

АЗБУКА

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Крылов Т.А.



Тимофей Крылов

Азбука предпринимательства

«Автор»

2016

Крылов Т. А.

Азбука предпринимательства / Т. А. Крылов — «Автор», 2016

ISBN 978-5-282-03466-0

Книга «Азбука предпринимательства» представляет собой доступное краткое изложение основных авторских разработок преподавателя и автора учебного курса «Основы предпринимательства», Т. А. Крылова. Книга может стать хорошим дополнением к учебному курсу «Предпринимательство», представленному на открытой электронной площадке бесплатного образования «Универсариум». Данный учебный курс раскрывает основные аспекты взаимодействия бизнеса и общества, описывает диалектику предпринимательства и связанные с этим диалектические принципы управления бизнесом, а также рассказывает о жизненной энергии и ее роли в предпринимательской среде. Эта книга поможет читателю сформировать экономический образ мышления и предпринимательское мировоззрение, даст возможность приобрести необходимые навыки для занятия предпринимательской деятельностью, повысить уровень внутрикорпоративного предпринимательства в той организации, где человек работает или которой управляет. Книга «Азбука предпринимательства» написана в научно-популярном стиле и предназначена для изучения студентами вузов и слушателями бизнес-школ, а также всеми желающими, кто стремится повысить свой уровень предпринимательской культуры и овладеть навыками успешного управления бизнесом.

ISBN 978-5-282-03466-0

© Крылов Т. А., 2016

© Автор, 2016

Содержание

Об авторе	7
Глава 1. Бизнес и общество	8
1. Жизненный цикл бизнеса	9
2. Понятие предпринимательства	10
3. Типология масштабов бизнеса	11
4. Эволюция бизнеса	12
Конец ознакомительного фрагмента.	13

Тимофей Крылов

Азбука предпринимательства

© Тимофей Крылов, 2016

* * *

Об авторе



Крылов Тимофей Алексеевич

Базовое образование получил в 1994-1998 гг. в РЭА им. Плеханова по специальности «Финансы и кредит». В 1996–1997 гг. проходил стажировку в Школе экономики и права Университета г. Гетеборга (Швеция). В 2002-2003 гг. обучался по программе MBA в Школе бизнеса в г. Йончепинге (Швеция).

Сведения о трудовой деятельности

С 1998 по 2002 г. работал менеджером по закупкам в компании ИКЕА. С 2003 по 2005 гг. – независимый консультант ряда шведских компаний. Среди основных клиентов: производственный концерн ITAB, Группа фабрик Sveba-Dahlen, шведские торгово-розничные сети. В 2006 г. Т.А. Крылов принимал участие в качестве консультанта в проекте по описанию бизнес-процессов компании ОАО НК «Роснефть», проводившемся в преддверии эмиссии акций компании и размещения на Лондонской фондовой бирже и на российском фондовом рынке.

С 2004 г. занимается преподавательской деятельностью в бизнес-школах и тренинговых компаниях Москвы. Автор тренингов «Инструментарий подготовки компаний к IPO» и «Основы современного предпринимательства», а также других тренингов по финансовому менеджменту, по организации бизнес-процессов, по привлечению инвестиций.

В 2009-2010 гг. принимал участие в организации и подготовке экономической части «Программы освоения континентального шельфа РФ до 2030 г. компании НК «Роснефть». Автор владеет методиками оценки стоимости компаний, анализа инвестиционных проектов, методами финансового моделирования и построения вероятностных финансовых моделей, а также разработал методику работы с учебными бизнес-кейсами.

В настоящее время Т.А. Крылов работает преподавателем в экономических вузах Москвы, читает учебные курсы по предпринимательству и привлечению финансовых ресурсов в бизнес.

Глава 1. Бизнес и общество

В главе представлен эволюционный подход к бизнесу, как основной форме предпринимательства, даются основные понятия, связанные с предпринимательской деятельностью. Рассматриваются жизненный цикл бизнеса, формы ведения бизнеса, ресурсы для бизнеса, способы формирования продукта, основы финансового управления, основы лидерства и создания организации, а также механизмы взаимодействия бизнеса и общества.

