

Инженерное предпринимательство



Преподаватель:

Спицына Любовь Юрьевна

к.э.н., доцент ОЭиОП

Бизнес-школы ТПУ

Е-mail: spicyna@tpu.ru

Персональный сайт:

<https://portal.tpu.ru/SHARED/s/SPICYNA>

ПОРЯДОК РАБОТЫ В ТЕЧЕНИЕ СЕМЕСТРА

- Лекционные занятия: посещение, выполнение заданий (опросов)
- до 5 баллов
- Семинарские занятия: выполнять задания на семинары (до 10 баллов).
- Работа в электронном курсе (до 15 баллов). Ссылка на курс:
<https://stud.lms.tpu.ru/course/view.php?id=6274>
- Выполнение в течение семестра самостоятельного исследовательского проекта в сроки, указанные преподавателем с публичной очной защитой (до 20 баллов)
- Дополнительно – за участие в тренингах предпринимательских компетенций (до 10 баллов).
- Экзамен (до 40 баллов).

ПОРЯДОК ПРОСТАВЛЕНИЯ ПРИСУТСТВИЯ НА ЗАНЯТИЯХ И СРОКИ ВЫПОЛНЕНИЯ

1. Лекционные занятия:

- Присутствие на занятии – отмечает староста группы, сообщая преподавателю отсутствующих.
- Ответ на мини-тесты по теме занятия в электронном курсе (до 1 балла за тест).

2. Семинарские занятия:

- Присутствие на занятии – отмечает староста группы, сообщая преподавателю отсутствующих.
- Участие в заданиях и дискуссиях, проводимых на занятии.

3. Электронный курс (ссылка

<https://stud.lms.tpu.ru/course/view.php?id=6274>)

- Выполнение заданий в установленные сроки, они указаны в ЭК.

ПОРЯДОК НАПИСАНИЯ И ЗАЩИТЫ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ РАБОТЫ

1. Определение тематики работ и разбиение на команды **в сентябре 2025 года.**
2. Порядок действий:
 - Распределение работ в рамках команды, сбор и анализ информации – **до 05.11.2025.**
 - Подготовка и направление преподавателю черновика работы через ЭК – **до 05.12.2025.**
3. Защита КР:
 - Очная, подготовка доклада с презентацией, порядок и сроки будут указаны в ЭК (**без утверждения текста работы преподавателем к его защите перейти нельзя**)

Занятие 1. Введение в предпринимательство. Формирование и организация работы команды.

1. Понятие и сущность предпринимательства.
2. Функции, цели и задачи предпринимательства.
3. Правовое регулирование предпринимательства в РФ.
4. Предпринимательская команда.



1. Понятие и сущность предпринимательства

- **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.**



Процесс создания ценностей путем формирования уникального набора ресурсов для того, чтобы воспользоваться открывающейся возможностью.

- **Процесс**
- **Ценность**
- **Ресурсы**
- **Движущая сила – открывающиеся возможности**

- **Предпринимательство – это поиск возможностей вне зависимости от ресурсов, которыми предприниматель обладает в данный момент.**

Howard Stevenson

- **Инновации – это особый инструмент предпринимателя, посредством которого он использует изменения как возможность создания другого бизнеса, другой услуги.**

Peter Drucker

Дизайн-мышление – это умение «распознавать возможности» с фокусом на человеке (human-centred approach).

Предприниматели создают . . .

- Рабочие места
 - Богатство
 - Новые отрасли
 - Инновации
 - Общественное
 - Благополучие
-



- * *Unleashing Entrepreneurship*, UN Development Programme
- * *Global Entrepreneurship Monitor Report*, Ewing Marion Kauffman Foundation
- * *Entrepreneurship and Local Economic Development*, OECD
- * *Supporting Entrepreneurship in Developing Countries*, Bridges.org

Предприниматели

- Используют возможности
- Эффективно задействуют ресурсы
- Создают сети делового общения
- Управляют рисками
- Создают ценности



Мифы о предпринимательстве

- **Предпринимателями рождаются, а не становятся.**
- **Предпринимательство связано с изобретениями.**
- **Предпринимательство связано с открытием и ведением малого бизнеса.**
- **Предприниматели – крайне рискованный народ!**
- **Для предпринимательства характерны бессистемность и хаотичность.**



Предпринимательское мышление

- ▶ Это то, чем должен обладать и что должен ежедневно развивать не только будущий предприниматель, решивший открыть собственное дело, но и каждый современный гражданин, желающий быть конкурентоспособным в современном мире

Предпринимательское мышление

- ▶ Это необходимый навык XXI века, это изобретательность, способность создавать и умение воплощать мечты- то, чего пока еще не существует.
- ▶ Это высокая адаптивность (способность приспосабливаться к новым условиям) и мобильность (умение быстро реагировать на произошедшее).
- ▶ Способность человека подстраиваться к изменчивым обстоятельствам, быть гибким, развиваться в ситуациях, в которых невозможно действовать по привычным сценариям, умение извлекать выгоду из любой ситуации.
- ▶ взгляд на жизнь как на мир возможностей.



Предприниматель – какой он?

- Его мотивация – в достижении результата
- Контроль «изнутри» (полагается на себя)
- Расчётливо рискует
- Не боится отсутствия ясности
- Предпочитает действовать независимо
- Хваткий (упорный)



Факторы успеха:

- - напряженный труд,
- - умение налаживать коммуникации и связи,
- - удача.



Друкер, Питер Фердинанд .

**Необходимо капитализировать свои
сильные стороны.**

**Борясь с недостатками вы
превращаетесь из ничтожества в
посредственность.**

***Управлять* переменами нельзя.
Их можно только опережать.**

**Сохранять только свою ключевую
компетенцию, остальное "покупать"**

- **1 фактор удачи: Ясность**
- **Ясность означает, что вы точно знаете, что именно вы хотите. Ясность – 80% удачи и самый главный фактор везения. Все успешные люди совершенно ясно представляют себе, ЧТО они хотят и что им нужно СДЕЛАТЬ, чтобы ПОЛУЧИТЬ желаемое.**
Неуспешный, невезучий человек, как правило, имеет довольно размытое представление, о том, что он хочет от жизни.

- **2 фактор удачи: Деятельность**
Деятельность проявляется в количестве дел, которые Вы воплощаете в жизнь. Когда Вы делаете много дел, увеличивается вероятность того, что некоторые из вещей Вы сделаете правильно, в нужное время, в нужном направлении.
Например. Если вы бросаете мяч в корзину бесконечное количество раз, то увеличивается вероятность того, что Вы попадете в корзину.

- **3 фактор удачи: Энергетика**
Энергия является ключевым фактором удачи. Когда видишь, сколько всего успевают делать успешные люди, кажется, что у них энергии гораздо больше, чем у остальных. Практически все успешные «везунчики» встают рано утром. Они работают большее количество часов в течение дня, они даже работают в вечернее время. При этом, у них хватает энергии и для обучения. Они инвестируют время в развитие себя, в развитие своего бизнеса или карьеры.
В результате исследований доктора Томаса Стенли, а он и его команда опросили 2500 миллионеров, 84% миллионеров, сказали, что стали финансово независимыми благодаря дисциплине и напряженному труду. Так же миллионеры отметили, что на протяжении своей жизни они были готовы работать больше и дольше, чем окружающие их люди.

• **4 фактор удачи: Личность**

Личность человека так же называют главным фактором удачи. Все удачливые люди имеют общую черту. Они, как правило, позитивны и оптимистичны. Они умеют находить общий язык с другими людьми. У них большое количество друзей и знакомых в разных областях жизни.

