

ТАҚЫРЫПТАР БОЙЫНША ПРАКТИКАЛЫҚ САБАҒЫ

1. Семинар сабағының тақырыбы. Ұйым туралы түсінік және оның түрлері

2. Сабақтың мазмұны:

1. Ұйым түсінігі
2. Ұйым түрлері
3. Басқарудың негізгі деңгейлері

3. Сабақтың мақсаты мен міндеттері: Ұйым түсінігін, ұйым түрлерін, студенттерге таныстыру.

4. Техникалық (оның ішінде оқытудың да) және инструментальдық құралдар: слайдтар, презентациялар, электрондық оқулық, есептер.

5. Сабақтарды өткізу тәртібі:

- *Үйге берілген тапсырманы тексеру*
- *Тақырып бойынша теориялық білімді тексеру*
- *Кейс: ТАЛДАУҒА АРНАЛҒАН ЖАҒДАЙ: ДЖОНС ЭЛЕКТР ҚУАТЫН ТАРАТУ*

Бірнеше жыл Джонс электр қуатын тарату компаниясы жылдам өсті, 2007 жылдың көктемінде сату көлемінің өсетіні жобаланады. Жақсы пайдаларға қарамастан, компанияға ақша қаражаттар жетіспейді, сондықтан банктен несиені алуға ұйғарды – жергілікті банктен 2006 жылы \$ 250000 несиені алмақшы болды. Банктің беретін несиесінің ең жоғары көлемі \$ 250,000 құрайды бір клиентке, Джонс осы шекте қалды. Нельсон Джонс компанияның жалғыз иесі, сондықтан басқа банктерден несиені алуға мүмкіндігі бар.

Джим Лайонс құрылыс фирмасының иесі, Джонстың досы, Джонсты Рэйчел Монтроузбен таныстырды, ол үлкен Траст банкінің қызметкер болып істейді. Рэйчел және Лайонс бір бірімен жеті жылдай араласады, және Лайонстың сол банкте \$ 3 миллионға жуық несиені алған.

Джонс және Монтроуз алдын ала ақылдасып, несиенің соммасы \$ 350 000 құрайтын болды. Джонс бұл несиенің соммасы оның қажеттіліктерін қамтамасыз ете алады, және бұл несиені икемді жасауын сұрады.

Талқылаудан соң Монтроуз Нельсон Джонсты және оның компаниясын зерттеуге кірісті.

Джонс электр қуатын тарату алдыңғы шарттары Джонс электр қуатын тарату компаниясы 1999 жылы Нельсон Джонс және колледжде оқып жүргенде жатақханада бір бөлмеде көрші болған Дэйв Верден екеуінің арасында серіктестік ретінде құрылған. 2003 жылы Джонс және Верден бір бірімен келіспеушіліктен, Джонс Верденнен \$ 250,000 сатып алуға келісті. Джонс Верденге бұл сомманы төлеу үшін айында \$ 2000 плюс жылында 8% мөлшерде төлеп тұратын болды.

Компания электр компоненттерін және құралдарын бас мердігерлер үшін сатады. Өнімді қамтитын элементтері, бақылаушылар, қуатты өшіру, сигнал құралдары және сақтандырғыш сияқты әр түрлі 100 жабдықтаушылардан сатып алынған. Джонстың клиенттері өнімдерді коммерциялық және үй ғимараттары құрылысында пайдаланады. Джонс сатылымдары маусымды болады, көктемде және жазда белсенді сатылымдар болады, құрылыс жұмыстарына ыңғайлы ауа райы болатын кезде.

