

# ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: ТЕОРИЯ, ПРОЦЕСС И ПРАКТИКА

## Создание нового венчурного предприятия

### Глава 2. Запуск венчурного бизнеса



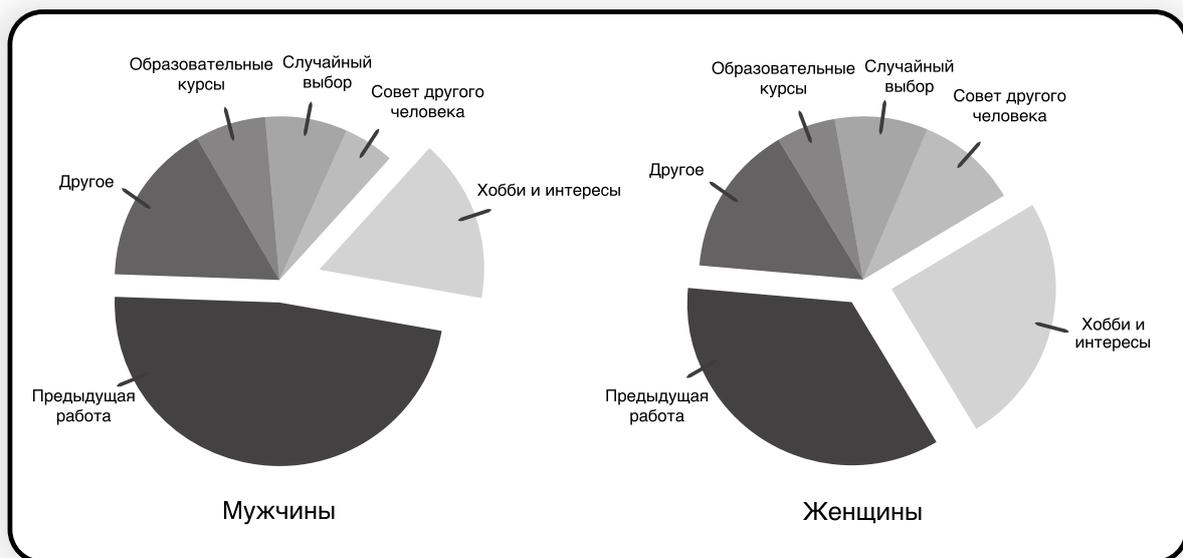


## Новый способ создания венчурного предприятия

В настоящее время на рынке представлены новые продукты или услуги. Например, смартфоны, MP3-плееры, плазменные телевизоры. Все это, было создано в результате исследований и разработок крупных корпораций. Например, в настоящее время ведутся исследования по следующим темам: экологически чистое производство, онлайн-услуги с использованием новых возможностей Интернета. Однако эти уникальные идеи не просто являются собственностью крупных компаний. Частные лица также могут делать то же самое.

Как найти или изобрести новый продукт? Одним из способов создания нового продукта является пристальное наблюдение за окружающим нас миром. Проблемы, возникающие в повседневной жизни или проблемы, возникающие при использовании определенных продуктов или услуг, создадут много инновационных предприятий. Неординарные, сложные предметы домашнего обихода, труднодоступные предметы и другие широко используемые вещи начали создавать новое предприятие.

Например, один инженер изучил механизм записи, который фиксирует использование судовых гребных винтов. В ходе исследования, глядя на устройство пропеллер, он замечает, что он может быть адаптирован для записи транзакций покупки и продажи. В результате проблема, которая не была решена давно, была решена, в 1879 году были изобретены первые механические кассовые аппараты.



Многие бизнес-идеи исходят из личного опыта. Рисунок содержит информацию о начале новых бизнес-идей, предлагаемых Национальной независимой федерацией бизнеса (NFIB). Как показано на диаграмме, большинство мужчин и женщин находят новую бизнес-идею в своем прошлом опыте и увлечениях.