1. Жизненный цикл бизнеса

Любой бизнес развивается как живой организм¹, т. е. подобно всему живому, бизнес рождается, растет и развивается, затем стареет, затухает и умирает. Такой цикл неизбежен как для любого живого организма, так и для любой организации. Однако существование любого бизнеса невозможно представить в отрыве от окружающей среды, поскольку окружающий нас мир постоянно меняется. Именно в силу этого вынуждены постоянно меняться и мы, чтобы обеспечить себе выживание в неизменно трансформирующемся мире. Аналогичным образом видоизменяется и бизнес, чтобы реагировать на различные экономические и социальные потрясения, происходящие в обществе. Процесс постоянного изменения принято называть *эволюцией*. Следовательно, можно утверждать, что эволюция имеет место не только в живой природе, но и в социальных организмах, коими является любой бизнес. Как только бизнес перестает эволюционировать, можно констатировать факт его *корпоративного старения*, т. е. бизнес перестает быть гибким, перестает реагировать на изменения окружающей среды, что является неизбежным предвестником его скорой смерти.

¹ Подробнее о бизнесе, как живой компании, см. в разделе «Энергия предпринимательства».

2. Понятие предпринимательства

Предпринимательство зародилось в обществе очень давно. Предпринимательством люди стали заниматься сразу, как только перешли от примитивного первобытного существования на уровне животных к самым первым формам социальной организации общества. Дело в том, что предпринимательство охватывает все уровни потребностей человека – от базовых потребностей до наивысшей потребности в самоактуализации по иерархии Маслоу².

В соответствии с определением автора, *предпринимательство* – это занятие, или род деятельности, являющееся формой проявления человеческой сущности, основанной, с одной стороны, на необходимости выживания, и с другой стороны, на потребности в самореализации (самоактуализации) и общественном признании, как высшей ступени в иерархии человеческих потребностей.

Как наука, *предпринимательство* изучает формы существования бизнеса на различных стадиях его жизненного цикла, а также отдельно выделенные его этапы, такие как: бизнес-старт, расширение компании через активный маркетинг и привлечение финансовых ресурсов, постоянное преобразование, наконец, затухание и корпоративное старение.

Термин *предпринимательство* встречается в английском языке в значении «занимающийся первым», а также в латинских словах «pre», «prende» в значении «исток, до, перед». Первоначальное значение слова «предпринимательство» означает «способность что-либо начинать, охватывать первым».

В бытовом значении *предпринимательство* – это ремесло, набор навыков и умений организовывать различные общественные ресурсы и извлекать прибыль из этой деятельности.

На сегодняшний день ученые-экономисты выделяют два типа предпринимательства: личное предпринимательство (от англ. entrepreneurship) и внутрикорпоративное предпринимательство (от англ. intrapreneurship). Если первый термин большинству читателей понятен, то второй, скорее всего, требует пояснения. Под корпоративным предпринимательством понимается не способность какого-либо сотрудника или служащего корпорации заниматься индивидуальным предпринимательством, а скорее предпринимательское мировоззрение каждого отдельного сотрудника, направленное на успех и процветание той компании или корпорации, в которой он/она работает. Ведь именно из этих мельчайших и незаметных на первый взгляд усилий и правильных решений каждого конкретного сотрудника складывается или обуславливается успешность и процветание всей корпорации в целом.

² Иерархия Маслоу, или пирамида потребностей – общеупотребительное название иерархической модели потребностей человека, разработанной американским психологом А. Маслоу и впервые изложенной в его книге «Мотивация и личность» в 1954 г.

3. Типология масштабов бизнеса

Каждый человек внутри себя – бизнесмен. Бизнесменом является и бедный, и богатый, и государственный служащий, и свободный художник. Каждому человеку нужно выживать. Однако каждый из нас выбирает для себя свою модель выживания в обществе, и, соответственно, свою «форму бизнеса». Одним людям для выживания достаточно куска хлеба, а другим хотелось бы ощутить процветание и изобилие. Но выживание и бедного, и богатого очень быстро закончится, если перестать прикладывать усилия к своему выживанию.

По типологии, любое личное предпринимательство можно разделить на три основных типа:

- *«служащий»* – это тип бизнеса с одним клиентом. Следует четко понимать все преимущества и недостатки такого предпринимательства. Работая по найму, такой человек, с одной стороны, имеет финансовую стабильность в виде постоянной заработной платы, с другой стороны, наемный работник полностью зависит от своего единственного клиента – своего начальника. Теряя работу, такой человек теряет все;
- *«сервисный бизнес»* – это тип бизнеса не с одним, а с многими клиентами. В этом случае у предпринимателя меньше стабильности, но одновременно и ниже риски остаться без дохода. К сервисному бизнесу относятся такие профессии, как практикующий юрист, независимый консультант, таксист или парикмахер, работающие каждый сам на себя, врач, имеющий мини-клинику, и т. д. В свою очередь, «сервисный» бизнес может быть с эксплуатацией или без. Вариант с эксплуатацией предусматривает наем одного или двух сотрудников, которые помогают своему руководителю-наставнику и часто перенимают у него бизнес, когда последний отходит от дел. Недостатком сервисного бизнеса является ограничение физических возможностей его владельца. Ведь в сутках только 24 часа. Таксист, юрист или парикмахер должны когда-то есть и спать, а не только все время обслуживать своих клиентов;
- бизнес, основанный *на обороте материальных ценностей*. Это тот тип бизнеса, занимаясь которым, можно стать действительно богатым. Чем больше предприниматель «оборачивает» ресурсов, пропускает через свою компанию материальных ценностей, тем выше прибыль, которая остается у предпринимателя. Границы масштабов такого бизнеса лежат в рамках размера сектора занимаемого рынка.

