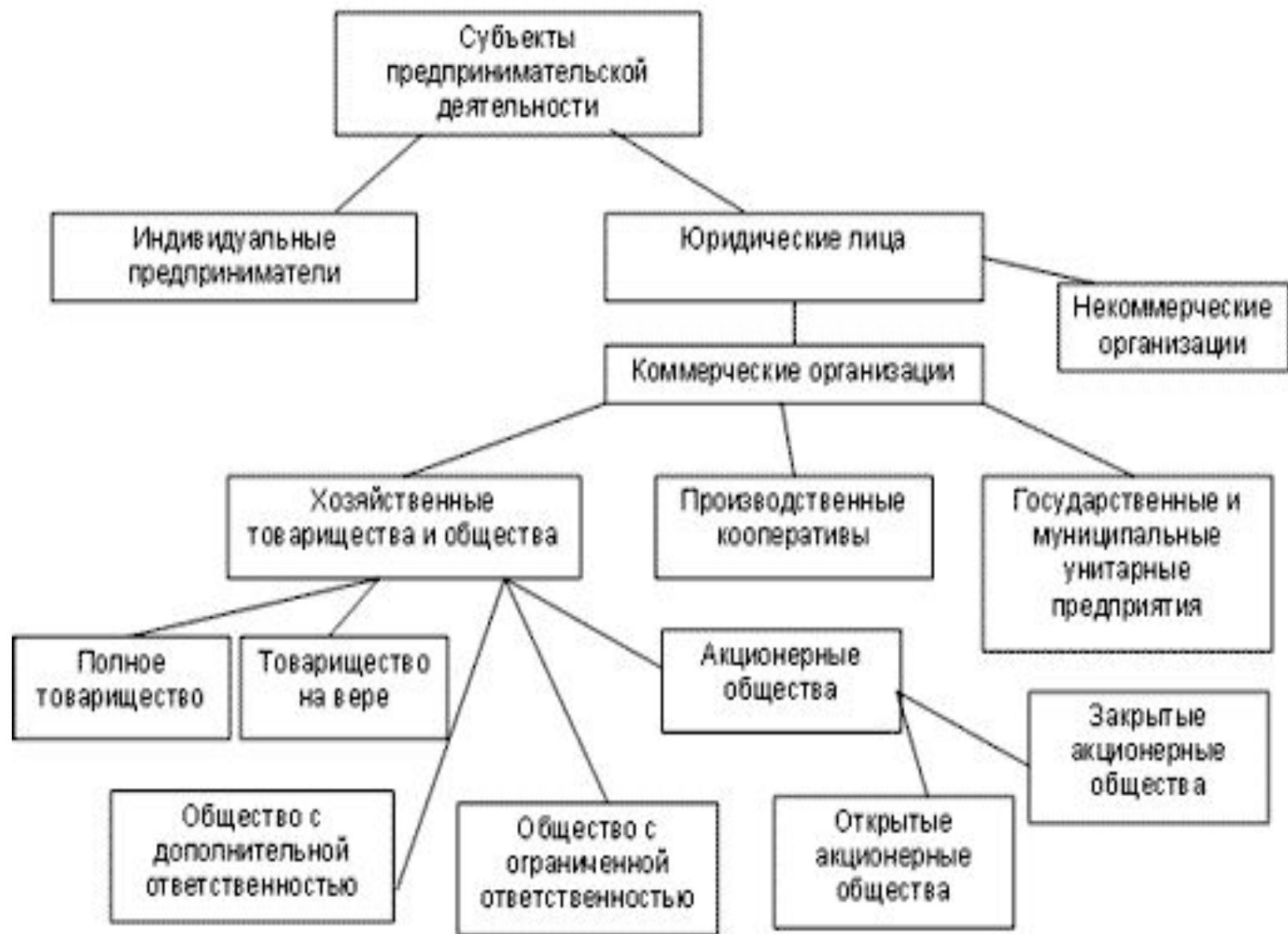


- **Предпринимательство** — самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке  
*(Гражданский Кодекс РФ)*
- **Предпринимательство** - самостоятельная, инициативная, осуществляемая в конкурентной среде, на свой риск деятельность по владению и управлению бизнесом, направленная на создание новых благ и ценностей - производство и продажу товаров, выполнение работ, оказание услуг посредством использования ресурсов в рамках действующего законодательства

# цели предпринимательской деятельности

- ▶ получение прибыли от вложенных ресурсов;
- ▶ удовлетворение спроса общества.
- ▶ накопление денежных средств;
- ▶ улучшение социальных условий сотрудникам организации;
- ▶ оптимизация спроса покупателей;
- ▶ оказание помощи в улучшении этических и моральных норм общества, улучшение культуры потребления и т.д.

- ▶ **Предпринимательская среда** - это сложившаяся в стране благоприятная социально-экономическая, политическая, гражданско-правовая ситуация, обеспечивающая экономическую свободу дееспособным гражданам для занятия предпринимательской деятельностью, направленной на удовлетворение потребностей всех субъектов рыночной экономики



# Функции предпринимательской деятельности

- ▶ **Социальная**
- ▶ **Созидательная**
- ▶ **Организаторская**
- ▶ **Новаторская**

# Факторы Внешней среды

- экономическое положение в стране и регионах
- развитая система товарно-денежных отношений
- наличие определенной экономической среды, рыночного пространства
- относительная обособленность предпринимателей
- правовая среда
- наличие в достаточном количестве природных ресурсов, демографическая ситуация в стране и регионах
- научно-техническая, технологическая среда.
- благоприятный моральный и психологический климат в обществе

# Факторы Внутренней среды

- наличие необходимого объема собственного капитала, источники заемных средств
- выбор предмета деятельности
- правильный выбор организационной формы
- подбор команды партнеров
- разработка обоснованного бизнес-плана;
- знание рынка
- разработка стратегии фирмы.
- соблюдение законов и нормативных актов
- организационно-технологическая структура фирмы
- благоприятный моральный климат
- и др.

# Основные качества предпринимателя

<b>Качество</b>
<b>Честность</b>
<b>Инициативность</b>
<b>Коммуникабельность</b>
<b>Самостоятельность</b>
<b>Настойчивость</b>
<b>Самообладание</b>
<b>Наблюдательность</b>
<b>Лидерство</b>
<b>Ответственность</b>

<b>Сообразительность</b>
<b>Организованность</b>
<b>Работоспособность</b>
<b>Любовь к делу:</b>
<b>Решительность:</b>
<b>Креативность:</b>
<b>Находчивость:</b>
<b>Общительность:</b>
<b>Самоотдача:</b>

**Умение предугадывать**

<b>Гибкость:</b>
<b>Смелость:</b>



# Общая схема предпринимательской деятельности

1. Зарождение предпринимательской идеи.
2. Первая экспертная оценка идеи.
3. Получение рыночной информации (выявление соотношения между спросом и предложением, определение цены).
4. Расчёты затрат на осуществление идеи.
5. Экспертная оценка 3 и 4 этапов.
6. Принятие предпринимательского решения. Подготовка к практической реализации идеи.

