

Как начать
работать
на себя?





КТО ТАКОЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ?



ЧТО СТОИТ НА ПУТИ УСПЕХА?



ЧТО СТОИТ НА ПУТИ УСПЕХА?

ВОЗРАСТ

ОТСУТСТВИЕ
СВЯЗЕЙ



ООО «Рога и копыта»

ДЕФИЦИТ
ИДЕЙ

НЕДОСТАТОК
ОПЫТА

ИЗ ИСТОРИЙ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Счастливый случай

История московской фабрики

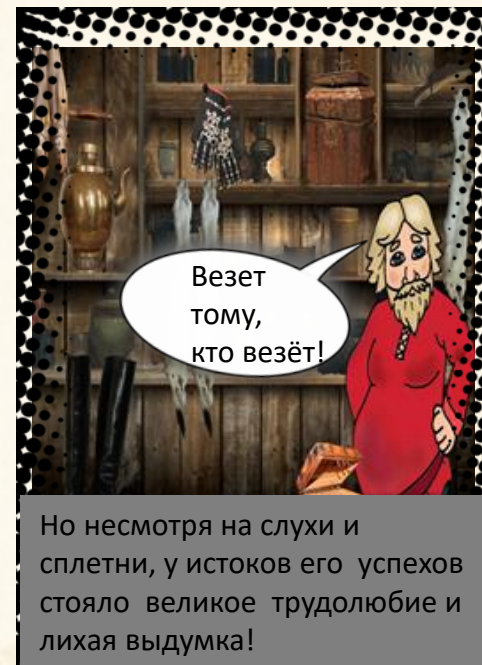
Шёлковая нить судьбы

Васса

Сладкая фамилия



Счастливым случаем



Какими товарами Пётр Елисеевич Елисеев привлекал петербуржцев, учитывая геополитическую ситуацию, сложившуюся на момент начала его деятельности?

Счастливым случаем

Пётр Елисеевич Елисеев начал торговую деятельность сразу после Отечественной войны с Наполеоном во время Заграничного похода русской армии. Именно 1813 год — год организации торговой лавки, являлся расчётным для празднования юбилеев основания Торгового дома Елисеевых. В своей лавке купец торговал иностранными, «колониальными» товарами. Товары привозили из-за границы на кораблях, поэтому Елисеевы с самого начала своей торговой деятельности были связаны с портом на стрелке Васильевского острова.



П.Е. Елисеев

Шёлковая нить судьбы

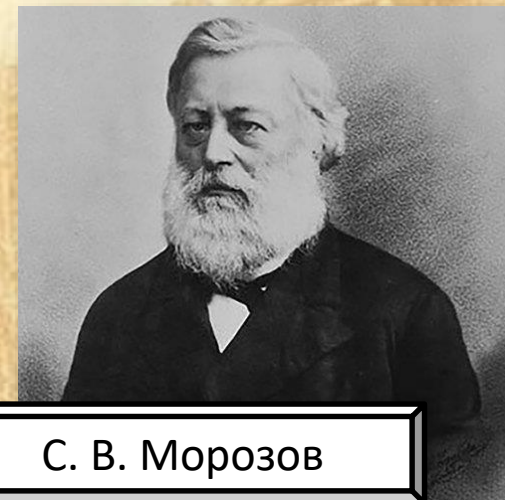


Чтобы выкупиться, нужно расширить производство, но может больше не рисковать? Настроения в обществе напряженные. На дворе начало XIX века. Россия присоединилась к Континентальной блокаде.

Как хорошее понимание внешнеполитической ситуации помогло начинающему предпринимателю? Какие действия он предпринял?

Шёлковая нить судьбы

В связи с присоединением России к Континентальной блокаде английские ткани перестали поступать на отечественные рынки, а они составляли значительную часть. Савва еще до войны 1812 года начал искать новые рынки сбыта внутри страны. Заключил соответствующие соглашения и начал сотрудничать с новыми партнерами. А после изгнания Наполеона со своими поставками вышел уже на московский рынок. Со временем он выкупил у помещика себя и четырех своих сыновей: Елисея, Захара, Абрама и Ивана. Деньги за вольную потребовали баснословные — 17 тысяч рублей. Савва Васильевич со всем справился, но на этом не остановился. Он продолжит заниматься ткацкой промышленностью и станет основоположником крупнейшей и богатейшей в дореволюционной России династии купцов-фабрикантов — Морозовых.