В приведенной выше модели типов бизнеса можно заметить аналогию с известной формулой предпринимательства, предложенной Робертом Кийосаки³. В модели типов бизнеса Р. Кийосаки присутствует не три, а четыре разновидности бизнеса, которые имеют названия: наемные (рабочие и служащие), самозанятые, собственники (бизнеса), инвесторы. Последний, четвертый тип, называемый «инвесторы», нельзя, в сущности, отнести к понятию предпринимательства, поскольку он исходит не из необходимости и потребности человека заниматься чем-либо созидательным, а проистекает из природы финансовых ресурсов, и их способности приносить прибыль благодаря такому их свойству, как временная стоимость денег.

³ Роберт Тору Кийосаки – американский предприниматель, инвестор, миллионер, а так же писатель и преподаватель.

4. Эволюция бизнеса

Продолжая тему эволюции бизнеса, можно проанализировать, как менялся бизнес с течением времени – по мере смены основных социально-экономических формаций. Теория экономического роста, основоположником которой был в начале XX в. Йозеф Шумпетер, выделяет три основных ресурса или производственных фактора – это труд, капитал и земля. Однако шведский ученый-экономист Рольф Йенсен в своей книге «Общество мечты» пишет, что третий ресурс – земля – меняется с течением времени и с изменением социально-экономической формации в обществе, в то время как первые два ресурса – труд и капитал – всегда остаются неизменными. Так, Рольф Йенсен утверждает, что:

- в первобытно-общинном обществе таким третьим основным ресурсом был «Бог», т. е. шаманы, колдуны и вожди, которые под видом жертвоприношений Богу, присваивали основную долю прибавочного продукта того времени;

- в рабовладельческом обществе основным объектом эксплуатации, и соответственно основным ресурсом, стал человек-раб. Разница между человеком свободным и рабом заключается в том, что первому надо платить заработную плату, а раба достаточно просто кормить и одевать. Не стоит путать труд раба со свободным трудом, за который надо платить. В рабовладельческом обществе были и свободные работники, которые трудились за жалование или зарплату. Например, свободные воины и надсмотрщики за рабами;

- в феодальном обществе третьим основным ресурсом стала земля. Феодал, у которого во владении было много земли, имел возможность эксплуатировать крестьян и также присваивать прибавочный продукт;

- следующим этапом стал капитализм, в эпоху которого господствовал дефицит потребительских товаров в отличие от современного общества изобилия. У широких масс рабочего населения появились деньги, но их не на что было потратить. В таком обществе «заказывали музыку» буржуа, владеющие активами, заводами и фабриками. Со сбытом не было проблем! Тот, кто владел промышленными активами, присваивал основную долю прибавочного продукта общества. Земля, как ресурс, потеряла свое первостепенное значение;

- в конце XX в. на смену капитализму приходит информационное общество или общество изобилия. Кто владеет информацией, знанием, «ноу-хау»⁴, тот владеет миром. Теперь уже недостаточно быть владельцем активов: нужно знать, что производить с их использованием. Необходимо владеть изобретениями и инновациями, чтобы постоянно видоизменять свой продукт;

- сегодня мы быстрыми темпами движемся в сторону «общества мечты», в котором господствуют бренды. Именно глобальные бренды формируют предпочтения потребителя. Бренды диктуют, что покупать, как жить и чем следует пользоваться. Покупатель настолько запутан существующими стереотипами, что фактически лишен выбора в потреблении навязываемых ему продуктов. Инновации больше не являются ключевым фактором богатства. Корпорации, владеющие глобальными брендами, присваивают и культивируют те инновации, которые считают целесообразными для последующего потребления обществом.

⁴ Ноу-хау – от англ. know how (дословно «знать как») – это ключевое свойство инноваций и изобретений. (Прим. автора)

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.