Джонс қызмет ететін нарық үлкен, бәсекелестер негізінде қызмет етеді. Джонс ұлттық дистрибьюторлар, жергілікті орталықтар және басқада ұсақ жабдықтаушы-фирмалардан маңызды бәсекелеске кезікті. Бәсекелеске қарамастан, Джонс баға бойынша бәсекелестікке ие болып, сату көлемдері жақсы болды. Джонс баға бойынша бәсекелестікке ие болу үшін шығындарды қатаң бақылады. Жабдықтаушылардан 2% жеңілдік алу үшін

он күн ішінде жабдықтаушыларға төлейтін. Джонс сондай-ақ сұранысты және қорлары басқаруды жобалай алады, ол ірі бәсекелестеріне қарағанда аз запастарымен сұранысты қанағаттандыра алды. Джонс электр қуатын тарату компаниясының сатылымдары \$ 2,24 млн өсті және 2006 жылы таза пайдасы \$ 30,000 жетті. Траст банкі арқылы бизнесін қаржыландыру үшін осы банктен алдыңғы банкке қарағанда алда қайда көп несие бере алады. Ол келешекте қосымша объектіледі қосуды ұйғарған еді.

Траст банкі Джим Лайнстан Джонс туралы мәліметтер сұрады,

«Нельсон жақсы бизнесмен ба?, өнімін жақсы біледі ма?, клиенттеріне жоғары дәрежеде қызмет көрсетеді ма?, қарапайым өмір сүреді ма?» деген сұрақтар қойды.

Траст банкі сондай-ақ Джонс электр қуатын тарату компаниясының офисынада барып, менеджерлерден және үш тұтынушылардан интервью алды. Бәрі жақсы пікірін айтты.

Бұл компания жалғыз табыс көзі болғандықтан, Джонс әйелі екеуі үйді бағалады. Үйдің бағасы \$ 199000 құрады, үйі 1999 жылы \$ 117 000 соммаға салынған. Ол сондай-ақ өмірін сақтандыру полисі \$ 250000 салды. Бұлар банкке кепілдік ретінде бағаланды. Траст банкі қарыз жағдайына және бизнестің ағымды өтімділігіне көңіл бөлді. Компания өнімі үшін нарық кез келген уақытта дайын және коммерциялық келешектері жағымды. Банк қызметкері мәлімдеді: «Сатылымдар 2007 жылы \$ 2,7 млн. жетеді». Экономикалық басылу сатылымда өсім өсімділігін бәсеңдетуі мүмкін. 2007 жылдан оң жобалауға қиындырақ, бірақ Джонстың бизнесі келешекте өсу мүмкіндігі бар. Банк бұл компанияның кредиторлық қарыздарының өскенін байқады.

Оның негізгі жабдықтаушылары 30 күнде төлейтін мерзімді он күнде төлейтін болса 2% жеңілдік береді. Рэйчел Montrose және Нельсон Джонс арасындағы алдын ала келісім шарттары \$350,000 мөлшерде несие береді.

Несиенің нақты детальдары әлі әзірленбеді. Оны Монтроуз несиеде қолданатын келісімдерде енгізіледі. Несие шегі \$350 000 құрайды, Джонс кез келген уақытта дебиторлықтан 75% шегінде және қорлар 50% қолдана алады. Негізгі мөлшерден 1,5% жоғары қалқымалы мөлшерде орнатылады (бұл мөлшерді ең несиені төлеуге қабілетті банк клиенттері төлейді).

Монтроуз 2007 жылдың басында тиімділік шартында 7,5% төленеді. Джонс алдыңғы банкпен қатынасын үзуді ұйғарды. Джонс электр қуатын таратудың болашағы Джонс Монтроузбен кездескен соң, банк несиенің қажет екенін ойластырды. Жабдықтаушылармен қарым-қатынастары қиындады, қосымша қаржы алған соң, өсу жоспарын ойластыру қажет. Бірнеше варианттарын қағазға жаза бастады.

Талқылауға арналған сұрақтар:

- 1) Джонстың қандай артықшылығы бар?
- 2) Джонс қандай варианттарды жазды?
- 3) Қай вариант ең ұтымды болып саналады?
- 4) Егер ең тиімсіз вариантты ұстанатын болса, қандай тәуекелдіктер болуы мүмкін?