- ▶ **Особенности предпринимательской идеи :**
- ▶ без ее наличия предпринимательская деятельность вообще не возможна;
- ▶ любой функционирующий предприниматель в своей деятельности не может избежать процесса накопления, отбора и сравнительного анализа предпринимательских идей.
- ▶ **Предпринимательская идея представляет собой выявленный возможный интерес производителя, имеющий видимые очертания какой-либо конкретной экономической формы**

- ▶ **Предпринимательская идея** это выявленный возможный интерес производителя, имеющий видимые очертания какой-либо конкретной экономической формы

**Предпринимательская идея** - это отражение в сознании предпринимателя присущего потребителю желания иметь тот или иной товар, который будет произведен предпринимателем.

- **Конкуренция** — экономический процесс взаимодействия, взаимосвязи и борьбы между выступающими на рынке предприятиями в целях обеспечения лучших возможностей сбыта своей продукции, удовлетворения разнообразных потребностей покупателей.

### **Функции конкуренции:**

выявление или установление рыночной стоимости товара;

выравнивание индивидуальных стоимостей и распределение прибыли в зависимости от различных затрат труда;

# Виды конкуренции

## 1. по масштабам развития

- ▶ индивидуальная
- ▶ местная
- ▶ отраслевая
- ▶ межотраслевая
- ▶ национальная
- ▶ глобальная

## 2. по характеру развития

- ▶ свободная
- ▶ регулируемая
- ▶ ценовая
- ▶ неценовая.

## 3. в зависимости от выполнения

предпосылок

конкурентного

равновесия рынка

- совершенная
- несовершенная
- чистая
- олигополистическая
- монополистическая

## Схема процесс принятия решения предпринимателем:

1. первая экспертная оценка идеи самим предпринимателем;
2. сбор информации о ситуации на рынке для оценки идеи;
3. проведение предпринимательских расчетов с целью выявления объектов спроса и предложения;
4. вторая экспертная оценка привлеченными специалистами;
5. принятие решения предпринимателем

# Логика действий предпринимателя по отбору предпринимательской деятельности

1. **Предприниматель**
2. **Зарождение предпринимательской идеи**
3. **Оценка идеи, реальности её воплощения в практику**
4. **Попытка перенесения идеи в практическую плоскость с учётом ситуации на рынке**
5. **Проведение предпринимательских расчётов с целью выявления возможного эффекта**
6. **Экспертная оценка полученной информации о результатах предпринимательских расчётов**
7. **Принятие эффективного предпринимательского решения**





# Этапы реализация принятой идеи

- ▶ бизнес-планирование,;
- ▶ привлечение заемных денежных средств и партнеров (участников);
- ▶ государственная регистрация собственной фирмы;
- ▶ организационно-техническая подготовка фирмы к производству товаров (услуг);
- ▶ управление функционирующей фирмой и партнерскими связями.

# Домашнее задание № 1

## «Предпринимательская идея»

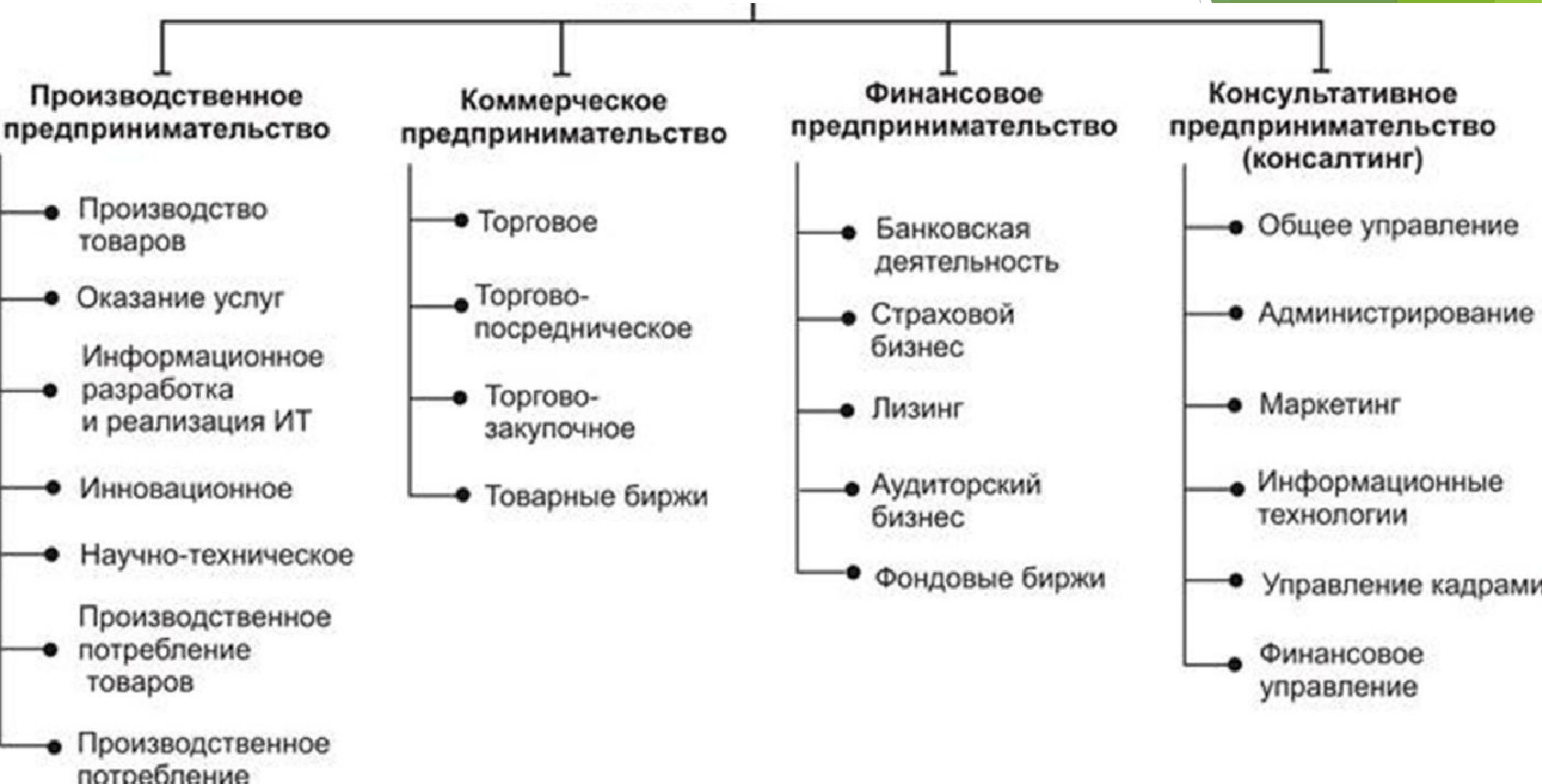
- ▶ Разработать 10 предпринимательских идей и оформить их в виде таблицы:

