

Благодарность автора

Автор выражает благодарность Вадиму Бондарю за поддержку идеи написания книги и консультации, Владимиру Павлотину за дизайн обложки, Наталии Макаровой за редактирование книги.

Также автор благодарен всем этим людям за участие в подготовке книги и конструктивную критику:

Алексей Орлович
Александр Лавров
Александр Трушкин
Андрей Линник
Андрей Никифоров
Владислав Пострелко
Владислав Гинзбург
Виктор Штонда
Дмитрий Прощаков
Евгения Тимченко
Екатерина Петриковец
Елена Петриковец
Елена Савельева
Илья Сегеда
Олег Жариков
Ольга Мишутина
Ольга Шишкина
Светлана Свирская
Сергей Тригуб
Эдуард Калинин
Юлия Одинцова
Юрий Нечипоренко

Введение

Чем бы вы ни занимались, в какой бы сфере деятельности ни нашли себе применение, ваши шансы сделать карьеру и занять более высокий пост возрастают, если у вас есть ученая степень MBA (Master of Business Administration), т.е. *мастера делового администрирования*. Эта ученая степень одинаково высоко котируется и на государственной службе, и в частном бизнесе. Чиновник со степенью MBA по определению обладает всеми навыками и умениями, необходимыми для выполнения задач правительства. В частном бизнесе, будь то гигантская корпорация или крошечная фирма, всегда пригодятся знания, которые вы получаете в курсе MBA. Это положение нуждается в пояснении. В крупной корпорации, где ежедневно принимают на работу сотни человек, степень MBA обозначает определенный (высокий) стандарт. Принимая на работу сотрудника со степенью MBA, руководство может быть уверено, что он обладает всеми необходимыми компетенциями, как минимум на базовом уровне. Другими словами, степень MBA — это стандарт качества. Что же касается небольшой фирмы, то тут диплом MBA не только говорит об уровне знаний, но и открывает широкие возможности применить их. Неслучайно степень Мастера делового администрирования воспринимается студентами как залог успешной карьеры. Но раз уж вы взяли в руки эту книгу, вы и сами все это знаете!

Что же делать тем нашим читателям, которые пока что не могут похвастаться красивым дипломом Мастера делового администрирования?

Давайте подумаем вместе. Конечно, диплом — вещь хорошая и полезная, однако вам наверняка нужнее те знания, которые вы получили бы, прослушав курс MBA. И эти знания вы найдете в книге, которую держите в руках. В ней есть все, что изучают в курсе MBA в любом университете: стратегическое планирование, менеджмент, маркетинг, финансы, основы экономики — одним словом, все, что требуется от мастера по деловому администрированию.

Об этой книге

MBA для чайников содержит необходимый объем знаний для тех, кто хочет вести бизнес — не важно, крупный или мелкий — на современном уровне и в соответствии с самыми передовыми практиками. Не важно, какую должность вы занимаете сейчас и какими навыками управления обладаете. Прочитав эту книгу, вы сможете стать Мастером делового администрирования, не сдавая вступительные экзамены на курсы MBA и не тратя денег на обучение. Ваша единственная трата (правильнее назвать это инвестицией) — это те несколько сотен рублей, которые вы заплатите за книгу *MBA для чайников*. Поверьте, эта книга — самый надежный проводник в мир современного бизнеса. А если у вас уже есть диплом MBA, наша книга поможет вам освежить в памяти пройденный материал и подскажет решение в сложных ситуациях.

Как все книги серии *...для чайников*, *MBA для чайников* содержит только полезную информацию, причем в краткой и удобной для запоминания форме. Надемся, что она станет вашим проводником в мир теории и практики делового администрирования. Также надеемся, что системность изложения поможет вам без труда понять и запомнить даже самые сложные концепции и — что еще важнее — успешно применять их в работе. Благодаря тому, что в составлении программ MBA участвуют профессионалы бизнеса и лучшие преподаватели университетов, в этом курсе содержится только та информация, которая действительно нужна в повседневном руководстве бизнесом. Вы сами удивитесь, сколько полезных знаний даст вам эта небольшая книга!

Напоминаем, что курс MBA рассчитан, в первую очередь, на тех, кто собирается вести собственный бизнес или работать в качестве наемного служащего в бизнесе, созданном другими людьми.

