

ОСНОВЫ предпринимательской деятельности

Светлана Михайловна Бельмас

- Ст. преподаватель кафедры «Менеджмент и маркетинг» Гуманитарного факультета ПНИПУ,
- Зав.отделением «Прикладная информатика в экономике» ВШБЭ Гуманитарного факультета ПНИПУ,
- Декан Факультета Информационных Технологий Института повышения квалификации - РМЦПК,
- Основатель Консалтинговой группы «Клевер»,
- Руководитель проекта «Воскресная компьютерная школа» и «Летний компьютерный лагерь»,
- Бизнес-тренер программы «Ты-предприниматель»



Дисциплина «**Основы предпринимательской деятельности**»

состоит из двух блоков:

Блок 1 – до смены расписания
предпринимательские

максимум 50 баллов

Блок 2 – после смены расписания
планирование

Предпринимательская
деятельность и

компетенции

Маркетинг и
бизнес-

максимум 50 баллов

Общие постулаты:

Предпринимательство – это не то что вы делаете, а то КАК вы это делаете. Это не профессия, а набор качеств личности (компетенций).

Мы будем говорить о:

- личности предпринимателя и предпринимательских компетенциях;
- о том, с какими видами деятельности он сталкивается;
- рассмотрим процесс предпринимательства от идеи до воплощения (создания бизнес-плана).



Предпринимательство (формальное определение)

– инициативная, самостоятельная хозяйственная деятельность людей, направленная на получение прибыли посредством организации и использования ресурсов в целях производства и реализации товара.

«Современная экономическая теория»

Определения предпринимательства:

Источник (год)	Определение
Knight (1921)	Получение прибыли, действуя в условиях неопределенности и риска.
Schumpeter (1934)	Реализация новых комбинаций организации фирмы – новых продуктов, новых услуг, новых источников сырья, новых методов производства, новых рынков, новых форм организации.
Hoselitz (1952)	Действие в условиях неопределенности... координирование производственных ресурсов... введение инноваций и предоставление капитала.
Cole (1959)	Целенаправленная деятельность с целью инициации и развития бизнеса, ориентированного на извлечение прибылей.
McClelland (1961)	Умеренное принятие риска.
Casson (1982)	Решения и оценки в управлении ограниченными ресурсами.
Gartner (1985)	Создание новых организаций.
Stevenson, Roberts & Grousbeck (1989)	Преследование благоприятной рыночной возможности безотносительно доступных в настоящий момент ресурсов.
Hart, Stevenson & Dial (1995)	Преследование благоприятной рыночной возможности безотносительно доступных в настоящий момент ресурсов, но с учетом предшествующих результатов выбора

Определения:

Предпринимательство

- поиск благоприятных рыночных возможностей безотносительно имеющихся в распоряжении в настоящий момент ресурсов

Бизнес

- форма организации деятельности, направленная на получение экономического эффекта (заработка)

Предприниматель

– мобилизатор ресурсов, распознающий и использующий **благоприятные рыночные возможности**, реализация которых **требует ресурсов больше**, чем есть в его распоряжении в текущий момент.

Современное бизнес-мышление:

- Опросы глав крупнейших мировых компаний показывают сдвиг мышления, в основе которого лежит **умение не столько сфокусироваться на решении имеющихся проблем, сколько распознавать потенциальные возможности**. При этом распознавать возможности нужно раньше, чем их смогут увидеть другие (конкуренты).

«Утренний тест»

- | | | |
|---|----|-----|
| 1. Когда я сталкиваюсь с проблемой, я уверен, что смогу ее решить | да | нет |
| 2. Я хотел бы быть финансово независимым и вознаграждаться за мои достижения | да | нет |
| 3. Я пробую реализовать новые и привлекательные возможности, даже если степень риска очень велика | да | нет |
| 4. Я предпочел бы достичь независимости и контролировать свою судьбу | да | нет |
| 5. Создать новую компанию важно для меня | да | нет |
| 6. Мой предшествующий опыт показал мне преимущества создания новых компаний | да | нет |
| 7. Начать новый бизнес является моей идеей | да | нет |
| 8. Я люблю работать в команде и готов проявить лидерские качества, если это необходимо | да | нет |
| 9. Мое окружение и семья всегда поддерживают меня во всех моих начинаниях | да | нет |
| 10. У меня достаточно навыков и связей в отрасли, в которой будет функционировать моя компания | да | нет |