№	Идея	Описание сути идеи	Ресурсы (какие ресурсы нужны для осуществления идеи)	Описание источника ресурсов (откуда планируете получить)
1				
2				
3				
...				
8				
9				

## Этапы реализации принятой идеи

- ▶ - бизнес-планирование - ;
- ▶ - привлечение заёмных денежных средств и партнёров (участников);
- ▶ - государственная регистрация собственной фирмы (предприятия) :
  - ▶ - определение состава учредителей и разработка учредительных документов;
  - ▶ - заключение учредителями договора о создании и деятельности фирмы;
  - ▶ - утверждение устава фирмы и оформление протокола № 1 учредителей (участников) фирмы о назначении директора и других руководителей;
  - ▶ - открытие временного счёта в банке;
  - ▶ - регистрация фирмы в филиале регистрационной палаты по месту нахождения фирмы и включение фирмы в государственный реестр;
  - ▶ - внесение участниками фирмы своих вкладов в банк и открытие постоянного расчётного счёта в банке;
  - ▶ - регистрация предприятия в районной налоговой инспекции;
  - ▶ - получение разрешения на изготовление круглой печати и углового штампа;
  - ▶ - организационно-техническая подготовка фирмы к производству товаров (услуг);
- ▶ - управление функционирующей фирмой и партнёрскими связями.

