



РАНХиГС
РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ



**ВЫСШАЯ ШКОЛА
КОРПОРАТИВНОГО
УПРАВЛЕНИЯ**



Создание собственного бизнеса

ВЫСШАЯ ШКОЛА КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Китайская мудрость: КТО ЗНАЕТ – ТОТ НЕ СКАЖЕТ, КТО СКАЖЕТ – ТОТ НЕ ЗНАЕТ

Сократ: «НЕЛЬЗЯ ДОВЕРЯТЬ ЧЕЛОВЕКУ, ЕСЛИ ОН РАССКАЗЫВАЕТ НЕ ИЗ СВОЕГО ОПЫТА, ДАЖЕ ЕСЛИ ОН ЦИТИРУЕТ МЕНЯ»

Перекрестов В.А. perekrestov@ranepa.ru

ВЫБОР ЖИЗНЕННОГО ПУТИ КВАДРАНТ ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА



Р РАБОЧИЙ

- Работа по найму за зарплату;
- Зависимость;
- Стабильность.



Б БИЗНЕСМЕН

- Другие люди работают на вас;
- Большой доход;
- Свобода.

Квадрант денежного потока



С СОБСТВЕННОЕ ДЕЛО

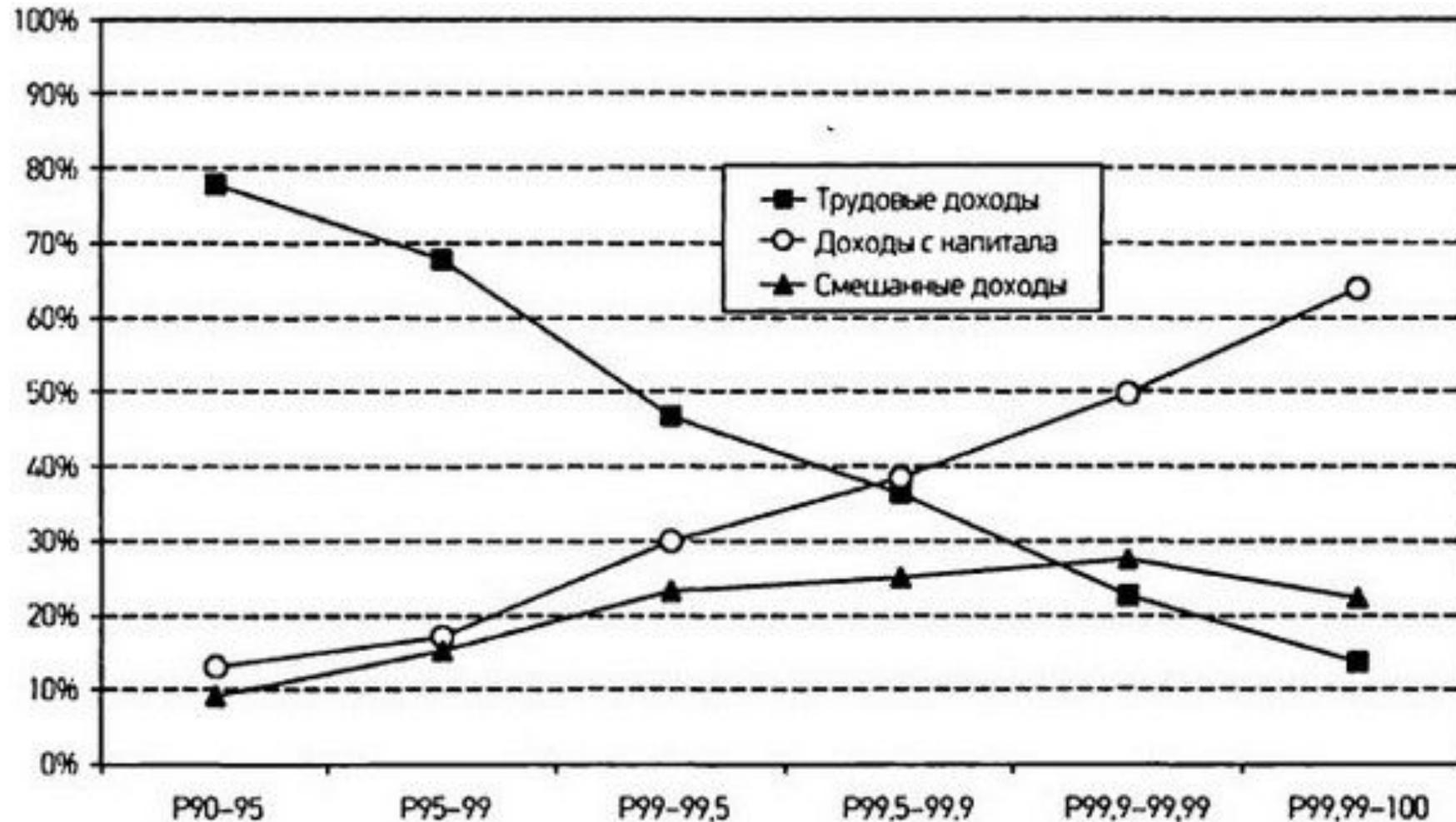
- Работа на себя;
- Свобода;
- Риски.



И ИНВЕСТОР

- Деньги работают на вас;
- Большие доходы;
- Абсолютная свобода.

НАСЛЕДСТВЕННЫЙ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ КАПИТАЛ



НАСЛЕДСТВЕННЫЙ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ КАПИТАЛ



Т. Пикетти. Капитал в XXI веке.

Наследственный и предпринимательский капитал соотносятся как 90% к 10%.

В списке богачей Флоренции те же фамилии, что и 600 лет назад.

Гульельмо Бароне и Сауро Мосетти, экономисты из главного финансового учреждения на Апеннинах – Bank of Italy, провели необычное исследование. Они отправились в архив Флоренции, проверили данные по флорентийским налогоплательщикам в 1427 году и сравнили их с данными Налогового управления Флоренции за 2011 г. Результаты удивили самих исследователей: среди наиболее состоятельных налогоплательщиков 15 и 21 веков **совпадают почти 900 фамилий.**





СТРУКТУРА КАПИТАЛА

1. **НАЧАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ** (СОСТОЯНИЕ)
2. **АДМИНИСТРАТИВНЫЙ КАПИТАЛ** (ВЛАСТЬ)
3. **СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ** (СВЯЗИ)
4. **КАПИТАЛ ИСТИННЫХ ЗНАНИЙ** (ЗНАНИЕ)
5. **КАПИТАЛ НАВЫКОВ** (ЗНАНИЯ В РЕЗУЛЬТАТЫ)
6. **КАПИТАЛ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ НАВЫКОВ**

АКТИВ - ТО, ЧТО САМОСТОЯТЕЛЬНО УВЕЛИЧИВАЕТСЯ

ПАССИВ - ТО, ЧТО САМОСТОЯТЕЛЬНО УМЕНЬШАЕТСЯ



БИЗНЕС(Б)=ПРОДАЖИ (П)+ИЗДЕРЖКИ(И)

Сумма уравнения успешного бизнеса положительна: $P+I > 0$

Стартапы как инструмент построения бизнеса:

- Генерация бизнес-идеи и создание работающего прототипа;
- Обоснования существования **фактора роста** стартапа;
- Привлечение инвестора (венчурного или стратегического);
- Развитие стартапа;
- Монетизация: IPO или ПКК (Продажа крупной компании) или

2 шаг: Исследуем условия для бизнеса



1. Налоговая ставка по НДС составит 20% с 1 января 2019 года;
2. С 1 января 2019 эксперимент по уплате НДС прямо в бюджет, минуя поставщика, видимо распространится на весь бизнес;
3. АСК НДС-2 точно вычисляет заказчиков обнальных услуг;
4. АСК НДС-3 - движение средств между счетами юрлиц и физлиц;
5. 401-ФЗ - за «оптимизированные» налоги отвечают всем своим личным имуществом учредители и директора;
6. 488-ФЗ - ответственность директора личным имуществом в 8

2 шаг: Исследуем условия для бизнеса



7. 266-ФЗ от 29.07.2017 — к субсидиарной ответственности за прошлый обнал компании-банкрота могут привлечь: главного бухгалтера, финансового директора, собственника;
8. Методические рекомендации ЦБ РФ № 4-МР развязывают руки банкам для бесконечной блокировки счетов;
9. Пакет Яровой, который предусматривает слежку за всеми разговорами и переписками через телефон и интернет;
10. 250-ФЗ вводит уголовную ответственность за неуплату страховых взносов, о конвертных зарплатах можно забыть;
11. Налоговики помогают оперативникам привлекать по УК РФ за обнал (письмо ФНС России от 13.07.17 года № ЕД-4-2/13650)

3 шаг: Анализ контрагентов обязателен!



1. <http://fssprus.ru/> - Федеральная служба судебных приставов
2. <https://rospravosudie.com/> - Арбитражные, уголовные и административные дела
<https://sudact.ru/>
3. <http://kad.arbitr.ru/> - Арбитражные дела, в т.ч. по юридическим лицам
4. <https://peney.net/> - Проверка задолженности по ИНН
(косвенное определение наличия собственности)
5. <https://reestr-zalogov.ru/> - Реестр залогов движимого имущества
6. <http://services.fms.gov.ru/info-service.htm?sid=2000> - Проверка действительности паспортных данных
7. <https://notariat.ru/ru-ru/> - Проверка доверенностей, залога движимого имущества, розыск наследников
8. <http://www.rusprofile.ru/> - Поиск по ОГРН, ИНН, Названию, ФИО директора и
Адресу

3 шаг: Анализ контрагентов обязателен!



Рекомендации Комиссии по услугам в области аудита, внутреннего контроля и финансово-управленческого консультирования ООО МСП

9. Проверить изменения и фактический адрес контрагента в базе

www.service.nalog.ru/uwsfind.do

10. Проверить руководителя на дисквалификацию

www.service.nalog.ru/disfind.do

11. Проверить массовость адреса регистрации

www.service.nalog.ru/addrfind.do

12. Проконтролировать судебный запрет на ведение бизнеса

www.service.nalog.ru/svi.do

4 шаг: Повторение – мачеха учения ПРИМЕНЕНИЕ – Мать учения



Стратегия 1. Растущий рынок

Губаев Р. И. Разработка и продвижение коммерческих приложений в Интернет и социальных сетях

Идея стартапа и суть стратегии:

Создаем продукт с потенциалом роста и выводим его на найденный нами растущий рынок, - в результате рост продукта накладывается на рост рынка и

получаем стартап, удовлетворяющий главному требованию –

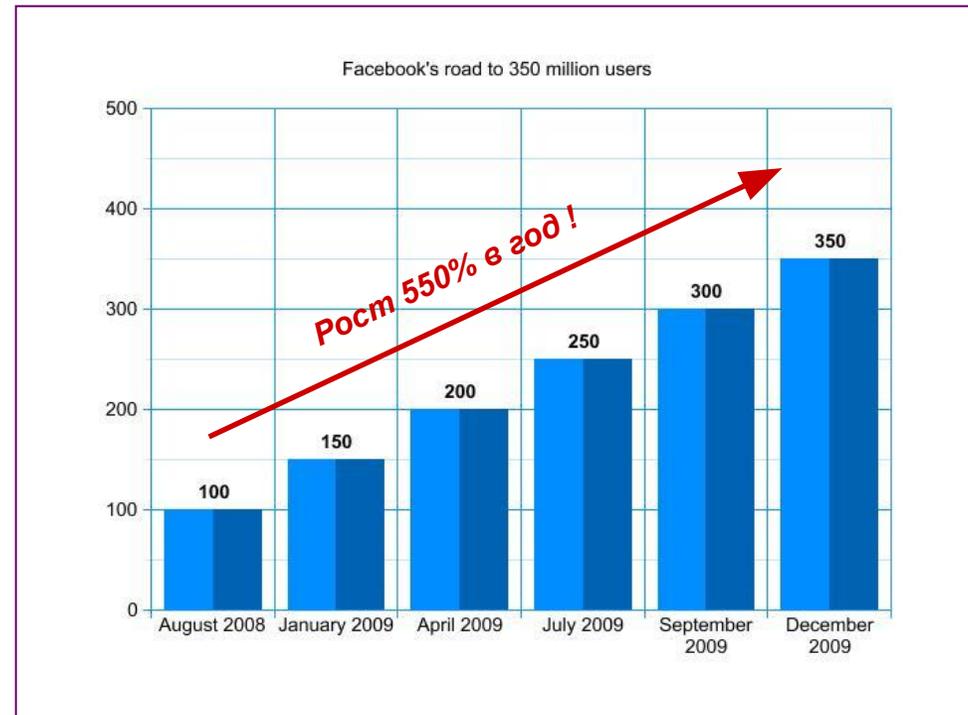
ИМЕТЬ ПОТЕНЦИАЛ РОСТА,

после чего намного проще привлечь инвестора.

- ✓ Каждый 5й человек на земле – зарегистрирован в социальной сети !
- ✓ Социальные сети – реальность, которая прочно и надолго вошла в нашу жизнь.
- ✓ Социальные сети – многомиллиардный бизнес.

Статистика (крупнейшие социальные сети)

Название социальной сети	Страна	Число пользователей*
	США	500 млн.
	Китай	450 млн.
	США	255 млн.
	США	80 млн.
прочие		более 600 млн.



Примеры сделок

- ✓ 1,6 % акций Facebook проданы за 240 млн. \$;
- ✓ Electronic Arts приобрела Playfish за 400 млн. \$**;

* - по данным alexa.com, google.com

** - по данным журнала Forbes

цели и задачи проекта

Расширение **НОВОЙ** «интерактивной видео-сети знакомств и развлечений» **VICHATTER** на российском и зарубежном рынке:

- I. Продажа существующего *бизнеса* (версия 2.0.);
- II. Расширение *бизнеса* за счет рекламы по существующим контрактам с издателями и соц. сетями (дешевый сегмент);
- III. Репликация *наработанной бизнес модели* в глобальные соц. сети (дорогой сегмент).

участники проекта

Инициатор «Black Mark Entertainment»

разработка / менеджмент / права

Частный инвестор

финансирование начального этапа.

Партнеры

предоставление аудитории



Издатели

предоставление аудитории и продвижение на сложных рынках



продукты проекта

1

Портал-видео-сеть знакомств
(с масштабируемым функционалом: видео-чат, видео-блоги, чат, игры, почта)
+ разветвленная монетизация

vichatter.com / net / ru

2

Сервис знакомств, развлечений и игр
встраиваемый в существующие интернет аудитории (соц. сети) + разветвленная монетизация

Трехуровневый функционал портала, позволяет **МАКСИМАЛЬНО ЭФФЕКТИВНО**:

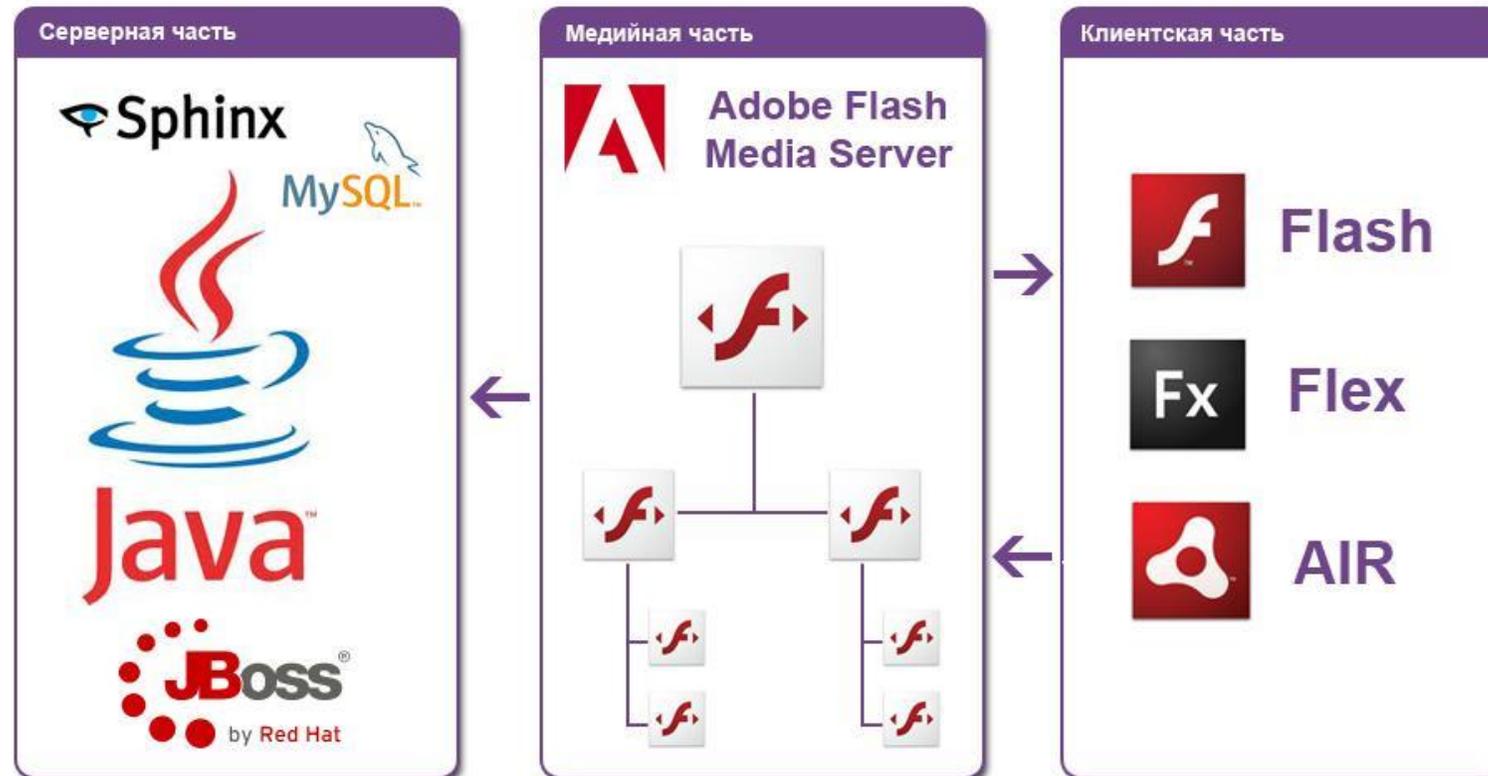
- 1) Пригласить пользователей в виртуальный мир проекта (апеллируя к основным инстинктам пользователей: знакомства, общение, любопытство – подглядывание и т.д.)
- 2) Сделать пребывание в проекте интересным и длительны (максимально приблизив виртуальную среду к реальной и предложив им массу возможностей для взаимодействия, развлечений и общения)
- 3) Монетизировать потребности пользователей в виртуально-реальном социуме.