Подсчитайте количество ответов «Да» и «Нет»

Результаты «Утреннего теста»

В случае если у Вас **7** и более ответов **«Да»**, то это позволяет надеяться, что Вы, возможно, готовы действовать как

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ

Образ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ меняется

Раньше	Сейчас
<ul style="list-style-type: none">○ Учредитель предприятия малого бизнеса○ Босс○ Действующий в одиночку ○ Замкнутый○ Полагающийся на свои силы○ Действующий интуитивно○ Моментальные решения○ Собственность преимущественно у мужчин	<ul style="list-style-type: none">○ Настоящий предприниматель○ Лидер○ «Нетвекер» (человек, формирующий деловые контакты путем неформального социального общения)○ Открытый○ Любознательный, пытливый○ Действующий согласно бизнес-плану○ Согласованные решения○ Смешанная (у мужчин и женщин) собственность

- Зачем становиться предпринимателем?

Что нужно человеку?

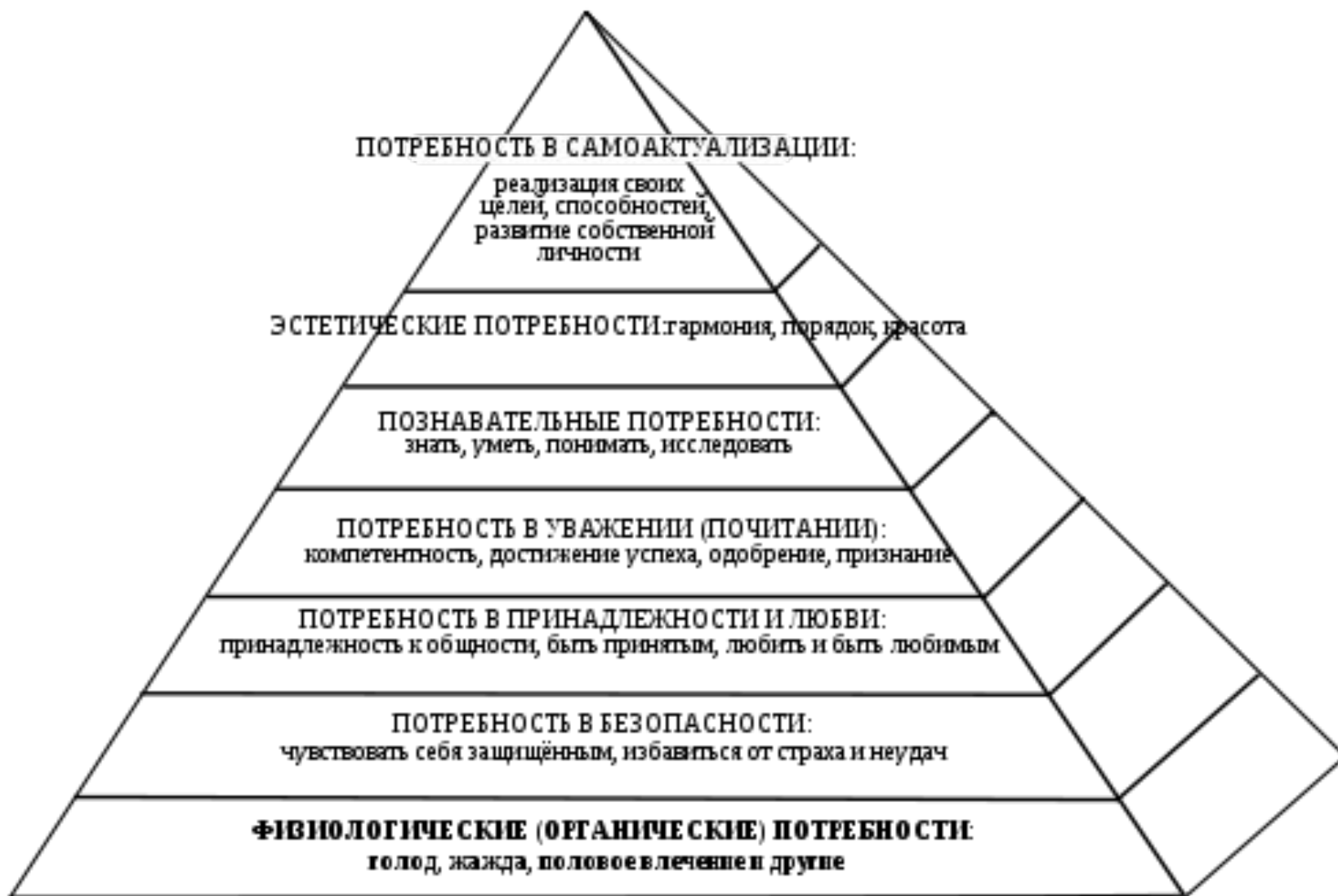
Пирамида потребностей — общеупотребительное название иерархической модели потребностей человека, представляющей собой упрощенное изложение идей американского психолога **Маслоу**.

