

# АЗБУКА

## ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Крылов Т.А.



# Тимофей Алексеевич Крылов

## Азбука предпринимательства

*Текст предоставлен правообладателем  
[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=22996570](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=22996570)*

*Азбука предпринимательства: 2016*

*ISBN 978-5-282-03466-0*

### Аннотация

Книга «Азбука предпринимательства» представляет собой доступное краткое изложение основных авторских наработок 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.

# Содержание

Об авторе	6
Глава 1. Бизнес и общество	9
1. Жизненный цикл бизнеса	10
2. Понятие предпринимательства	11
3. Типология масштабов бизнеса	14
4. Эволюция бизнеса	17
Конец ознакомительного фрагмента.	20

# **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 МВА 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 финан-

сового 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 организм<sup>1</sup>, 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.

---

<sup>1</sup> 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 Маслоу<sup>2</sup>.

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 марке-

---

<sup>2</sup> 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.

тинг 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 «истоки, 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 обу-

словливается успешность и процветание всей корпорации в целом.

### 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 профес-

сии, 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 «обрачивает» 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 Кийосаки<sup>3</sup>. В модели типов бизнеса Р. Кийосаки присутствует не три, а четыре разновидности бизнеса, которые имеют названия: наемные (рабочие и слу-

---

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

жащие), 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.



## 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 ра-

ботники, 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»<sup>4</sup>, 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

---

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

«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.

# 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.