



«Шағын бизнестегі менеджмент: кәсіп бастау және венчурді дамыту» оқулығының 18-басылымын қабыл алыңыз. Бұл кітап көп жылдан бері шағын бизнестегі менеджмент саласындағы жетекші оқулық болып келеді. Біз бұл жетістікті кітаптың әр редакциясына жаңа кітап жазардай барымызды салатынымызбен байланыстырамыз. Соның арқасында сізге бизнес жүргізуге қатысты ең үздік және заманға сай кеңес бергенімізге сенімді боламыз.

«Кітапты мұқабасына қарап сынама» деген көне сөзге толық келісеміз. Талай студент бұл кітапты семестр соңында сатып жібермей, сөресінде қалдыратынын білсеңіз, оның қаншалықты пайдалы екенін аңғарар едіңіз. «Шағын бизнестегі менеджмент» – келешекте керегі болар деп сақтап қойған санаулы кітаптың бірі» дейді бір студент.

Сонша адам бұл оқулықты «сары майдай сақтап жүруінің» сыры неде? Біздің ойымызша, олар кітап бетінен табысты компания ашсам деген арманына жеткізетін ойлау мен әрекет етудің практикалық тәсілдерін табады. Мысалы, кей оқырманнан кітаптың қаржы туралы тараулары қаржы есептерін түсінуге көмектескенін және өзі сол мәліметке сүйеніп, жақсырақ шешім қабылдай бастағанын естідік. Шынайы өмірден алынған мысалдармен өрілген бизнес-жоспар туралы тарау көп оқырманға өз жоспарын жазуға көмектескен. Сонымен қатар оқырмандар бизнесті басқаруға қатысты тараулар өзін Эндрю Масон мен өзгелер ұрынған қателерден құтқарғанын да айтты.

«Шағын бизнестегі менеджмент» оқулығы шағын фирмадағы менеджменттің қыр-сырын талдап, алдыңызға жайып салады. Біздің мақсатымыз – кәсіпкерлік соқпағына түскеніңізде, кемшін тұсыңызды жетістікке айналдыратын жол көрсетіп, нұсқау беру. Бұл басылымда біз шағын бизнес ашу мен өркендетуге қатысты бүгінгі күнде белгілі ең үздік мәліметтерді жинастырдық. Оған қоса, жетістікке жеткізер соқпақ жалғыз емес екенін көрсететін мысалдарды молынан келтірдік. Ондағы мақсат – сізге оңтайлы жол табуға көмектесу.

Осы кітап пен оның қосымшаларындағы мәлімет бизнес ашқысы немесе өзге біреудің компаниясында карьера жасағысы келген жандарға барынша пайдалы болады деп үміт етеміз. Ең бастысы, біз сізді осы оқулық қалаған іргетастың үстіне құрылыс салу үшін күнделікті білім алуға ынталандырғымыз келеді. Бұл кесті төрт жүзден астам компанияны қамтитын Virgin Group-тің негізін қалаушы

Шағын бизнес жүргізген қаншалықты қиын екенін білсемші...

**Эндрю Масон,
Groupon корпорациясының
бұрынғы директоры**

19-тарау кейсінде Groupon корпорациясының негізін қалаушы Эндрю Масон туралы сөз болады. О баста компанияны құрғанына қарамастан, кейін директорлар кеңесі оны жұмыстан шығарып жіберді. Оның креатив идеялары болғаны анық, бірақ табысты бизнес құрып, жүргізу үшін жақсы идеялардан әлдеқайда көп нәрсе керегін ол тым кеш түсінді. Осы және өзге де концепциялар «Шағын бизнестегі менеджмент: кәсіп бастау және венчурді дамыту» оқулығының осы басылымында кеңінен қарастырылады.

және төрағасы Ричард Брэнсонның сөзі растайды: «Менің ең үлкен мотивациям не дейсіз бе? Үнемі күрмеулі мәселелерді шешуге тырысып жүретінім. Соның арқасында күн сайын жаңа бір нәрсе үйренемін».