Марк Цукерберг, студент Гарвардского университета, основал Facebook в феврале 2004 года. Причиной стало недовольство сетевым оборудованием в университетском городке. Обычное беспокойство привело к прибыльному технологическому прорыву. Теперь Facebook является веб-сайтом с самым большим трафиком в Интернете. За последние 12 лет он стал социальной сетью с 1,3 миллиардами пользователей и более 7 миллиардов долларов прибыли. Кроме того, в 2012 году первичное предложение Facebook (IPO) было признано самым крупным.



## **Старый и новый способ создания венчурного предприятия**

Большинство малых предприятий не сразу начинают с эксклюзивных идей. Они начинают свои бизнес-шаги путем дальнейшего развития продуктов и услуг, доступных на рынке, и расширения их предложения в других отраслях. По этой причине это называется старо-новым подходом. Например, откройте ресторан, в регионе, где нет магазинов одежды. Конечно, такое предпринимательство требует риска, потому что конкуренция быстро возникает. Поэтому предприниматели должны предоставлять продукты и услуги, которые невозможно повторить.

Например, компьютеризированное составление счетов и бухгалтерская услуга для врачей могут быть успешными, если бизнес служит достаточному числу врачей, чтобы покрыть расходы на операторов ПК и административные расходы, чтобы получить соответствующую прибыль.

Существуют и другие виды предприятий, которые недоступны для некоторых предпринимателей.

Является ли этот способ новым-новым, или старо-новым, предприниматель не может полагаться исключительно на свою внутреннюю интуицию. Ключом к успешному бизнесу является планирование и анализ.

## **Изучение финансовых аспектов развития венчурного предпринимательства**

Потенциальный бизнесмен может рассмотреть лучший способ построения нового бизнеса на основе анализа бизнес-возможностей и бизнес-плана, но не следует забывать, что этот план не всегда работает. Для продвижения вперед потребуются некоторые обновления и модификации, особенно гибкость. Непредвиденное обстоятельство или резервный план должны быть готовы, потому что худшая вещь, которую может сделать предприниматель – это использовать бескомпромиссную стратегию.

Мы знаем, что новые венчурные владельцы должны также планировать и оценивать свои финансы. Сколько стоит устроиться на работу в первый год? Сколько зарабатывает компания за это время? Если отток наличных денег больше, чем приток, сколько времени пройдет, прежде чем бизнес станет прибыльным? Пора посмотреть на эти вопросы более подробно.

Ответ на эти вопросы требует двух видов затрат: при запуске и ежемесячные затраты. В таблице отображается лист расчета стоимости запуска. Обратите внимание, что рабочий лист основан на том факте, что он не имеет денежного потока в течение трех месяцев. Кроме того, все затраты на запуск полностью покрываются. Если фирма из обрабатывающей промышленности, продукт будет потребляться в течение 3-4 месяцев до его производства и продажи, поэтому коэффициенты в колонке 3 удваиваются, а объем средств, необходимых для начала бизнеса, будет увеличиваться. На этом листе содержится вся информация, необходимая для сбора и просмотра. Теперь можно восстановить способность владельцев бизнеса видеть общую финансовую ситуацию.

В этом случае важно, чтобы предприниматель знал, какие существуют положительные эффекты прибыли и негативное влияние потерь. Эти термины относятся к расходам, понесенным бизнесом. Сколько денег вам нужно, чтобы предприятие хорошо работало? Если все будет успешным, сколько составят потери? И какова стоимость затрат при неудаче? Эти вопросы составляют самую оптимистичную, среднюю и самую пессимистическую цепочку ответов. Предприниматель должен всегда иметь в виду, что положительный эффект от дохода может быть незначительным, а потери могут быть большими.

В общем, рассмотрение всех прибылей и убытков является необходимостью. Данный вид анализа называется обратным анализом рискового дохода и показывает важность соответствия потраченной (рисковой) суммы денег полученному доходу.



