



Критерии эффективности бизнес-модели

GEL-факторы

Критерии оценки эффективности бизнес-модели

- **«Превосходные» клиенты**
- **Предложение значимой ценности**
- **Обеспечение высокой прибыли**
- **Обеспечение удовлетворенности клиентов**
- **Упрочение фирмы на рынке**
- **Финансирование**

«Превосходные» клиенты» -

это не обязательно состоятельные клиенты, а те кто

- *Могут быть легко найдены;*
- *Позволяют Вам устанавливать рентабельные цены;*
- *Готовы попробовать Ваш продукт после минимального количества маркетинговых инициатив, предпринятых Вами;*
- *Закljučают сделку на сумму, позволяющую Вам выполнить задачи по продажам и прибылям*

Предложение значимой ценности (конкурентное преимущество)

- Основано на ***характеристиках и выгодах продукта***
- Лучшей ***доставки***
- Более ***низких ценах***
- Более ***полных решений*** путем заключения ***альянсов*** с другими фирмами
- Более ***широкой товарной линии***

Обеспечение высокой

прибыли, снижение издержек,

- благодаря **выносу бизнеса** за пределы Москвы,
- благодаря **улучшенному производственному процессу**,
- нахождение более **эффективных каналов дистрибуции**,
- **уменьшение** необходимости **стимулирования сбыта**,
- **предложение** большого количества **вспомогательных продуктов**

Обеспечение удовлетворенности клиентов

- Привлекательные *гарантийные условия*
- Обширная *техническая поддержка* продукта
- *Простота установки*
- Обширное *клиентское обслуживание*
- *Совместимость* продукта *с другим оборудованием*

Упрочение фирмы на рынке

- путем предоставления **НОВЫХ продуктов**,
- **НОВЫХ характеристик**,
- привлечения **НОВЫХ клиентов**,
- изобретения **НОВЫХ способов применения** продукта

Сигналы об опасности

- Всего *два или три клиента скупают большую часть продукции,*
- Крупные *конкуренты контролируют сеть дистрибуции,*
- *Технология меняется быстро* и требует, создания продукта повышенного риска,
- Существуют *альтернативные технологии,*
- Существуют *хорошо финансируемые конкуренты*

Финансирование

- *Стартовые расходы*
- *Средства для пополнения оборотного капитала*
- *Принесут ли вложенные средства прибыль, сможет ли компания развиваться без крупных дополнительных инвестиций?*

Предостерегающие сигналы

- *ROI* (прибыль на инвестиции) в первые три года меньше **25%**
- *Увеличение производства* требует значительных **дополнительных инвестиций**
- *Отрасль* в целом характеризуется **низким ROI**

GEL-факторы

- ***Great customers*** – наличие превосходных клиентов
- ***Easy sales*** – относительная простота совершения продажи
- ***Long life*** – гарантированное долголетие компании

Starbucks пример

- ***Great customers*** – люди со средним достатком. Таких клиентов достаточно много.
- ***Easy sales*** – «простота совершения продажи» осуществляется благодаря ценности компании для клиентов. (Кофе хорошего качества).
- ***Long life*** – долголетие компании обеспечивается хорошей рентабельностью продаж

«Превосходные клиенты»

■ Характеристики

- 1. Количество**
- 2. Простота нахождения**
- 3. Модели расходования средств**

■ Ценность для Вас

- 1. Денежная ценность продажи**
- 2. Повторные продажи**
- 3. Текущая поддержка продаж**

Простота осуществления продаж

■ Ценность для клиента

- 1. Степень важности***
- 2. Конкурентное преимущество***
- 3. Соотношение цена-качество***

■ Расходы на привлечение клиентов

- 1. Точки доступа к продукту***
- 2. Необходимость поддержки сбыта***
- 3. Потребность в промомероприятиях***