Бизнес жүргізгенде қарым-қатынас орнатудың маңызын кітаптың басынан аяғына дейін ерекше атап көрсетіп отырдық. Бизнесі басқару – командалық спорт. Бизнес иесі ретінде сіз қақпаны қойып, гол сызығын белгілейсіз, бірақ бұл істі жалғыз атқара алмайсыз. Компаниядағы жалғыз қызметкер болып, өз пәтеріңізде немесе ата-анаңыздың гаражында отырып жұмыс істесеңіз де, сіз отбасыңыз, банкир, жеткізуші және тұтынушымен қарым-қатынас құрасыз, жұмысыңыз оларға тәуелді. Өзгелермен қарым-қатынаста нәтижелі болуыңыз керек. Бұдан шығар қорытынды: шынайы маңызы бар істі жалғыз атқара алмайсыз!

Арман қуыңыз

Көріп отырғаныңыздай, «Шағын бизнестегі менеджмент» бизнесті табысты басқарып, өркендетуге қажет машықтар қалыптастыруға көмектесіп, негізгі концепцияларды үйретуге басымдық береді. Кітап бұдан да ауқымды мәселе – кәсіпкерлік арман қууды қарастырады. Кәсіпкер өзі, отбасы, қызметкерлері мен қоғамның арманын жүзеге асыру үшін бизнес жүргізеді. Сіздің жетістігіңіз ақшамен шектеліп қалмайды. Кәсіпкердің іскерлік өмірі көп адамға әсер етеді. Кәсіпкерлердің дені істеп жүрген ісін маңызды санайды.

Көп студент жұмысқа тұруға септесетін салалық білім алу үшін колледж не университетке түседі. Іс жүзінде колледждердің көбінің оқу жоспары студентке өзге біреуге жалданып жұмыс істедуді үйретуді көздейді. Қандай мамандық бойынша білім алсаңыз да, мақсатыңызға жетудің ең жақсы жолы – өз бизнесіңізді ашу болуы мүмкін. Олай болса, неге бір мәселені шешіп, өзгелердің өміріне әсер ететін, дәулетіңізді арттыра отырып, қоғам мен бейкоммерциялық ұйымдарға да үлес қосатын бизнес ашпасақ?

Бастапқыда өзге біреуге жалданып жұмыс істегеннің артықшылығы бары анық. Соның арқасында индустрияны танып-біліп, қарым-қатынас құрып, келешекке қажет машықтарды меңгересіз. Дегенмен жеке тұлғалардың көбі жас кезінде-ақ өз компаниясын ашады:

- Майкл Делл Техас университетінің дайындық курсына оқып жүргенде-ақ компьютер құрастырып, дербес компьютер сатумен айналысқан.
- Фред Делука Бриджпорт университетінде оқу ақысын төлеу үшін 17 жасында «субмарина» сендвич дүкенін ашты. Қазір оның SUBWAY бренді – әлемнің түкпір-түкпірінде ең көп локациясы бар франшиза.
- Джереми Хичкок Уоркестер политехникалық институтында менеджмент ақпараттық жүйелері мамандығында оқып жүргенде, қызмет түріндегі бағдарлама (SaaS, software as a service) ісіндегі жаһандық лидер Дун компаниясын құрды (16-тарау, «Баға белгілеу және несиеге сатуға қатысты шешімдері» мен сол тараудың кейсінде осы компания туралы мәлімет бар.)

Бұл тізімді жалғастыра беруге болады. Билл Гейтстей бола қоймаса да, құндылық қалыптастырып, қоғамға өзгеріс әкелетін шағын бизнес ашатын немесе қазірдің өзінде осындай фирманы басқарып отырған кәсіпкерлерді бәріміз білеміз. Осы шағын компаниялар – экономиканың жүрегі мен жаны. Мықты болсаңыз, солардың қатарына кіруді ойланып көріңіз. Сол қатардан орын алғыңыз келсе, арманыңыз асқақ болсын. Өзіңізді шынымен толғандыратын арманға ілесіп, расында да өзіңіз қалағандай өмір сүріңіз! Қиын болса да, табысқа жетуді үйрену сапарыңыз сәтті болуына тілектеспіз!

Бұл басылымда не жаңа?