С. В. Морозов

История московской фабрики

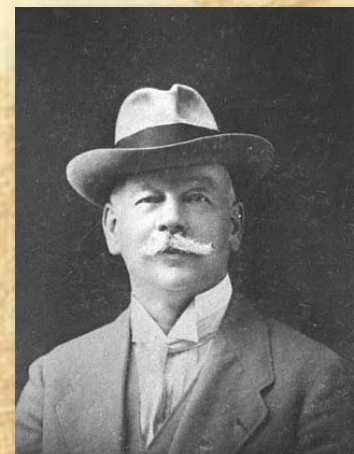


Так в Москве появится еще одна солидная династия промышленников с вековой историей. Главным своим богатством Прохоровы считали человеческий капитал.

Предположите, какие мероприятия Прохоровы разных поколений проводили в рамках кадровой политики, чтобы обеспечить стабильность своего дела?

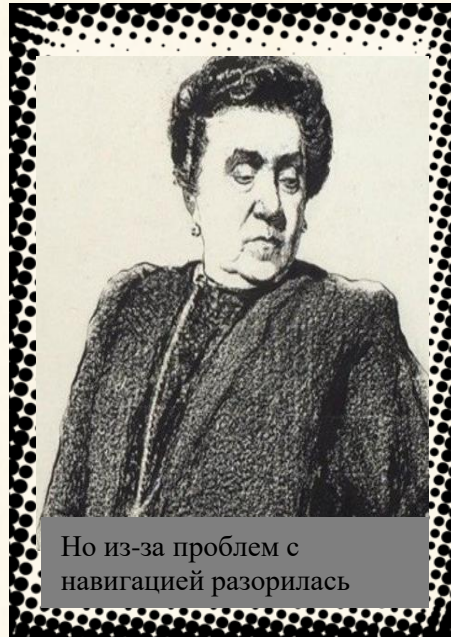
История московской фабрики

В течение 100 лет Прохоровская кадровая политика проводилась последовательно, суть её – подготовка и обучение, бережное отношение к специалистам и рабочим. Ещё в 1816 г. на фабрике открывается первая в России ремесленная школа (впоследствии мануфактурно-техническое училище). Во второй половине столетия фабрика содержала вечернюю и воскресную школы, дома-спальни для 4,5 тыс. рабочих, баню, прачечную, родильный дом, ясли и детский сад, амбулаторию, аптеку, больницу, санаторий в Покровском-Стрешневе для выздоравливающих рабочих на 40 человек, выплачивало пенсии рабочим и служащим. На фабрике работали классы оркестровой музыки, публичная библиотека, театр. На Парижской выставке, в 1900 году тогдашний владелец фабрики Николай Иванович Прохоров получил Орден Почетного Легиона – «За заботу о быте рабочих и по санитарному делу». Случай, можно сказать, уникальный.



Н. И. Прохоров

Васса



Если Кашина развивала исключительно парходный бизнес, то Растеряева выбрала другой путь, который позволит ей развить свой бизнес, и успешно передать его своим детям, которые продолжили дело матери.

Предположите какая бизнес-стратегия помогла ей в этом?

Васса

Растеряева сделала ставку на диверсификацию. Ее стратегия заключалась в создании и развитии промышленных предприятий в самых разных отраслях. В результате в 60-х годах XIX века под ее управлением были 2 кирпичных и 1 дроболитейный завод, кожевенная мастерская, химическое производство. Продукция Растеряевой реализовывалась на рынках Москвы, Санкт-Петербурга и Риги. Она пользовалась огромной популярностью, в особенности высококачественный красный кирпич, который даже клеймили государственным гербом.



Аграфена Растеряева

Сладкая фамилия



Конец XIX века. Вокруг столько конкурентов?! Продают шоколад «целиковыми» плитками, куда ему со своими абрикосовыми конфетами.

А есть еще фирмы-гиганты, такие как «Эйнем» и «А. Сиу и К°».