The screenshot shows the Vichatter website interface. At the top, there are navigation icons for chat, mail, and a wallet. The main header includes the 'vichatter' logo, a user profile for 'Ренат Губаев' with a level indicator '25' and a green '7905' badge. Below the header, there are buttons for 'Создать' and tabs for 'Общий (69)', 'Знакомства (29)', and 'Зретька (5)'. The main content area is a grid of user profiles, each with a profile picture, name, duration of activity, rating, and number of viewers. For example, 'Алёночка Ват...' has a rating of 146 and 43 viewers. A large purple 'V' logo is overlaid on the grid, with three callout boxes pointing to it:

- 1 Знакомство / Общение / Секс**
Пользователи **ЗАХОДЯТ** на сайт чтобы:
- пообщаться,
- познакомиться,
- поглазеть на противоположный пол
- 2 Видео / Игры / Развлечения**
ОСТАЮТСЯ на сайте на долго!
Играя в игры, просиживая в видео-чате, воюя и дружа друг с другом, обсуждая видео-дневники, просматривая частное видео и т.д.
- 3 Монетизация**
Как и в реальной жизни, в виртуальном социуме пользователи **ПОКУПАЮТ** реализацию своих потребностей: выделиться, получить услугу, наказать, поощерить, сделать ставки в игре и т.д.

At the bottom of the screenshot, there is a status bar showing a green checkmark, the name 'Алёночка Ватуля', and a lightbulb icon with the text 'В сети 867'.

- ✓ Модульная структура системы
- ✓ Каждый модуль может масштабироваться без остановки всей системы
- ✓ Родственные платформы, которые быстро интегрируются
- ✓ Передовые технологии



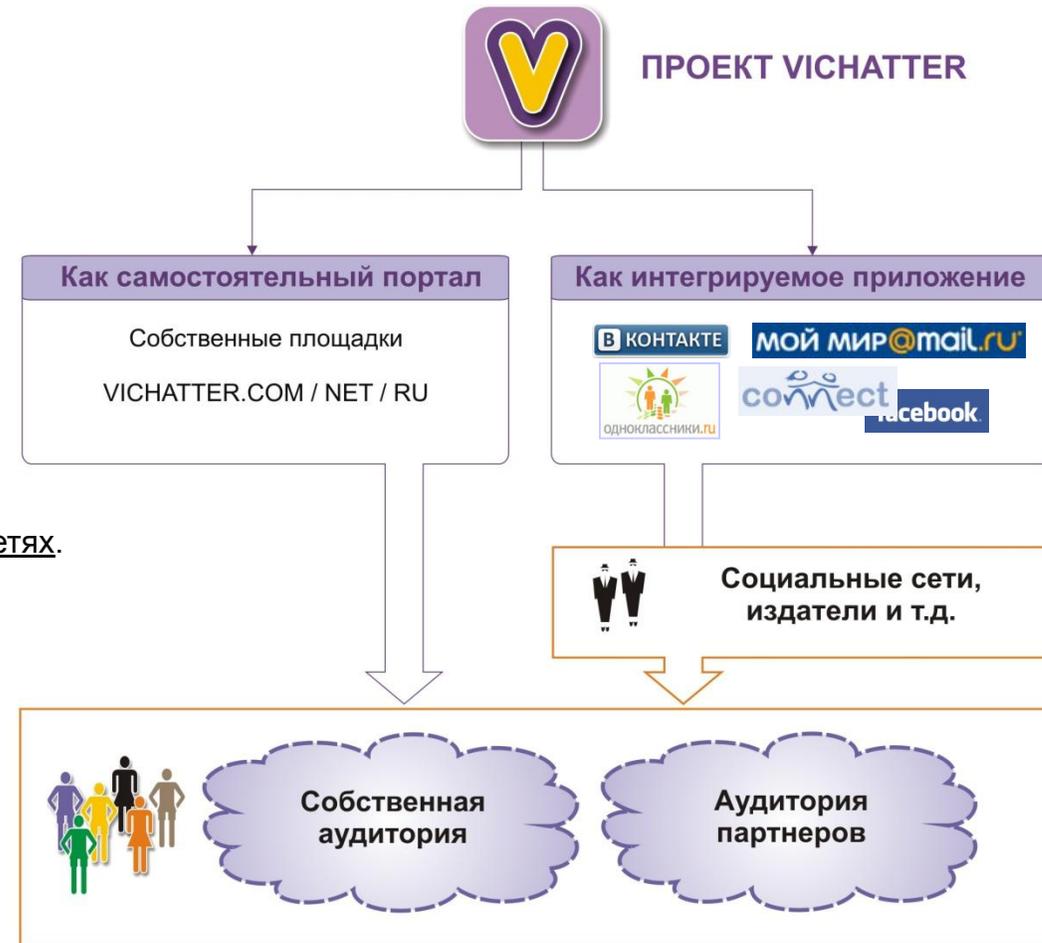
✓ Потребителями Проекта являются:

- как конечные пользователи (B2C);
- так и юридические лица, обладающие собственной аудиторией (B2B);

✓ Аудитория проекта это прежде всего молодые люди в возрасте от 17 до 28 лет.

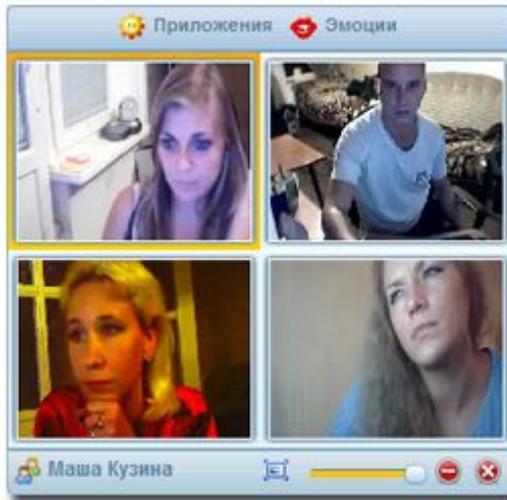
- Использование своего Vi-клиента и ряда других технических решений способствует «превращению» аудитории партнеров в собственную.
- Дальнейшее развитие аудитории планируется за счет её расширения и повышения качества (привлечение более дорогой/платежеспособной аудитории).

Это будет достигнуто за счет активной рекламы Проекта в дорогих сегментах: глобальных соц. сетях.



- ✓ Прямых конкурентов у проекта нет.
- ✓ Главные преимущества перед аналогами - это максимальная имитация реального общения и взаимодействия между людьми.

Преимущества перед социальными сетями

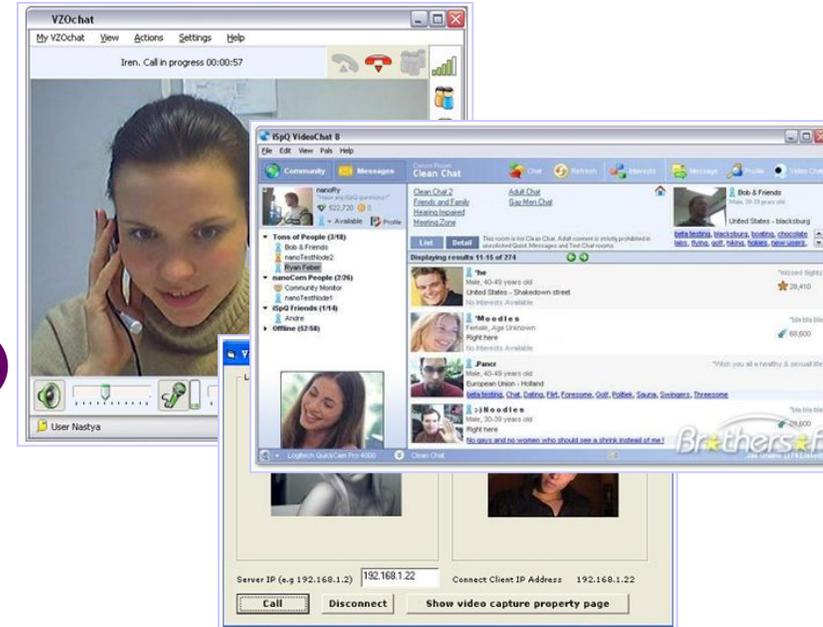


- Овцевание
- Слепление
- Рассеивание
- Невидимость
- Клеймо идиота
- Вампиризм



✓ Видеообщение	Возможность общения через веб-камеры;
✓ Больше возможностей для монетизации	Генетически более развитая система монетизации (у соц. сетей ограниченные способы монетизации);
✓ Можно «говорить», «смотреть», «слушать»	Соц. сети подразумевают ограниченную активность участников: общение «тет-а-тет» или обсуждение в группах. В VICHATTER же, многие люди просто подсматривают за чужой жизнью, и занимаются этим часами;
✓ Больше активности, тусовки, общения	Современные соц. сети превратились в базу и платформу для приложений, сведя общение пользователей к минимуму. VICHATTER ориентирован именно на общение и знакомства.

Преимущества перед видеочатами



<p>✓ Уже самый популярный*</p>	<p>VICHATTER - самый популярный и раскрученный в России видео-чат не adult направленности*;</p>
<p>✓ Больше взаимодействия: активности, тусовки, общения</p>	<p>Большое количество возможностей для взаимодействия – «способности», «подарки», «аккаунты», «встроенные игры», «встроенная почта», «слежка», «чат рулетка» и т.п.</p>
<p>✓ Технические преимущества</p>	<p>Наличие собственного клиента, который ставится на любой компьютер даже не имея Flash Player'a. Автоматическое обновление клиента после выхода новых версий чата.</p>

* - лидирующие позиции в поисковых выдачах google.com, vkontakte.ru, mail.ru

Преимущества перед сайтами знакомств



<p>✓ Видишь реального человека, а не фотографию</p>	<p>Распространенная проблема на сайт, что при встрече собеседник выглядит совсем не как на красивой фотографии. У нас же это проблемы просто не существует!</p>
<p>✓ Больше взаимодействия: активности, тусовки, общения</p>	<p>Постоянное нахождение пользователя в общеме других пользователей, общение одновременно с несколькими десятками людьми в чатах, трансляциях, играх.</p>
<p>✓ Больше времени проводят на сайте – больше платят</p>	<p>В VICHATTER время нахождения пользователей в системе -существенно увеличивается. На обычных сайтах знакомств происходит только приватное общение «тет-а-тет», в VICHATTER можно гораздо больше.</p>
<p>✓ Наличие игрового экшна и широкой возможности монетизации</p>	<p>Способности – позволяющие поощрять / унижать других участников.</p> <p>Например, при борьбе за внимание популярной девушки можно использовать способность «Клеймо идиота» на конкуренте.</p> <p>Если есть желание подсматривать и писать анонимно, есть способность «Невидимка» и т.п. Что позволяет вести некие «войнушки», и дает дополнительную возможность по монетизации приложения.</p>

Событие	Пользователи, чел	Дата
Запуск демо-версии	3	Октябрь 2009
Запуск версии 1.0	20 000	Ноябрь 2009
Выход проекта на самоокупаемость	150 000	Февраль 2010
Продажа 50% проекта	350 000	Апрель 2010
Разработка версии 2.0	400 000	Май 2010
Запуск версии 2.0	Более 750 000	Сентябрь 2010

- ✓ Итеративная разработка
- ✓ Частые релизы и высокая скорость разработки
- ✓ Максимально быстрая обратная связь от пользователей

- ✓ Повышение «качества» аудитории
- ✓ Привлечение зарубежной аудитории
- ✓ Выход на азиатские рынки
- ✓ Конкуренция с самим собой
- ✓ Партнерская программа
- ✓ Увеличение количества предоставляемых услуг
- ✓ Реклама в СМИ и глянцевого журналов

Стартап – капитализация изменений



1. Когда-то было модно начинать презентацию стартапа со слайда:

"Вот на таком-то рынке есть такая-то проблема". Затем - как стартап эту проблему решает. Так нежелательно.

2. Если это **старый рынок** со сложившимися бизнес-моделями и процессами – то **все проблемы там старые и хорошо известные**.

Эти проблемы уже пытались решать, перебирая возможные варианты. Если чего-то нет – значит, невыгодно или не проходит по деньгам.

3. **Если только не произошло каких-то изменений!** В экономике, в регулировании, в поведении людей, в технологиях. ОНИ позволяют **сделать возможным или выгодным то, что**

Стартап – капитализация изменений



4. Поэтому самый лучший первый слайд для презентации – **"Произошли такие-то изменения.**

Поэтому мы решили использовать это вот здесь."

5. Такой подход полезен не только для презентаций. Это хороший фильтр для самостоятельного отсеечения неудачных идей. Если ваша идея кажется гениальной – попробуйте понять: **а какие изменения сделали возможной реализацию этой идеи именно сейчас?**

Не можете назвать таких изменений – огромная вероятность неудачи.

6. **Стартап капитализирует изменения.**

Увидеть, что изменилось – понять, где это можно применить.

Нет изменений – нет капитализации (в т.ч. в финансовом

Стартап – капитализация изменений



	Средняя стоимость эквивалентной функциональности	Темпы снижения
3D-печать	С \$40 000 (2007) до \$100 (2014)	В 400 раз за 7 лет
Промышленные роботы	С \$500 000 (2008) до \$22 000 (2013)	В 23 раза за 5 лет
Дроны	С \$100 000 (2007) до \$700 (2013)	В 142 раза за 6 лет
Солнечная энергия	С \$30 за кВт/ч (1984) до \$0,16 за кВт/ч (2014)	В 200 раз за 20 лет
Сенсоры (3D-лидары)	С \$20 000 (2009) до \$79 (2014)	В 250 раз за 5 лет
Биотехнологии (полная расшифровка одной человеческой ДНК)	С \$10 млн (2007) до \$1000 (2014)	В 10 000 раз за 7 лет
Нейротехнологии (нейрокомпьютерные интерфейсы)	С \$4000 (2006) до \$90 (2011)	В 44 раза за 5 лет
Медицина (полное сканирование тела)	С \$10 000 (2000) до \$500 (2014)	В 20 раз за 14 лет



Стратегия 2 - ПРОСТОТА

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

на тему:

**Создание стартапа в партнерстве с Apple:
Разработка приложения на iPhone и
его размещение в AppStore.**

Студент-дипломник: Сафонов Михаил Валерьевич
Руководитель работы: к.т.н. Перекрестов Вадим Арнольдович

Москва 2010.

<http://www.aif.ru/m>

Опрос: Когда вас последний раз кусала собака?

В этом году	5%
В течение последних пяти лет	9%
Давно	39%
Никогда	47%
Я кинолог, работа такая	1%



Цель:

- Получение прибыли с приложения, размещенного в AppStore.

Задачи:

1. Регистрация в системе AppStore.
2. Разработка приложения AntiDog.
3. Размещение приложения в магазине.