«Шағын бизнестегі менеджмент» оқулығының басты мақсаты – шынайы өмірден мысалды молынан келтіріп, заманға сай, мәнді контентті бірегей де тартымды түрде ұсыну. Сондықтан «Шағын бизнестегі менеджменттің» 18-басылымында жаңа нәрсе көп:

- Шағын бизнес жүргізуге қатысты жаңсақ пікірдің көптігі кесірінен кәсіп бастасам деген арманыңызды аяқ асты етуіңіз мүмкін. Бизнес бастауға қатысты мотивацияны жақсы түсіну және тиімді бизнес иесі болуға қажет жаңсақ түсініктерге байланып қалмауға көмектесу үшін «Кәсіпкерлік өмір» деген 1-тарауды жетілдірдік. Табысқа жету үшін бизнеске оң аяқпен қадам басқан маңызды.
- Әлеуметтік кәсіпкерлік іскерлік ортада да, колледж кампусында да басты тақырыпқа айналған. Осы трендті ескеріп, 2-тарауда әлеуметке бағытталған компания ашуға қатысты маңызды концепциялар мен қағидалар жазылды. Сонымен қатар Khaya Cookie компаниясындағы Алисия Полак, Homeboy Industries фирмасындағы Грег Бойл әкей және Boo Bicycles фирмасындағы Ник Фрей сынды әлеуметтік тұрғыда саналы кәсіпкерлер хикаясын да қостық.
- Басты стейкхолдер алдындағы шағын бизнес иесінің жауапкершілігін алдыңғы орынға шығару қиын тиюі мүмкін. Соны ескере отырып, «Адалдық, этика және әлеуметтік кәсіпкерлік» деген 2-тарауда стейкхолдер мүддесін қаперде ұстауға қатысты тәсім (этика мен мораль зерттеушісі Арчи Кэрролл жазбаларынан бейімдеп алынған) берілді, бұл бизнес иелеріне стейкхолдерлер мүдделері арасында баланс сақтау жолын үйретеді.
- Стартап не шағын бизнесті ұйымдастыру жоспарына арналған 8-тарауға шағын бизнес иесін қызықтыруы мүмкін балама сүрлеу туралы мәлімет қосылды. Мысалы, кәсіпкерлік команда ашқан стартап саны артып келе жатса да, жалғыз шапқысы келетіндерге арнап соло кәсіпкер ретінде жұмыс істеу туралы сегмент қостық. Оқырман өз мүддесі мен қажетіне қолайлы ұйымдастыру формасын таңдап алуы үшін В корпорация сынды ұйымның құқықтық формасының сипаттамасын толықтыра түстік.
- Интернетте ашуға болатын шағын бизнес саны артып келеді. «Локация жоспары» туралы 9-тарауда тиімді е-коммерс модельдері мен онлайн-кәсіпкерді жаңа іскерлік мүмкіндікке бастайтын жаңа опциялар туралы сегментті толықтырдық.
- Алдыңғы басылымда біз қаржы есептерін таныстыру («Фирманың қаржы есептерін түсіну», 10-тарау) және шағын бизнестің қаржы болжамын дайындау («Қаражат қажетін болжау», 11-тарау) тақырыптарын жетілдірген едік. Материалды оқырманның қабылдауына қолайлы етуді мақсат еттік. Мәліметті қабылдау бұрынғыдан да жеңіл болсын деп, осы үрдісті 18-басылымда да жалғастырдық.
- Бизнесті өсіруге қажет қаражат тарту, соның ішінде қаражатты интернетте тартудың (краудфандинг) ұтымды тәсілдері туралы толықтырылған мәлімет «Фирманы қаржыландыру көздері» деген 12-тарауда келтірілді. Дегенмен құлағыңыз түрік болсын. Мұндай тақырыптарға қатысты заңдар үнемі өзгеріп отыратындықтан, кәсіпкер жұртшылықтан жиналатын капиталға қатысты үнемі өзгеріп отыратын талаптарды білуі керек.
- Тұтынушымен қарым-қатынас орнатып, оны үнемі жақсартып отыру және осыны жүзеге асыруды жеңілдететін жаңа және жетілген құралдар шығып отыратындықтан, «Тұтынушымен қарым-қатынас орнату» деген 14-тараудағы тұтынушы туралы мәлімет жинау мен оны қолдануға қатысты сегменттерді кеңейтіп, жаңғырттық. Бұл сегменттерде қазір кез келген шағын бизнеске пайдасы тиетін тұтынушымен қарым-қатынас әдістеріне

практикалық нұсқаулар мен шағын фирмаға қолайлы бағдарлама пакеттері туралы мәлімет бар. Колл-орталыққа қатысты сегмент те McKinsey & Co консалтинг фирмасы жүргізген кейінгі зерттеу мен анализдегі мәлімет пен құнға қатысты сандармен толықтырылып, едәуір ұлғайды.