Хотя Абрахам Маслоу никогда не рисовал никаких пирамид, он стал очень известен во всем мире именно благодаря «Пирамиде потребностей», введённой, для упрощённого изложения идеи иерархии потребностей впервые в немецкоязычной литературе 1970-х годов.



«Я совершенно убежден, что человек живет хлебом единым только в условиях, когда хлеба нет. Но что случается с человеческими стремлениями, когда хлеба вдоволь и желудок всегда полон? Появляются более высокие потребности, и именно они, а не физиологический голод, управляют нашим организмом. По мере удовлетворения одних потребностей возникают другие, все более и более высокие. Так постепенно, шаг за шагом человек приходит к потребности в саморазвитии — наивысшей из них».

Абрахам Маслоу
(Авраам Маслов),
основатель гуманистической психологии



Пирамида Маслоу показывает, в каком порядке человек в среднем удовлетворяет свои потребности. Хотя статистически диаграмма верна, бывают случаи, когда, например, потребность в признании для человека важнее потребности в любви.

Ключевые задачи

предпринимателя

1-ая группа (наиболее важные)

1. Видение благоприятной рыночной возможности
2. Принятие решений в ситуации неопределенности и высокого риска
3. Инициация нового проекта
4. Установление и поддержание социальных связей, контактов
5. Формирование и управление кросс-функциональной командой
6. Мобилизация материальных, финансовых, временных ресурсов
7. Реализация самостоятельной деятельности (независимо, под свою полную ответственность)
8. Осуществление деятельности в критических ситуациях: цейтнота, постоянных изменений, неудач, внешнего давления

Ключевые задачи предпринимателя

2-ая группа (менее важные)

9. Разработка стратегии развития проекта
10. Достижение поставленных целей проекта, несмотря на препятствия
11. Развитие бизнеса для повышения капитализации
12. Ведение переговоров
13. Ситуационное планирование ресурсов

Предпринимательские компетенции

Компетенции – личностные качества, способности и умения, позволяющие успешно существовать в профессии предпринимателя и реализовывать основные задачи деятельности.

Мыслительный блок	Инновативность	Проектное воображение	Решительность в ситуации неопределенности
Эмоционально-коммуникативный блок	Ведение переговоров	Контактность	Саморегуляция
Организационный блок	Ситуационное планирование	Лидерство	Автономность
Личностный блок	Ориентация на изменение и развитие	Целеустремленность	Инициативность

Предпринимательские компетенции

<p><i>Мыслительный блок</i></p>	<p><u>Иновативность (1)</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Креативность <input type="checkbox"/> Интуиция <input type="checkbox"/> Аналитичность <input type="checkbox"/> Гибкость и динамичность мышления 	<p><u>Проектное воображение (2)</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Стратегичность <input type="checkbox"/> Предусмотрительность <input type="checkbox"/> Проектирование 	<p><u>Решительность в ситуации неопределенности (3)</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Толерантность к неопределенности <input type="checkbox"/> Рисковость, авантюризм <input type="checkbox"/> Принятие решений
<p><i>Эмоционально-коммуникативный блок</i></p>	<p><u>Ведение переговоров (4)</u></p>	<p><u>Контактность (5)</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Коммуникабельность <input type="checkbox"/> Клиентоориентированность 	<p><u>Саморегуляция (6)</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Стрессоустойчивость <input type="checkbox"/> Работоспособность
<p><i>Организационный блок</i></p>	<p><u>Ситуационное планирование (7)</u></p>	<p><u>Лидерство</u> (управление командой) (8)</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Эмоциональное лидерство (влиятельность и проницательность) <input type="checkbox"/> Орг. лидерство 	<p><u>Автономность (9)</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Самостоятельность, независимость <input type="checkbox"/> Самоорганизация <input type="checkbox"/> Ответственность
<p><i>Личностный блок</i></p>	<p><u>Ориентация на изменение и развитие (10)</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Ориентация на развитие <input type="checkbox"/> Обучаемость <input type="checkbox"/> Адаптивность (гибкость поведения) <input type="checkbox"/> Рефлексивность 	<p><u>Целеустремленность (11)</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Настойчивость <input type="checkbox"/> Уверенность в себе <input type="checkbox"/> Ориентация на результат <input type="checkbox"/> Оптимизм <input type="checkbox"/> Перфекционизм 	<p><u>Инициативность (12)</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Проактивность <input type="checkbox"/> Амбициозность <input type="checkbox"/> Мотивация достижения <input type="checkbox"/> Конкурентность