## Создание венчурного предприятия в XXI веке

Во втором десятилетии 21-го века стремительность и масштаб изменений неуклонно возрастали. Развитие и трансформация деловых фирм сыграли решающую роль в этой быстро развивающейся ситуации. Где вы можете найти динамические решения для своих конкурентов? Это важный вопрос для компаний в процессе роста. Они пытаются адаптироваться к меняющейся среде. Существует два способа создания динамических возможностей: внутренний, то есть использование творчества и знаний сотрудников, а также внешний, который является поиском дополнительных внешних компетенций в возможностях фирмы. Процесс глобализации фокусируется на появлении новых технологий и движении информации – новой влиятельной силы в новом тысячелетии. Фирмы рассчитывают на них и в этой связи исследуют свою культуру, структуру и системы с целью адаптации. Инновации и бизнес-мышление являются ключевыми элементами стратегии венчурного развития. Важно отметить способность предпринимателей осознавать возможности, стремиться к этому и уверенность в успехе венчурного бизнеса. Эта вера часто исходит из специфики идеи, силы продукции или определенных знаний и навыков, присущих предпринимателю. Такие факторы также имеют отношение к организации, которая способствует росту венчурного капитала.

### Ключевые элементы для бизнеса

Для предпринимателей важно сохранять гибкость даже после создания предприятия. Деловое предприятие расширяет возможности для сотрудников, повышает их приверженность изменениям и усиливает их стремление к инновациям. В целом, предприниматели могут создать этот тип компании несколькими способами. Это не означает, что правила не изменятся, поскольку венчурный капитал будет адаптивным и инновационным, как во время, так и после роста.

**Согласие с мнением руководства.** Предпринимательская точка зрения должна быть точкой зрения всей организации. Сотрудники должны понимать видение компании и чувствовать ответственность за ее развитие. Предприниматель может выразить свою точку зрения на собраниях, интервью или семинарах. Он также может быть выражен через символическое событие. Например, социальные собрания, познавательные мероприятия, презентации. Какими бы ни были формы сбора, все они помогают сотруднику чувствовать, что он является неотъемлемой частью понимания общей идеи и принятия будущих решений.

**Увеличение возможности адаптации.** Чтобы достичь этого, описания должностей должны быть тщательно разработаны. Для работника важно определить конкретные цели, которые дают каждому ответственность. Люди на каждом уровне иерархии должны иметь точную информацию об их усилиях, результатах или услугах. Это часто называют «подходом к клиенту». Еще один способ увеличить ваши возможности – тесно координировать и интегрировать функциональные области. Это поможет сотрудникам каждой отрасли работать вместе.

**Институционализация изменений в целях внедрения венчура.** Этот подход ближе к изменениям и инновациям, чем к сохранению статуса-кво. Если такая возможность будет принята, окружающая среда на предприятии не просто примет, но будет целенаправленно поддерживать. В этом случае на принятие возможности могут влиять наличие ресурсов и сокращение барьеров в учреждении.

**Формирование стремления быть инновационным.** Личные стремления к поиску возможностей возможны только при уходе за предпринимателем. Просто горячие слова не создают инновационной ситуации. Необходимо предпринять следующие специальные шаги.

**Система награждения.** Необходимо продемонстрировать реальную систему вознаграждения для тех, кто постоянно стремится к инновационным возможностям. Например, давая бонус и подарки, повышая зарплату и продвигая по службе. Все это должно быть напрямую связано с результатами инновационной деятельности сотрудника.

**Окружение, которое с пониманием относится к неудачам.** Важно уменьшить страх неудачи, объяснив необходимость сделать многое для достижения успеха. Но неудача не должна



приводить к мысли, что она предпочтительна или стремится к ней. Тем не менее вместо того, чтобы наказывать кого-то за неудачу, необходимо сформулировать урок для сотрудников. Когда создается такая среда, сотрудники не боятся изменений и стремятся к инновациям.