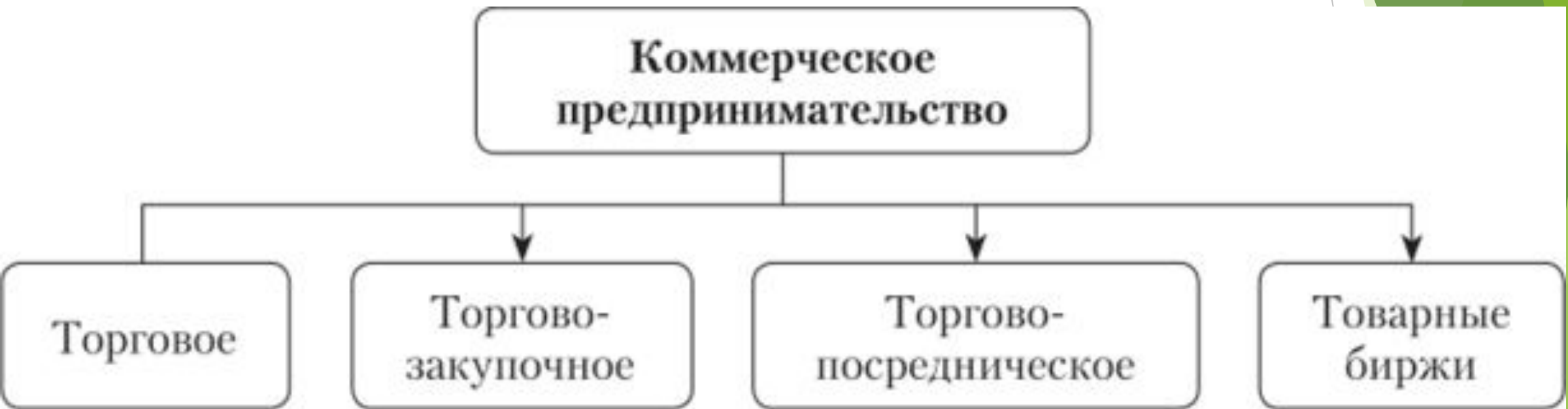
# Виды предпринимательства



# Виды предпринимательства



# Виды предпринимательства



# Виды предпринимательства



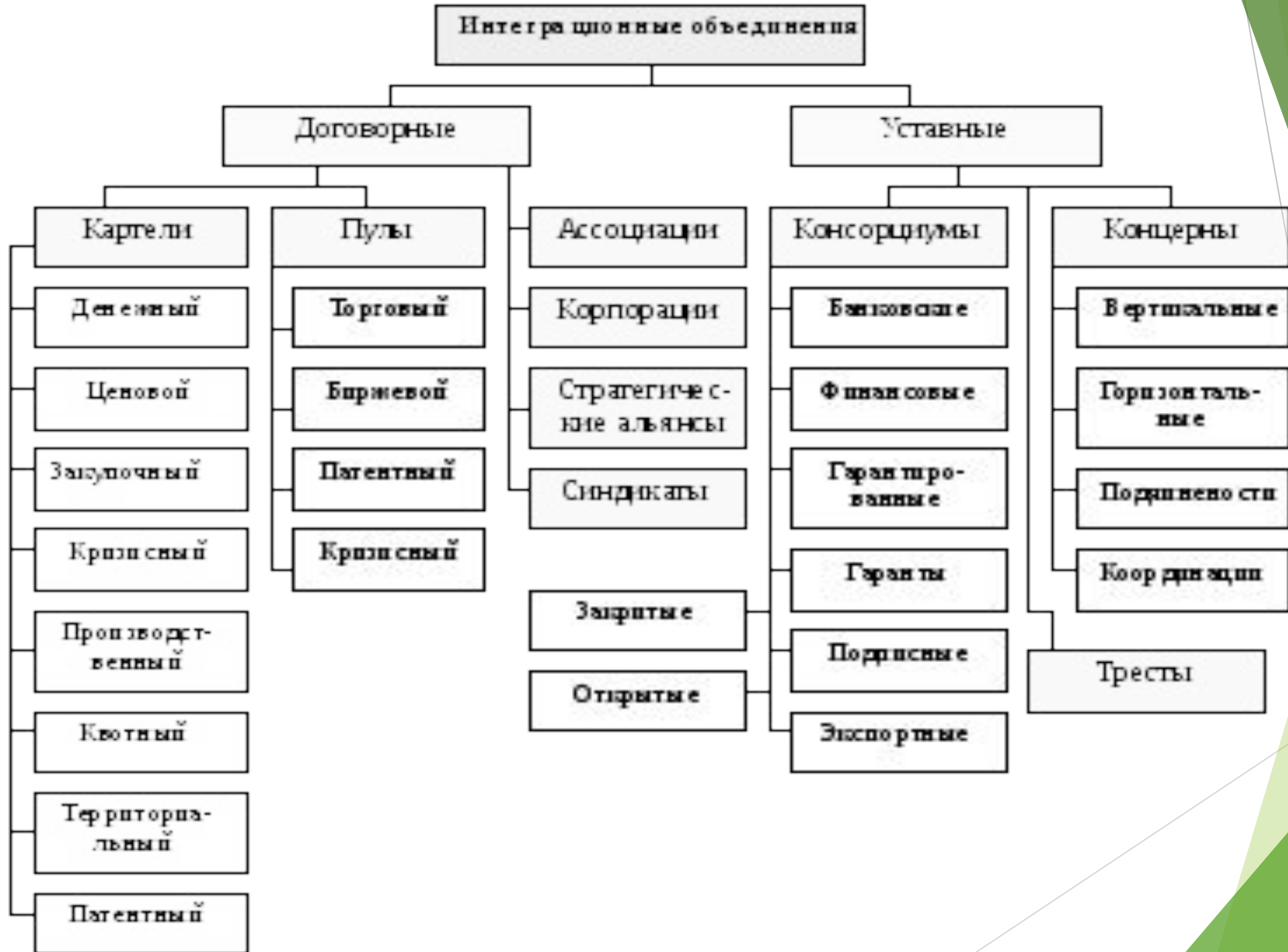
# Виды предпринимательства





# Основные формы интеграции предприятий

<b>Форма интеграции</b>	<b>Возможность</b>
<i>Слияние и поглощение путем покупки организации или контрольного пакета акций</i>	Предусматривает интеграцию и долгосрочный плановый горизонт
<i>Создание совместного предприятия</i>	Ограничивает риск инвестора одним, отдельно взятым проектом
<i>Создание стратегического альянса или заключение контрактов</i>	Можно разорвать отношения при смене обстоятельств (конъюнктуры рынка, финансового состояния организации и т.д.)



# Интрапренерство

## Дух предпринимательства

Основные ценности:  
- новаторство  
- динамизм, развитие

Стимулирование творчества сотрудников

Культура организационная:  
- создание условий для творческого труда

## Механизм предпринимательства

Наличие ресурсов для предпринимательства

Возможности создания предпринимательской структуры

Организационные формы взаимодействия, учитывающие общие интересы базового предприятия и интрапренера





## Необходимая информация для подготовки пакета документов:

Название;

Юридический адрес;

Количество учредителей и их паспортные данные;

Размер уставного капитала (минимум 10 000 руб.);

Распределение долей уставного капитала между учредителями;

Виды экономической деятельности ОКВЭД (чем будет заниматься фирма);

Генеральный директор (это может быть и не учредитель);

Система налогообложения.

# Учредительные документы

- . Устав ООО – оформляется в двух экземплярах.
- . Квитанция на оплату государственной пошлины за регистрацию юридического лица (можно оплатить на месте, оплаченную квитанцию необходимо подкрепить к верхнему краю первого листа заявления Р11001)
- . Заявление о государственной регистрации юридического лица при создании по форме Р11001;
- . Решение единственного учредителя о создании ООО или  
Протокол собрания участников.
- . Договор об учреждении (создании) ООО (если участников больше одного).
- . Копия свидетельства о праве собственности на помещение;
- . Гарантийное письмо от собственника помещения (если помещение принадлежит не Вам).

- ▶ **Бизнес-план** (англ. *business-plan*) – план осуществления бизнес-операций, действий фирмы, содержащая сведения о фирме, товаре, его производстве, рынках сбыта, маркетинге, организации операций и их эффективности.
- ▶ **Бизнес-планирование** – это определение целей и путей их достижения, посредством каких-либо намеченных и разработанных программ действий, которые в процессе реализации могут корректироваться в соответствии с изменившимися обстоятельствами.



# Бизнес-план

Бизнес-план — это плановый документ, который содержит основную информацию об организации, форме собственности, дате образования, учредителях, видах деятельности, ассортименте производимой продукции. В нем представлено описание производственной, экономической, финансовой деятельности, используемых инструментов ценовой и маркетинговой политики, приведены расчетные плановые показатели.

# Виды Бизнес-плана

- ▶ **Производственный бизнес-план.**
- ▶ **Инвестиционный бизнес-план.**
- ▶ **План финансового оздоровления.**

# Бизнес-план

Менеджеры

Уяснение идеи

Создание команды

Практический анализ

Помощь в получении денег

Повышение качества менеджмента

Акционеры

Оценка возможностей

Установление и отслеживание целей и задач

Определение потребности в деньгах

Анализ рыночной ситуации

Кредитор

Оценка риска и ликвидности

Оценка качества управления

Развитие финансовых и кредитных услуг

Партнеры по бизнесу

Оценка надежности, привлекательности и развития сотрудничества

Оценка возможности сотрудничества

Изучение конкурентов, определение форм и уровня конкуренции

# Общая структура бизнес-плана

- ▶ 1) Титульный Лист;
- ▶ 2) Аннотация;
- ▶ 3) Меморандум о конфиденциальности;
- ▶ 4) Оглавление;

# Основные разделы

- ▶ 1) Резюме;
- ▶ 2) История бизнеса организации (описание отрасли);
- ▶ 3) Характеристика объекта бизнеса организации;
- ▶ 4) Анализ бизнес-среды организации;
- ▶ 5) План маркетинга;
- ▶ 6) Производственный план;
- ▶ 7) Организационный план;
- ▶ 8) Финансовый план;
- ▶ 9) Оценка и страхование риска;
- ▶ 10) Приложения.

## Классификация накладных расходов



# Домашнее задание №4

1. Резюме;
2. План маркетинга;
3. Производственный план;
4. Организационный план;
5. Финансовый план;
6. Приложения.

▶ **Бизнес-процесс** - это определенная последовательность простых действий, которые преобразуют ресурсы в полезный конечный продукт. -

▶ **Бизнес-процесс** — это совокупность взаимосвязанных мероприятий или задач, направленных на создание определенного продукта или услуги для потребителей. Для наглядности бизнес-процессы визуализируют при помощи блок-схемы бизнес-процессов.



# Виды бизнес-процессов:

- ▶ **Управляющие**
- ▶ **Операционные**
- ▶ **Поддерживающие**
- ▶ **Внешние**
- ▶ **Внутренние**

**Бизнес процесс** это цепочка действий которая выполняется в определенном порядке.

▶ Бизнес процесс имеет начало и окончание.

▶ В основе бизнес процесса лежит цель удовлетворения потребности клиента. Для этого производится продукт, который использует клиент процесса.

▶ Если продукт никто не использует - процесс не имеет смысла.

▶ Для производства, бизнес процесс использует ресурсы, которые получаются от поставщиков бизнес процесса.

▶ Владелец бизнес процесса несет всю ответственность за его ход, результаты и удовлетворенность клиента. Владелец должен быть обязательно!

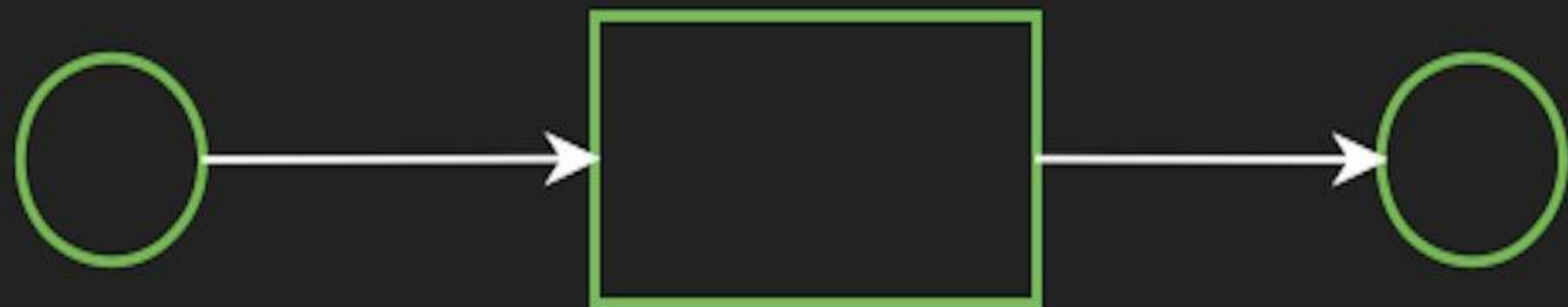
▶ Для управления процессом, необходимо измерять его показатели.