Крестики-нолики (стратегия «Сотрудничество»)

Формирование «культуры возможностей» является важнейшим условием становления инновационного предпринимательства.

«Предпринимательство – это умение создавать что-то практически из ничего.

А потому это фундаментально творческий акт человеческой личности».

(Timmons, 1994)

ИННОВАЦИЯ И НОВШЕСТВО

Инновация – результат внедрения **новшества** с целью получения экономического, социального, экологического или другого вида эффектов.

Технологическая инновация – новый продукт / услуга, технология

Управленческая инновация – новая бизнес-модель/ бизнес-процесс

Новшество – оформленный результат исследований и разработок в какой-либо сфере деятельности.

Виды оформления **новшества**: патенты, товарные знаки, ноу-хау, открытия и т.д. .

Факторы стимулирующие создание ИННОВАЦИЙ

- Усиливается мировая конкуренция.
- Быстро меняющиеся потребности (needs).
- Быстрый (экспоненциальный) технологический прогресс.
- Укорачивается жизненный цикл продукта (product life cycle).

ИННОВАЦИИ для ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ – это ресурс, позволяющий повысить его конкурентоспособность

Пример применения инновационного продукта в быту:
новая более удобная крышка.



Пример применения инновационного продукта в быту: **Insect Blocker®**



- Технология защиты от насекомых Insect-Blocker™ - абсолютно безопасная пропитка, блокирующая насекомым доступ к человеку. Используются натуральные ингредиенты, не наносящие вреда, без запаха. Постоянная защита без повторного нанесения. Технология остается на 100% эффективной до 70 стирок.
- Всем известно, что Columbia – outdoor компания, но кроме этого, мы компания, разрабатывающая новые технологии. Наши инновации делают продукцию Columbia уникальной. Они представлены во всех линиях коллекции, тем самым выделяют бренд среди конкурентов. Наша семья технологий разрабатывалась только с одной главной мыслью в голове, с мыслью о Вас – нашем потребителе! Тепло, сухость, прохлада, защита – вот основные характеристики одежды. Мы сфокусировались на серьезных решениях для простого использования...

Откуда приходят ИННОВАЦИИ и последовательность реализации?

Постоянные изменения в **СОЦИАЛЬНОЙ, ЭКОНОМИЧЕСКОЙ и ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ** сферах
(Social, Economics, Technology Factors, **SET-Factors**)

Появление **НЕУДОВЛЕТВОРЕННОЙ ПОТРЕБНОСТИ** – отсутствие на рынке того, **ЧТО хотел бы, желал бы и в чем испытывал необходимость** потребитель
(Product Opportunity Gap)

Появление **ОКНА ВОЗМОЖНОСТЕЙ** (Window of Opportunity) для предпринимателя, которое может быть заполнено **НОВЫМИ ЭЛЕМЕНТАМИ СТОИМОСТИ** для потребителя (Value Opportunities)

Реализация предпринимателем своих **ВОЗМОЖНОСТЕЙ** (make a Solution), т.е. удовлетворение того, что потребитель **ЧТО хотел бы, желал бы и в чем испытывал необходимость**

Инновационный продукт/сервис — полезный и пригодный (useful), удобный и практичный (usable), желанный и приятный (desirable).

Предпринимательский процесс



Стоимость (Value) - это то, что покупатель готов оплачивать: высокая стоимость обеспечивается либо **более низкой ценой** по сравнению с ценой конкурента, либо **предоставлением уникальных выгод** (высокое качество, уникальные характеристики и т.д.), оправдывающих более высокую цену.