• **5 фактор удачи: Честность**

Честность и порядочность являются самыми востребованными и уважаемыми качествами в жизни и бизнесе. Согласитесь, что мы все хотим дружить и заниматься бизнесом с людьми, которым доверяем.

- **6 фактор удачи: Упорство — качество, которое отличает успешного человека от всех остальных. Когда Вы упорны, Вы будете готовы делать все, чтобы достичь своих целей. Вы не свернете с пути и не остановитесь, когда другие выдохнутся и отступят. Вы будете способны работать больше и искать разные пути для решения задач. Вы будете учиться, чтобы приобрести необходимые навыки для достижения цели. Вы будете читать много книг, слушать семинары, посещать тренинги, пока не получите то, что задумали.**

Предпринимательская компетенция

Это набор знаний, навыков, моделей поведения и личных качеств, позволяющих человеку создавать, развивать и управлять бизнесом, превращая идеи в действия, справляясь с рисками и достигая поставленных целей.

Она включает в себя творческий подход, лидерские способности, финансовую грамотность, умение планировать и управлять проектами, а также решать проблемы и принимать решения в условиях неопределённости.

Ключевые аспекты предпринимательства как компетенции:

Создание и инновации: Способность генерировать новые идеи и воплощать их в реальные бизнес-проекты.

Риск и управление: Готовность принимать на себя разумные риски, связанные с ведением бизнеса, и управлять ими.

Лидерство и организация: Умение управлять командой, мотивировать сотрудников и выстраивать эффективные бизнес-процессы.

Финансовая грамотность: Знание основ финансового управления, инвестиций и управления продажами.

Планирование и целеполагание: Способность ставить конкретные цели и планировать шаги для их достижения, а также управлять проектами.

Коммуникативные навыки и нетворкинг: Умение вести переговоры, убеждать, выстраивать связи и эффективно общаться с партнерами.

Адаптивность и стрессоустойчивость: Способность принимать решения в условиях неопределённости и сохранять эмоциональную устойчивость.

Ориентация на результат: Направленность на достижение поставленных целей и решение задач бизнеса.

Умение создавать и масштабировать контент

Предприниматель не просто решает задачи, а **создает масштабируемые системы**, используя совокупность своих навыков и черт характера. Один из таких навыков — умение создавать контент в цифровой среде. Потому что именно в онлайне можно создать стартап, который с минимальными расходами привлечет миллион пользователей.

В качестве примера рассмотрим учителя английского языка:

Обычный специалист будет работать в школе и выдавать отличный результат.

Человек с желанием работать на себя станет **репетитором**.

Учитель с мышлением руководителя найдет несколько коллег, разработает методическую литературу и создаст школу, в которой сможет обучать десятки студентов.

Предприниматель переведет уроки в цифровую среду, подготовит онлайн-курс, который купят сотни тысяч слушателей. Причем разработка онлайн-курса будет менее трудозатратна, но более рискованна по сравнению с запуском офлайн-школы или репетиторской деятельностью.

Подход создания масштабируемых систем можно экстраполировать на бизнес, маркетинг, обучение и любое другое коммерческое человеческое взаимодействие. У каждого современного предпринимателя должно быть общедоступная контентная платформа в виде сайта, блога или базы видео. Она будет выполнять работу по привлечению клиентов.

Умение находить и анализировать информацию

Еще несколько лет назад общедоступные источники информации были ограничены библиотеками и печатной прессой. Чтобы спросить совета или договориться о сотрудничестве, приходилось лично знакомиться с нужными людьми.

Сейчас все стало проще — появился интернет и поисковые системы. Предпринимателю нужно научиться разбираться в них, искать информацию и создателей контента, знать тренды, понимать, где взять нужные данные. Например, при помощи [Яндекс.Вордстат](#) и [Гугл Трендс](#) можно узнать, что и как часто ищут пользователи в поисковиках. В видеохостингах — какие видео набирают максимум просмотров. В социальных сетях — проанализировать набирающие популярность тренды по хештегам.

Изучив эти данные, можно прогнозировать спрос на товары и услуги, выявить сезонные особенности и понять, когда обычно происходит всплеск интереса на какой-то конкретный продукт, чтобы заранее подготовиться к нему.

Яндекс Вордстат

Введите слово или словосочетание



Вордстат — это инструмент, который показывает статистику поисковых запросов к Яндексу. С его помощью можно посмотреть, как менялась популярность интересующих вас запросов и как она отличается в разных регионах России, а также построить топы запросов с нужными словами и узнать, что ещё люди искали на ту же тему.

Введите слово или словосочетание (например «чай» или «зелёный чай») — и Вордстат покажет статистику запросов с ними с учётом всех возможных форм: [зелёные чай], [купить зелёный чай], [польза зелёного чая] и так далее.



Google
<https://trends.google.ru> trends

Google Trends

Теперь вы можете узнать в Google Trends, что интересует людей там, где вы живёте.
arrow_forwardПерейти на сайт. Толкование снов. Визуализация поисковых запросов ...

Не бояться нанимать профессионалов

В бизнес-литературе часто рассказывают о важности делегирования, о том, что нужно не бояться передавать задачи и затем контролировать результат. Но как правило, проблема обычно не в том, чтобы дать поручение, а в том, что исполнители часто приносят не то, что нужно руководителю. Решить эту проблему можно по-разному.

Например, можно сосредоточиться на создании системы обучения для молодых специалистов: придумать или адаптировать курсы, подготовить множество инструкций, нанять менеджеров, которые будут контролировать их исполнение. Это отличный метод масштабирования бизнеса, но он работает только при наличии ресурсов.

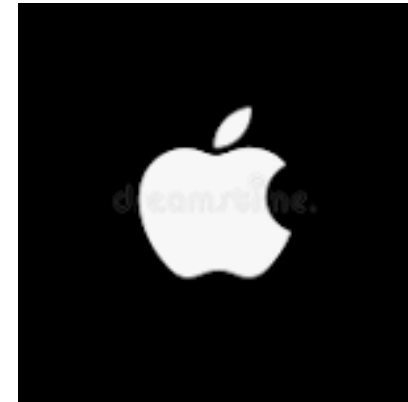
Софья Ракитина, сооснователь и CEO студии дизайна MaryCo, предлагает на старте не бояться сразу искать профессионалов, потому что за отлично реализованными проектами обычно стоит сильная команда, а не новички. Хотя работать с профессионалами сложнее: нужно вести диалог, грамотно ставить задачи, создавать комфортные условия.

Визионерство

В бизнесе так называют умение предвидеть тренды и заранее создавать продукт, который станет популярным. Ярким примером визионерства можно назвать путь компании [Apple](#) — ее основатель Стив Джобс предугадывал популярность разных подходов и делал продукты, которые меняли привычные сценарии использования. Визионерство даже в крупных компаниях считают одним из самых перспективных навыков для менеджера и предпринимателя.

Для развития визионерства предприниматели изучают междотраслевые исследования, проводят глубинные интервью с пользователями продукта, применяют теорию решения изобретательских задач.

Если руководитель или предприниматель хочет стать визионером, ему следует сосредоточиться на развитии креативных и аналитических навыков.