Основная идея



	Количество пользователей	Пользователи, покупающие приложения	Средняя покупаемость приложений	Объем рынка за август месяц
Android	3M	19%	\$8.63	\$5M
iPhone	26.4M	50%	\$9.49	\$125M
iPod Touch	18.6M	40%	\$9.79	\$73M



Финансы



1. Цена входа:

Цена годовой лицензии = 99\$. (для индивидуального разработчика)

2. Цена сопровождения:

Годовое продление лицензии = 99\$ в год.

Затраты на содержание банковского счета = 10\$ в месяц.

Затраты на создание приложения:

1. Программирование = от 50\$ - 100.000\$ (100\$)

2. Дизайн = от 100\$ - 10.000\$ (50\$)

3. Реклама = от 30\$ - 1.000.000\$ (50\$)

3. Прибыльность:

Планируемая прибыль 1000 - 2000\$ в неделю.

4. Возможности

1. Российский рынок ~ 12% скачек.

2. Американский рынок ~ 84% скачек.



Приложение AntiDog (в.1)



Приложение, которое мы будем размещать на AppStore называется ANTIDOG.

Цель приложения: защита от нападений и отпугивание любых агрессивных собак.



← Основной дизайн программы



← Иконка программы



Размещение



1 версия. Приложения AntiDog не прошла проверку, потому что не был достигнут необходимый функционал (возможности) программы для платного приложения.

2 версия. Пополнен функционал, а именно:

- Изменено меню.
- Изменился дизайн.
- Изменение звука.



Программирование SDK



Xcode File Edit View Project Build Run Design SCM Window Help

00:34:42 (75%)

String Matching

Groups & Files

- Good Dog
 - Main View
 - MainViewController.h
 - MainViewController.m
 - Flipside View
 - FlipsideViewController.h
 - FlipsideViewController.m
 - HowToTrainViewController.h
 - HowToTrainViewController.m
 - HowItWorksViewController.h
 - HowItWorksViewController.m
 - AboutViewController.h
 - AboutViewController.m
 - Application Delegate
 - Dog_KindnessAppDelegate.h
 - Dog_KindnessAppDelegate.m
 - Other Sources
 - Dog_Kindness_Prefix.pch
 - main.m
 - Resources
 - Home.png
 - icon.png
 - antidog.aiff
 - Bed.png
 - Good.png
 - FlipsideView.xib
 - MainView.xib
 - MainWindow.xib
 - HowToTrainView.xib
 - HowItWorksView.xib
 - AboutView.xib
 - Dog_Kindness-Info.plist
 - Frameworks
 - AVFoundation.framework
 - QuartzCore.framework
 - UIKit.framework
 - Foundation.framework
 - CoreGraphics.framework
 - MessageUI.framework

MainViewController.m:134 --dealloc

```
#import "MainViewController.h"
#import <QuartzCore/QuartzCore.h>

@implementation MainViewController

@synthesize goodDogSound;

- (id)initWithNibName:(NSString *)nibNameOrNil bundle:(NSBundle *)nibBundleOrNil {
    if ([self = [super initWithNibName:nibNameOrNil bundle:nibBundleOrNil]]) {
        // Custom initialization
    }
    return self;
}

#pragma mark -
#pragma mark User Events

- (IBAction)changeDogMode:(id)sender
{
    if (switcher.on) {

        // Set up the animation
        CATransition *animation = [CATransition animation];
        animation.delegate = self;
        animation.duration = 0.7f;
        animation.timingFunction = UIViewAnimationCurveEaseInOut;

        animation.type = kCATransitionFade;

        // Perform the animation
        UIView *backdrop = [self.view viewWithTag:10];
        NSInteger goodDog = [[backdrop subviews] indexOfObject:[backdrop viewWithTag:99]];
        NSInteger bedDog = [[backdrop subviews] indexOfObject:[backdrop viewWithTag:100]];
        [backdrop exchangeSubviewAtIndex:bedDog withSubviewAtIndex:goodDog];
        [[backdrop layer] addAnimation:animation forKey:@"animation"];

        // Allow or disallow user interaction (otherwise you can touch "through"
        // the cover view to enable/disable the switch)
        if (goodDog < bedDog)
            [self.view viewWithTag:99].userInteractionEnabled = YES;
        else
            [self.view viewWithTag:99].userInteractionEnabled = NO;

        goodDogSound = [[AVAudioPlayer alloc]
            initWithContentsOfURL:[NSBundle mainBundle]
            URLForResource:@"goodDogSound" ofType:@"wav"]];
    }
}
```



Создание интерфейса

The screenshot displays the Xcode IDE in Interface Builder mode. The main window shows a custom view titled "View" containing a cartoon dog character and a slider control. The dog is a black and white line drawing with a spotted pattern, wearing a collar with a bell. The slider is positioned at the bottom center of the view. The background of the view is a dark, textured pattern.

The interface includes several panels:

- Groups & Files:** Shows the project structure, including files like `MainView.xib`, `FlipsideView.xib`, and `Good.png`.
- Inspector:** Displays the class hierarchy for the selected view, showing `UIView` and `UIResponder`.
- Control Panel:** Shows the state of the selected control (a switch), with options for `State` (On), `Content`, `H. Alignment`, `V. Alignment`, `Highlighted`, `Selected`, and `Enabled`.
- View Panel:** Shows the view's properties, including `Mode` (Scale To Fill), `Alpha` (1.00), `Background`, `Tag` (0), `Drawing` options, `Clear Context Before Drawing`, `Clip Subviews`, `Autosize Subviews`, `Stretching` (X: 0.00, Y: 0.00), `Width` (1.00), `Height` (1.00), and `Interaction` options.

The code editor shows the implementation of the view's lifecycle methods:

```
-(void) viewDidLoad {
    [super viewDidLoad];
    self.view.backgroundColor = [UIColor viewFlipsideBackgroundColor];
}

-(IBAction) done {
    [self.delegate flipsideViewControllerDidFinish:self];
}
```



Переделанное приложение



ВЫВОДЫ



1. Вхождение. Регистрация в AppStore было самым трудным и долгим шагом для достижения нашей цели. Возникли проблемы с транзакцией денежных средств на лицензию, затем шли долгие переговоры с американским представительством, решались вопросы о двойном налогообложении.
2. Разработка приложения прошла удачно за исключением первоначальной версии.
3. Размещение. Сейчас новое переделанное приложение выставлено на проверку. Пришел положительный результат об окончании проверки. Приложение находится в магазине AppStore с 2 июня 2010 г. Первая же неделя отбила затраты вдесятеро.



Стратегия 3 – Бизнес-моделирование



Рубашка на заказ
ПО ИНДИВИДУАЛЬНЫМ РАЗМЕРАМ

LEGOLE
personal tailoring

РАДЫ СООБЩИТЬ, ЧТО КОМПАНИИ «ЛЕГОЛЕ» И «РУБАШКА НА ЗАКАЗ» ОБЪЕДИНИЛИСЬ В АПРЕЛЕ 2018 ГОДА.

ХОТИМ ЗАВЕРИТЬ ВАС, ЧТО МЫ ВЗЯЛИ ТОЛЬКО ЛУЧШЕЕ С КАЖДОЙ СТОРОНЫ!
ДЛЯ НАС СЕРВИС И ДОВОЛЬНЫЙ КЛИЕНТ НА ПЕРВОМ МЕСТЕ.

Вы привыкли заказывать онлайн?

В НАШ КОНСТРУКТОР

ЕСЛИ ВЫ ЗАКАЗЫВАЛИ В «ЛЕГОЛЕ» И ВАС УСТРАИВАЛА ПОСАДКА РУБАШКИ,
ПОЖАЛУЙСТА, УКАЖИТЕ ОБ ЭТОМ В КОММЕНТАРИЯХ К ЗАКАЗУ И МЫ ВОЗЬМЕМ ПРЕЖНИЕ ЛЕКАЛА.

Содержание



1

Как все начиналось

2

История создания

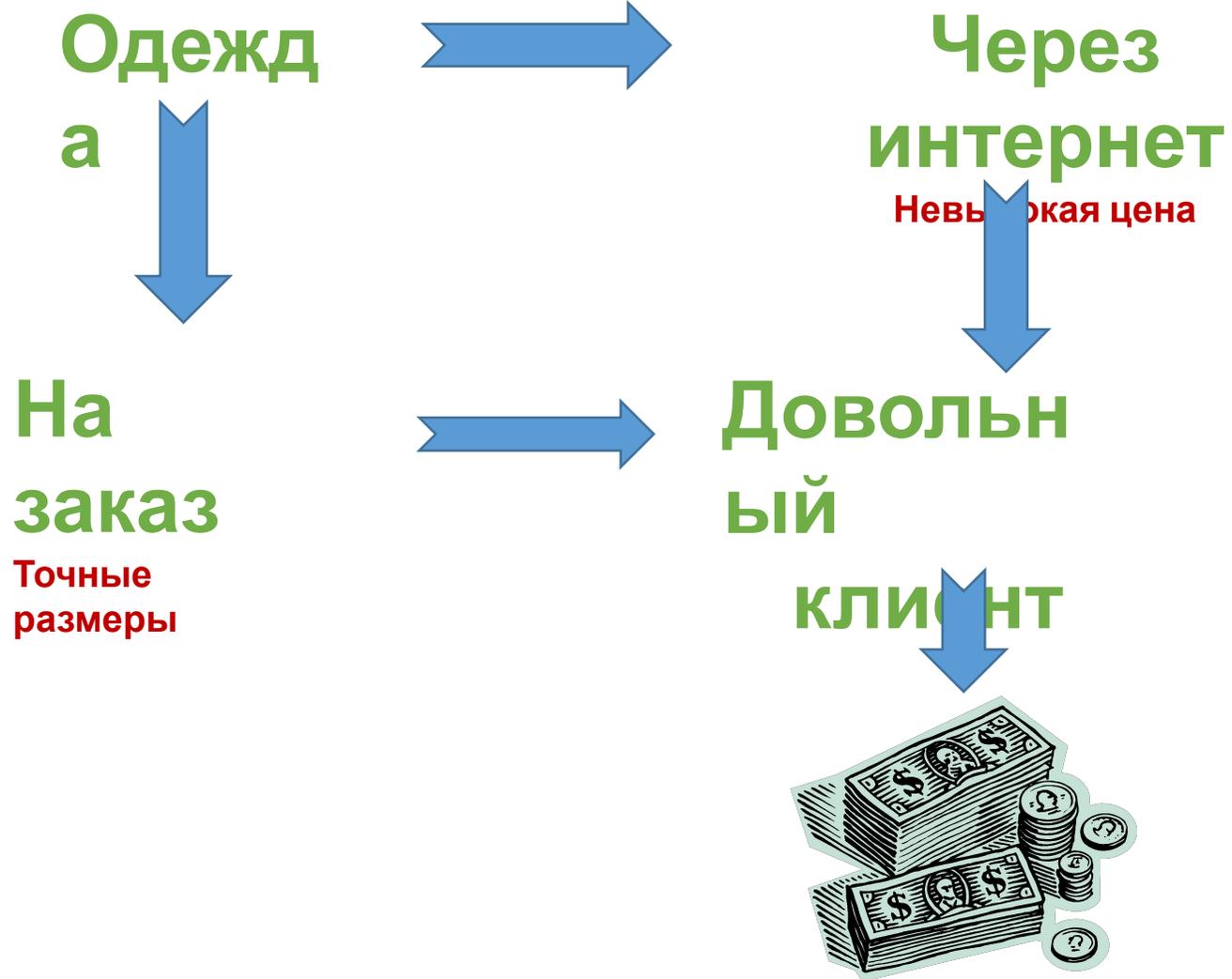
3

Первые результаты

4

Планы на будущее

В чем суть?





С чего начать?

Получить продукт

- Внешние поставщики
- Собственное производство

Продать продукт

- Веб-сайт
- Выездное обслуживание
- Ателье

Первые шаги

Сайт

Дизайн Детали Пуговицы Монограмма Размеры

1. Ткани
Senator Vitter

2. Силуэт
Прямой

3. Воротник
Стандартный

4. Ткань воротника
нет спасибо

5. Ткань внутр. отделки воротника
нет спасибо

6. Рукав
Длинный

7. Манжеты
Классические

8. Ткань манжет
нет спасибо

9. Ткань внутр. отделки манжет
нет спасибо

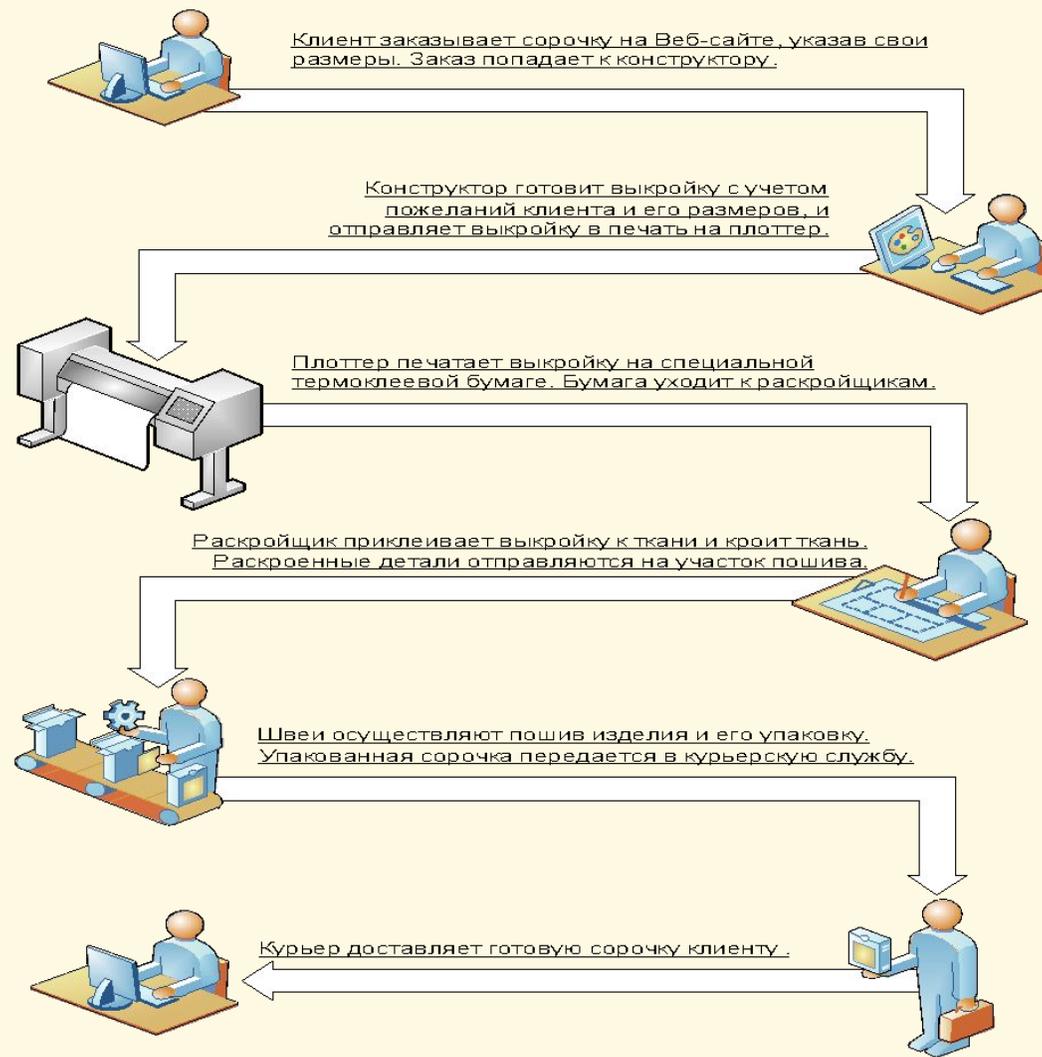
[Посмотреть все ткани](#)

[ПРОДОЛЖИТЬ ▶](#)