- Шағын фирма жолындағы ең қиын кедергілердің бірі – өнімді жасап шығаруға қатысты қиындық 15-тарауда жазылды. Осы себепті 18-басылымда заттай өнімді жасап шығаруға қатысты сегменттің едәуір бөлігі қайта жазылып, соны ұстанымдар мысалға келтірілді. Бренд атауын таңдауға қатысты ережелер, дәлірек айтқанда, бизнесті онлайн жүргізуден туындайтын жағдайлар туралы да көбірек мәлімет бердік.
- Шағын бизнес иелері әлеуметтік медиа – мәлімет таратудың үнемді тәсілі екенін біліп қалды. Сонымен қатар олар сатып алуға қатысты шешімді әлеуметтік медиаға қарап қабылдайтын тұтынушылар қатары да артып бара жатқанын білді. Осыны ескере отырып, әлеуметтік медиадағы маркетинг стратегияларына көбірек көңіл бөлу мақсатында «Ілгерілету жоспары» деген 17-тарау қайта жазылды.
- HR-менеджмент ісін құқықтық тұрғыдан реттеу күрделеніп барады. Сол себепті «HR-менеджмент» деген 20-тарау толықтырылып, жұмысқа алуға қатысты пайдалы мәлімет, соның ішінде тиісті заңдардағы кейінгі өзгерістер, сұхбатта сұрақ қою және жұмысқа алуға қатысты өзге мәселелер қамтылды.
- Шағын бизнес ұсынатын денсаулық сақтау және сақтандыру ісінде үлкен өзгерістер болып жатыр. Кәсіпкердің осы өзгерістерге бейімделуіне көмектесу мақсатында «Риск-менеджмент» деген 23-тарау толықтырылды.
- Әр тараудағы жаңартылған «Арманға апарар жол» айдарында шағын бизнес пен кәсіпкерлік жолында қиындық көрген кәсіпкерлердің әрекеті жазылған. Авторлардың осы кәсіпкерлердің көбімен тілдесуі және хат жазысуы арқасында деректер нақтыланып, айдардың салмағы арта түсті.
- Кітаптағы кейстерге қоса, оқытушы ресурсы веб-сайтында (www.cengage.com) ескі-жаңа көп кейс бар.

Білім шыңына шығу

«Шағын бизнестегі менеджмент» оқулығы студент пен болашақ кәсіпкердің кез келген салада жетістікке жетуіне көмектесу үшін жазылды. Кітап контенті, қосымшалары, кейстер, графика, хикаялар мен өзге де детальдардың кең ауқымы көп шағын бизнес иесіне мұратына жетуге көмектесті. Кітаптағы айдарлар оқуға басымдық бере отырып, студент қызығушылығын оятып, практикалық білім беретіндей етіп құрылды:

- **Назарда.** Тарау басындағы «Назарда» айдарында кәсіпкерлердің тамаша профайлы берілген. Олардың бизнес бастау, жүргізу және өсіруге қатысты бірегей тәжірибесінен оқырман қазіргі бизнес иелерінің алдынан шығатын мәселелерді танып-біледі.
- **Бизнес-жоспар жазуға бірегей көмек.** 3-бөлімдегі «Жаңа венчурдің бизнес-жоспарын жазу» материалы – жұмыс істейтін жоспар құру тәсілін үйренудің ажырамас бөлігі. Кітапқа енген жоспарлау тәсілдеріне етене жақын бизнес-жоспар жазудың қосымша үлгілерін *оқытушы ресурсы* веб-сайтынан табуға болады.
- **Интеграцияланған оқыту жүйесі.** Интеграцияланған оқу жүйесінде әр тараудың оқыту мақсатын белгілеу арқылы мәтін контенті, оқу материалдары мен оқытушы материалдарын құрылымдап, жүйеленді. Мұның бәрі оқыту мақсаттарына байланған. Санмен белгіленген оқу мақсаттары тарау басында таныстырылып, тарау соңындағы «Түйін» сегментінде әр оқыту мақсатына қысқаша шолу жасалған. Интеграцияланған оқыту жүйесі лекция мен тест дайындауды да жеңілдетеді.