Поиск и оценка возможностей



#1: Предпринимательство как процесс



#2a: Поиск благоприятных возможностей: «ТМИЧ»

Типы	Методы
- Присутствующие постоянно - Появляющиеся время от времени - С множественными причинами - С множественными следствиями	- Целенаправленный поиск или внезапное открытие - Поиск потребности рынка или поиск рынка под имеющиеся ресурсы/ технич. достижения
Источники	Что мешает
- Изменились стандарты - Изменились демографические условия - Недостаточно охваченные рынки - Тенденции в обществе - На рынке появляются новые клиенты - Более интенсивное использование - Дефицит - Новые знания	- Нет необходимости - Нет возможности воспользоваться - Высокая степень лояльности/ - Высокие издержки перехода - Удовлетворённые клиенты - Легко прийти после вас/ жёсткая конкуренция - Неудобные клиенты

#2b: Оценка коммерческих возможностей (Тиммонс)

Аспекты рынка	Более привлекательная возможность	Менее привлекательная возможность
Потребность	Выявлена	Неопределённая
Потребители	Достижимы; восприимчивы	Недостижимы или их предпочитают конкуренты
Окупаемость для пользователя/ потребителя	Менее одного года	Три года или более
Потенциал для добавленной/ созданной стоимости	Высокий	Низкий
Вероятный срок существования продукта	Длительный; превышает срок, необходимый для окупаемости инвестиций и получения прибыли	Короткий; меньше, чем срок, необходимый для окупаемости инвестиций
Структура отрасли	Неорганизованная конкуренция или новая отрасль	Активная конкуренция или высокая степень концентрации в отрасли
Потенциальная ёмкость рынка	Выручка от продаж в размере \$100 млн.	Неизвестна, или выручка от продаж менее \$10 млн.
Темпы роста рынка	Рост в 30-50% или более	Сокращение менее чем на 10%
Валовая прибыль	40-50% или более; устойчивая	Менее 20%; неустойчивая
Достижимая доля на рынке	20% или более; лидер	Менее 5%

Оценка возможности

Экономические аспекты/финансовые результаты	Более привлекательная возможность	Менее привлекательная возможность
Прибыль после уплаты налогов	10-15% или более, долговечна	Менее 5%,недолговечна
Срок достижения безубыточности	Менее 2 лет	Более 3 лет
Срок получения положительного потока денежных средств	Менее 2 лет	Более 3 лет
Потенциальная отдача на инвестиции	25% и более в год	Менее 15-20% в год
Ценность	Высокая стратегическая ценность	Низкая стратегическая ценность
Потребности в капитале	Низкие – умеренные; возможно покрыть	Очень высокие; невозможно покрыть
Механизм выхода из бизнеса	Варианты «снятия урожая» имеются или предполагаются	Не определён; неликвидная инвестиция

Оценка возможности

Вопросы конкурентного преимущества	Более привлекательная возможность	Менее привлекательная возможность
Постоянные и переменные издержки Производство Маркетинг Сбыт	Самые низкие Самые низкие Самые низкие	Самые высокие Самые высокие Самые высокие
Степень контроля над: ценами издержками каналами поставок/ресурсами каналами сбыта	Умеренная – сильная Умеренная – сильная Умеренная – сильная Умеренная – сильная	Слабая Слабая Слабая Слабая

Оценка возможности

Вопросы, связанные с барьерами для выхода на рынок	Более привлекательная возможность	Менее привлекательная возможность
Преимущество патентной защиты / норм регулирования	Имеется или может быть получено	Отсутствует
Преимущество быстрого реагирования / короткого периода освоения новой продукции	Гибкость и способность быстро реагировать; короткий или можно добиться	Отсутствует
Преимущество, связанное с юридическими положениями договора	Право принадлежит фирме или наличие эксклюзива	Отсутствует
Источники дифференциации	Многочисленные, существенные, устойчивые	Немного или отсутствуют, номинально тиражируемые
Установки и стратегии конкурентов	«Живи и дай жить другому»; отсутствует аспект самоуничтожения	Позиция обороны, реагирования на изменения, а не предвидения

Оценка возможности

Прочие вопросы	Более привлекательная возможность	Менее привлекательная возможность
Управленческая команда	Имеется, квалифицированна, доказала свою эффективность	Слабая, неопытная, не обладает ключевыми навыками
Связи и контакты	Хорошо налажены; первоклассные; доступные	Не отработаны; ограниченные; недоступные
Риск	Низкий	Высокий
Пагубные недостатки	Отсутствуют	Один или более

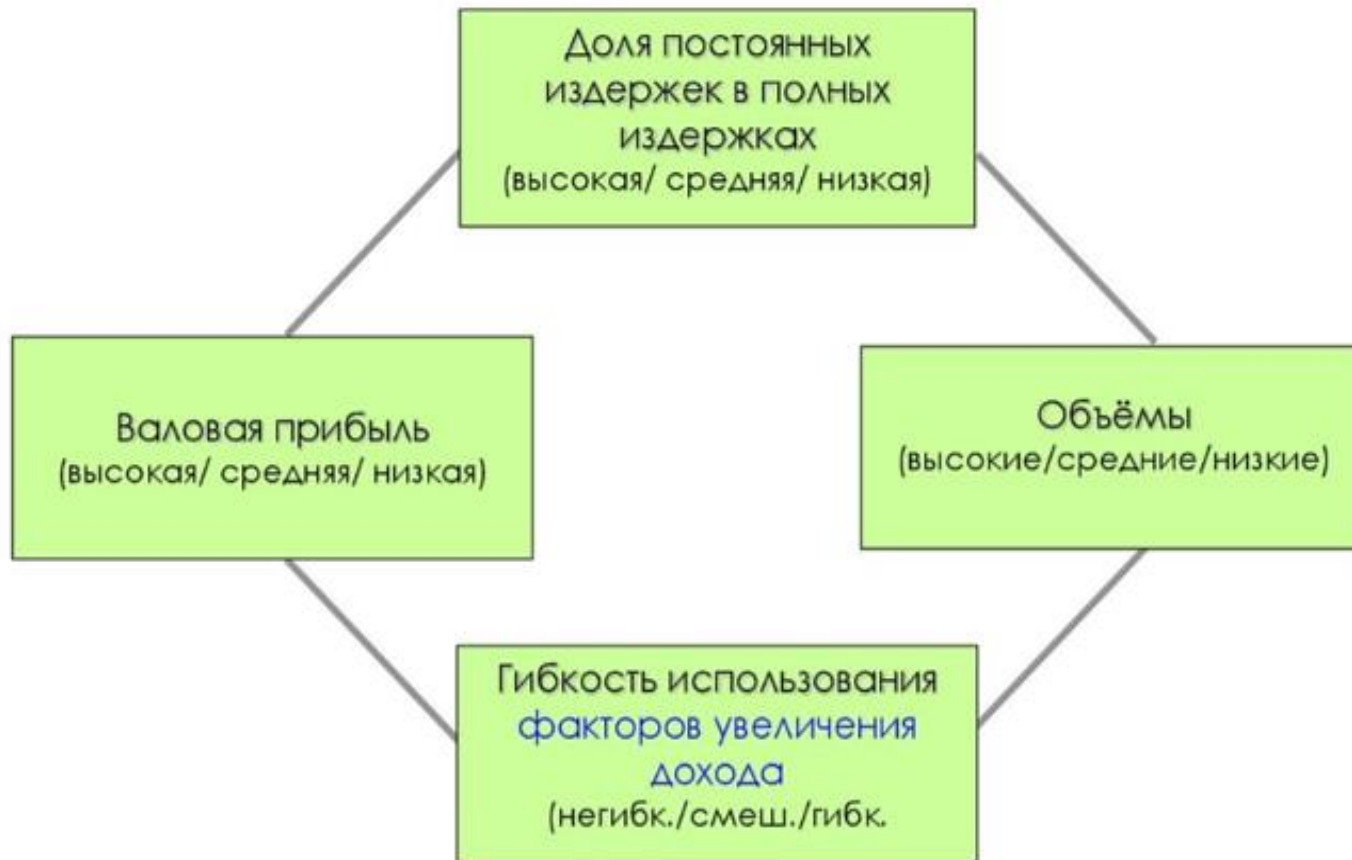
#5: Структура типов инноваций (предложения)