▶ Процесс должен многократно и устойчиво производить продукт с одинаковым качеством.

# Основные принципы бизнес-процессов

- ▶ принцип наличия входа (входов) и выхода (выходов) бизнес-процесса;
- ▶ принцип наличия поставщика бизнес-процесса;
- ▶ принцип наличия клиента бизнес-процесса;
- ▶ принцип наличия границ бизнес-процесса;
- ▶ принцип взаимодействия и взаимосвязи бизнес-процессов;
- ▶ принцип измеряемости и управляемости бизнес-процесса.

# Бизнес процесс



Мама, я хочу пускать  
мыльные пузыри!

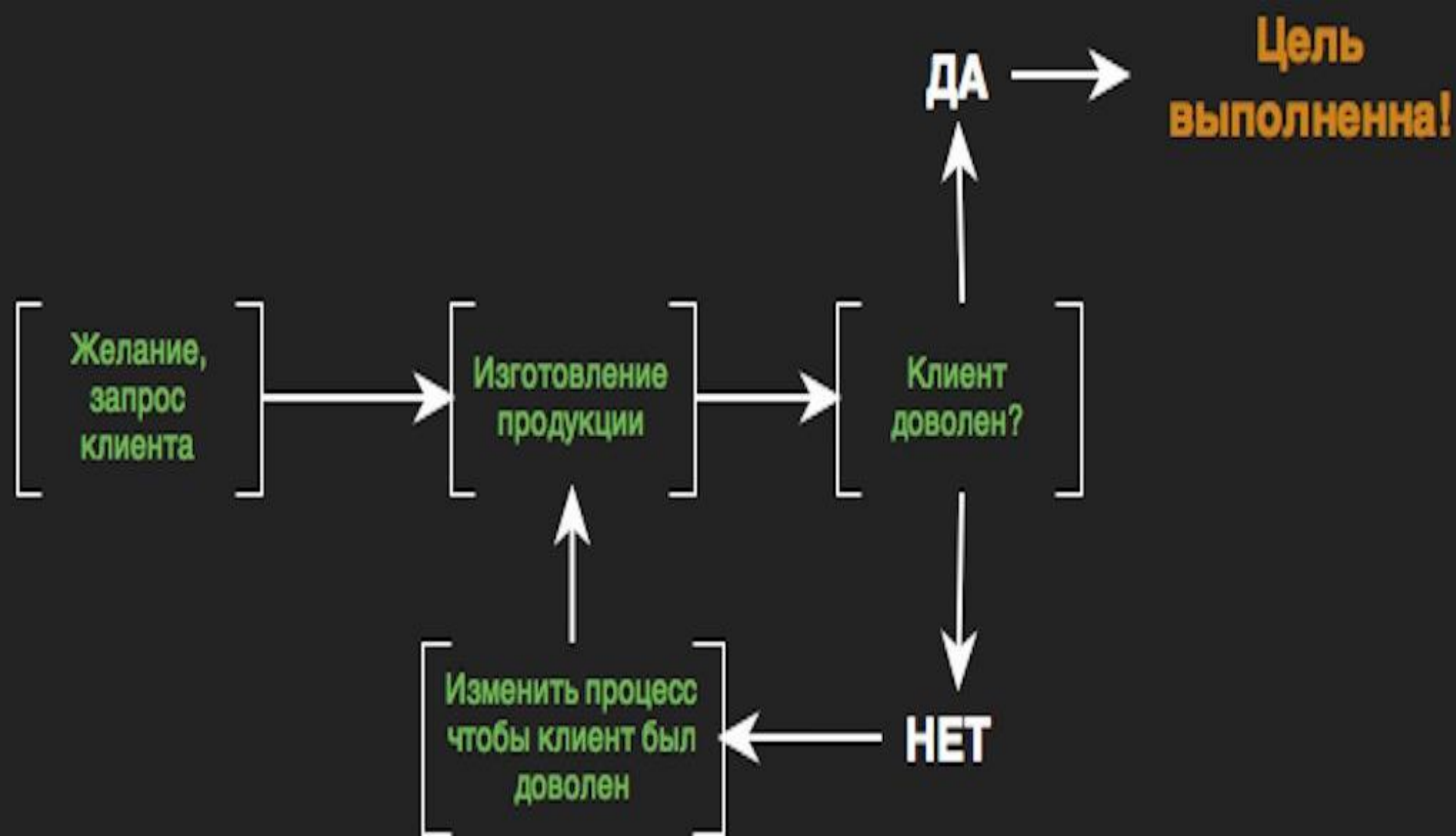
Хорошо Ваня, сейчас сделаю.

Держи сынок, все готово.

Начало  
бизнес  
процесса

Цепочка действий по  
изготовлению  
жидкости или  
Механизм реализации

Окончание  
бизнес  
процесса



**Бизнес-модель** — концептуальное описание предпринимательской деятельности. (Википедия)

**Бизнес-модель** – это новый инструмент проектирования и планирования бизнес-процессов. Они направлены на поиск наиболее эффективных решений в извлечении прибыли.

**Бизнес-модель** это особая концепция компании, направленная на получение дохода. Данное понятие включает в себя ряд ценностей, которые конкретная организация может предложить своим клиентам.

**Бизнес-модель** – это потенциал предприятия, его коммерческие партнёры, необходимые для того, чтобы создать, продвинуть и доставить продукт целевой аудитории; взаимоотношения с потребителями и вложения, необходимые для формирования устойчивого потока дохода.



Ключевые виды деятельности

Ключевые партнеры



Ключевые ресурсы



Ценностные предложения



Каналы сбыта



Взаимоотношения с клиентами



Потребительские сегменты



Структура издержек

Потоки поступления доходов

**Стратегия** — общий, недетализированный план какой-либо деятельности, охватывающий длительный период времени, способ достижения сложной цели

**Стратегия** - интегрированная модель действий, предназначенных для достижения целей предприятия. Это конкретный долгосрочный план достижения некоторой цели, а выработка стратегии – это процесс нахождения некоторой цели и составление долгосрочного плана.