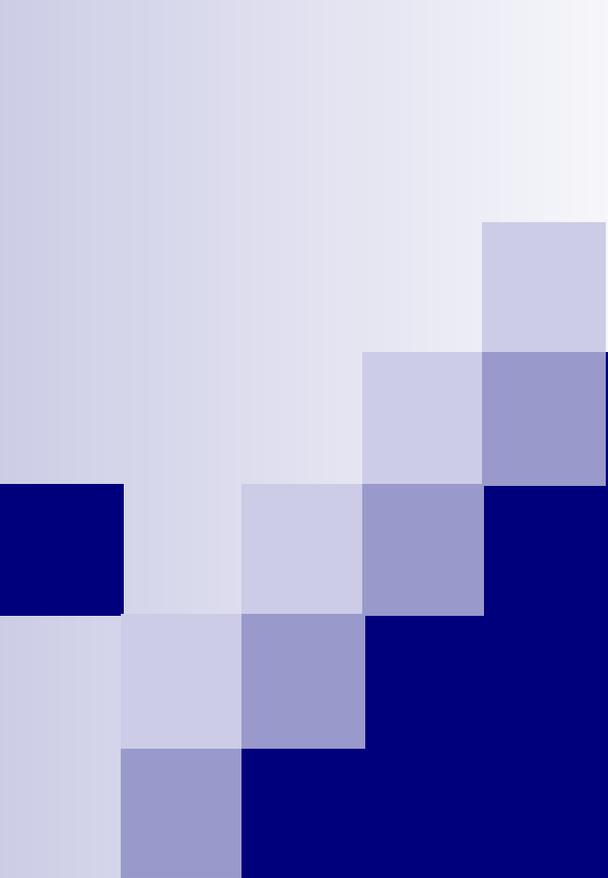
Долголетие компании

■ ***Прибыль от одной продажи***

1. Рентабельность продажи
2. Расходы на обслуживание продукта

■ ***Необходимые инвестиции***

1. Запуск компании
2. Удержание доли рынка
3. Удержание передовых позиций



***Организационно-
правовые формы
предпринимательства***

***Выбор системы
налогообложения***

Организационно-правовая форма

- *способ закрепления и использования имущества хозяйствующим субъектом и вытекающие из этого его правовое положение и цели предпринимательской деятельности*

К хозяйствующим субъектам в ОКОПФ

- относятся любые *юридические лица*, а также *организации*, осуществляющие свою деятельность без образования юридического лица, и *индивидуальные предприниматели*.

ОКОПФ

- *Общероссийский классификатор организационно-правовых форм*



***Исходя из целей
предпринимательской деятельности
выделяют***

- *Коммерческие организации*
- *Некоммерческие организации*

Коммерческие организации

- *хозяйственных товарищества*
- *общества,*
- *производственные кооперативы,*
- *государственные и муниципальные унитарные предприятия*

Некоммерческие организации

- ***потребительские кооперативы,***
- ***общественные организации,***
- ***религиозные организации,***
- ***благотворительные фонды***

К хозяйствующим субъектам, **не являющимся юридическими лицами**

относятся

- индивидуальные предприниматели,
- *паевые инвестиционные фонды,*
- *простые товарищества,*
- *представительства, филиалы и другие обособленные подразделения юридических лиц.*

Общества

- *Общества с ограниченной ответственностью,*
- *Общества с дополнительной ответственностью,*
- *Закрытые акционерные общества,*
- *Открытые акционерные общества*

Достоинства товариществ

- *Легкость организации*
- *Больше финансовых ресурсов*
- *Совместное управление*

Недостатки товариществ

- *Неограниченная ответственность*
- *Разногласия между товарищами*
- *Сложность ликвидации*

Индивидуальный предприниматель. «Плюсы».

- *упрощенная процедура регистрации,*
- *возможность использовать упрощенную систему налогообложения,*
- *освобождаются от обязанности вести бухгалтерский учет*
- *выручка – собственность*

Индивидуальный предприниматель. «Минусы».

- *отвечает по обязательствам своим имуществом*
- *существует запрет реализации алкогольной продукции*
- *не может учесть убытки прошлых лет при расчете налога на доходы физических лиц*
- *обязан платить фиксированные взносы в ПФ*
- *отсутствие возможности продать бизнес*

ООО. «Плюсы»

- *ответственность ограничена,*
- *участник общества вправе в любое время выйти из общества,*
- *ООО можно продать или купить,*
- *может покрывать убытки прошлых лет прибылью текущего года, и таким образом уменьшать налог на прибыль,*
- *интересы ООО может представлять директор*

ООО. «Минусы».