- Товар или услуга - **новые для всего мира**
- Товар или услуга - **новые для данного рынка**
- **Новый ассортимент изделий или услуг**, которые предлагает хотя бы один конкурент
- **Дополнение к существующему ассортименту товаров или услуг**
- **Улучшение, пересмотр товара/услуги**, в том числе – включение дополнительной характеристики, варианта или изменения
- **Новое применение существующего товара или услуги**, в том числе – адаптация к новому сегменту рынка
- **Перепозиционирование** существующего товара или услуги

Структура типов инноваций (процессы)

- Новая административная система или процедура
- Новый способ производства
- Новый подход к маркетингу или реализации
- Новая программа поддержки клиентов
- Новый канал или метод сбыта
- Новый подход в сфере логистики
- Новый метод финансирования
- Новый подход к ценообразованию
- Новый способ осуществления закупок
- Новая организационная форма или структура

#7: Экономическая логика предприятия

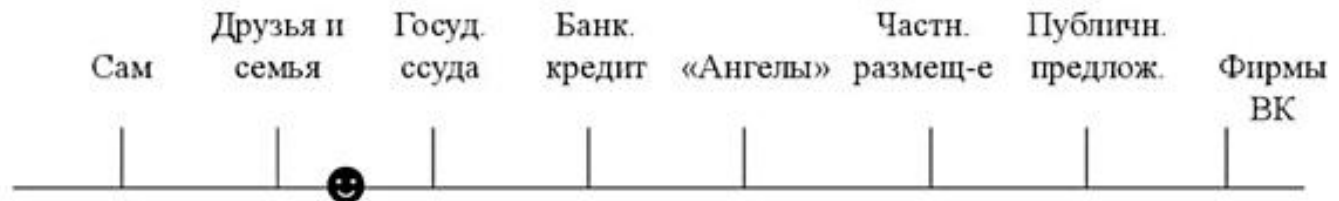


#8: Типы ресурсов и стратегии их получения

[illegible]

#9: Определение приоритетных источников финансирования

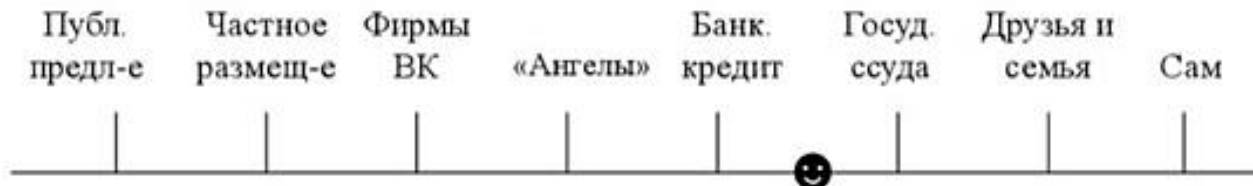
Потребность основателя в контроле



Риск



Требуемые финансовые средства



← Высокие

→ Низкие

#10: Типы предприятий

Типы предприятий

```
graph TD; A[Типы предприятий] --> B[Размер]; A --> C[На какой рост ориентируются]
```

Размер

- Микропредприятие
- Малое предприятие
- Среднее предприятие
- Крупная компания

На какой рост ориентируются

- Незначительный/обеспечивающий существование
- Обеспечивающий определенный уровень жизни
- Управляемый рост
- Высокие темпы роста

2. Функции, цели и задачи предпринимательства

Функции предпринимательской деятельности

1) Социальная (каждый гражданин может проявить свой индивидуальный талант для организации собственного дела, соответственно проявляя экономическую активность как форму существования свободной личности)

2) Созидательная

Предприниматель создаёт:

- новые материальные и нематериальные блага для общества;
- новые рабочие места.

3) Организаторская

Предприниматель организует производство:

- определяя тактику и поведение фирмы на рынке;
- решая вопросы управления, координации, стратегии ведения бизнеса;
- рискуя и беря на себя ответственность за начатое дело;

2. Функции, цели и задачи предпринимательства

4) Новаторская (предприниматель осуществляет деятельность, направленную на поиск всего нового, всегда находится в творческой активности, для того чтобы быть конкурентоспособным, внедряя новейшие технологии, новые формы организации труда и производства, привнося при этом новую идею в общество и находя средства достижения поставленной цели).



Предмет, цели и задачи предпринимательства

- ▶ Предметом предпринимательства является осуществление деятельности, результатом которой становится систематическое получение прибыли в рамках установленного законом порядка;
- ▶ Основной целью предпринимательской деятельности является систематическое получение прибыли в результате производства благ для удовлетворения потребностей потребителей;
- ▶ Главной задачей является удовлетворение потребностей потребителей.



Задачи предпринимательства

Улучшение
социального
положения

Внедрение в
производство
достижений НТР

Разработка и
внедрение новых
технологий

Увеличение
рабочих мест

Создание новых
товаров и услуг

ИДЗ №1: Зайдите в ЭК, ссылка

<https://stud.lms.tpu.ru/mod/assign/view.php?id=729601>, и выполните задание с учетом аналитической части. Ответ дать на занятии, если нет возможности зайти в ЭК, то в срок до 24.00 сегодня.

Укажите 5 преимуществ и 5 недостатков занятия предпринимательской деятельностью.

Преимущества	Недостатки

Отметьте для себя те сферы, в которых вы могли бы попробовать свои силы как предприниматель.

Порядок оценки (0-1 балл):

- корректно и полностью приведены преимущества и недостатки (0-0.5 балла);
- приведены соображения о сферах реализации собственных предпринимательских навыков (0-0.5 балла).

3. Правовое регулирование предпринимательской деятельности

Основными документами, регламентирующими функционирование предпринимательской деятельности, являются:

Конституция Российской Федерации , принятая на всенародном референдуме 12.12.93 (с последними изменениями от 30.12.2006) закрепляет:

- основы конституционного строя;
- основополагающие права и свободы человека;
- ключевые принципы построения системы государственной власти;

Гражданский кодекс РФ (часть первая) от 30.11.94 № 51-ФЗ (ред. от 31.07.2025) регулирует базовые, общие для всего гражданского права институты:

- принципы гражданского права;
- лица (основы статуса физических и юридических лиц);
- сроки;
- объекты гражданских прав (вещи, ценные бумаги, интеллектуальная собственность и др.);
- основы обязательного права;

3. Правовое регулирование предпринимательской деятельности

Конституция РФ — базовый документ всего российского законодательства. Конституция закрепляет следующие основополагающие права, принципы предпринимательской деятельности:

- Свободное распоряжение своим трудом;
- Право частной собственности;
- Равенство всех форм собственности;
- Свобода экономической деятельности;
- Единство экономического пространства;
- Свободное перемещение товаров, услуг и финансовых средств;
- Общегражданские права человека.
- Остальные законы и иные нормативные акты развивают и дополняют положения Конституции, не должны ей противоречить.

3. Правовое регулирование предпринимательской деятельности

Гражданский кодекс РФ (часть вторая) от 26.01.96 № 14-ФЗ (ред. от 31.07.2025) регулирует отдельные виды обязательств (например купля продажа, дарение, аренда, страхование и др.);

Гражданский кодекс РФ (часть третья) от 26.11.2001 № 146-ФЗ (ред. от 31.07.2025) регулирует отношения в сферах:

- Наследования;
- Международного права;

Гражданский кодекс РФ (часть четвертая) от 18.12.2006 № 230-ФЗ регулирует отношения в сфере интеллектуальной собственности.

