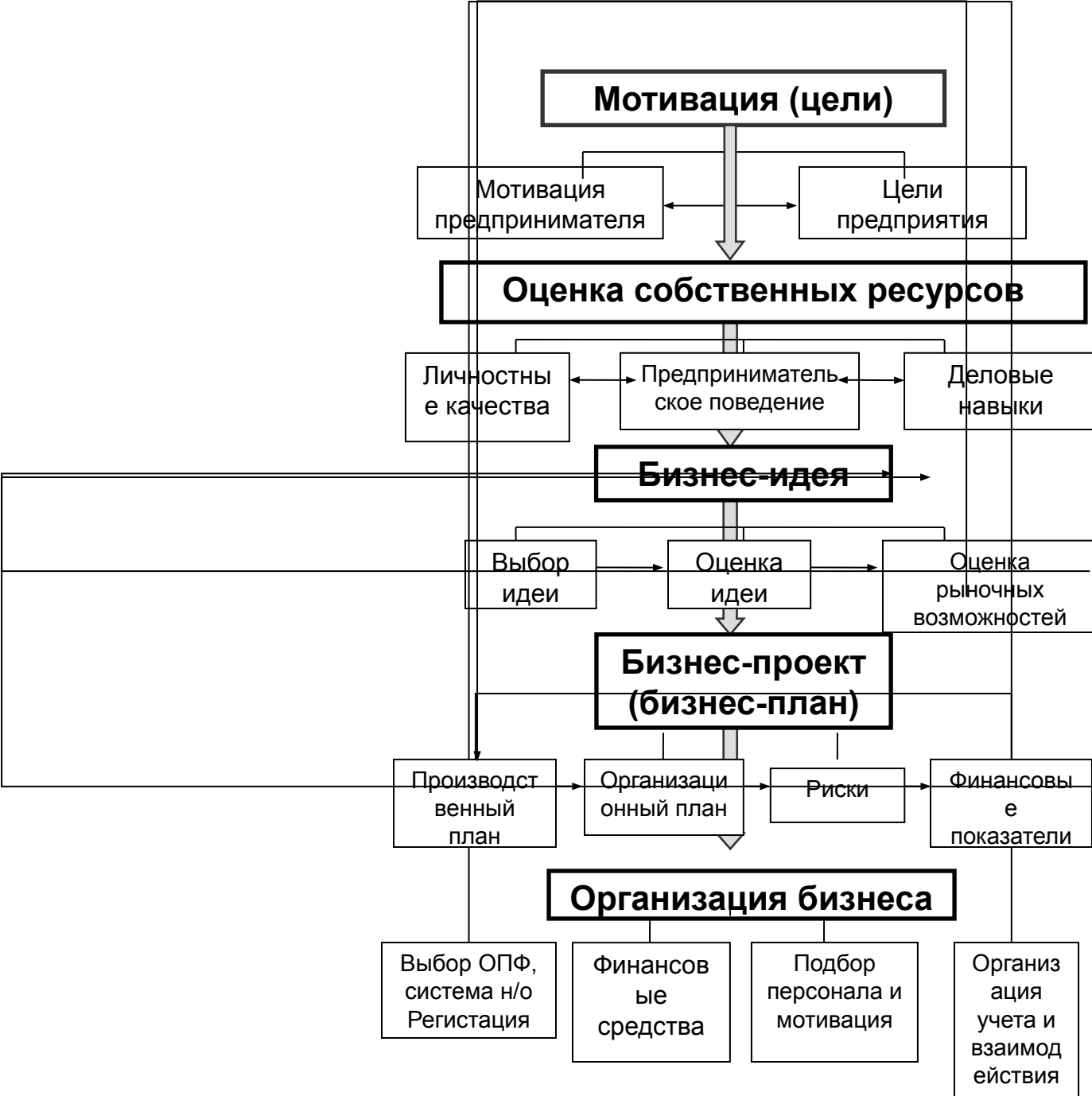


# Алгоритм создания собственного дела



# Модели предпринимательского поведения

- 1. Инвестиционная модель**
- 2. Инвенторная модель**
- 3. Организационная модель**
- 4. Посредническая модель**
- 5. Аквизиционная модель**
- 6. Коммерческая модель**
- 7. Консалтинговая модель**
- 8. Конъюктурно-игровая модель**