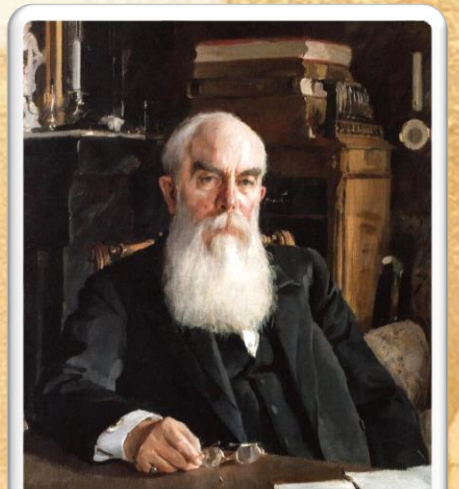
Какие нестандартные решения и ходы помогут сделать Алексею Ивановичу Абрикосову свой продукт действительно уникальным и занять лидирующие позиции на рынке?

Сладкая фамилия

-Алексей Иванович Абрикосов самую большую ставку в производстве делал на качество сырья, поэтому открыл в Симферополе филиал, где занимались закупкой фруктов. Одним из первых в стране начал использовать технологию консервирования. Именно на его фабрике впервые приготовили конфеты «Гусиные лапки», которые тогда назывались «Гусиными носами».

-Большие деньги Абрикосов тратил на рекламу, ориентируясь на детей-сладкоежек, которых привлекало все яркое. Сладости он стал отпускать в красиво оформленных коробках — в них покупатели кроме конфет могли найти симпатичные вкладыши, головоломки и многое другое.

-Информация о его продукции появлялась в периодических изданиях, каталогах, на плакатах и буклетах.