- *более сложная процедура регистрации,*
- *обязательно иметь расчетный счет в банке и печать,*
- *вести бухучет и сдавать бухгалтерскую отчетность,*
- *штрафе гораздо больше*

Системы налогообложения

- *Общая (традиционная) система налогообложения (ОСНО)*
- *Специальные налоговые режимы*

Общая (традиционная) система налогообложения (ОСНО)

- вид налогообложения, при котором организациями в полном объеме ведется бухгалтерский учет и уплачиваются все общие налоги

Общие налоги

- *Налог на прибыль*
- *НДС*
- *НДФЛ*
- *Страховые платежи*
- *Налог на имущество*
- *Региональные и местные налоги*

Специальные налоговые режимы

- *Упрощенная система налогообложения (УСН)*
- *Единый налог на вмененный доход (ЕНВД)*
- *сельхозналог*
- *патент*

Упрощенная система налогообложения (УСН)

- 6% налог с дохода
- 15% налог с прибыли

УСН не имеют права применять:

- организации, имеющие филиалы и (или) представительства;
- банки;
- страховщики;
- негосударственные пенсионные фонды;
- инвестиционные фонды;
- профессиональные участники рынка ценных бумаг;
- ломбарды;
- организации и ИП, занимающиеся производством подакцизных товаров.
- Полный список приведен в п. 3 ст. 346.12 НК

Единый налог на вмененный доход (ЕНВД)

- вводится в действие законами муниципальных районов, городских округов, городов Федерального значения, распространяется только на определенные виды деятельности.***

Список облагаемые ЕНВД объектов

- ремонт, техобслуживание, мойка и хранение автотранспортных средств;
- автотранспортные услуги;
- розничная торговля;
- услуги общественного питания;
- размещение наружной рекламы и рекламы на транспортных средствах;
- услуги временного размещения и проживания;
- передача в аренду торговых мест и земельных участков для торговли и др.

Формула расчета ЕНВД за квартал:

*(базовая доходность) × (физпоказатель)
× K1 × K2 × (3 месяца) × (ставка налога
15%) = ЕНВД за квартал*

Условия приобретения статуса малого и среднего бизнеса

- Внесение в единый государственный реестр
- Доля государственного, общественного, иностранного, религиозного и благотворительного капитала в уставном капитале не более 25%
- Доля юридических лиц, не являющихся субъектами малого бизнеса не более 25%

Условия приобретения статуса малого и среднего бизнеса (продолжение)

- Средняя численность работников за предшествующий год:
 1. от **101** до **250** чел. для **среднего** бизнеса
 2. **до 100** чел. для **малого** бизнеса
 3. **до 15** чел. для **микропредприятий**

Условия приобретения статуса малого и среднего бизнеса (продолжение)

- *Выручка от реализации или остаточная стоимость активов за предшествующий год **устанавливается правительством РФ.***
- **Выручка** за год
 1. для **микропредприятий** до **60 млн. руб.**
 2. для **малых** фирм до **400 млн. руб.**
 3. **средние** фирмы до **1 млрд. руб.**

Начало предпринимательской деятельности

Учреждение
организации

Учредительские
документы

Уставный
капитал

Госрегистрация

Накопительный
счет в банке



В малом бизнесе (по данным ООН)

- Занято до 50% населения,**
- Насчитывается 53-55 млн. предприятий,**
- Обеспечивает 75% новых рабочих мест**

Преимущества малого бизнеса

- Дух *инициативы* и *динамизма*,
- *Доступность*,
- *Свобода избирательности*,
- *Специализация*,
- *Гибкость*,
- Необходимость постоянно *доказывать право на существование*

С помощью малого бизнеса можно добиться

- быстрого ***насыщения рынка*** товарами,
- ***преодоления монополизма***,
- ***расширения конкуренции***,
- повышения ***деловой активности*** населения,
- расширения ***сферы приложения труда***