# Мотивация и целеполагание при создании своего дела

- **Мотив** (от латинского *movere* — приводить в движение, двигать, толкать) применяется для определения того, что вызывает действия.
- «Мотивация — весь комплекс факторов, направляющих и побуждающих поведение человека» (Л. Якобсон, 1966).
- **Мотив – это внутреннее побуждение к деятельности.**

# Модель мотивации



- Главная цель предпринимательской деятельности — **получение прибыли**
- мотив достижения успеха
- Успех - это удача в достижении какой-либо цели, общественное признание, хорошие результаты в работе



# Условия, влияющие на предпринимательский успех

- простое везение (оказался случайно в нужное время в нужном месте и при этом сумел не упустить шанс)
- активный поиск «того самого выигрышного варианта» с использованием метода проб и ошибок;
- компетентный расчет различных комбинаций и выбор оптимального варианта на основе теоретических изысканий
- получение и использование в благоприятное время конфиденциальной информации или ресурса другого вида
- использование собственных уникальных способностей, опыта, компетентности в качестве товара, дающего доход

# Целеполагание в предпринимательстве

**Искусство постановки цели**

— это искусство управления  
событиями

**Цель дает возможность  
контроля за ходом и  
результатом работы**

**Цели - это желаемые будущие  
ситуации, которые  
достигаются с помощью  
соответствующих действий**





- Личные цели

распространяются на все сферы жизни (семья, здоровье, доход, свободное время, религия и т. д.)

- Цели предприятия

касаются всех сфер предприятия (маркетинг, производство, организация, финансы)

# Характеристика цели

**Направленность** - к чему человек стремится (к прибыли, доходу, владению домом и т.д.)

**Сила** - насколько интенсивно человек стремится к цели (зависит от мотивации достижения цели и позволяет понять, почему человек стремится к данной цели.

# Постановка целей - методика SMART

- **Specific** (конкретны) Что?
- **Measurable** (измеримы) Сколько?
- **Achievable** (достижимы) Возможно ли это? Каким образом?
- **Relevant** (значимы) Зачем?
- **Timebounded**(определены во времени)

# Измеримость цели

- Что измеряется (деньги, материалы, люди)?
- Как измеряется (управление капиталом, использование материалов, работа машин, работа людей)?
- Каков способ измерения (фундаментальный, измерение соотношений, тенденций)?
- Каковы функции измерения (целесообразная точность)?
- Каковы издержки измерения (время, труд, деньги)?
- Какова методологическая база (литература и другие источники)?
- Каковы конечные критерии выбора показателей (издержки, потенциальная стоимость, время, доступность объема, статистическая надежность измерений и компетентность)

# Бизнес-идея

1. Определение идеи
2. Источники идеи
3. Методы нахождения
4. Этапы реализации

# Предпринимательская идея

- желание предпринимателя что-то сделать для потребителя (как покупателя готовой продукции, услуги), а, следовательно, и для себя (получение прибыли)



# ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ ПО ОПРЕДЕЛЕНИЮ ИДЕИ

- зарождение (источник) предпринимательской идеи
- экспертная оценка предпринимательской идеи на реалистичность
- расчеты затрат на реализацию предпринимательской идеи
- принятие решения по реализации предпринимательской идеи и подготовка к ее реализации

# Источники предпринимательских идей

- из телефонных справочников
- в библиотеках из справочников, книг и т.п.
- у бизнес-консультантов
- через публикации в газетах и журналах, в том числе иностранных
- из рекламных проспектов, в том числе полученных на выставках-ярмарках
- из проспектов различных предприятий
- от друзей и родственников
- у потенциальных покупателей
- на семинарах, тренингах





# Методы нахождения идеи

- «мозговой штурм» (самый распространенный);
- мечтания (превращение мечты в реальность);
- нестандартный подход (можно что-то сделать иначе, чем принято);
- медитация (стимулирует рождение новых идей);
- системный анализ (позволяет взглянуть на идею с различных сторон).

# анализ предпринимательской идеи и создание бизнес-модели

- выбор технологии производства продукции (товара, услуги);
- оценка необходимых производственных мощностей;
- оценка сырьевой и материальной базы;
- выбор трудовых ресурсов;
- оценка условий инвестирования деятельности;
- проектирование системы управления;
- выбор каналов сбыта продукции.