А. И. Абрикосов

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

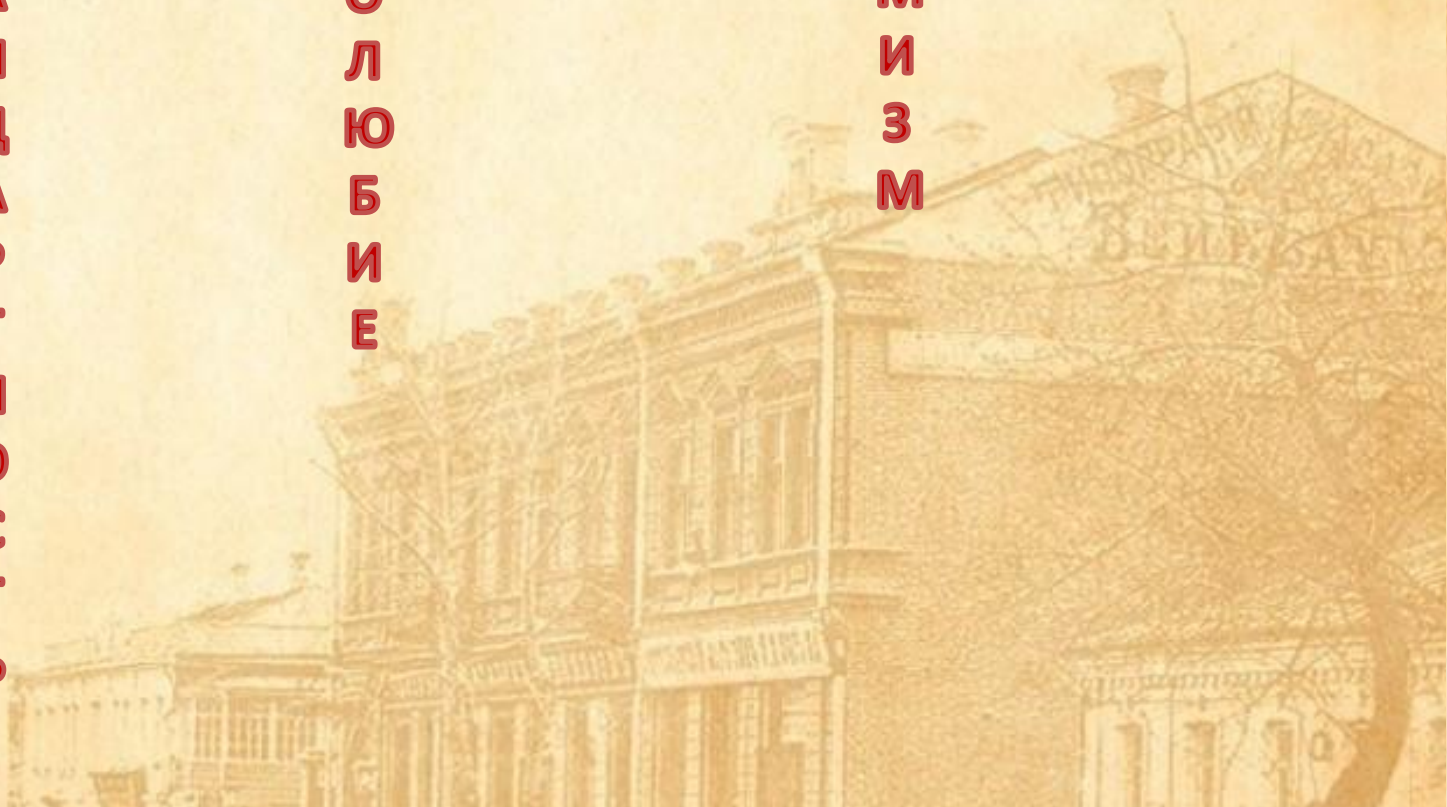
Р
О
Ф
Е
С
С
И
О
Н
А
Л
И
З
М

Н
И
Ц
И
А
Т
И
В
Н
О
С
Т
Ь

Е
С
Т
А
Н
Д
А
Р
Т
Н
О
С
Т
Ь

Р
У
Д
О
Л
Ю
Б
И
Е

П
Т
И
М
И
З
М



КАК ЗАХОЧУ, ТАК ВСЁ СДЕЛАЮ



**ХОТЬ КАДУШКУ, ХОТЬ
КОРЫТО.**

**Как начать работать
на себя?**



**Надо
работать!**



Сладкая фамилия

Начало XIX века.

Крепостному Степану Николаевичу уже 64 года. Он полжизни делал варенье и вкусную пастилу из абрикосов к столу своей помещицы. «Но чем черт не шутит» - подумал старый крестьянин и добился от хозяйки разрешения перебраться с семьёй из села Троицкого в Москву на оброк, где открыл бакалейную торговлю и стал выпускать лакомства в созданной семейной мастерской. Не пройдет и 10 лет, как Степан Николаевич выкупит свободу для своей семьи и станет уважаемым купцом 3-й гильдии Абрикосовым. Его сын поначалу будет продолжать дело отца, но, совершив несколько ошибок, разорится, а вот внук Алексей, начав работать в 14 лет, накопит немного средств и примет решение возродить семейное дело. В 23 года он приступит к осуществлению своего плана.

Но как ему быть, вокруг столько конкурентов?! Продают шоколад «целиковыми» плитками, куда ему со своими абрикосовыми конфетами. А есть еще фирмы-гиганты, такие как «Эйнем» и «А. Сиу и К°».

Какие нестандартные решения и ходы помогли сделать Алексею Ивановичу Абрикосову свой продукт действительно уникальным и занять лидирующие позиции на рынке?

Счастливый случай

Об основателе крупнейшей торговой династии – купце Елисееве всегда ходило много слухов. Говорили, что он был крепостным графа Шереметьева и получил вольную на Рождество за то, что удивил хозяина свежей земляникой, подав её к его праздничному столу. В действительности, Пётр Елисеевич, происходил из государственных крестьян Ярославской губернии. Его деревня располагалась по соседству с владениями Шереметьевых, чем и объясняется легенда. А рассказ про землянику посреди зимы – фольклорное отражение необычайной находчивости и предприимчивости будущего купца. После войны с Наполеоном уже семейный крестьянин поселился в Петербург и занялся торговлей. Большое трудолюбие и стремление удивлять столичных жителей диковинными товарами позволили ему перейти в купеческое сословие и создать целую торговую сеть.

Какими товарами Пётр Елисеевич Елисеев привлекал петербуржцев, учитывая геополитическую ситуацию, сложившуюся на момент начала его деятельности?