**Гибкие операции.** Гибкость – предоставляет возможность для изменений и положительный эффект. Предприятие не может сосредоточиться на планах и стратегиях, тогда теряется способность к изменениям в новейших технологиях и окружающей среде.

**Развитие венчурной команды.** Для разработки инноваций и развития внешних и внутренних условий необходимо создать на предприятии команду для венчурных идей и исполнителей. Это не просто рабочая группа, но она должна быть перспективной, надежной, честной. Они должны быть правомочными спланировать новые маршруты, установить новые стандарты и изменить статус-кво.

## Проблемы венчурного бизнеса

Развивающиеся предприятия сильно отличаются от крупных структурированных предприятий. Некоторые проблемы, возникающие в процессе управления, связаны с ростом бизнеса. Для крупного бизнеса эти проблемы не могут быть проблемой, но важны для новых предприятий.

**Значение масштабов.** Небольшой размер возникающих фирм – один из известных недостатков. Например, рыночные ограничения также ограничивают мелкие фирмы. Небольшая фирма препятствует расширению географии компании, чтобы быть признанным на региональном или государственном уровне, Компания должна быть сначала признана на локальном рынке.

Другим недостатком является то, что во многих небольших фирмах стоимость заказа дороже. Поскольку мелкие поставщики не могут делать заказы в больших количествах, небольшие фирмы обычно не делают вычетов, а потребитель платит высокую цену.

Еще одним из недостатков является то, что более мелкие фирмы имеют меньше специализаций, и поэтому специалисты и менеджеры имеют дополнительные обязанности.

Небольшой размер фирмы также имеет и преимущества, их нужно распознавать и использовать правильно.

Одно из преимуществ – высокая гибкость. В небольших предприятиях решения принимаются быстро, так как нет времени на обсуждения. Небольшая фирма, конкурирующая с крупными компаниями на одном и том же рынке, имеет конкурентное преимущество, из-за быстрой адаптации.

Второе преимущество – постоянная связь с обществом. Предприниматель живет в обществе и принимает участие в мероприятиях. При правильном использовании предприниматель может вводить конкретные продукты и услуги, которые отвечают потребностям конкретного общества.

**Синдром «единого человеческого оркестра».** Многие предприниматели начинают свой бизнес самостоятельно или в сочетании с членами семьи или близкими партнерами, в результате чего предприниматель сам по себе является бизнесом, а его бизнес – это он сам. Однако, если предприниматель отказывается от каких-либо полномочий во время роста бизнеса, это представляет опасность для фирмы. Синдром «One Man Orchestra» случается, когда бизнесмен не делегирует ответственность, и в результате все решения принимаются только им. Поэтому предприниматель должен понимать важность распределения обязанностей. Владелец бизнеса может внести большой вклад в развитие своего бизнеса, если он делает все возможное.

**Time Management.** Эффективное использование времени – небольшая проблема для бизнесмена. Однако из-за ограниченного числа сотрудников и небольшого размера бизнесмен должен много работать, чтобы хорошо использовать время. Другими словами, бизнесмен должен научиться использовать время в качестве ресурса.

**Непрерывное образование.** Последней специальной проблемой является постоянное совершенствование знаний предпринимателя. Все вышеперечисленные проблемы доказывают, что у предпринимателя нет времени или его слишком мало для улучшения управления и



Книга: **Предпринимательство: теория, процесс и практика**

Глава: **2. Запуск венчурного бизнеса**

Лекция: **13. Создание нового венчурного предприятия**

---

предпринимательства. Но в 21 веке окружающая среда настолько изменилась, что изменения могут оказывать сильное влияние на рост бизнес-процессов, программ, философий и даже товаров. Торговые ассоциации, семинары, конференции, публикации и курсы колледжа помогают предпринимателям получить знания о бизнесе. Изменение времени – один из способов потерять конкурентное преимущество.