# Этапы реализации бизнес-идеи

- бизнес-планирование (детальное изложение предпринимательской идеи с точными расчетами, а также информация об организационной форме предприятия и источниках формирования денежных средств, необходимых для начального этапа реализации идеи)
- привлечение заемных денежных средств и партнеров (участников);
- государственная регистрация собственной фирмы (предприятия), если она создается впервые
- организационно-техническая подготовка фирмы к производству продукции (товар, услуга)
- управление функционирующей фирмой и партнерскими связями

# Выбор организационно правовой формы

1. Основные виды предпринимательской деятельности.
2. Основные пути создания своего дела: приобретение (покупка) существующего бизнеса, аренда предприятия, франчайзинг.
3. Выбор организационно-правовой формы предприятия: особенности ООО или ИП как наиболее оптимальных ОФП при создании своего дела.

# ОСНОВНЫЕ ВИДЫ предпринимательской деятельности

- Производственная
- коммерческая
- финансовая
- консалтинговая
- инновационная

# пути создания своего дела

- самостоятельное основание юридического лица или регистрация в качестве индивидуального предпринимателя без образования юридического лица
- приобретение (покупка) существующего бизнеса
- аренда предприятия
- франчайзинг



# Самостоятельное создание субъекта предпринимательской деятельности

## **общество с ограниченной ответственностью (ООО)**

- учредители не отвечают по обязательствам юридического лица и несут риск убытков, связанных с предпринимательской деятельностью, в пределах стоимости принадлежащих им долей (акций). Минимальный допустимый размер уставного капитала ООО или ЗАО составляет 10 000 рублей

## **индивидуальный предприниматель без образования юридического лица (ИП)**

- отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом не только приобретенным в ходе ведения предпринимательской деятельности, но и за счет иного имущества (движимого и недвижимого), полученного из других источников

# Приобретение (покупка) существующего бизнеса

- **Цена вопроса:**

- 1) стоимость приобретаемого бизнеса
- 2) стоимость инвестиционной программы  
(необходимые затраты на развитие дела)

- **Формы покупки-продажи бизнеса:**

1. замена учредителей
2. создание нового юридического лица
3. продажа предприятия как имущественного комплекса
4. продажа через ликвидацию



# замена учредителей в ООО и в ЗАО

+

- замена учредителей не требует заново получения всего пакета разрешительной документации, лицензий (если бизнес лицензируется)

-

- юридическое лицо при новом собственнике сохраняет свою старую кредитную историю (могут «всплыть» неизвестные обязательства)

# создание нового юридического лица

+

- Возможность минимизации налогов

-

- Новое юридическое лицо должно заново получать весь комплект разрешительной документации, включая лицензии (если они требуются)

# продажа предприятия как имущественного комплекса

+

- Снимает риски, связанные со скрытыми долговыми обязательствами и необходимостью получать новый пакет документов

-

- сделки купли-продажи бизнеса по такому варианту происходят крайне редко

# продажа через ликвидацию (дружественное банкротство)

+

- Снимает риски, связанные со скрытыми долговыми обязательствами и необходимостью получать новый пакет документов

-

- На торги может прийти другой претендент и перебить цену

# Аренда предприятия

По договору аренды предприятия арендодатель обязуется предоставить арендатору:

- за плату во временное владение и пользование **земельные участки, здания, сооружения, оборудование и другие, входящие в состав предприятия основные средства**
- передать в порядке, на условиях и в пределах, определяемых договором, **запасы сырья, топлива, материалов и иные оборотные средства**
- **права пользования землей, водой и другими природными ресурсами, зданиями, сооружениями и оборудованием, иные имущественные права арендодателя, связанные с предприятием**
- **права на обозначения, индивидуализирующие деятельность предприятия, и другие исключительные права;**
- уступить ему **права требования и перевести на него долги**, относящиеся к предприятию

# Франчайзинг

- соглашение (договор) крупных фирм с малыми фирмами или с отдельными предпринимателями, производственными или функционально-операционными компаниями
- такой способ ведения предпринимательского бизнеса, при котором фирма-франчайзор предоставляет своему партнеру (франчайзи) право осуществлять определенный вид деятельности с использованием своей технологии, лицензии, ноу-хау, фирменной торговой марки

# РОЯЛТИ

(оплата затрат Франчайзера связанных с продажей франшизы)

- единовременное вознаграждение Франчайзера в виде твердо зафиксированной в договоре (соглашении) суммы, эквивалентной оценкам возможного экономического эффекта и ожидаемых прибылей