Шелковая нить судьбы

Кем только не был молодой крепостной Савва у своего помещика: пастухом, извозчиком, ткачом-рабочим, ткачом-кустарем. С разрешения хозяина стал пешком ходить в Москву – продавать свой товар скупщикам. В это время он попадает в списки рекрутов – надо идти в солдаты. Савва принимает решение откупиться, заняв денег у владельца шелкоткацкой мануфактуры Фёдора Конова. В солдаты не попал, продолжил торговать тканями, исправно уплачивая помещику оброк и откладывая при этом на погашение долга. Срок подошел, долг надо платить, а сумма еще не собрана. А Савва как раз женился. Приданое досталось неплохое, можно погасить часть. Но молодой человек решил рискнуть. Савва сумел выпросить у заемщика отсрочку на год, под дополнительные проценты. А на имеющуюся сумму купил ткацкий станок и открыл свою мастерскую. Долг с процентами он уплатил раньше срока. Через 14 лет на него работают уже 20 наемных работников. Но он по прежнему крепостной, который платит помещику оброк. Чтобы выкупиться, нужно расширять производство, но может больше не рисковать? Настроения в обществе напряженные. На дворе начало XIX века. Россия присоединилась к Континентальной блокаде.

Как хорошее понимание внешнеполитической ситуации помогло начинающему предпринимателю? Какие действия он предпринял?

История московской фабрики

Дело должно приносить прибыль. Эта простая и понятная мысль не давала покоя молодому купцу Василию Прохорову. Ещё мальчиком его отдали учиться к старообрядцу, занимавшемуся пивоварением. На некоторое время он стал верен старообрядчеству. Став взрослым, Василий Иванович Прохоров вернулся в православие, сохранив полезные знакомства среди купцов-старообрядцев. В 1784 года он записался в московские купцы, первоначально «торг имел пивоваренный». Это занятие оказалось прибыльным и давало стабильный доход, но противоречило его взглядам на жизнь. Старообрядчество научило его строгости и нетерпимости к алкоголю. И вот Василий Прохоров решил рискнуть. Вместе с Фёдором Ивановичем Резановым занялся ситценабивным делом, новым не только в Москве, но и в России. Деятельность Прохоров и Резанов начали в наёмных помещениях за речкой Пресней, на холмах, носивших название «Три горы». Уже в 1803 году компаньоны приобрели в собственность землю с постройками. После 1812 года партнер из дела вышел, а Прохоров выкупил его долю. Трёхгорную мануфактуру он передаст своим детям. Так в Москве появится еще одна солидная династия промышленников с вековой историей. Главным своим богатством Прохоровы считали человеческий капитал.

Предположите, какие мероприятия Прохоровы разных поколений проводили в рамках кадровой политики, чтобы обеспечить стабильность своего дела?

Васса

«Васса Железнова» — трагедия Максима Горького, которая повествует о непростой судьбе владелицы пароходной компании. Прототипом главной героини пьесы стала вдова нижегородского пароходчика и домовладельца купчиха Мария Капитоновна Кашина. Вопреки стереотипным мнениям, женщины-предприниматели в дореволюционной России встречались. И многие из них добивались большого успеха. Мария Кашина укрепила дело мужа, она досконально изучила все нюансы пароходного бизнеса. Уже к 1900 году в составе ее флота было девять кораблей. В следующие пять лет было спущены на воду еще четыре крупных парохода для дальних рейсов по российским рекам. Дела компании шли в гору. Но, увы, недолго. Уже к 1910 году у бизнеса начались серьезные проблемы (в основном из-за трудностей в навигации).

Другая богатая вдова – петербургская предпринимательница Аграфена Растеряева оказалась прагматичнее Марии Кашиной. После смерти своего мужа в 1860 году Аграфене и трем ее сыновьям досталось пять предприятий, в том числе три в столице империи Петербурге. Если Кашина развивала исключительно пароходный бизнес, то Растеряева выбрала другой путь, который позволит ей развить свой бизнес, и успешно передать его своим детям, которые продолжили дело матери.

Предположите какая бизнес-стратегия помогла ей в этом?