3. Правовое регулирование предпринимательской деятельности

Налоговый кодекс РФ (часть первая) от 31.07.98 № 146-ФЗ (ред. От 27.07.2006);

Налоговый кодекс РФ (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 05.12.2006);

Федеральный закон "О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации" от 14.06.95 № 88-ФЗ (ред. От 02.02.2006);

Федеральный закон "О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей" от 08.08.2001 № 129-ФЗ (ред. от 02.07.2005);

Федеральный закон "О несостоятельности (банкротстве)" от 26.10.2002 № 127-ФЗ (ред. от 18.07.2006);

Федеральный закон "О лицензировании отдельных видов деятельности" от 08.08.2001 № 128-ФЗ (ред. от 04.12.2006); иные нормативные акты.

3. Правовое регулирование предпринимательской деятельности

За нарушение законов и иных нормативно-правовых актов может наступить юридическая ответственность:

Гражданская;

Материальная;

Дисциплинарная;

Налоговая;

Административная;

Уголовная (только для физических лиц)

Предприниматель ИМЕЕТ ПРАВО:

- Осуществлять предпринимательскую деятельность, путем приобретения, преобразования предприятия, заключать договоры о собственном имуществе.
- Самостоятельно формировать производственную программу, выбирать поставщиков, потребителей.
- Нанимать и увольнять работников с соблюдением трудового законодательства.
- Распоряжаться прибылью.
- Пользоваться услугами системы государственного социального обеспечения, медицинского и социального страхования.
 - Оспаривать в суде в установленном законом порядке действия граждан, юридических лиц, органов государственного управления.
- Осуществлять денежные и валютные операции.



Предприниматель НЕСЕТ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ:

- За невыполнение заключенных договоров.
- За нарушение прав собственности других субъектов.
- За загрязнение окружающей среды.
- За несоблюдение безопасных условий труда.
- За реализацию продукции, приносящей вред здоровью потребителей.

Субъекты предпринимательства

Не могут заниматься предпринимательской деятельностью:

- Несовершеннолетние. Лица, достигшие 16 лет, могут заниматься предпринимательской деятельностью только с согласия родителей, опекунов, попечителей или в случае их эмансипации;
- Признанные судом недееспособными.

Объекты предпринимательской деятельности

Объект предпринимательской деятельности — любая деятельность не запрещённая законом.

Предпринимателям запрещено:

- Производить оружие, боеприпасы, взрывчатые вещества;
- Изготавливать и реализовывать наркотические, сильнодействующие и ядовитые вещества;
- Перерабатывать руды радиоактивных и редкоземельных элементов;
- Осуществлять иные виды деятельности, запрещенные законодательством РФ.

Индивидуальное предпринимательство

Гражданин вправе заниматься предпринимательской деятельностью без образования юридического лица с момента государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя.

К индивидуальным предпринимателям относится также глава крестьянского (фермерского) хозяйства, осуществляющий деятельность без образования юридического лица.

Источником имущества, которое необходимо для начала деятельности, могут быть собственные накопления, помощь друзей или родственников, кредиты в банках. Предприниматель несет неограниченную ответственность по обязательствам (по долгам) всем принадлежащим ему имуществом, за исключением имущества, на которое в соответствии с законом не может быть обращено взыскание.

Индивидуальное предпринимательство

Согласно Федеральному закону "О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации" от 14.06.95 № 88-ФЗ (ред. от 02.02.2006) физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица, являются **субъектами малого**

предпринимательства.

Для организации индивидуальной предпринимательской деятельности необходимо:

зарегистрировать предпринимательскую деятельность в государственном органе;

открыть в банке расчетный счет;

встать на учет:

в налоговом органе;

на учет в органах обязательного медицинского страхования;

на учет в органах Пенсионного фонда РФ;

получить лицензию на осуществление лицензируемых видов деятельности.

Индивидуальное предпринимательство

Согласно Постановлению Правительства РФ "О совершенствовании процедур государственной регистрации и постановки на учет юридических лиц и индивидуальных предпринимателей" от 26.02.2004 № 110 реализуется принцип "одного окна" при осуществлении процедур государственной регистрации.

Принцип "одного окна" предусматривает:
однократное обращение индивидуальных предпринимателей в регистрирующий орган;
внесение о них сведений в единые государственные реестры;
одновременную постановку их на учет в налоговом органе.

Индивидуальное предпринимательство

Одновременно с государственной регистрацией предпринимателя осуществляется:

- постановка на учет (снятие с учета):**
- в налоговых органах;**
- территориальных органах Фонда социального страхования РФ;**
- Пенсионном фонде РФ;**
- присвоение кодов статистики.**

Индивидуальному предпринимателю выдается свидетельство о регистрации. Предприниматель имеет право осуществлять только тот вид деятельности, который указан в свидетельстве о регистрации. Это свидетельство необходимо предъявлять по требованию налоговых или иных органов, осуществляющих контроль за предпринимательской деятельностью.

Юридические лица и их классификации

• **Юридическое лицо — это организация, которая:**

имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество;
отвечает по своим обязательствам этим имуществом;
может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и неимущественные права;
может быть истцом и ответчиком в суде;
должно иметь самостоятельный баланс или смету;
может иметь гражданские права, соответствующие целям деятельности, которые предусмотрены в его учредительных документах.

Юридические лица и их классификации

- **Юридические лица обладают правоспособностью (одновременной правоспособностью и дееспособностью). Правоспособность возникает в момент регистрации юридического лица и заканчивается в момент его ликвидации.**

Юридические лица подлежат государственной регистрации, имеют учредительные документы (устав, или учредительный договор, или и то, и другое), в которых определяются наименование юридического лица, юридический адрес, цели деятельности и порядок управления.

Юридические лица могут быть:

коммерческими (иметь главной целью деятельности получение прибыли);
некоммерческими (не иметь основной целью получение прибыли).

К организационно-правовым формам относятся хозяйственные товарищества и общества, кооперативы, унитарные предприятия.

К основным организационно-экономическим формам предпринимательства можно отнести концерны, ассоциации, консорциумы, синдикаты, картели, финансово-промышленные группы.).

Виды предпринимательской деятельности

Основная классификация видов предпринимательской деятельности определяется непосредственным содержанием и тем:

- как используются факторы производства;
- какие факторы производства используются;
- какие товары и услуги предоставляются;
- каким образом образуется прибыль.

В зависимости от этого предпринимательская деятельность может быть:

- производственной;
- коммерческой;
- финансовой;
- страховой;
- посреднической

Виды предпринимательской деятельности

- **Производственным** является такой вид предпринимательства, когда предприниматель:
 - сам непосредственно использует орудия и предметы труда, рабочую силу (факторы производства);
 - сам производит товары, услуги и работы для непосредственной продажи потребителям, покупателям, торговым организациям;
 - прибыль образуется за счет разницы между ценой реализации товара и затратами на производство.
- Производственное предпринимательство — основной вид предпринимательской деятельности. К нему можно отнести деятельность:
- непосредственно производственную;
 - научно-техническую;
 - инновационную;
 - информационную.

Виды предпринимательской деятельности

- **Коммерческим** называется такое предпринимательство, когда предприниматель продает потребителю, покупателю готовые товары, которые он приобретает у других лиц. В данном виде предпринимательства фактором предпринимательской деятельности является сам товар, прибыль же образуется за счет разницы между ценой продажи товара и ценой приобретения.
- **Финансовым** является предпринимательство, когда предприниматель в качестве предмета купли-продажи использует деньги и ценные бумаги, продавая их покупателю или предоставляя в кредит. Таким образом, финансовое предпринимательство — разновидность коммерческого, когда одни денежные средства продаются за другие, например нынешние деньги за будущие. Прибыль образуется за счет продажи финансовых ресурсов с получением от них процента.