Поэтому смотрите на всю информацию, собранную в нашей книге, с точки зрения бизнесмена, который работает в бизнесе, имеет свой бизнес или собирается начать его в ближайшем будущем.

Книга *МВА для чайников* не только интересна и полезна, но и удобна — вы сами в этом убедитесь. Мы постарались организовать материал так, чтобы его было легко воспринимать и запоминать. Теоретические сведения мы снабдили практическими примерами и рисунками. В начало книги мы вынесли подробное содержание, а в конце книги вы найдете предметный указатель. Как все книги серии *...для чайников*, *МВА для чайников* представляет собой справочник, в котором информация изложена в логической последовательности в максимально сжатом виде. Соответственно, пользоваться книгой вы можете двумя способами:

- ✓ если вам нужно быстро получить какую-то информацию, обратитесь к оглавлению (в начале книги) или к предметному указателю (в конце);
- ✓ если вам нужен весь курс МВА, читайте книгу подряд от первой страницы до последней.

Кто вы, наш читатель?

Работая над книгой, мы все время думали о том, кто и для чего будет ее читать. Поэтому, как нам кажется, мы неплохо представляем себе, кто сейчас держит ее в руках. Вот как мы видим вас:

- ✓ вы инициативны и амбициозны;
- ✓ вам не нравится изо дня в день выполнять скучную однообразную работу;
- ✓ вы хотите и можете достичь большего;
- ✓ вас интересуют самые разные вопросы, а не только ваша работа;
- ✓ вы считаете, что можете сделать мир лучше;
- ✓ вы готовы начинать с малого, чтобы достичь своих целей.

Мы уверены, что нам удалось создать книгу, которая обеспечит вас всей необходимой информацией и поможет реализовать свой потенциал. Наша книга не только содержит массу полезных сведений, но и мотивирует на достижение целей.

Как построена эта книга

Книга *МВА для чайников* состоит из шести частей, каждая из которых в свою очередь разделена на главы. Каждая часть самостоятельна и посвящена отдельной теме. Благодаря такой организации читатель легко сможет найти нужные сведения — достаточно открыть оглавление или содержание и найти соответствующую главу.

Вот перечень всех частей и их краткое содержание.

Часть I. Ветер перемен: как найти свое место в новом мире бизнеса

Эта часть поможет вам понять контекст, в котором работает сегодня ваша фирма и вообще любой бизнес в любой стране мира (читайте главу 1). В условиях глобальной конкуренции и глобализации денежных потоков ни одна компания не может чувствовать себя изолированной от общемировых процессов (анализ рыночной ситуации рассматривается в главе 2). Это означает, что возрастает значение стратегического планирования и навыков конкуренции (глава 3). От современного руководителя требуется гораздо больше знаний, чем 30 лет назад: он не только должен знать свою сферу деятельности, но и понимать общемировые экономические процессы, основы

функционирования мировой банковской системы и даже разбираться в политике! Три главы первой части помогут вам сориентироваться в мировых тенденциях и понять, какое место занимает ваш бизнес на мировой арене и каковы его перспективы.

Часть II. Команда, без которой нам не жить: организационное поведение и управление персоналом

Сколько бы человек у вас ни работало, пять или пять тысяч, ваша фирма работает в соответствии с определенными законами (имеется в виду не только трудовой кодекс и административное право!). Речь идет о том, что действия людей, занимающихся созидательной деятельностью в коллективе, подчиняются закономерностям, изучением которых занимается специальная наука — организационное поведение. Хорошо, что вам не придется посвящать свою жизнь изучению всех тонкостей этой науки: специально для вас мы выбрали из нее самое необходимое для вашей деятельности, а именно: основы управления (глава 4), принципы мотивации персонала (глава 5), современные подходы к подбору кадров (глава 6). В настоящее время основой успешной деятельности и высокой конкурентоспособности компании считается правильно подобранная и мотивированная команда. Как построить такую команду, рассказывается в последней главе части II.

Часть III. Не в деньгах счастье, а в их количестве: все, что нужно знать о финансах

Теперь, когда вы определили место своей фирмы в глобальной экономической системе и решили организационный и кадровый вопросы, пора перейти к деталям: разобраться, откуда берутся и куда уходят деньги в вашем бизнесе. Глава 8 посвящена главным финансовым документам любого предприятия: финансовому отчету, отчету о прибылях и убытках и отчету о движении денежных средств. В главе 9 рассказывается о рентабельности собственного капитала, а в главе 10 — о финансовом планировании. Прочитав часть III, вы, конечно, не станете первоклассным экономистом, но будете хорошо разбираться в финансовых документах своей компании и сможете строить экономически обоснованные планы на будущее. Кроме того, вы поймете, как ваш бизнес получает прибыль и что нужно сделать, чтобы она росла, а не падала.