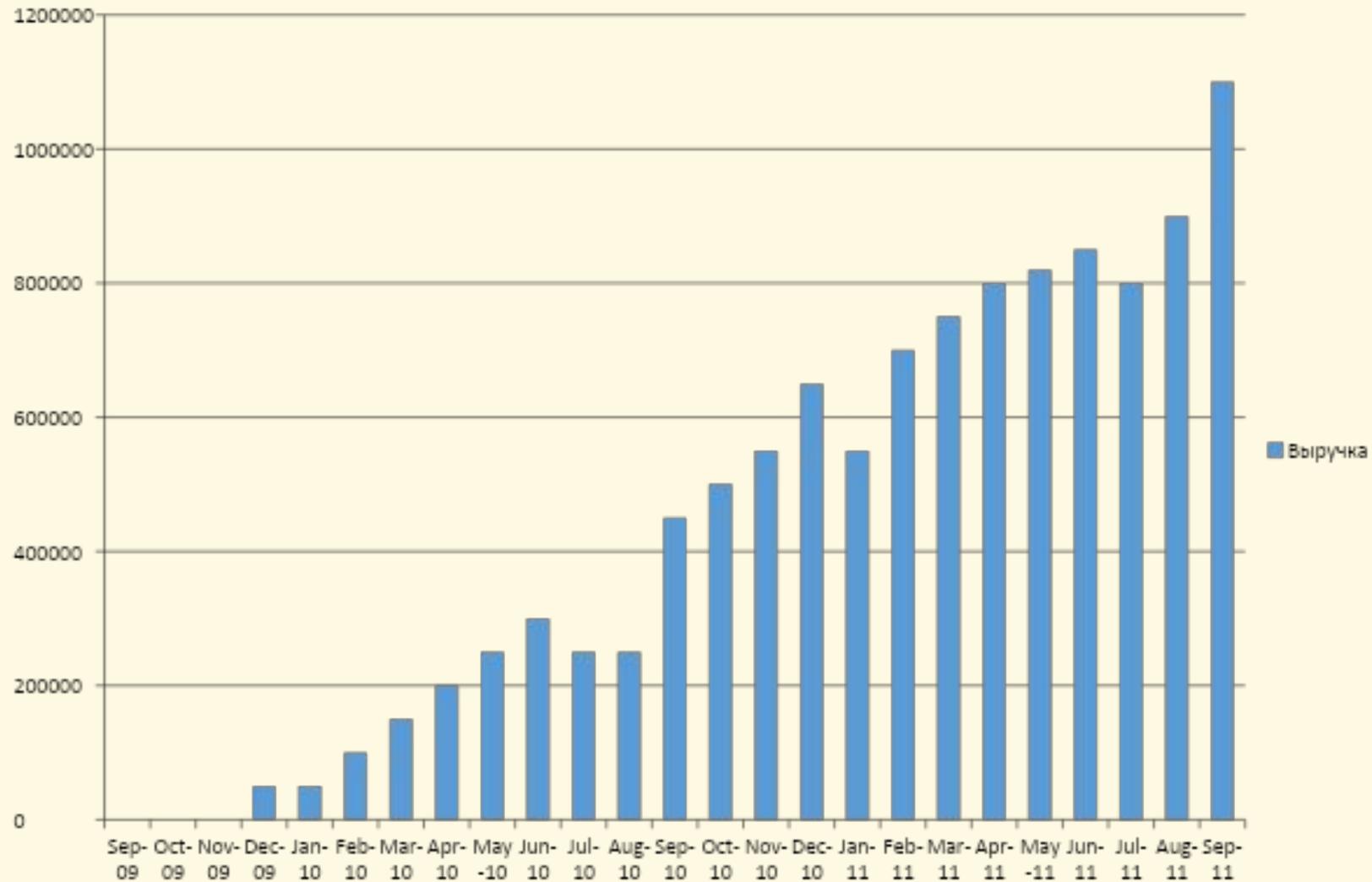
Цена
2690 р.

Цепочка создания добавочной стоимости



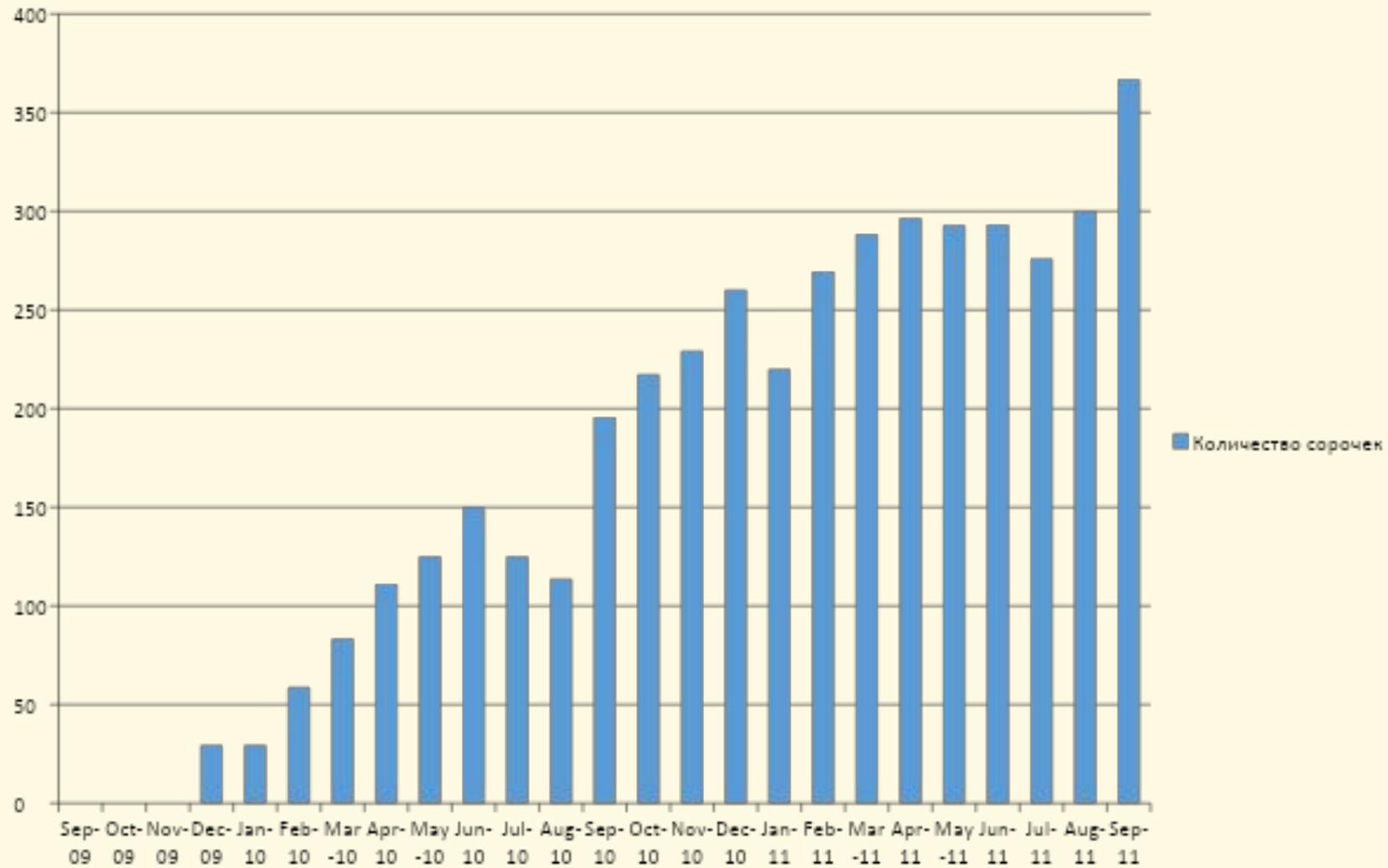
Первые результаты

Доходы компании

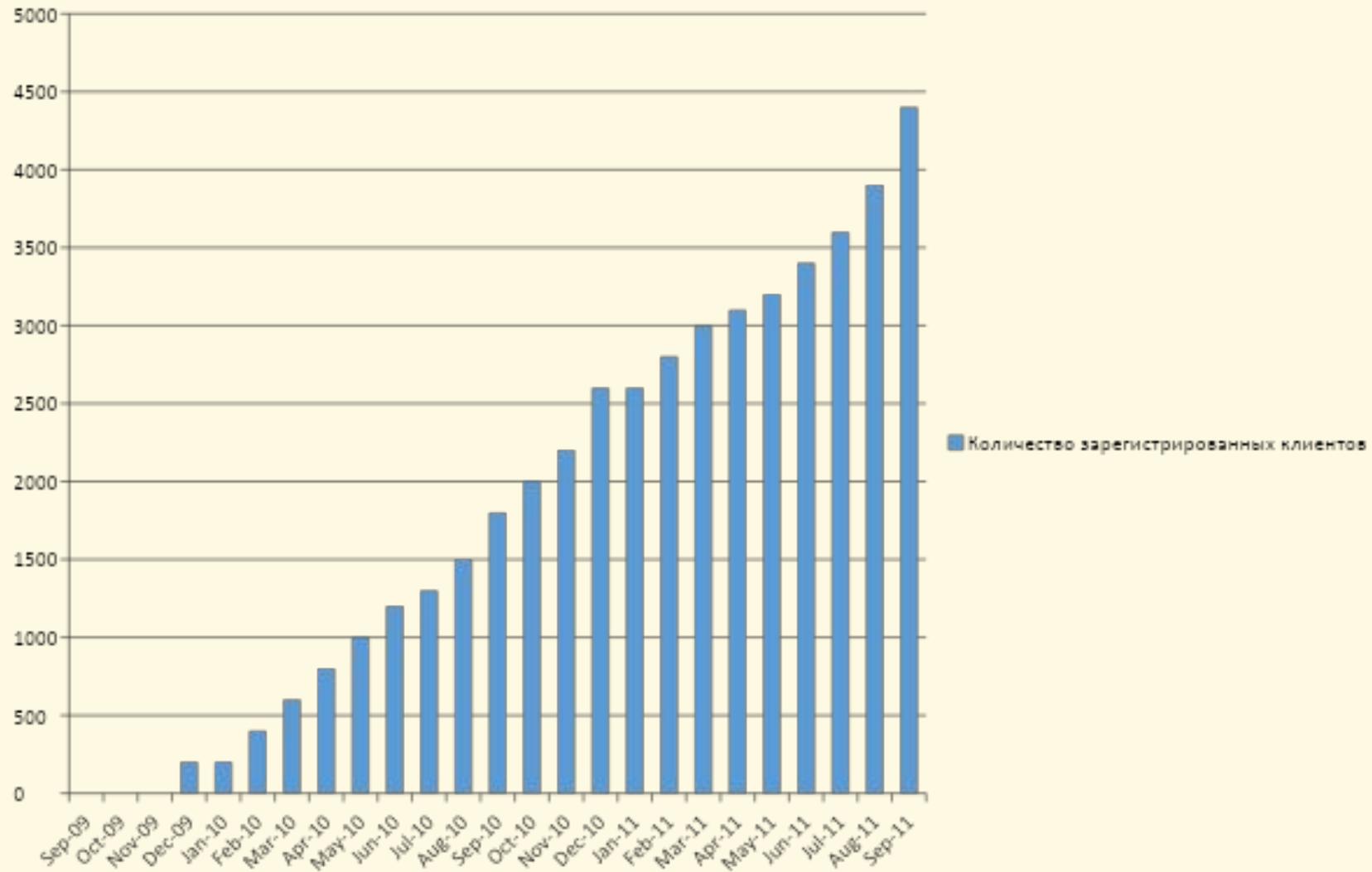


Первые результаты

Количество проданных сорочек

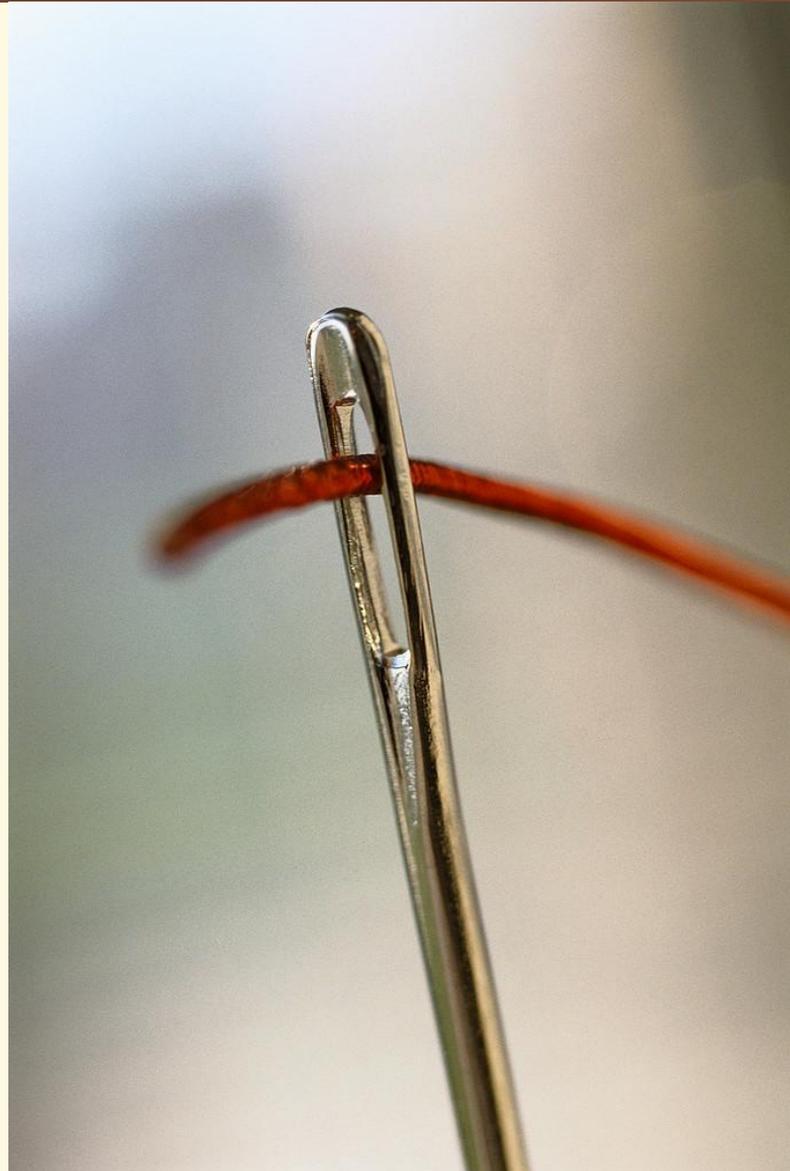


Первые результаты



Большие планы

- ◆ **1. Новые виды мужской одежды – пиджак, брюки, пальто**
- ◆ **2. Одежда для женщин – базовый гардероб**
- ◆ **3. Франшиза**





Стратегия 4 - Инновации

Создание и продвижение на международном рынке инновационного самолета двойного назначения фирмы ООО КБ «Современные Авиационные Технологии»

Слушатель: Лалаян К.Г.

Руководитель: к.т.н. Перекрестов В.А.



Москва 2014

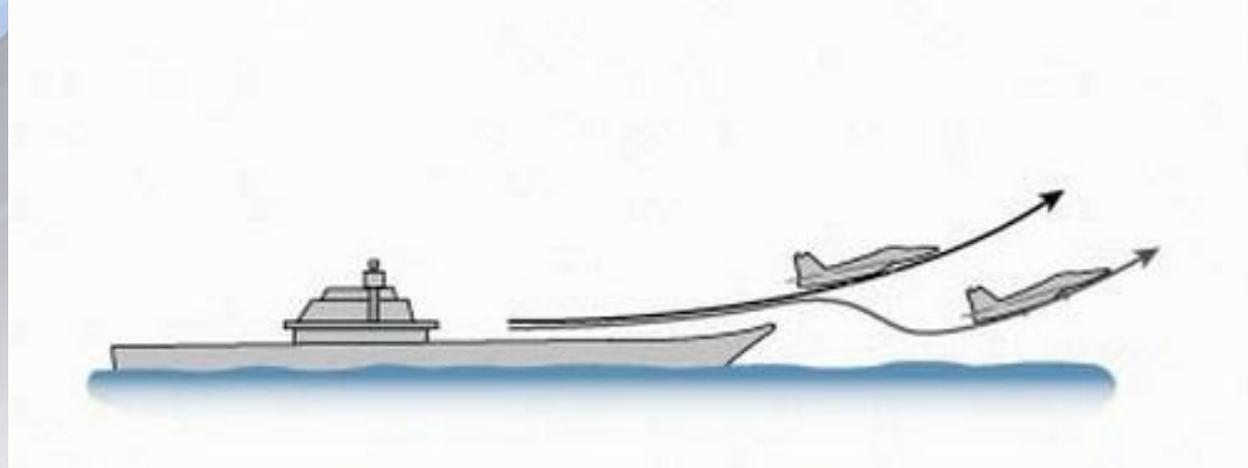


История создания, развития самолетов с обратной стреловидностью крыла



Dryden Flight Research Center EC91-491-6 Photographed 13Sep1991
X-29 smoke test. NASA photo.