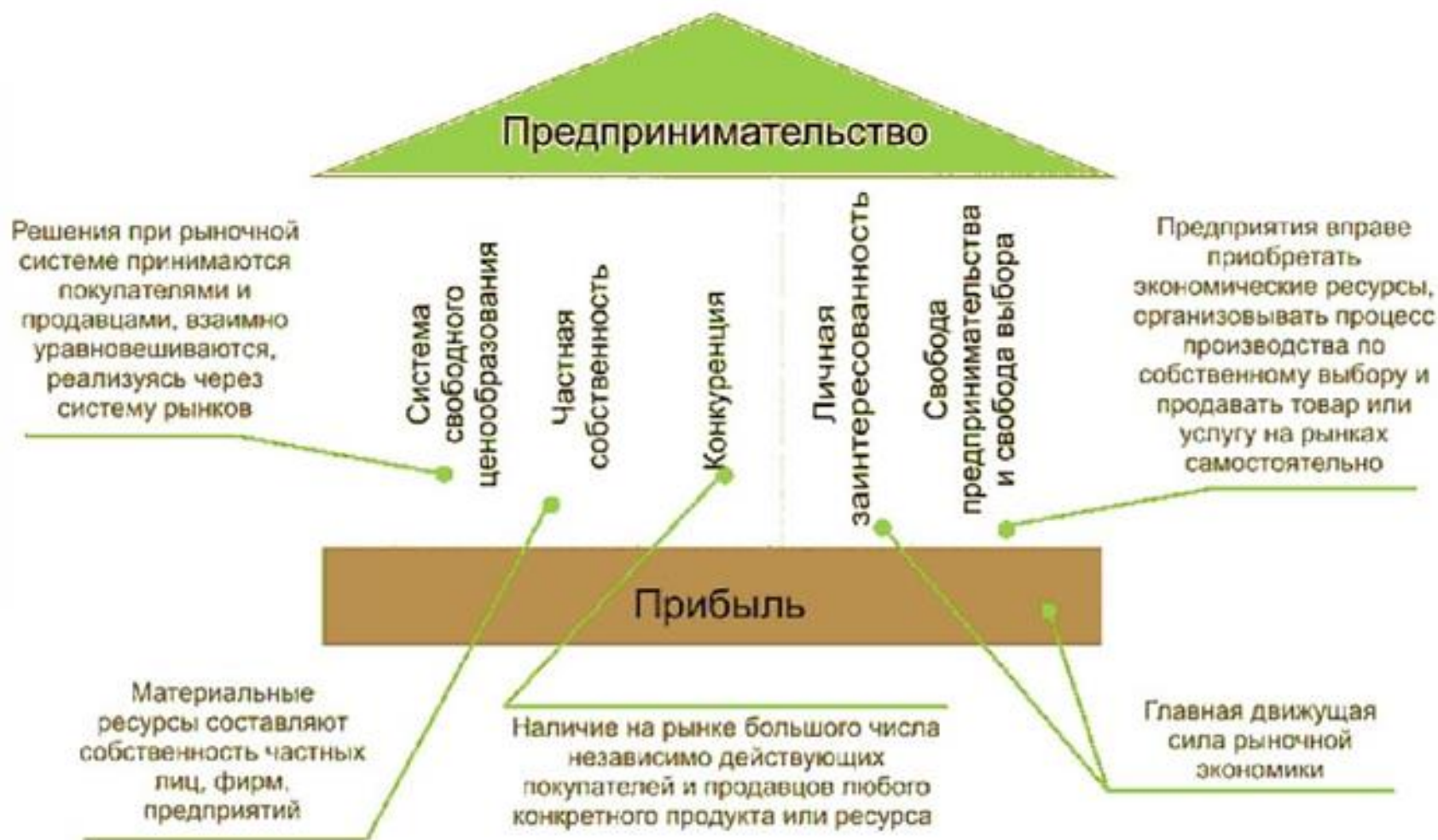
Виды предпринимательской деятельности

- **Страховое** – это такое предпринимательство, когда предприниматель выступает гарантом страхователю имущества, жизни и т. д. компенсации возможного ущерба в результате наступления страхового случая. Прибыль образуется за счет того, что вероятность таких обстоятельств невелика, а, получая страховой взнос регулярно от всех страхователей, предприниматель выплачивает страховку только при наступлении страхового случая у отдельных страхователей.
- При **посредническом** виде предпринимательства предприниматель – связующее звено в процессе товарного обмена между продавцом и покупателем. Он сам не производит и не продает товар, а связывает две заинтересованные стороны во взаимной сделке. Прибыль в данном виде предпринимательства образуется в виде процента от совершенной сделки и является вознаграждением за оказание услуг каждой из заинтересованных сторон.

Виды предпринимательской деятельности

- В зависимости от **количества собственников** предпринимательская деятельность может быть:
индивидуальной, когда собственность принадлежит одному физическому лицу;
коллективной, когда собственность принадлежит нескольким субъектам.
В том случае, если доля каждого участника определена, собственность называется долевой, а если доли участников не определены, собственность является совместной.

Условия развития предпринимательства



Обязательные качества

Нежелательные качества

Трудолюбие

Интузиазм

Ленивость

Медлительность

Жадность

Несдержанность

Отсутствие такта

Рационализм

Коммуникабельность

Экономическая культура

Предприимчивость

Мобильность

Самостоятельность

Самостоятельность

4. Предпринимательская команда

Предпринимательская команда — это группа людей с различными навыками, которые сотрудничают для выявления и создания новых продуктов, услуг или процессов, используя прочные межличностные связи для достижения общих целей и более высокой эффективности.

Ключевыми элементами такой команды являются:

- единая цель,
- взаимное доверие и поддержка,
- распределение ролей и ответственности,
- взаимодополняющие навыки участников, что позволяет им решать задачи, которые были бы недоступны одному человеку.

4. Предпринимательская команда



4. Предпринимательская команда

Значимость команды в достижении успеха

Если задаться вопросом, какова важнейшая составляющая успешного бизнеса, ответ окажется однозначным: правильная команда. Под выражением *«правильная команда»* зашифровано не число людей в ней, а качество профессионалов. В команде может быть всего несколько человек, но они могут работать продуктивнее, чем команда из десяти и более участников



4. Предпринимательская команда

Характеристики команды

Командой можно назвать группу от 2 до 17 человек, которая соответствует следующим характеристикам:

- **Все члены группы объединены общей целью.** При этом цель воодушевляет и мотивирует каждого участника группы как образ будущего результата. Когда цели нет вовсе, не каждый может ее сформулировать или не все заинтересованы в ее достижении, называть себя командой рано.
- **Взаимодополняющие навыки и умения.** Каждый – эксперт в своей области, вносит свой уникальный вклад в общий результат.
- **Взаимозависимость.** Если данная характеристика отсутствует и каждый работает сам по себе, это, скорее, рабочая группа.
- **Разделение ответственности за уникальные конечные результаты.** Для настоящей команды неприемлема ситуация, когда успехи приписываются СЕБЕ, а в провалах обвиняются ДРУГИЕ. Исход матча - результат игры всей команды, а не отдельных игроков

Нужна ли бизнесу команда

Выгодна ли бизнесу настоящая команда? Безусловно. Давайте выясним, почему.

Работа профессиональной команды характеризуется результативностью. Именно результативность привлекательна для бизнеса. Ее обеспечивают устойчивые командные эффекты. Формирование команд необходимо, чтобы получить эти командные эффекты, которые, в свою очередь, влекут за собой укрепление бизнеса и позволяют достичь выдающихся результатов. Положительный и регулярный эффект – цель и результат работы по развитию команды.