Характерные черты предпринимателя

- Своевременно распознавать возникающие благоприятные **ВОЗМОЖНОСТИ**.
- Умение мобилизовать **ресурсы** – финансовые, инновационные и человеческие.

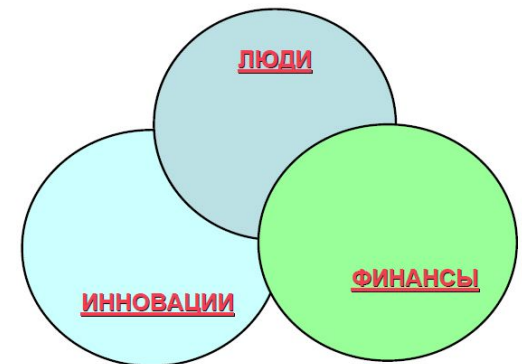
Ключевые ресурсы



Люди

- Способность решать трудные вопросы в критических ситуациях.
- Способность находить решения и воплощать их в жизнь.
- Способность управлять решением нескольких задач одновременно.
- Не опускать руки в случае неудач.
- Стремление много работать и не ожидать легких решений.
- Иметь хорошие навыки в принятии решений.
- Способность и готовность к обучению (приобретению знаний и выработке навыков).

Ключевые ресурсы



Аксиомы предпринимательства:

- **Предпринимательство** – это **УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ ПРОЦЕСС**.
- **Предпринимательство** – это «КОМАНДНЫЙ ВИД СПОРТА».
- **Предпринимательство** – это не только малый бизнес. Предпринимательский подход присущ крупным инновационным компаниям (*Google, Intel, 3M, General Electric и т.д.*).

Предпринимательская карьера

1. Собственник бизнеса (инвестор)
2. Глава бизнеса (основатель)
3. Серийный предприниматель
(стартапер) *Ричард Бренсон*
4. Внутренний предприниматель
(инновационный менеджер)

- Домашнее задание:
- Доклад – выступление на 10 минут с презентацией в программе PowerPoint на тему «Успешный опыт предпринимательства» об одном российском или зарубежном предпринимателе.
- Срок с 22 февраля по 22 марта.



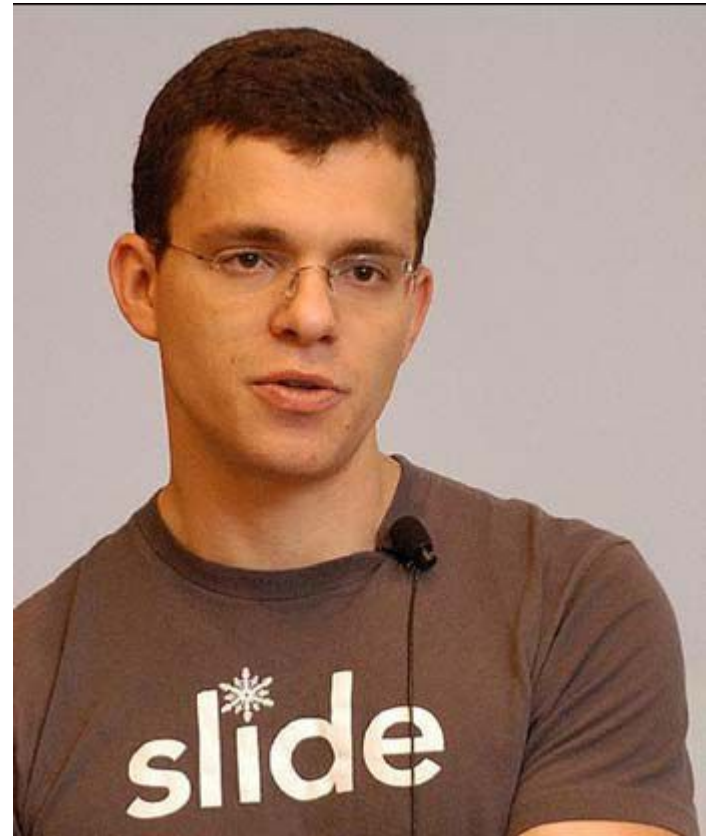
Larry Page и Sergey Brin, Google



Mark Zuckerberg



Pierre Omidyar, Ebay



Max Levchin, PayPal