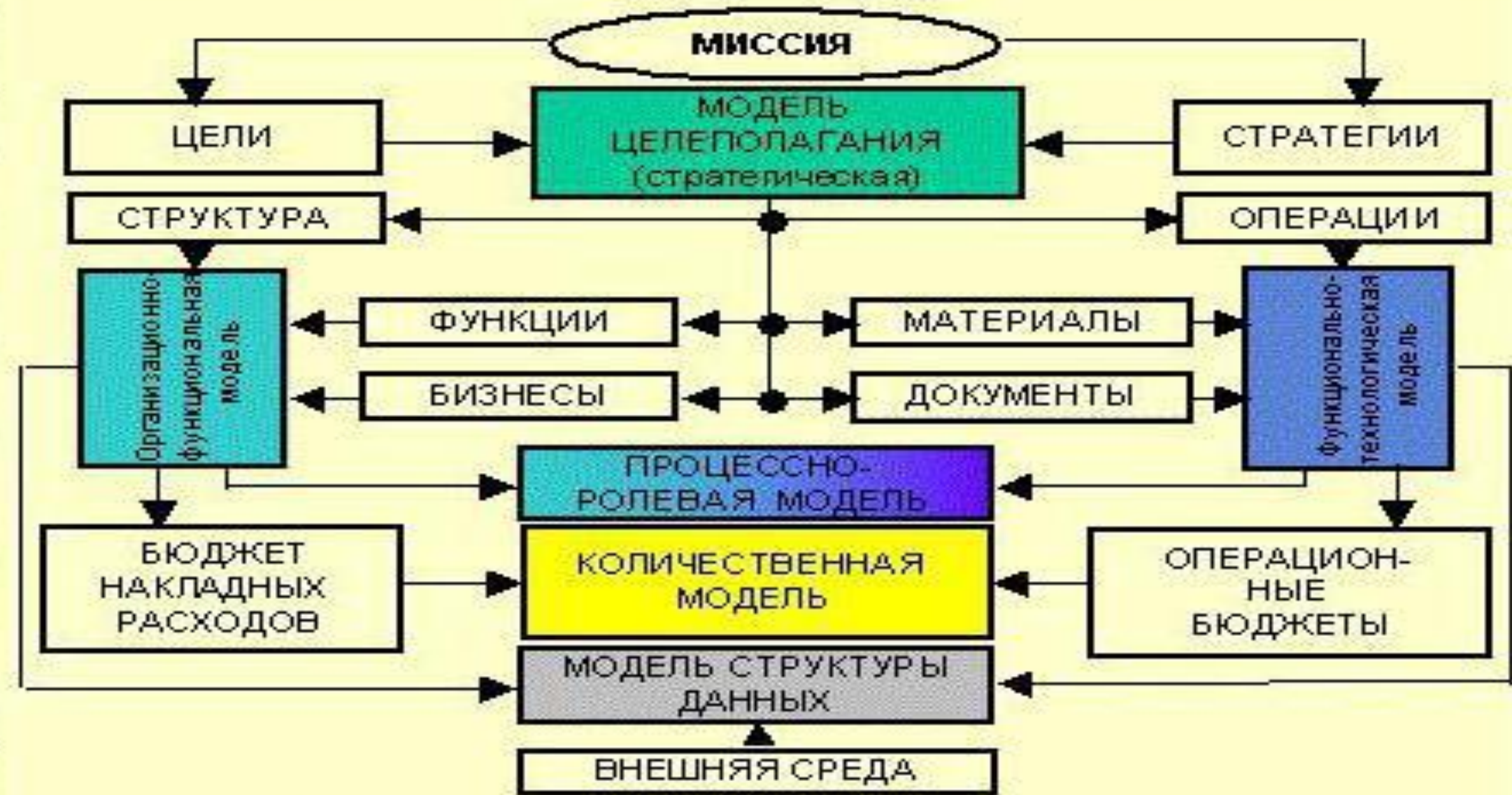
**Стратегия** – образ действий в виде взаимосвязанного комплекса управленческих решений, обеспечивающих достижение поставленных целей. долгосрочное качественно определенное направление развития предприятия, касающееся сферы, средств и формы ее деятельности, системы внутрипроизводственных отношений, а также позиций предприятия в окружающей среде

**Стратегия** : анализ внешней и внутренней среды компании и формулирование долгосрочных целей.



**Бизнес-модель организации включает составляющие:**

- организационно-штатная структура,
- ресурсы,
- бизнес-процесс,
- функции организации,
- корпоративная стратегия
- произведенные товары и услуги.