4. Предпринимательская команда

Таким образом, команда – это инструмент для достижения бизнес-целей.

Следствия устойчивых командных эффектов в организации:

- Согласованность действий сотрудников на всех уровнях
- Высокая управляемость за счет индивидуальной и коллективной ответственности
- Быстрое внедрение изменений
- Быстрая реализация проектов
- Повышение результативности (возможно в разы)
- Лояльность компании и приверженность ее целям со стороны сотрудников
- Более осмысленное принятие решений
- Надежность, включая форс-мажорные ситуации (затраты на контрольные функции при этом снижаются)
- Повышение стоимости бренда за счет хорошей репутации, формируемой сотрудниками во внешней среде
- Инициативность членов команды, предложения по оптимизации и улучшению стандартов

4. Предпринимательская команда

Чтобы собрать эффективную команду, стоит помнить следующее:

1. Лучше всего приглашать в команду людей, с которыми вы уже имели опыт взаимодействия. Например, если вы знаете этого человека в учебе или на отдыхе, понимаете, какими компетенциями он владеет и на что способен.
2. Не стоит начинать бизнес с хорошими товарищами и родными и, соответственно, брать их в команду. Близкие взаимоотношения будут мешать бизнесу, а бизнес будет нести угрозу для самих отношений. Лучше выбирать людей, с которыми вы знакомы, которых вы уважаете и которые уважают вас.
3. Вначале вы, наверное, не будете располагать значительными средствами для найма профессионалов с высокими гонорарами. Однако это пока и не критично. Гораздо важнее – найти отличных и многообещающих профессионалов в собственных областях и дать им возможность учиться и развивать свои компетенции.
4. С ростом бизнеса почти все главы компаний перекладывают заботу о найме служащих на HR-отдел и заместителей, а сами, при лучшем раскладе, только просматривают резюме. Однако хороший управляющий постоянно держит под контролем процесс найма сотрудников и непременно проводит личные собеседования со всеми кандидатами и оставляет за собой решающее слово.

Стартап. Что это такое?

Стартап — это молодая, временная компания или проект, основанный на новой или значительно улучшенной идее, ориентированный на быстрый рост и масштабирование, а также поиск и реализацию инновационной, повторяемой бизнес-модели для решения определенной проблемы на рынке. Ключевыми особенностями стартапа являются: инновационность, высокий риск, потребность в финансировании (часто венчурном), и стремление к быстрому росту и захвату доли рынка.

Стартап — это бизнес, который запускают, чтобы изменить привычную отрасль или создать её с нуля. Стартапы бывают как локальные, так и международные. Их целью может быть создание нового продукта, улучшение функций уже существующего сервиса или блока производства, а также продаж или услуг в какой-либо сфере. Кроме запуска проекта, одна из важных задач оунера (владельца стартапа) — привлечение инвестиций для дальнейшего масштабирования и выхода на большой рынок.

Основные характеристики стартапа:

Инновационность: Стартапы часто базируются на новых технологиях, уникальных продуктах или услугах, а также на новых бизнес-моделях.

Высокий риск: Большинство стартапов терпят неудачу, но при этом способны принести высокий возврат инвестиций в случае успеха.

Масштабируемость: Основная цель стартапа – быстро вырасти и масштабироваться на новые рынки или в рамках глобальных рынков.

Финансирование: Стартапы часто требуют внешних инвестиций от венчурных фондов, бизнес-ангелов или других инвесторов для развития своей идеи.

Поиск бизнес-модели: В отличие от традиционного бизнеса с готовой бизнес-моделью, стартап находится в процессе поиска наиболее эффективной и масштабируемой модели.

Отличия стартапа от обычного бизнеса:

Процесс развития:

Стартап стремится создать новую бизнес-модель, а обычный бизнес опирается на существующие, проверенные модели.

Ориентация:

Стартап ориентирован на быстрый рост и инновации, тогда как обычный бизнес больше нацелен на стабильность и постепенное развитие.

Культура:

В стартапах ценится творчество и эксперименты, тогда как в устоявшихся компаниях предпочтение отдается анализу и опыту.

Примеры успешных стартапов:

Многие современные технологические гиганты, такие как Microsoft, YouTube, WhatsApp, и Airbnb, начинали свой путь как стартапы.

4. Предпринимательская команда

Кто должен быть в команде:

Единого подхода к тому, как именно собрать команду стартапа, не существует. Каждый бизнесмен может назвать вам свою «формулу успеха», которые могут оказаться диаметрально противоположными. В рамках данного курса мы разберём методологию, которая называется «*MVT*» (*Minimum Viable Team*), или «минимальная команда стартапа».

Читая описания ролей в стартапе, попробуйте понять, какая из них соответствует вашему характеру и склонностям в наибольшей степени. И помните — нет «плохих» и «хороших» ролей.



4. Предпринимательская команда

MVT строится на теории «3Н» (Hacker, Hipster, Hustler). Чтобы картина была максимально полной, мы добавим к ним четвертого персонажа — «сторителлера».

И так, минимальная команда строится из:

- **Hacker** - ни один современный стартап не может выжить без разработчика – **хакера**. Разработчик создает сам продукт, инструмент, который может решать настоящие проблемы. Он любит все делать руками (программировать, мастерить, чинить).
- **Hipster** - занимаются внешней оболочкой продукта. Хипстерам нравится, когда они видят что-то особенное. Они знают, как вовлечь аудиторию. Они могут придумать красивую упаковку, подобрать красивые фотографии для Instagram или сделать их своими руками, знают, как лучше презентовать то, что создал хакер клиентам
- **Hustler** - Когда хакер создал продукт, хипстер смог сделать его привлекательным в глазах пользователя, за дело берется **хастлер**. Он организует встречи, раздает визитки, что приводит к продажам. Хастлер знает, как и кому продавать продукт.
- **Сторителлер** —. Он постоянно общается с клиентами, «сидит» в социальных сетях и знает, кто что «лайкает» и на какие мероприятия ходит. Сторителлер сможет донести ценность продукта до покупателей самым лучшим образом, а также ответить на звонки, договориться о времени доставки, сделать пост в Instagram и многое другое.

Иногда один член команды может совмещать в себе несколько ролей. Например, Стив Джобс был хастлером и сторителлером одновременно.

4. Предпринимательская команда

Минимальная команда стартапа (MVT):

- **Общая цель** - Первое, что должно быть у команды — это общая цель. Все члены команды должны знать, к чему они стремятся и каких показателей должны достичь. Иначе совместную работу наладить вряд ли удастся.
- **Чётко прописанные роли** - Все члены команды должны знать, за что они отвечают. Только так они смогут работать эффективно, не выполняя одну и ту же задачу, с одной стороны, и не оставляя какие-либо задачи невыполненными, с другой. Кроме того, это позволит избежать конфликтов между членами команды, ведь каждый из них будет делать именно то, что он может делать лучше всех.
- **Оптимальное количество человек** - Если в команде будет не хватать членов, на остальных партнёров упадёт слишком большая нагрузка, с которой они могут не справиться. Если же членов в команде будет слишком много, распределение обязанностей и межличностные конфликты могут отнимать слишком много времени. В рамках данного курса оптимальное количество человек в команде — четыре. Тем не менее, если вам не удастся распределиться по командам именно так, это не страшно. Главное, поставить перед собой чёткую цель и грамотно распределить обязанности между всеми членами команды.
- **Чёткие задачи** - У вас есть главная цель. Но чтобы вы её достигли, вам стоит разбить её на множество краткосрочных задач с чёткими временными рамками. Так каждый будет знать, что именно и когда он должен будет сделать.