Самолет X-29



Траектория взлета с авианосца



СУХОИ

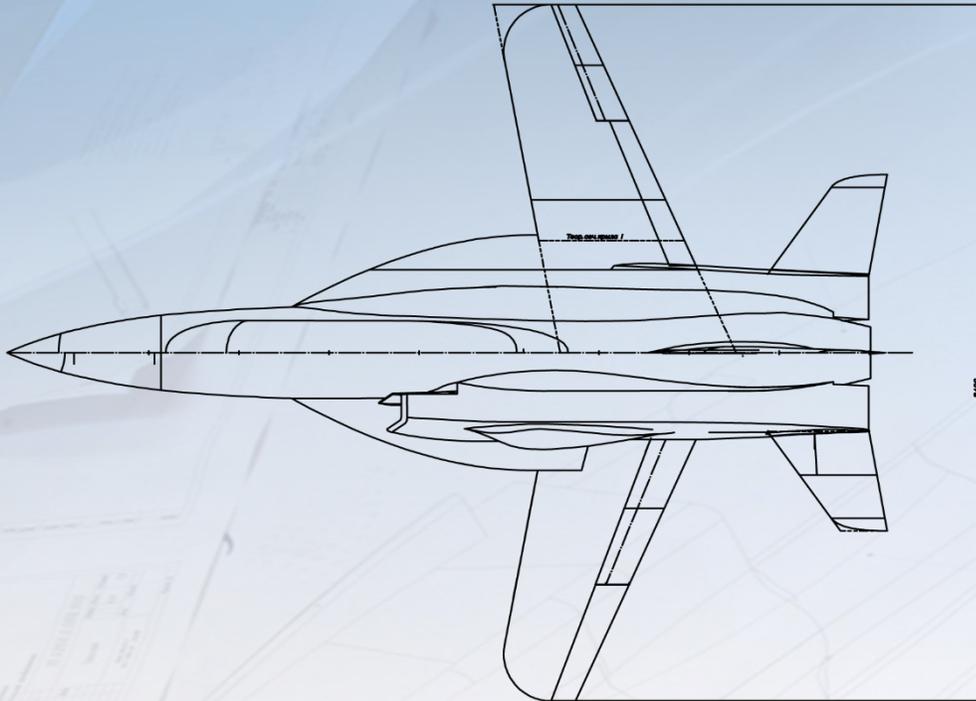
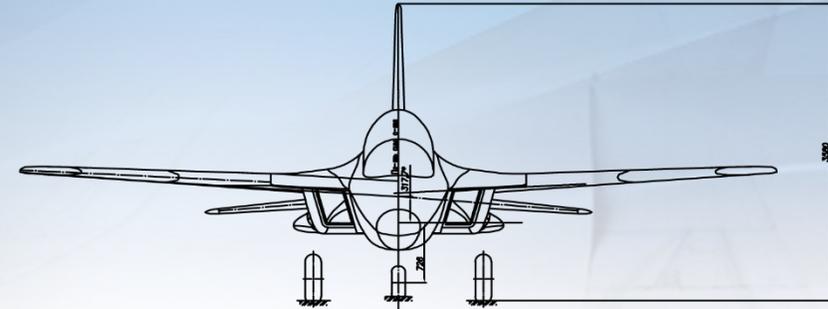
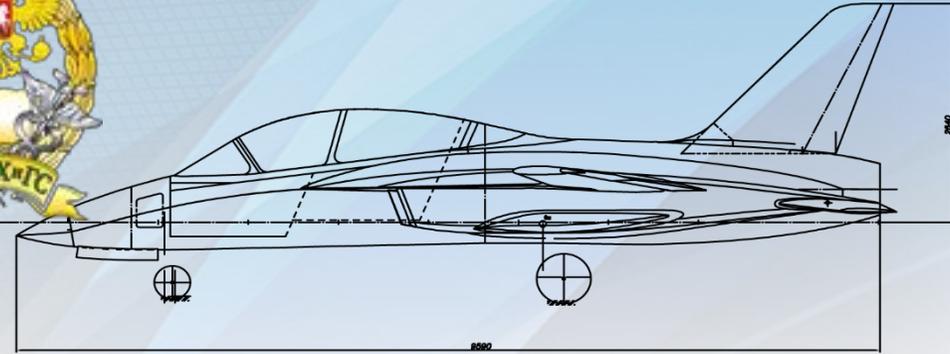


«Беркут»



Обратная стреловидность





Основные летно-технические 2 характеристики

- 700 км/ч Экипаж
- 900 км/ч Крейсерская скорость
- 0.85 Максимальная скорость
- 190 км/ч Максимальное число M
- 185 км/ч Скорость отрыва
- 520 км/ч Посадочная скорость
- 40 м/с Крейсерская скорость на высоте H=6000 м
- 1400 км Максимальная скороподъемность у Земли
- 11 000 м Дальность с ПТБ
- Практический потолок

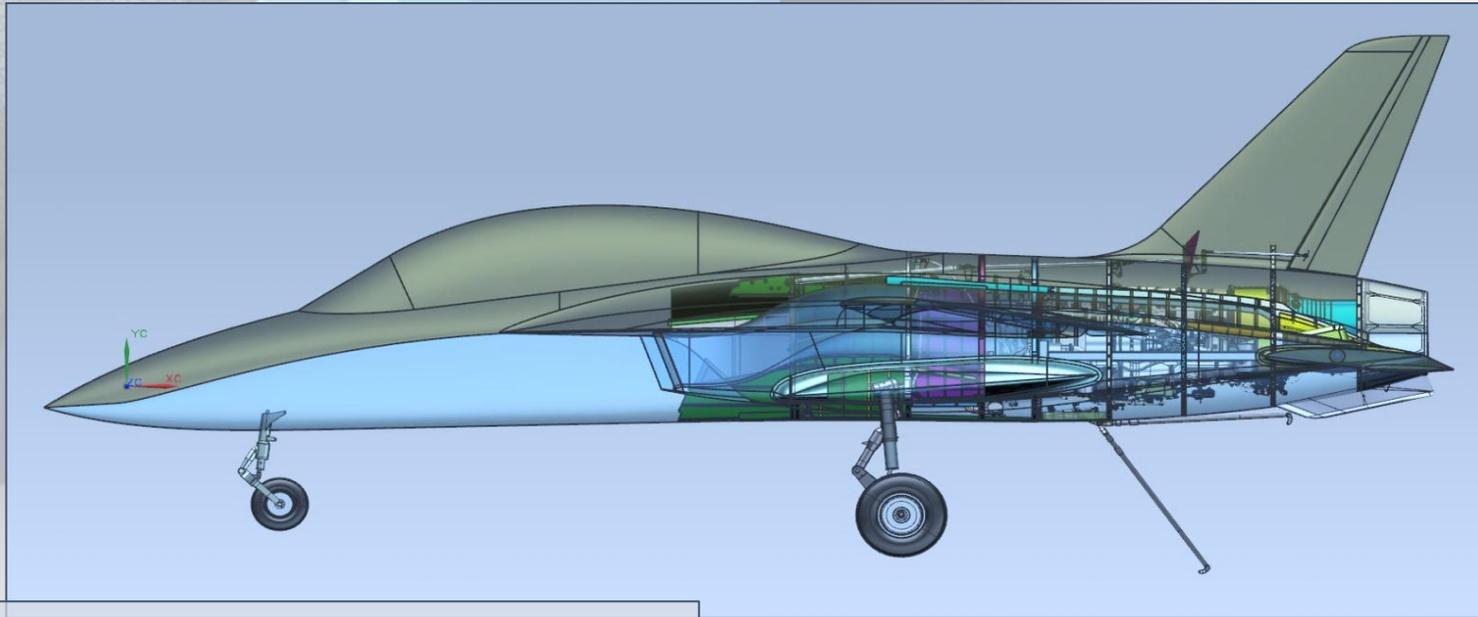
2 700 кг Весовые характеристики

- 3 000 кг Стандартный взлетный вес
- 2 000 кг Максимальный взлетный вес
- 2 600 кг Посадочный вес
- Максимальный посадочный вес



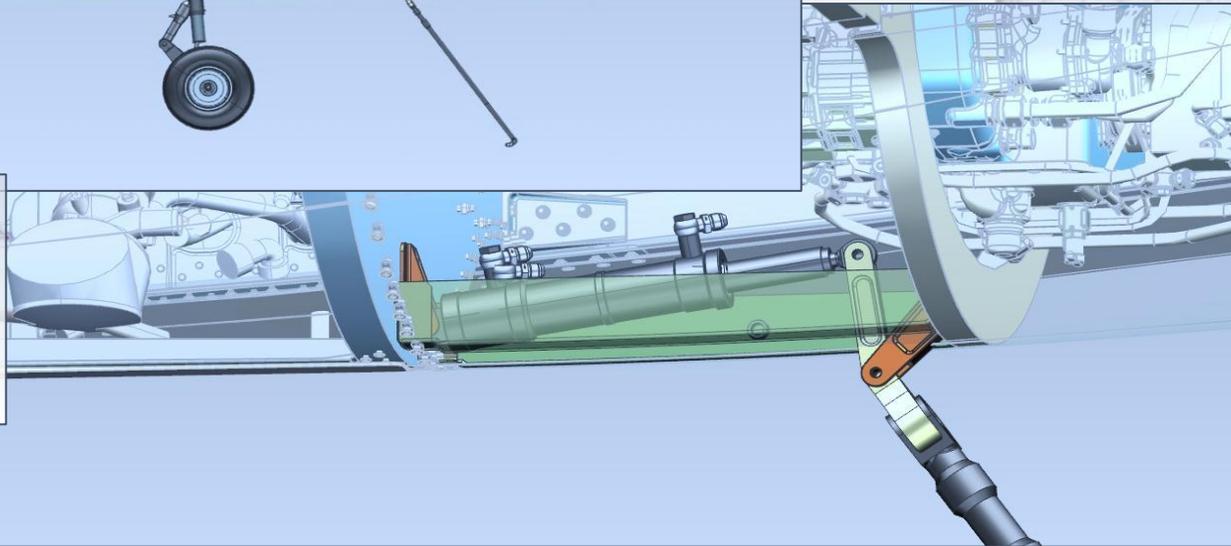
SR-10

Каркас самолета.



Для восприятия повышенных перегрузок при посадке на палубу, произведено усиление каркаса фюзеляжа.

Гидроцилиндр уборки-выпуска гака используется для гашения первичного рывка при зацепе троса аэрофинишера.

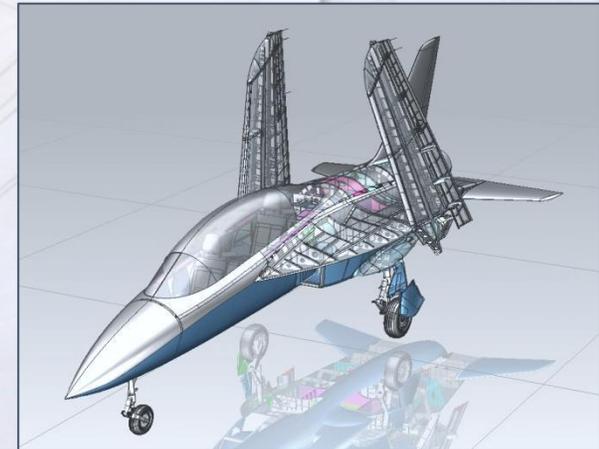
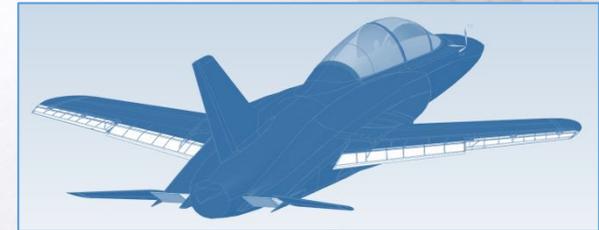
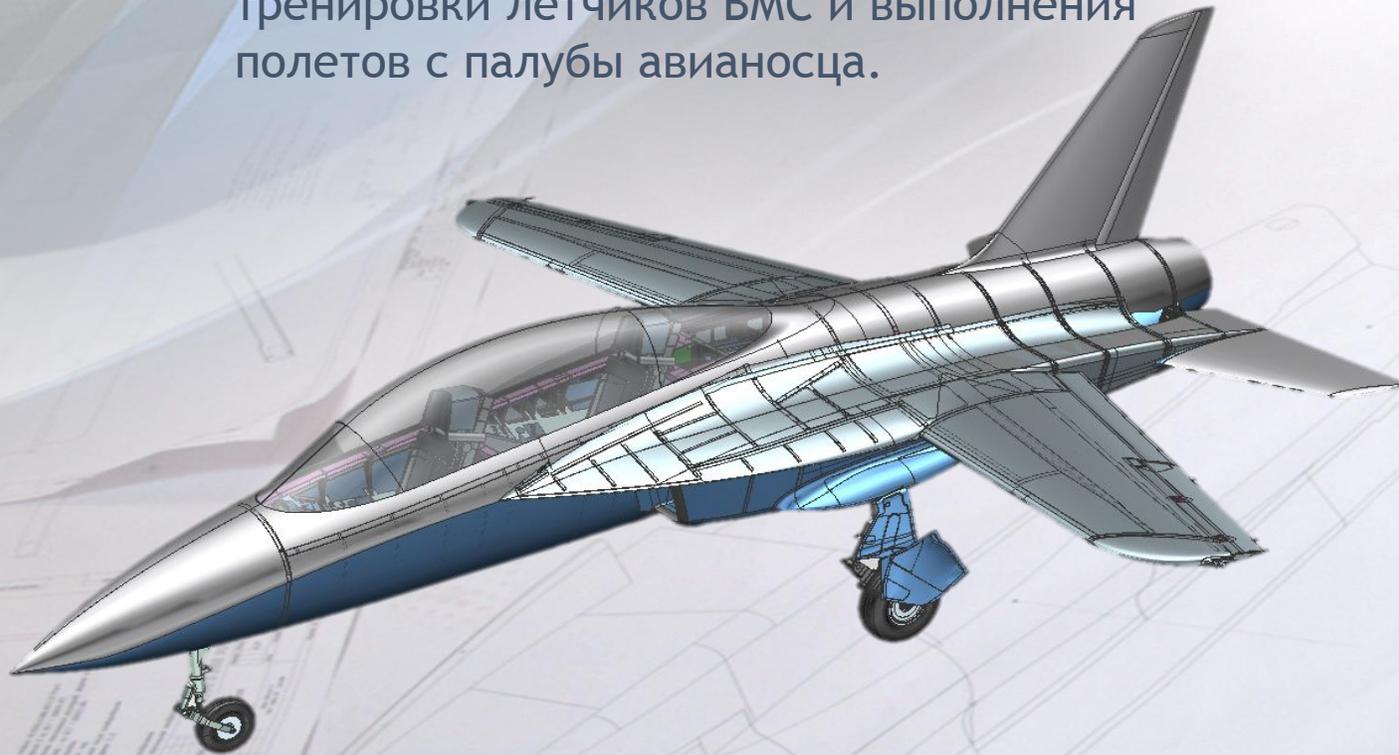


СР-10К



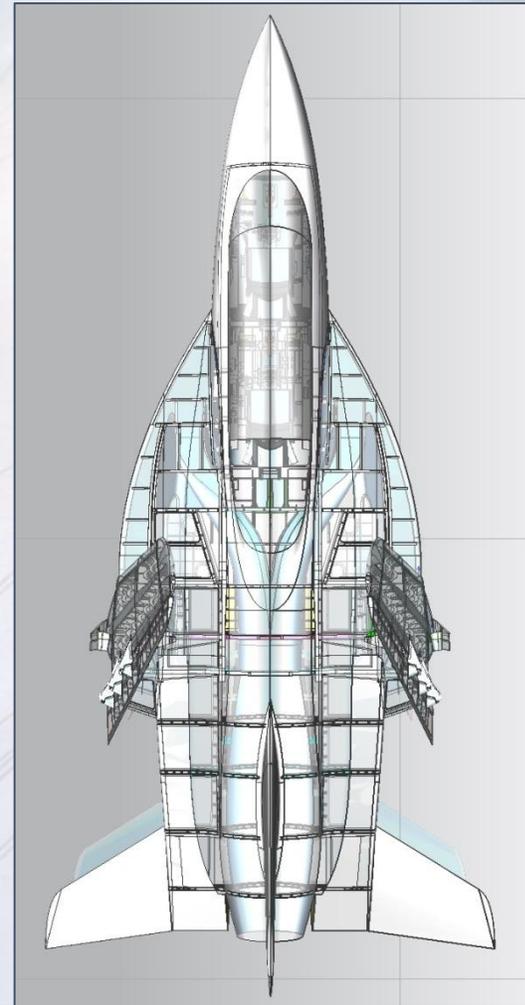
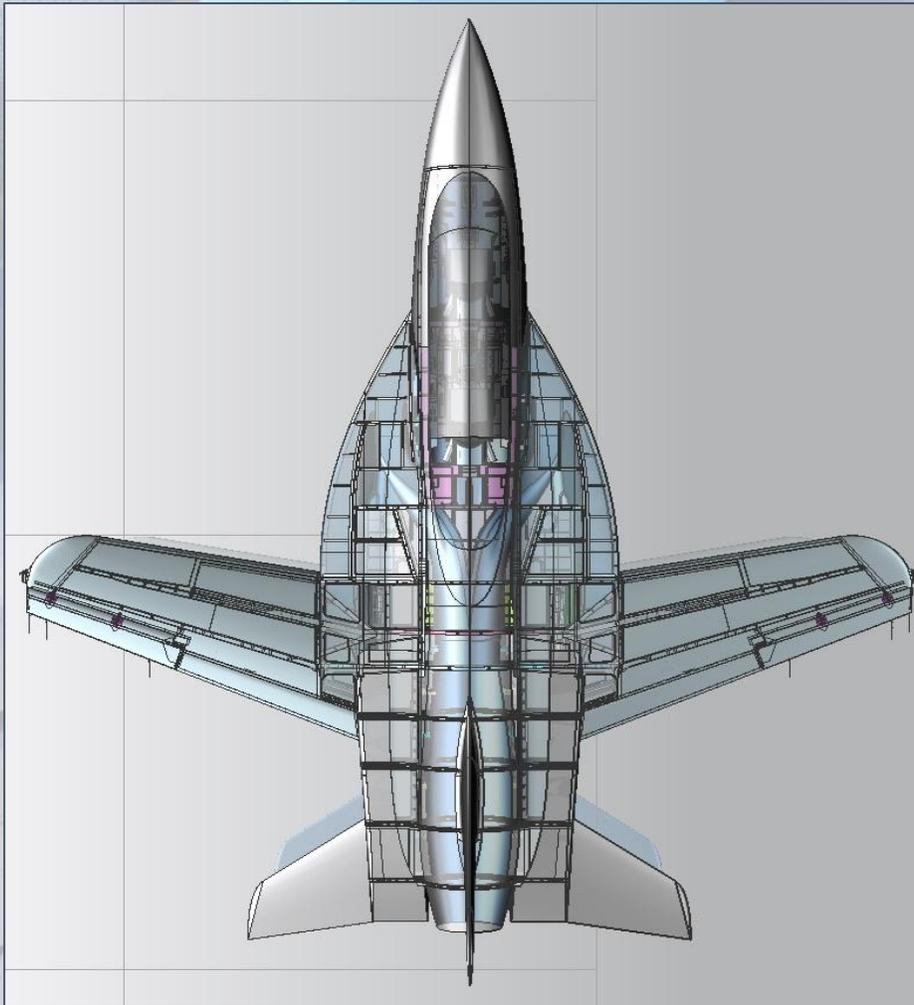
Самолет палубного базирования СР10К

На базе учебно-тренировочного самолета СР-10 в «КБ САТ» разработан проект самолета палубного базирования СР-10К. Самолет предназначен для тренировки летчиков ВМС и выполнения полетов с палубы авианосца.