**Полная бизнес-модель компании**

# Этапы построения бизнес-модели

- ▶ - Мобилизация
- ▶ - Понимание
- ▶ - Дизайн
- ▶ - Применение
- ▶ - Управление

# Модель Бланка-Дорфа





# Канва бизнес-модели

Александра Остервальдера и Ива Пинье

Ключевые партнёры

Ключевые процессы

Ключевые ресурсы

Ценностное предложение

Технологии клиентских отношений

Каналы продвижения

Целевые группы потребителей

Структура затрат

Потоки доходов

Alexander Osterwalder & Yves Pigneur

Ремесло бизнес-моделирования - BizModelGU.RU

# Канва бизнес-модели «бережливого» стартапа

Эша Маурья



Lean Canvas - Ash Maurya

# Модель Джонсона

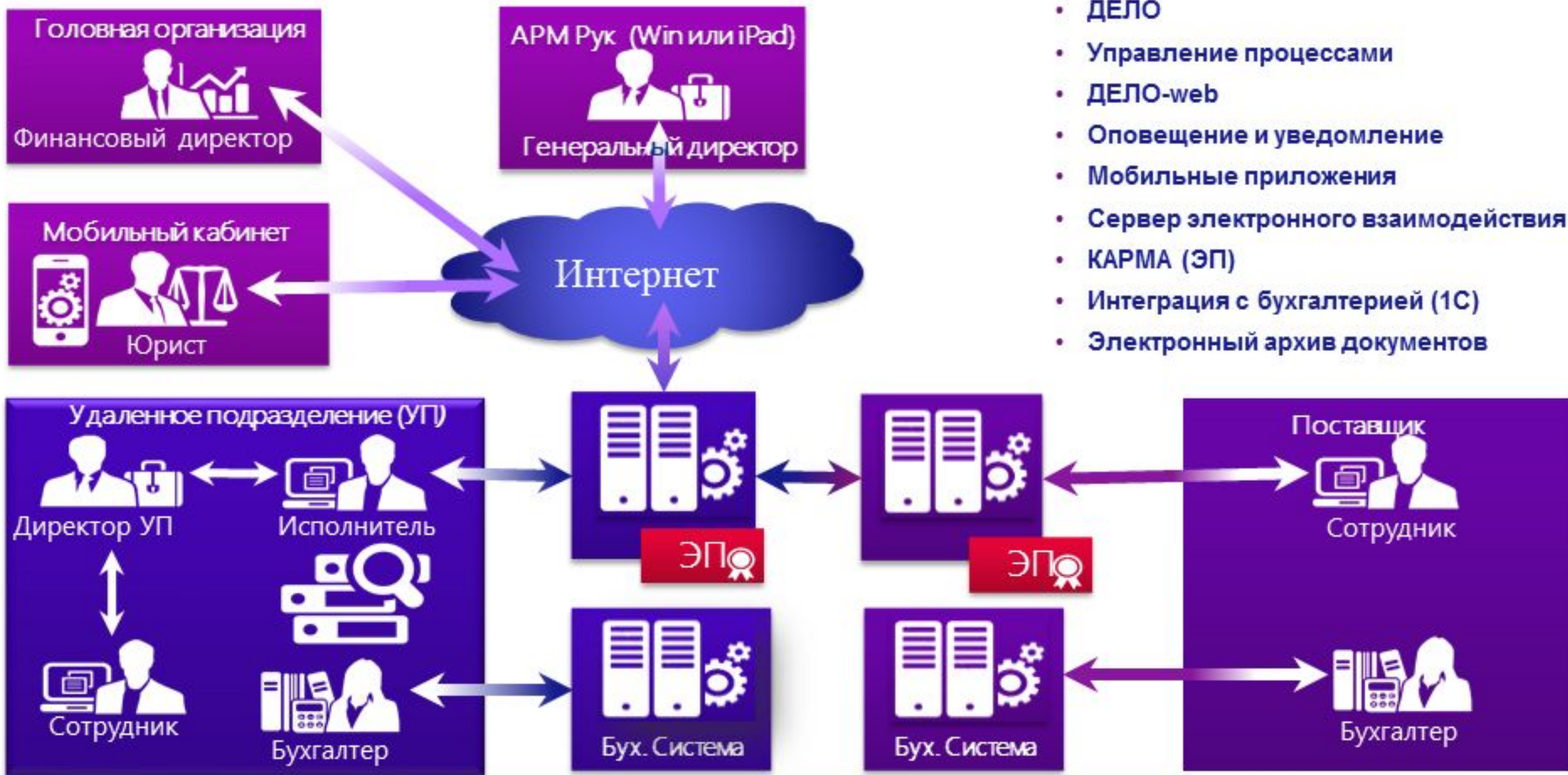


# Пример моделирования бизнес-процесса «Прием специалиста в штат»





# Пример бизнес-процесса



# Пример бизнес-процесса





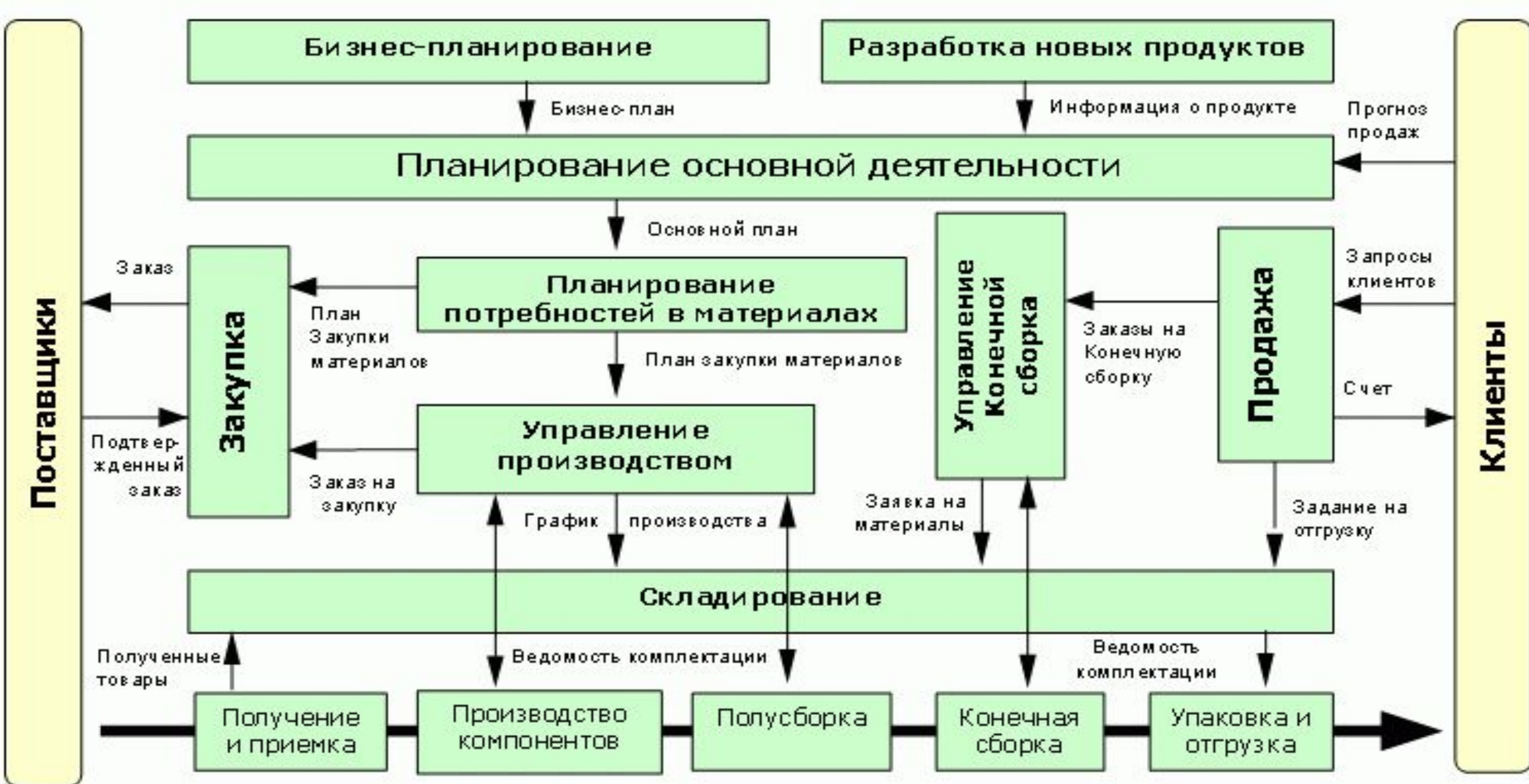
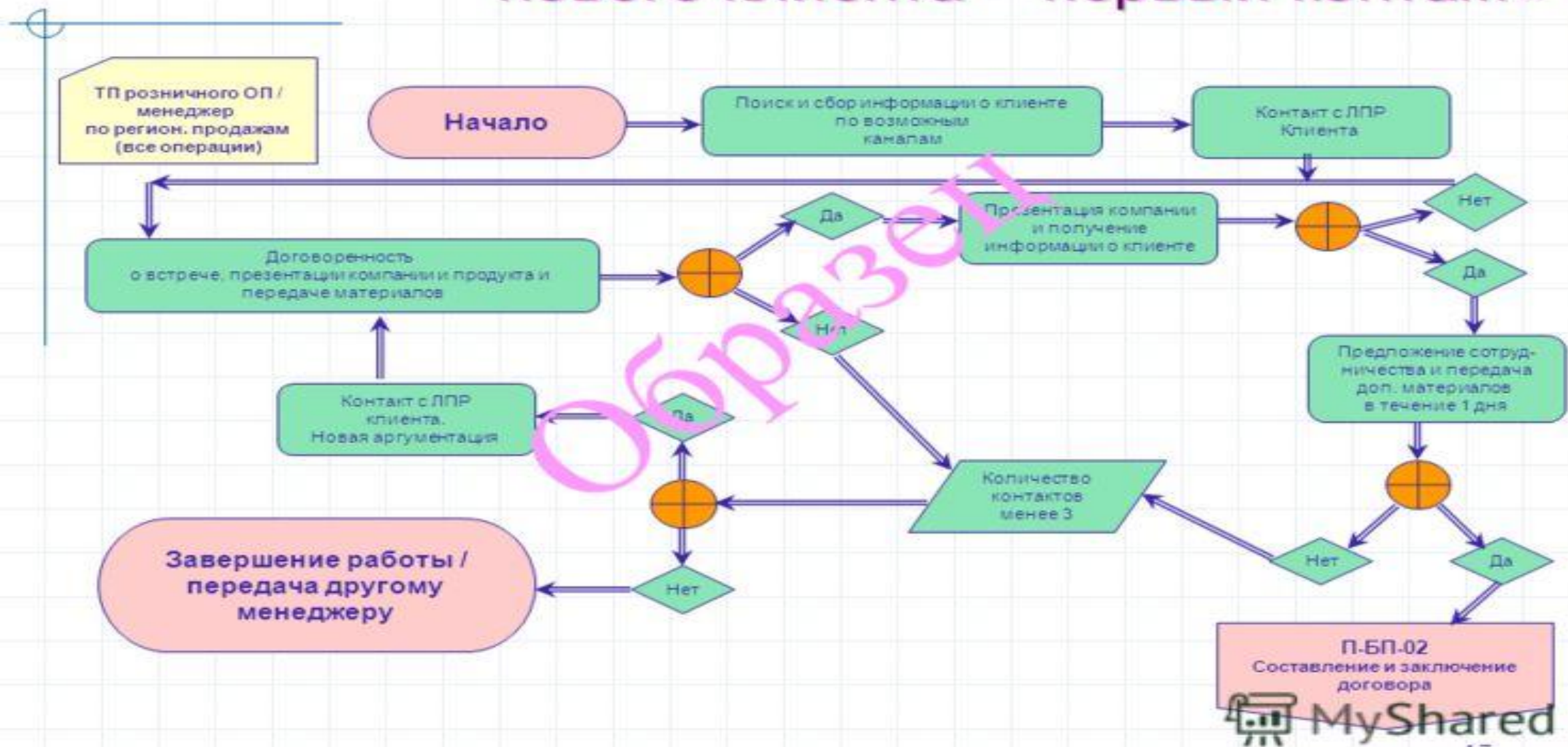