За это право Франчайзи  
выплачивает **ПАУШАЛЬНЫЙ  
ВЗНОС**

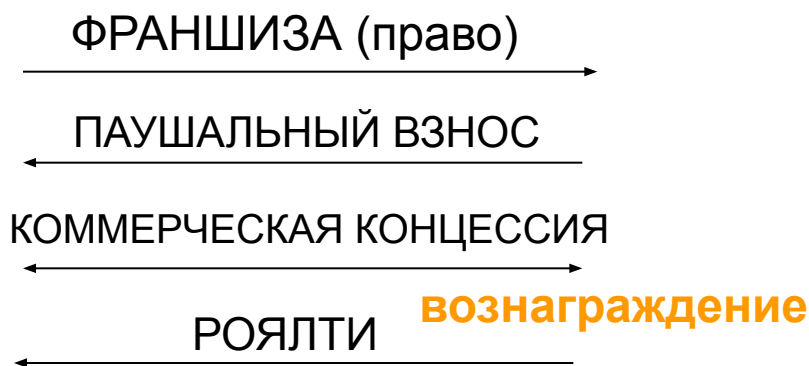
# РОЯЛТИ

Закон допускает различные формы **вознаграждения**:

- \* фиксированные разовые или периодические платежи
- \* отчисления от выручки
- \* наценка на оптовую цену товаров, передаваемых франчайзерам для перепродажи



ФРАНЧАЙЗЕР



ФРАНЧАЙЗИ



# **франчайзи может получить поддержку по следующим направлениям:**

- стратегия маркетинга с акцентом на рекламу
- первоначальное обучение работников и подготовка в области управления
- дизайн объекта и закупка оборудования
- унифицированная политика и процедуры
- централизованные закупки по пониженным ценам
- постоянное консультирование по вопросам управления
- выбор места и рекомендации по размещению предприятия
- предоставление аренды
- финансирование

# ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ФРАНЧАЙЗЕРА

1) по поставке оборудования, сырья и материалов

2) оказывает помощь в организации и управлении бизнесом

3) в отдельных случаях оказывает франчайзи финансовую помощь  
*(прямая - кредиты  
косвенная – поручительства и гарантии)*

# ЧТО ПОЛУЧАЕТ ФРАНЧАЙЗИ:

- *использование проверенной бизнес - системы*
- *возможность открыть собственное дело*
- *возможность выбора отрасли*
- *возможность снизить риски*
- *удачный выход на рынок обеспечен*
- *минимальные затраты на рекламу и маркетинг*
- *получение доступа к базе знаний франчайзера*
- *гарантированная система поставок*



# **ОСОБЕННОСТИ ФРАНЧАЙЗИНГА:**

**1) франчайзи самостоятелен юридически в деловом обороте**

**2) в отношениях с потребителями должен действовать от имени франчайзера**

**3) франчайзер расширяет границы своей деятельности без дополнительных затрат**

**4) франчайзи фактически осуществляет рекламу франчайзера**

**5) франчайзи сразу выходит на рынок в облике данной фирмы**

## Новые франшизы



Франшиза [MTC](#)

от 600000 руб.\*



Франшиза детских праздников [«Сумасшедшая наука»](#)

- \*



Франшиза музыкальной школы [«Виртуозы»](#)

200 000 руб. — 750 000 руб. руб.\*



Франшиза сети булочных-пекарен [BONAPÉ](#)

от 300000 руб.\*



Франшиза экспресс-студий по плетению косичек [Буаля](#)

от 450 000 руб.\*



Франшиза сети магазинов электронных сигарет [eStyler](#)

**200000 руб.\***



Франшиза сети магазинов бижутерии и аксессуаров [EFF](#)

**от 400 000 руб.\***



Франшиза сети магазинов бижутерии американской марки [COURTNEY G](#)

**600000 руб.\***



Франшиза сети французских кафе-пекарен [Nathalie](#)

**От 450000 руб.\***



Франшиза сети интерактивных кинотеатров [Yotto ExoFilm](#)

**1500000 руб.\***



Франшиза компании [Фабрика Окон](#)

**от 500000 руб.\***



Франшиза сети салонов обуви [Soho](#)

**6800000 руб.\***

# Проблемы франчайзинга

- Слабая законодательная база
- Слабая (на деле) поддержка со стороны франчайзера
- Работа под чужим брендом
- Противоречия между франчайзи и франчайзером