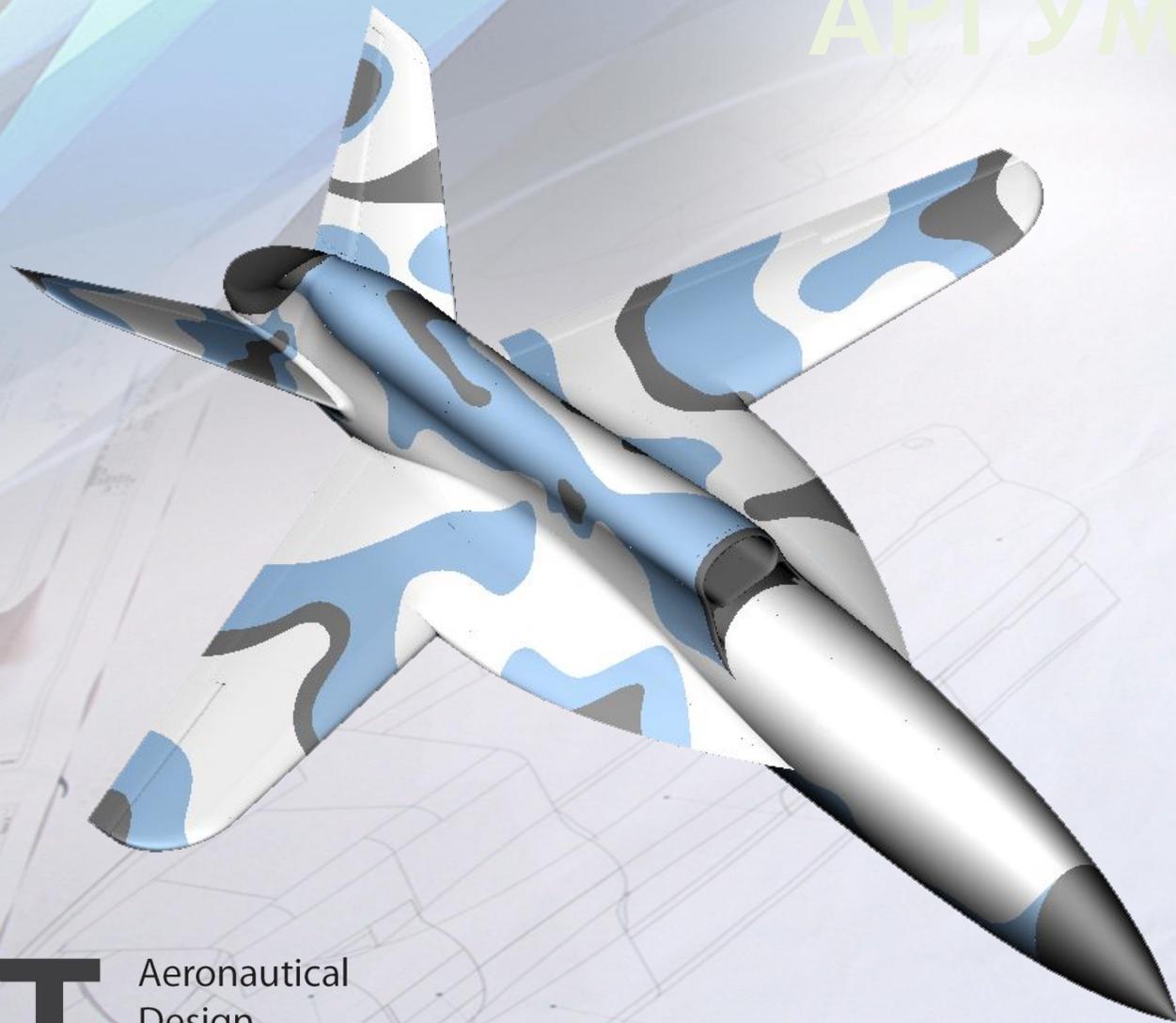
SR-10K

Введён узел складывания крыла



CP-10K

АРГУМЕНТ



S/AT

Aeronautical
Design
Bureau



S/SAT

Aeronautical
Design
Bureau

AR-10

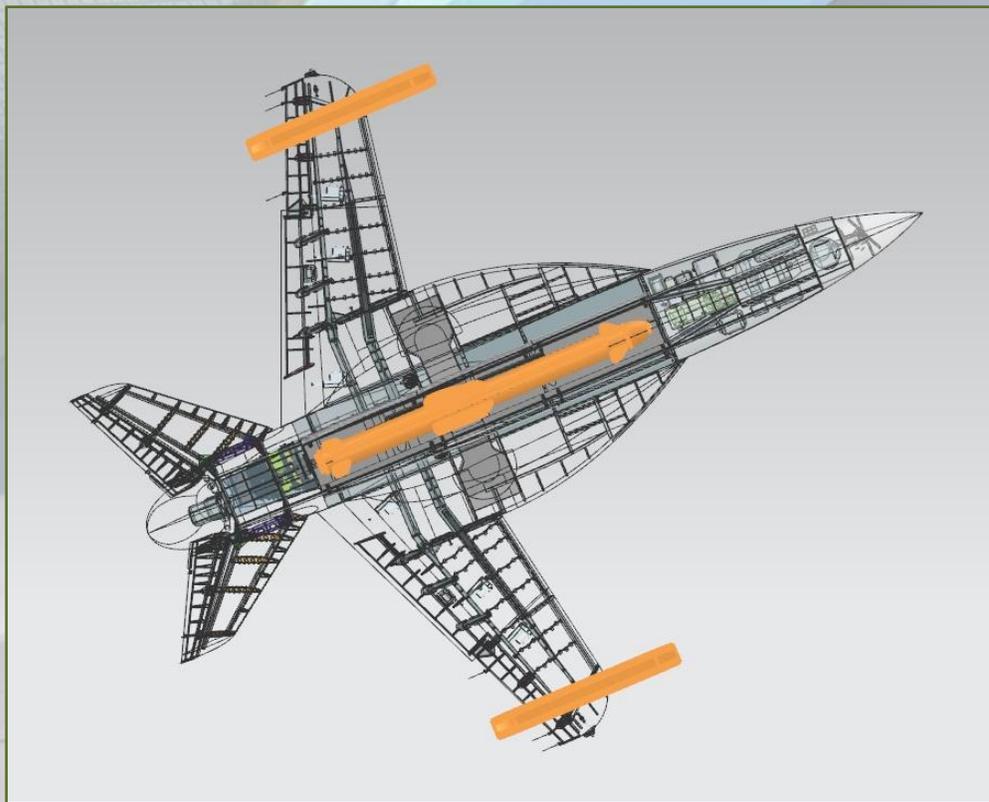
02



БПЛА «Аргумент» может быть представлен в различных конфигурациях:

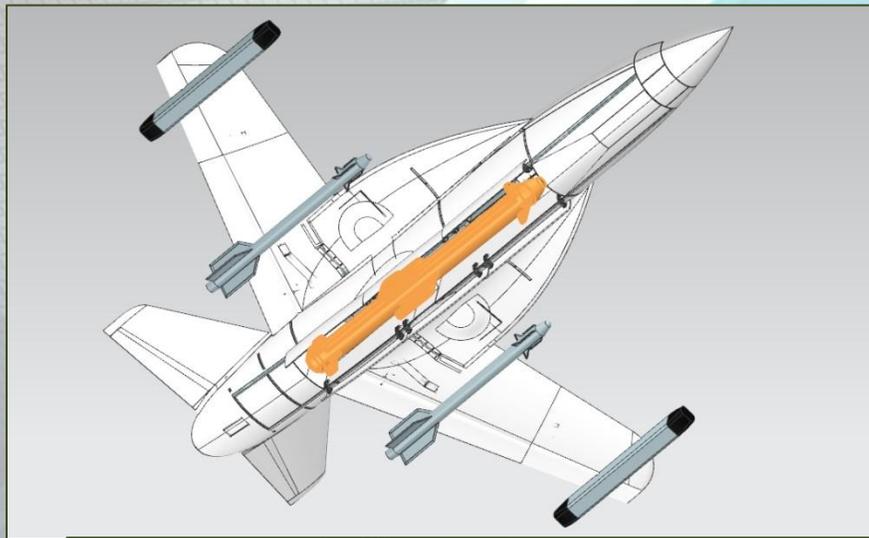
В варианте общего назначения, БПЛА способен решать широкий круг задач таких как:

- Поисково-спасательные работы
- Поиск лесных пожаров
- Мониторинг протяженных объектов таких как нефтегазопроводы, ЛЭП,
- Геодезические и картографические работы
- Научно-исследовательские работы



В варианте **основного** назначения, БПЛА «Аргумент» предназначен для выполнения следующих задач:

- Патрулирование в заданном районе
- Прорыв вглубь обороны противника на высокой скорости в режиме огибания рельефа местности.
- Выход в заданный район в условиях активности ПВО противника.
- Уточнение характеристик и координат цели.
- При необходимости, уничтожение цели такой как; средства ПВО, бронетехника, надводный корабль, укрепленный пункт и т.д.



Внутрифюзеляжный отсек вооружения имеет длину 4,4м. что позволяет размещать большую номенклатуру высокоточного оружия



Высокоточная ракета «воздух-поверхность» X-38

Внутрифюзеляжное катапультное устройство УВКУ-50У



Высокоточная ракета «воздух-поверхность»
X-38



Противорадиолокационная ракета
X-58УШКЭ



Ракета «воздух-воздух» RVV-МД



Корректируемая авиабомба КАБ-250



Бортовой комплекс обороны «талисман»

ТТХ БПЛА «Аргумент»



Длина [м]	9,7
Размах крыла [м]	8,4
Высота на стоянке [м]	3,4
Вес [кг]:	
Максимальный взлетный	3850
Посадочный	2430
Снаряжение	680
Двигатель/тяга [кгс]	АП-55/1750
Скорости [км/ч]:	
Максимальная Н=0/ Н=6км	850/910
Крейсерская Н=0/ Н=6км (режим 70% P _{max})	710/800
Режим t _{max}	350
Режим L _{max}	450
Посадочная	180
Дальности [км]:	
Крейсерский режим Н=6км	1300
Режим L _{max} Н=0	1800
Режим L _{max} Н=6км, с ПТБ	2100
Радиус действия макс. (с ПТБ) [км]	950
Максимальная продолжительность полета [ч]	6
Скороподъемность максимальная [м/с]	60
Практический потолок [м]	11500

СР-10 сделает ВКС России еще более смертоносными

Американские СМИ

The National Interest

МОСКВА, издание "Военное обозрение"



Стратегия 5: Мобильные приложения



МОЙ ГОРОД

МОБИЛЬНЫЕ ПРИЛОЖЕНИЯ ДЛЯ КАЖДОГО ГОРОДА РОССИИ

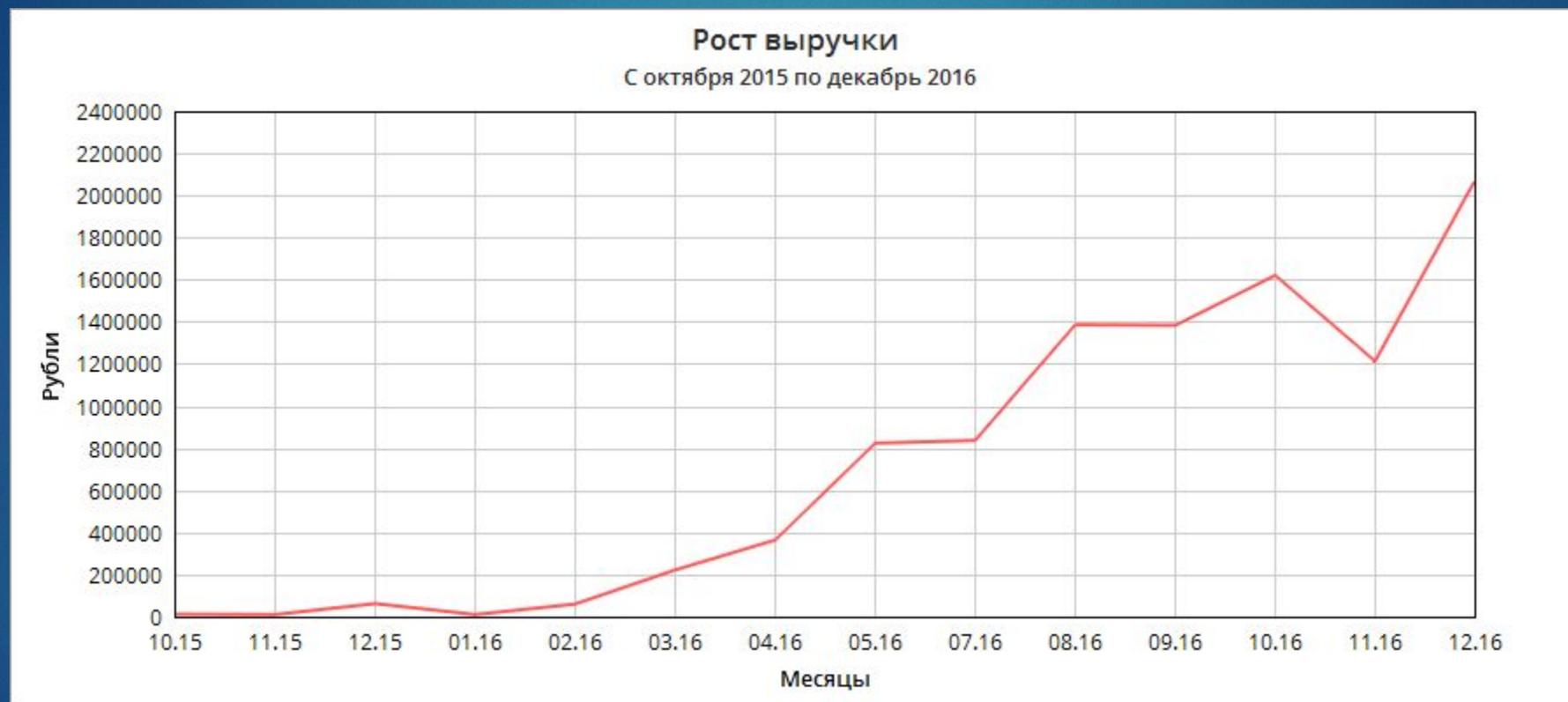
Один город - одно приложение



Что мы делаем?