Часть IV. Как продать слона: маркетинг в новом мире

Бизнес без товара — это не бизнес. Пока вы не продадите товар или услугу, прибыли вам не видать. Поэтому отдельную часть мы решили посвятить продаже в широком смысле этого слова. Мы обсудим вопросы создания и улучшения маркетингового плана компании, поговорим о рекламе и методах продвижения товаров, а также расскажем о методах продаж. В главе 11 речь пойдет о том, что такое товар и какой путь он проходит, прежде чем попадет в руки покупателя. Глава 12 знакомит вас с основами ценообразования, а глава 13 — с методами распространения товара, т.е. с теми путями, по которым товар приходит к покупателю. Однако мало просто выложить товар на полку магазина — надо информировать покупателя о его достоинствах. Именно для этого придумано продвижение товаров (глава 14). Как вы уже наверняка заметили, эти четыре главы посвящены знаменитым четырем *P* маркетинга.

Часть V. Экономика должна быть экономной: основы микро- и макроэкономики

Сложно достичь успеха в бизнесе, ничего не зная о том, как функционирует экономика. Над этой темой много столетий ломают головы величайшие экономисты мира (к ним мы еще вернемся в Ча-

сти VI). Вам наверняка доводилось видеть огромный том “Экономики” Самуэльсона. Мы решили сэкономить ваше время и предлагаем в части V нашей книги максимально сжатый рассказ об основах экономической теории (глава 15). Вся суть микроэкономики (спрос и предложение, поведение потребителя) — в главе 16, а глава 17 рассказывает о макроэкономике (ВВП, инфляция, кризисы). Наконец, из главы 18 вы узнаете о конкуренции, которая является основой функционирования свободного рынка, а также о монополии, олигополии и свойственных им видам конкуренции.

Часть VI. Великолепные десятки

В эту часть мы включили две очень важные главы — о самых известных экономистах (глава 19) и методах мотивации персонала (глава 20). В главе, посвященной экономистам, мы указали самые важные их труды и вкратце описали вклад, внесенный каждым в экономическую науку. (Если эти сведения не пригодятся в работе, вы сможете блеснуть эрудицией в компании друзей; хотя мы все-таки рассчитываем, что пригодятся.) Глава о мотивации не случайно поставлена последней. Мы надеемся, что она не только вооружит вас надежными методами повышения производительности ваших работников, но и натолкнет на новые идеи в этой области.

Пиктограммы, используемые в этой книге

Чтобы облегчить вам работу с книгой, в некоторых местах текста мы поместили небольшие картинки — пиктограммы. Вот что они обозначают.



Хорошая идея, прием или трюк, который экономит ваше время и избавит от лишних проблем.



Информация, которую следует запомнить.



Предостережение, благодаря которому вы сможете избежать серьезных неприятностей.

Ждем ваших отзывов!

Вы, читатель этой книги, и есть главный ее критик. Мы ценим ваше мнение и хотим знать, что было сделано нами правильно, что можно было сделать лучше и что еще вы хотели бы увидеть изданным нами. Нам интересны любые ваши замечания в наш адрес.

Мы ждем ваших комментариев и надеемся на них. Вы можете прислать нам бумажное или электронное письмо либо просто посетить наш сайт и оставить свои замечания там. Одним словом, любым удобным для вас способом дайте нам знать, нравится ли вам эта книга, а также выскажите свое мнение о том, как сделать наши книги более интересными для вас.

Отправляя письмо или сообщение, не забудьте указать название книги и ее авторов, а также свой обратный адрес. Мы внимательно ознакомимся с вашим мнением и обязательно учтем его при отборе и подготовке к изданию новых книг.

Наши электронные адреса:

E-mail: info@dialektika.com

WWW: <http://www.dialektika.com>

Наши почтовые адреса:

в России: 127055, Москва, ул. Лесная, д. 43, стр. 1

на Украине: 03150, Киев, а/я 152