Рис. 8. Пример сети бизнес-процессов

# Пример бизнес-процесса «Поиск нового клиента – первый контакт»

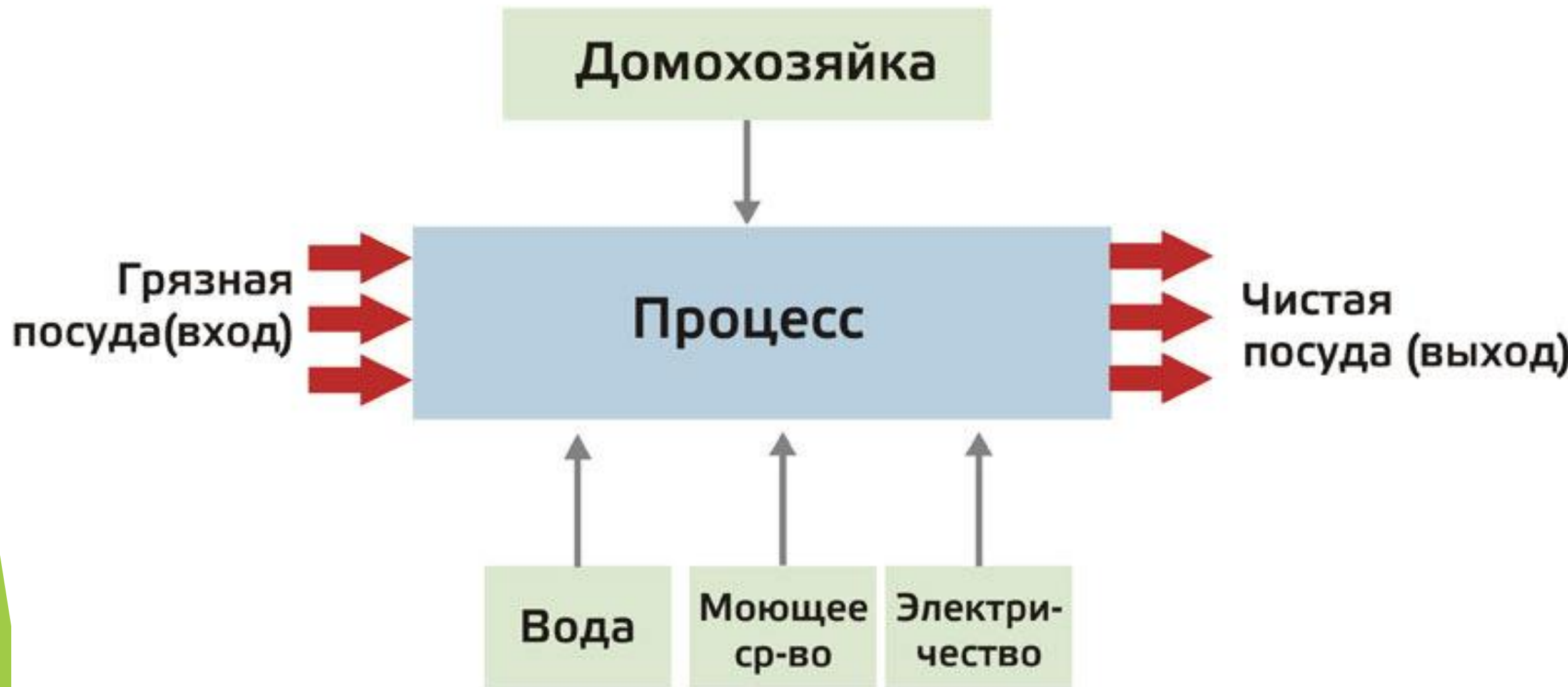


# Пример моделирования бизнес-процесса «Увольнение сотрудника»





# Посудомоечная машина



# Домашнее задание 5

**Нарисовать схему бизнес-процесса,  
пояснить ее:**

- где осуществляется/ применяется этот бизнес-процесс**
- кто возможные участники**
- какие возможные ресурсы**
- какие возможные документы**

# Пример