- Мы делаем информационно-справочные мобильные приложения для городов России
- Один город - это одно отдельное приложение
- Каждое приложение - справочник, мобильный помощник, платформа для локальной рекламы
- В каждом городе у нас есть партнер
- Мы предлагаем информационный бизнес под ключ

Выручка



Сотрудничество с ФРИИ

- ▶ ФРИИ является совладельцем нашего проекта
- ▶ Мы прошли две заочные и одну очную акселерации
- ▶ Мы выросли с 12к до 2,2М рублей выручки по итогам акселерации
- ▶ Применяем SCRUM / Agile
- ▶ Проводим Customer Development
- ▶ Постоянно совершенствуем наши бизнес-процессы

Стратегия 6: Вход на рынок через запчасти к дробильным машинам



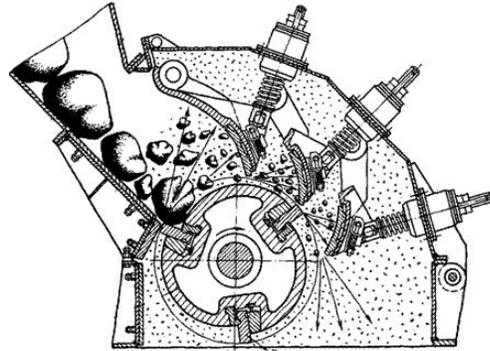
БИЛЫ и МОЛОТКИ

Таблица №1. Номенклатура биметаллической продукции

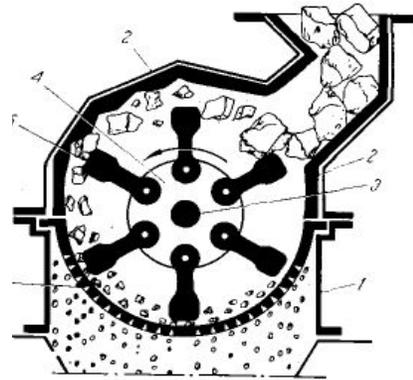
Наименование продукции	Обозначение	Внешний вид	Оборудование в которых применяются
Биметаллические молотки (отливки весом от 15 до 150 кг).	Молотки МД		Молотковые дробилки
Биметаллические била (отливки весом от 7 до 20 кг).	Била ММТ		Молотковые мельницы
Биметаллические била и биметаллические пластины (отливки весом от 30 до 150 кг).	Била РД		Роторные дробилки; мельницы-вентиляторы

Схемы роторных дробилок (1), молотковых дробилок (2), молотковых мельниц (3)

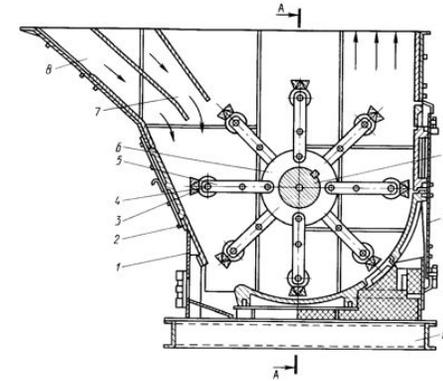
Дробилка роторная (1)



Дробилка молотковая (2)



Молотковая мельница (3)



Внешний вид завода и инжинирингового центра



Льготы и преференции для резидентов ОЭЗ ППТ «ЛИПЕЦК»

- **Налог на прибыль**
 - 2% первые 5 лет** (7 лет в случае импортозамещения)
 - 7% следующие 5 лет
 - 15,5% последующие 10 лет
- **Налог на имущество** — 0% на 10 лет
- **Транспортный налог** — 0% на 10 лет
- **Налог на землю** — 0% первые 5 лет
- **Ставка страховых взносов в социальные фонды** — 14% (для резидентов, ведущих технико-внедренческую деятельность)

- **Режим свободной таможенной зоны**
- **Льготные условия аренды**
 - Величина арендной платы (без учета понижающих коэффициентов) составляет 2% от кадастровой стоимости земельного участка (~ 77 тыс. руб. за 1 га).
- **Понижающие коэффициенты:**
 - Объем капвложений не менее 10 млн. евро — 0,9;
 - Объем капвложений не менее 20 млн. евро — 0,7;
 - Объем капвложений не менее 30 млн. евро — 0,5.
- **Возможность права выкупа земельного участка:**
 - Стоимость выкупа составляет 7,5% от кадастровой стоимости земельных участков

Финансовые результаты реализации плана

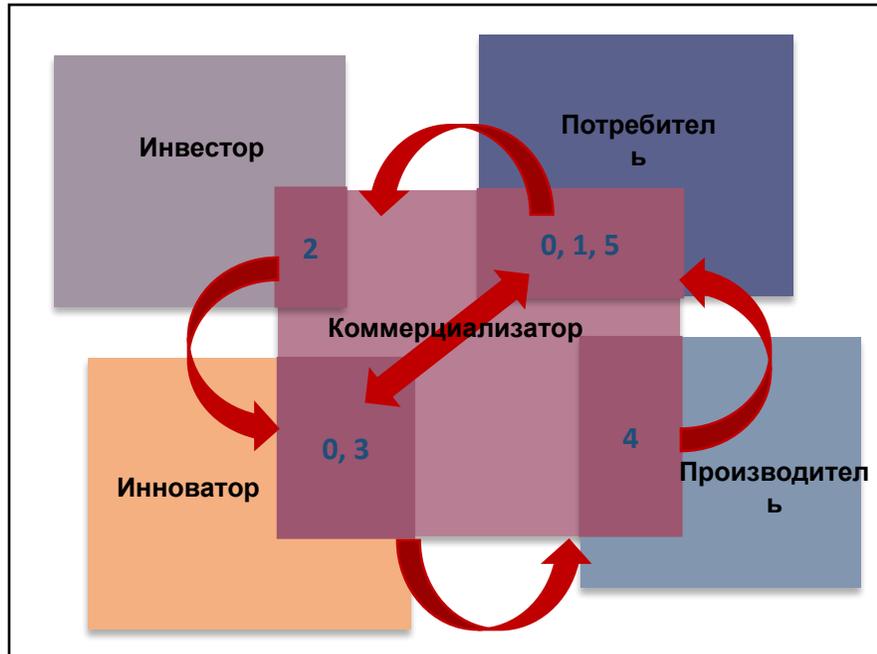
NPV при $K_{\text{дисконтирования}} = 20\%$ (7 лет включая проектирование и строительство), млн. руб.	803
Внутренняя норма рентабельности - IRR, %	50,04
Срок окупаемости с момента запуска завода, мес.	26

КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ ИННОВАЦИЙ

**наиболее востребованная и
наименее освоенная,
в настоящее время, область
управленческой деятельности.**

В эпоху научно-технического прогресса и конкуренции, направленная на получение конкурентоспособных инновационных продуктов и услуг, способных, с одной стороны, удовлетворять все возрастающие потребности потребителей, а с другой стороны - возместить интеллектуальные и материальные затраты их создателей: инноваторов, инвесторов и производителей.

Основные субъекты процесса коммерциализации инноваций и их взаимоотношения



Роль управляющего, теоретически может выполнять любой из перечисленных субъектов.

Однако практика показывает, что всегда требуется тот, кто будет профессионально управлять этой деятельностью.

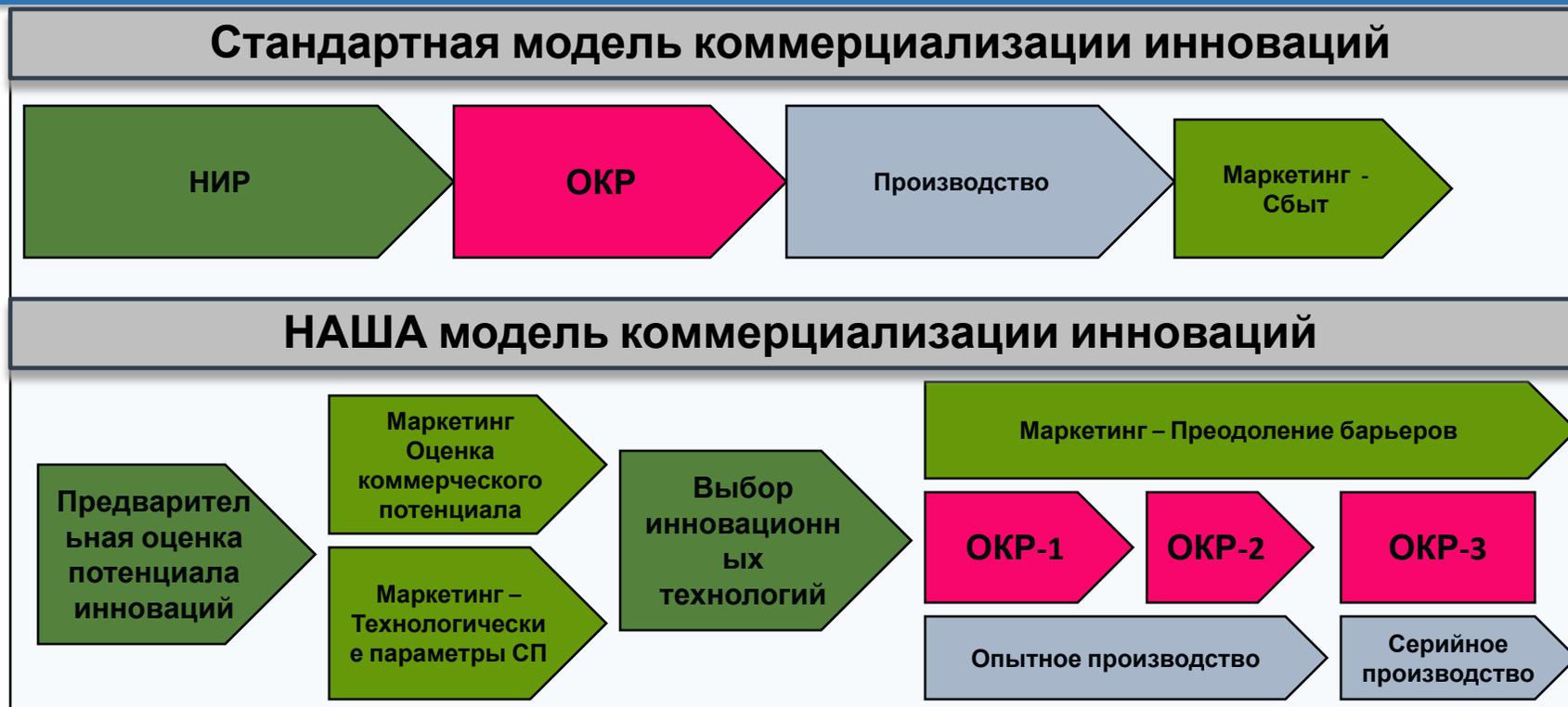
Этим лицом является специальный управленец, именуемый нами коммерциализатор.

Он должен уметь решать три основные задачи:

1. оценить перспективу инновации.
2. понять и увязать интересы всех заинтересованных сторон.
3. выявить и устранить все существующие барьеры.

Управление инновационной деятельностью осуществляется в соответствии с определенной моделью.

СПЕЦИФИКА НАШЕЙ МОДЕЛИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИЙ

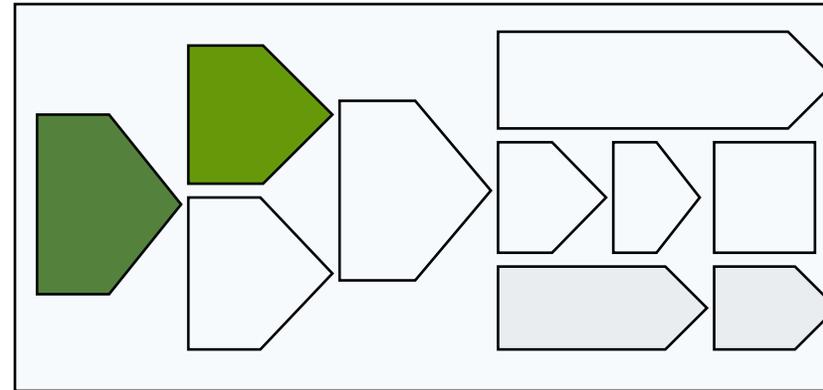
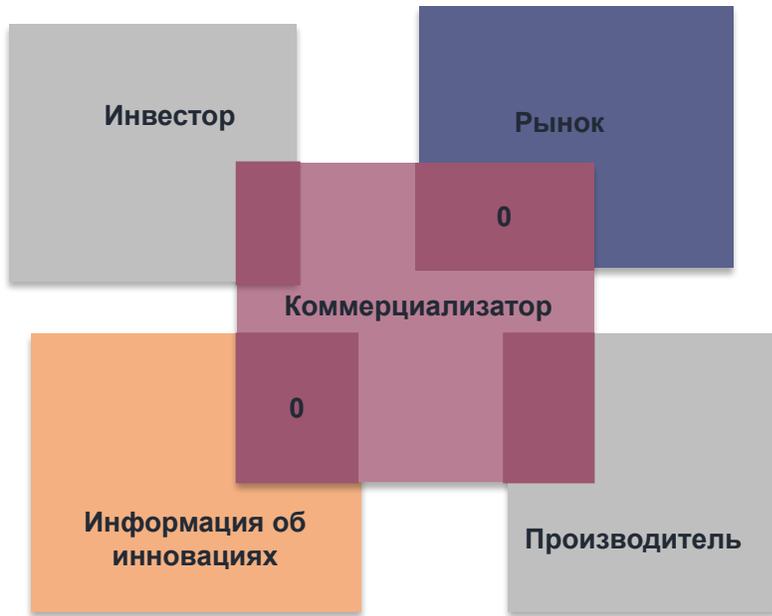


БАЗОВЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ НАШЕЙ МОДЕЛИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИЙ.

Основой всего процесса коммерциализации – является **оценка коммерческого потенциала нового продукта** на базе потенциала существующих инноваций.

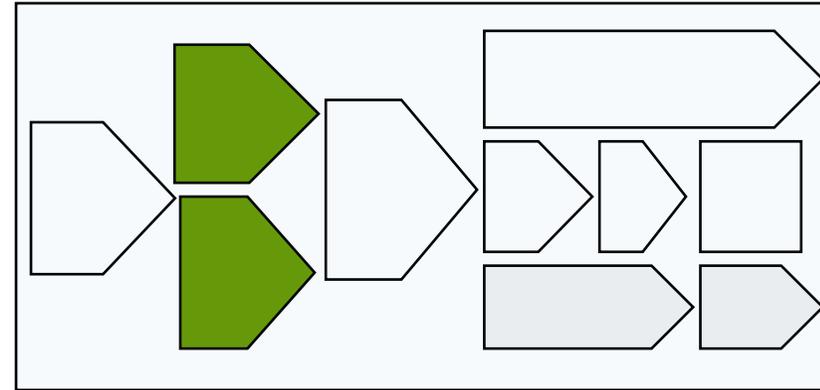
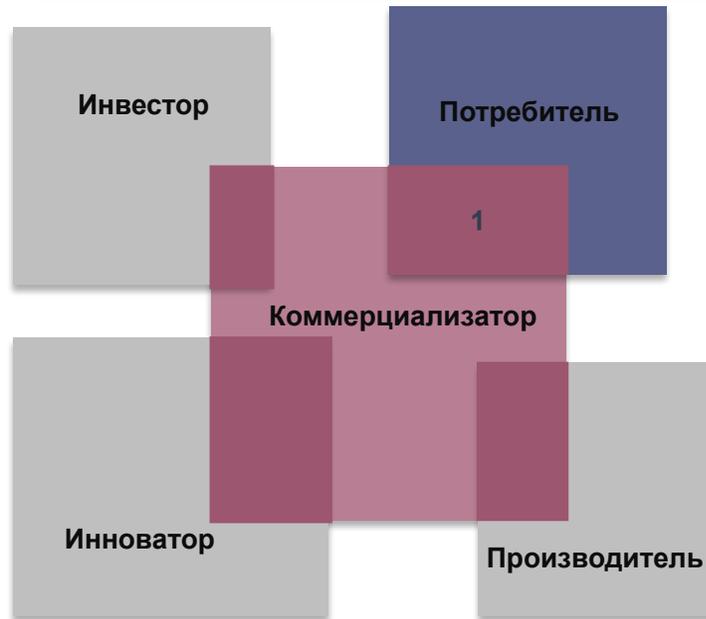
В настоящее время существует **достаточное количество** инновационных технологий, способных повысить конкурентоспособность выпускаемой продукции..

0. Рынок – Коммерциализатор - Информация



На данной стадии Коммерциализатор должен понять, есть ли среди существующих инновационных технологий, те, которые позволят решить задачу выпуска более конкурентоспособной инновационной продукции (ИП), по отношению к той стандартной продукции (СП), которую в настоящее время используется Потребителями.