4. Предпринимательская команда

- **Межличностные отношения** - Мы, прежде всего, люди, и только потом стартаперы. Чтобы команда была успешной, её члены должны стараться сбалансировать свои межличностные отношения, иначе работа рискнёт превратиться в бесконечное выяснение отношений и борьбу. Понимание слабых и сильных сторон друг друга поможет вам оставаться в хороших отношениях.



4. Предпринимательская команда

Роль ментора в команде:

Мы разобрали четыре роли в стартапе. Но есть ещё одна, пятая, роль, которую необходимо упомянуть:

Ментор — это наставник, который временно работает в команде стартапа и исполняет роль консультанта. Его задача — помогать проекту своими знаниями и опытом. Он может помочь начинающим предпринимателям правильно расставить приоритеты и выбрать стратегию развития стартапа.

Таким образом, в качестве ментора стартапа могут выступать:

- топ-менеджеры крупных компаний;
- владельцы собственных бизнесов;
- вчерашние стартаперы, успешно вышедшие на рынок;
- специалисты рынка, хорошо разбирающиеся в областях, принципиальных для успеха проекта (маркетинг, продажи, технологии, реклама и т. д.)

Ментор может помочь стартаперам получить помощь и поддержку от опытного специалиста, который смотрит на ситуацию со стороны.

4. Предпринимательская команда: типы

Команды бывают разные. Это не только общее понятие для всего персонала компании, но и отдельные группы сотрудников, каждая из которых движется в определенном направлении. Поэтому для каждой цели нужно уметь формировать свою команду, учитывать её тип и характерные особенности.

Какие типы команд существуют, в чем их отличие и на что нужно обращать внимание при подборе и адаптации сотрудников?

ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ КОМАНДЫ

Формируются из специалистов, объединенных общей профессиональной сферой деятельности. Это могут быть сотрудники отдела финансов, маркетинга или IT. У каждого из них есть своя роль и зона ответственности. Такой тип команды распространен в средних и больших организациях, где особенно ценятся профессиональные компетенции сотрудников.

Пример: отдел продаж. Обычно включает в себя несколько менеджеров по продажам, специалиста по работе с ключевыми клиентами, торгового представителя, которые выполняют схожие задачи по продаже определенных продуктов или услуг.

Особенности: четкое распределение задач, экспертность сотрудников, упрощенная коммуникация и управляемость.

4. Предпринимательская команда: типы

КРОСС-ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ КОМАНДЫ

В отличие от предыдущих, объединяют специалистов из разных направлений деятельности компании. В состав таких команд входят профессионалы с разными компетенциями, которые комплексно решают общую задачу. Часто используются для масштабных проектов, которые требуют тесного взаимодействия между различными бизнес-процессами.

Пример: отдел производства. Может включать менеджеров производства, специалистов по качеству, технических специалистов, операторов станков, инженеров. Все они выполняют разные задачи, но в тоже время создают один продукт или услугу.

Особенности: разнообразие компетенций, инновационный подход, более сложная коммуникация и управляемость.

САМОУПРАВЛЯЕМЫЕ КОМАНДЫ

Работают автономно, независимы в принятии решений и несут больше ответственности за результаты. Они сами способны организовать свою работу без необходимости в постоянном контроле со стороны руководства. Такой тип команды наиболее эффективен в организациях с гибкой оргструктурой и доверительными отношениями в коллективе, где ценится инициативность.

Пример: команда программистов, которые работают над новым приложением. Они сами придумывают концепцию, разрабатывают геймплей и распределяют задачи в рамках общих целей и сроков.

Особенности: самостоятельность, адаптивность, ответственность, мотивация и вовлеченность.

4. Предпринимательская команда: типы

ПРОЕКТНЫЕ КОМАНДЫ

Формируются для отдельных проектов с установленными сроками и целями. В их состав входят специалисты разных направлений, как и в кросс-функциональных командах. Но после завершения работы команда либо полностью расформировывается, либо переходит к следующему проекту. Такой формат особенно эффективен в сферах, где важны гибкость, соблюдение четких сроков и графиков.

Пример: команда, которая готовит к сдаче новый жилой дом. Объединяет строителей, архитекторов, инженеров, дизайнеров, менеджеров. После завершения работы они переходят на новые проекты: возможно, уже другого застройщика.

Особенности: временный характер, фокусировка на результате, адаптивность к изменениям.

КОМАНДЫ С МАТРИЧНОЙ СТРУКТУРОЙ

Это некий гибрид функциональных и проектных команд, который предусматривает наличие двух руководителей у каждого сотрудника: линейного и проектного. Такую структуру обычно используют крупные производители продуктов питания, фармацевтические, консалтинговые и инжиниринговые организации, банки и IT-компании.

Пример: компания по производству протеиновых батончиков решила разработать новый вкус в линейке. В команду набирают специалистов из разных отделов: технологов, инженеров по качеству, специалистов по закупке. Пока работа не завершится, все они будут подчиняться не только своему линейному руководителю, но и менеджеру нового проекта.

Особенности: адаптивность к изменениям нагрузки, возможность гибко распределять ресурсы, профессиональное развитие.

Стадии формирования команды

Притирка

Интеграция в новую команду — обязательный этап для любого коллектива. В этот период каждый участник начинает понимать возможности и компетенции коллег. На протяжении фазы притирки сотрудники открывают свои личностные качества, умения и мировоззрение. Часто в это время рекомендуется привлечь коуча, который поможет более эффективному взаимопониманию внутри группы.

Конфликты

Столкновения неизбежны в любой организации, однако руководителю важно поспособствовать команде, помогая сплотиться и извлечь из этих разногласий ценные уроки.

Эксперименты

На данном этапе уже разрешены все конфликты, члены коллектива нацелены на эффективное распределение рабочего времени, а также на свое личное и профессиональное совершенствование. Сотрудники сталкиваются с ошибками, но постепенно находят способы их исправить, обеспечивая тем самым бесперебойную и налаженную трудовую деятельность.

Творчество

Иногда возникают ситуации, когда обычные методы решения задачи оказываются неэффективными, тогда необходимо применить новые, творческие подходы. В такие моменты лидеры, выделяющиеся в ходе сотрудничества, используют креативное мышление и принимают на себя ответственность за исход всей командной работы.

Зрелость

Команда на данном этапе проявляет высокую степень взаимопонимания и сплоченности. Сотрудники эффективно и уверенно разделяют задачи, четко осознавая свои зоны ответственности, дисциплинированно и без лишних эмоций решают возникающие проблемы. Благодаря такой организованности коллектив способен самостоятельно справляться с комплексными заданиями и достигать поставленных целей.

4. Предпринимательская команда

Каковы ключевые аспекты эффективного взаимодействия в команде?

Измерение результативности коллектива может быть разнообразным, однако ключевым показателем является достигаемая прибыль и своевременное выполнение задач. Следовательно, эффективность группы определяется ее способностью обеспечивать компании запланированный доход и полное выполнение всех поручений.

В чем состоит успех работы в команде?

Коллективная деятельность подразумевает выполнение индивидуальных задач в контексте общих целей с другими членами команды. Отличным примером являются командные виды спорта, где, как в волейболе, у каждого игрока своя определенная зона ответственности, но стратегия и конечная цель общая.

Какой элемент важен для успешной командной работы?

Взаимное доверие между коллегами является ключевым элементом успеха командной деятельности. А создается оно не столько в момент достижения общекомандных результатов, сколько в моменты конфликтов. Возможность проявить в коллективе свои эмоции, страхи, сомнения и быть при этом принятым и выслушанным - это тот клей, на котором строится и работает команда. Оно позволяет членам коллектива свободно обмениваться мнениями и давать советы друг другу, что способствует более эффективному и экономичному выполнению задач.