- **Шешімді сіз қабылдайсыз.** Тарау соңындағы «Шешімді сіз қабылдайсыз» бөлімі студенттерге де, оқытушыларға да аса ұнайды, өйткені онда негізгі операциялық шешімдерді тексеруді қажет ететін шынайы бизнестегі ситуация беріледі. Өзін шағын бизнес иесінің орнына қойған студент шағын бизнестің алдынан шығатын проблемалардың шешімін табуды үйреніп, ысылады.
- **Арманға апарар жол.** Шағын бизнес пен кәсіпкерлік әлемінен алынған практикалық мысалдар үйрете отырып, шабыт сыйлайды. Тараудағы шешуші белестерге орналастырылған «Арманға апарар жол» айдары тарауда келтірілген ұғымдарды нарықтағы кәсіпкердің басынан өткен оқиғамен қабыстырып жаңғыртып, оқырман санасына сіңіре түседі.
- **СТАРТАПТАР.** «STARTUP» айдарында жаңа бизнесті және венчурді өзгерту тәсілдерін көрсететін пайдалы кәсіпкерлік құралдар мен ресурстар бар. Бұл айдар мәтіні тарауды бойлай ұтымды ретпен берілген.

Алғыс

Осы жобаны жүзеге асыруда көмектескен бірнеше адамға алғыс айтқымыз келеді. Ең алдымен, Cengage Learning платформасындағы достарымызға рақмет айтамыз. Әсіресе Джейсон Фремдер, Джон Сарантакис, Эмили Хороуитц пен сөз шебері Джен Йостке қарыздармыз. Олар атсалыспаса, бұл кітап біздің ойымызда ғана қалар еді! Олар жұмысты үйлестіріп, ынталандыру, бізді графиктен қалдырмай жетелеу ісін тамаша атқарды. Осының бәрімен қатар, көңілімізді де көтеріп отырған ғажап адамдар «Шағын бизнестегі менеджмент» оқулығының озық дәстүрін сақтаудағы өз рөліне асқан жауапкершілікпен қарады.

«Риск-менеджмент» деп аталатын 23-тарауға үлес қосқан автор Уез Бэйл еңбегін ерекше бағалап, атап өткіміз келеді. Бэйл мырза Техас штаты, Вако қаласындағы Bailey Insurance and Risk Management корпорациясы президенті және индустрияда көшбасшы ретінде жақсы танымал. Осы тарауды жазуға Бэйли мырза атсалысқандықтан, оқырман риск-менеджментке қатысты ең соңғы ақпаратты дер кезінде алып отырғанына сенімді бола алады. Сондай-ақ Бейлор университетінің аға оқытушысы, әріптесіміз Брэдли Норриске «Шағын бизнестегі операцияларды басқару» деген 21-тарауға қатысты кеңестері үшін алғыс айтамыз. Ең соңында біздің зерттеуімізге көмектескен және бірнеше кейсті жазуға қатысқан Бейлор университетіндегі Брайан Ловинге алғыс айтамыз.

Сонымен қатар жұбайларымыз Донна, Дайанна және Патрицияға бізді түсініп, талмай қолдау көрсеткенін бағалайтынымызды айтқымыз келеді. Олардың бізге білдірген сенімі мен қолдауы оқулықтың осы басылымына барымызды салуға жағдай жасады. Сондай-ақ осы оқулықтың жарық көруіне атсалысқан әріптестеріміздің бәріне алғысымыз шексіз.

Оқытушыға

Оқулығымызда ғылыми және кәсіби тұрғыда қолданатын оқытушыларға шын жүректен алғыс айтамыз. Жылдар бойғы оқыту тәжірибеміз бен өзге мұғалімдер мен студенттер пікіріне сүйенетін «Шағын бизнестегі менеджмент» оқулығы оқырман қажетін өтейтіндей етіп құрастырылды. Біз әлі де болса сын мен ұсынысқа құлақ асып, мәтінді өзгерте береміз. Болашақ оқырман үшін қолыңыздағы оқулықты жақсартуға түсуге септесетін ұсыныстарыңызды жазыңыз немесе телефон шалып айтыңыз. Байланыс: Билл Петти (254-710-2260, bill_petty@baylor.edu), Лес Палич (254-710-6194, les_palich@baylor.edu) және Франк Хой (508-831-4998, fhoy@wpi.edu). Сізден хабар күтеміз.