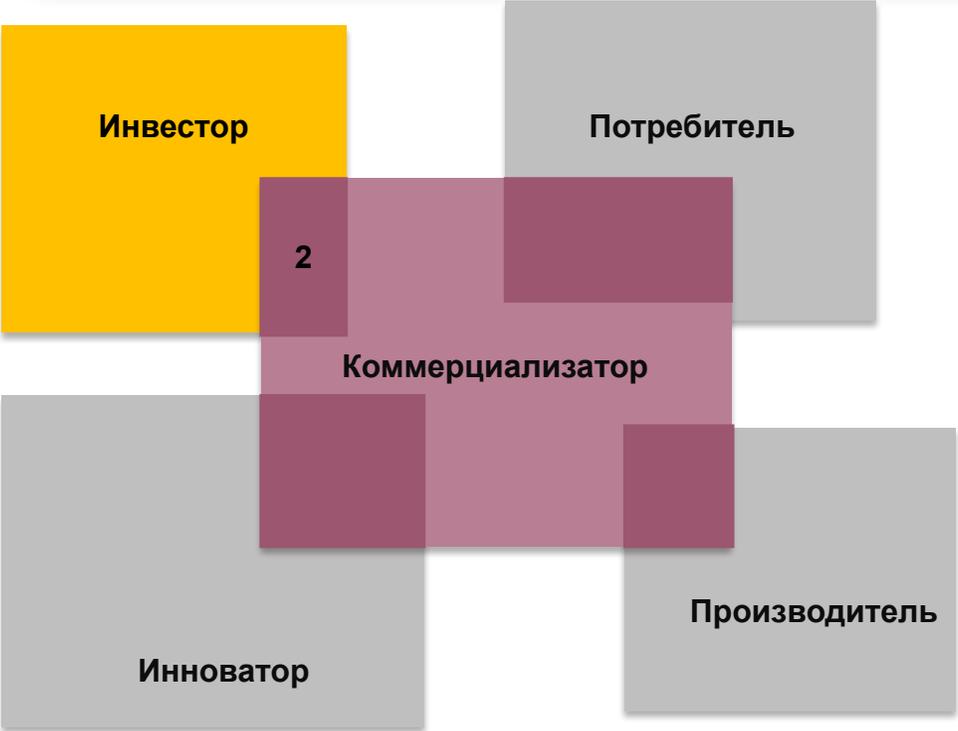
1. Коммерциализатор - Потребитель



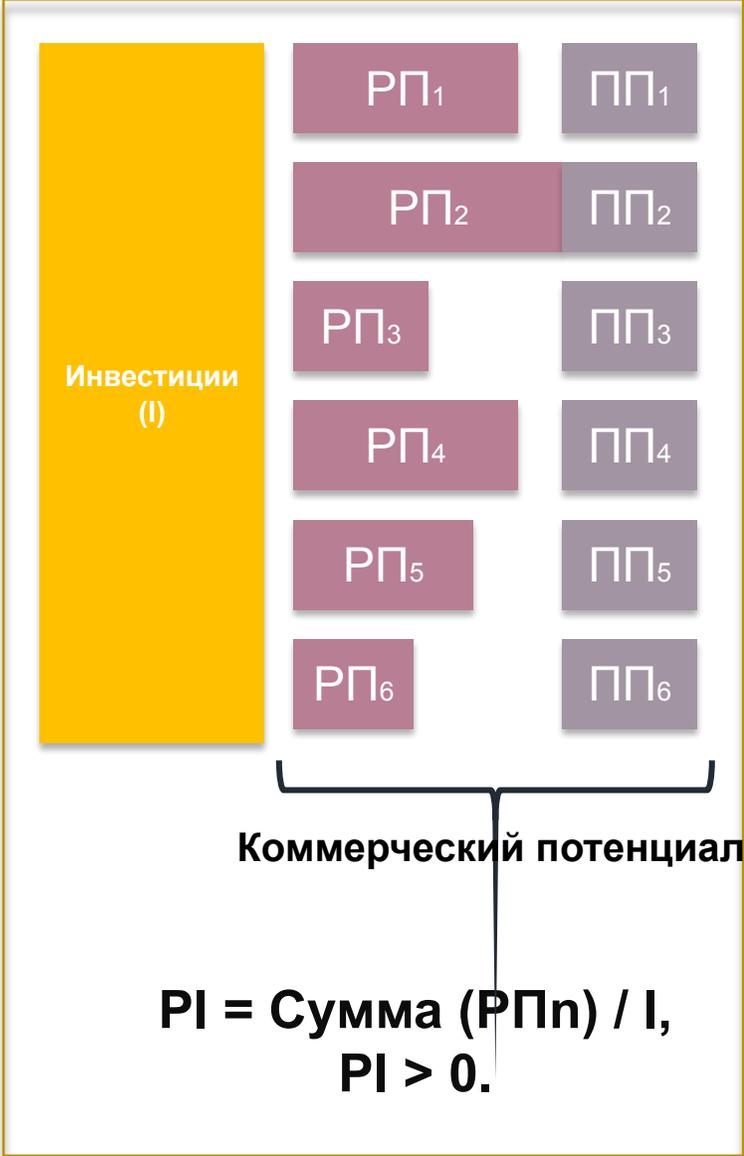
На данном этапе решаются следующие вопросы:

1. Оценивается суммарный рыночный потенциал по отдельным рыночным сегментам.
2. Выявляются основные коммерческие заградительные барьеры для проникновения инновационной продукции.
3. Выясняются основные технологические параметры СП и спектр их вариаций (определяются основные технологические барьеры).

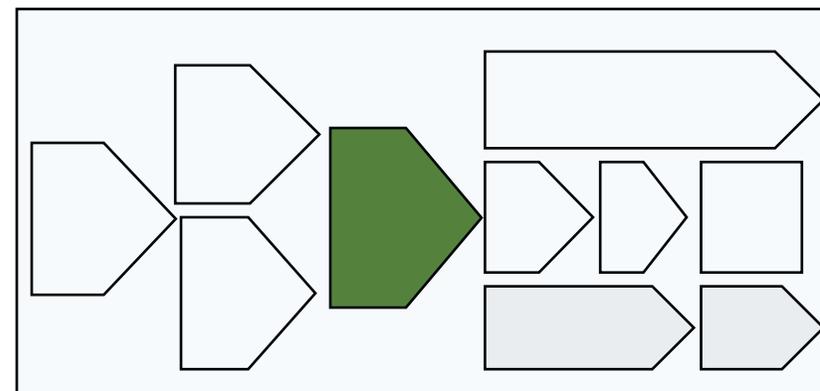
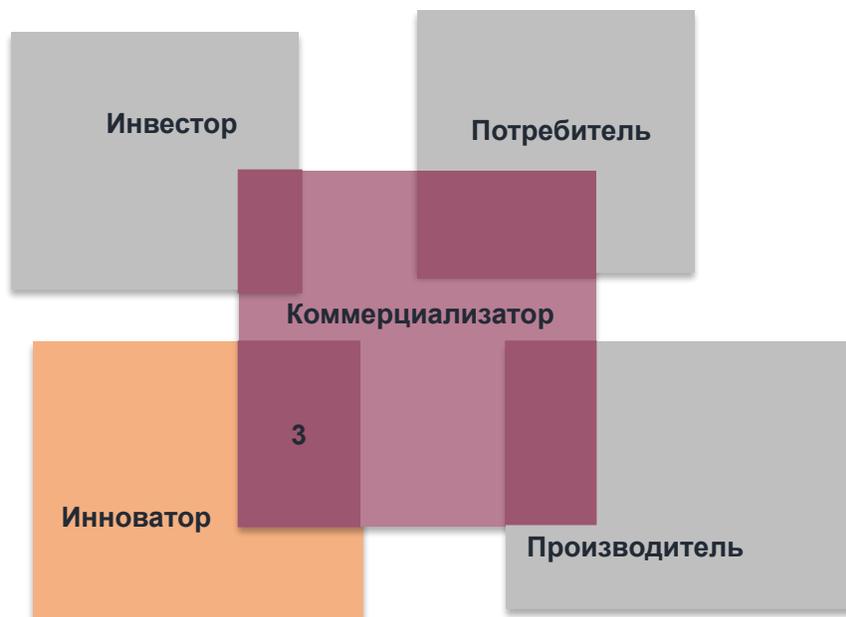
2. Коммерциализатор - Инвестор



На данной стадии Коммерциализатор должен облачить полученную маркетинговую и инновационную информацию в предварительный Проект, найти Инвестора и убедить его в эффективности данного Проекта, выстроив с ним стратегические взаимоотношения.



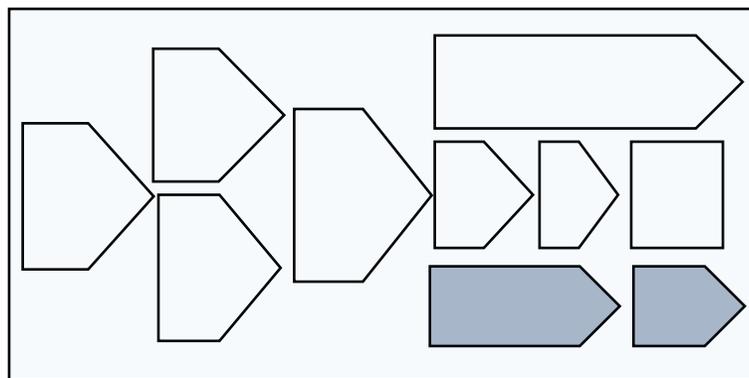
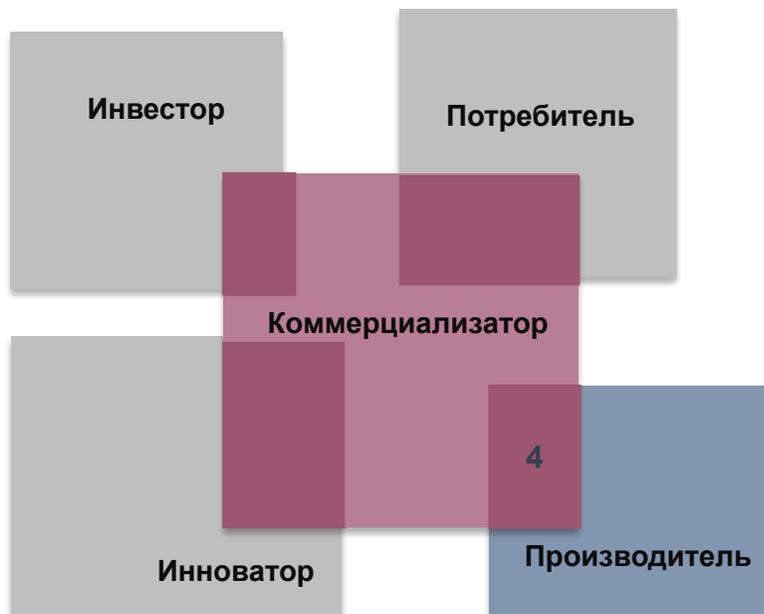
3. Коммерциализатор - Инноватор



На данной стадии Коммерциализатор должен:

1. Отобрать для коммерциализации несколько, наиболее перспективных инноваций, которые удовлетворяют требованиям улучшения качества продукции и имеют потенциал для серийного выпуска.
2. Выстроить с их обладателями отношения стратегического партнерства.

4. Коммерциализатор - Производитель



На данной стадии Коммерциализатор должен:

1. Найти Производителя, который сможет изготовить опытные образцы ИП, с перспективой на освоение серийного производства.
2. Изготовить опытные образцы ИП.
3. Выстроить с данными Производителями отношения стратегического партнерства для перехода к стадии освоения серийного производства.

Повышение эффективности операционной деятельности при выпуске инновационной серийной продукции:

- **Концентрация** на выпуске определенного класса литейной продукции.
- **Модернизация** производства: изменение литейной технологии.

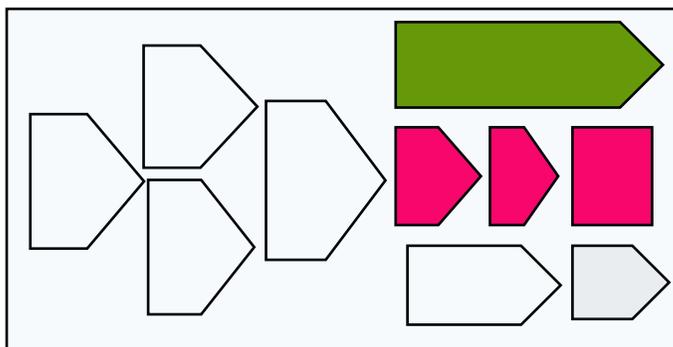
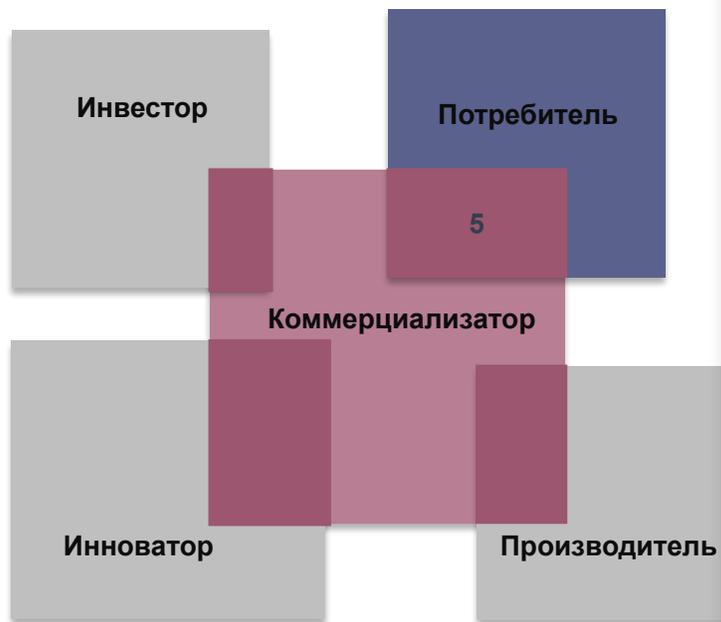
Формула работы без конкуренции

$$\text{Цена} = \text{Себестоимость} + \text{Прибыль}$$

Формула работы в условиях конкуренции

$$\text{Себестоимость} = \text{Цена} - \text{Прибыль}$$

5. Коммерциализатор - Потребитель



**На данной стадии
Коммерциализатор должен:**

1. Провести на объектах потребителя технологические испытания ИП, для того чтобы доказать ее качественное превосходство перед СП.
2. Совместно с Потребителем оценить величину потребительского потенциала (ПП) от внедрения ИП.
3. Выявить и совместно с Потребителем устранить все заградительные барьеры, способные встать на пути внедрения инновационной продукции.



ВЫВОДЫ

- 1. УВЕЛИЧИВАЙТЕ СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ
(ДЕЛОВЫЕ СВЯЗИ)**
- 2. СТРЕМИТЕСЬ К ИСТИННЫМ ЗНАНИЯМ**
- 3. ОВЛАДЕВАЙТЕ ВОСТРЕБОВАННЫМИ НАВЫКАМИ**
- 4. ОВЛАДЕВАЙТЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИМИ НАВЫКАМИ**
- 5. ИЗУЧАЙТЕ МАТЕМАТИКУ**
- 6. ИЗУЧАЙТЕ ИНОСТРАННЫЕ ЯЗЫКИ**
- 7. ИЗУЧАЙТЕ КУЛЬТУРЫ И РЕЛИГИИ**
- 8. УКРЕПЛЯЙТЕ ТЕЛО И ДУХ**



ТРИ ЦЕННЫХ СОВЕТА

- 1. Ларош Фуко: «Часто, чтобы воспользоваться советом, нужно столько же ума, чтобы его дать»**
- 2. Хвали бесплатно, критикуй – за деньги**
- 3. Китайская мудрость:
«ЕСТЬ ТРИ ПУТИ К МУДРОСТИ:
ПЕРВЫЙ САМЫЙ ГОРЬКИЙ – ПУТЬ ОПЫТА,
ВТОРОЙ САМЫЙ БЛАГОРОДНЫЙ – ПУТЬ
РАЗМЫШЛЕНИЙ,
ТРЕТИЙ САМЫЙ ЛЕГКИЙ – ПУТЬ ПОДРАЖАНИЯ»**



РАНХиГС

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ



**ВЫСШАЯ ШКОЛА
КОРПОРАТИВНОГО
УПРАВЛЕНИЯ**

ВШКУ – Высшая школа корпоративного управления

Программы бакалавриата по направлению «Торговое дело»	<ul style="list-style-type: none">• Международная коммерция• Логистика в торговой деятельности• Управление финансами во внешнеторговой деятельности – НОВАЯ ПРОГРАММА 2019 ГОДА!
Вступительные испытания ЕГЭ	<ul style="list-style-type: none">• математика (профильная)• иностранный язык• русский язык
Проходной балл на бюджет в 2018 г.	261
Стоимость обучения на 2018 г.	Наличие бюджетных мест: 10 <ul style="list-style-type: none">• Очная форма – 290 000 руб. в год
КОНТАКТЫ: +7 (495) 937-02-99 (доб. 110) , сайт: www.emba.ranepa.ru	