

Перечень проектных возможностей антикризисной модернизации + рывкового развития сети корпоративного общепит-сервиса

Введение

В период сжатия рынков и экономик – происходит (везде и всегда) одинаковый набор кризисов:

- кризис резкого сокращения традиционного якорного спроса
- кризис не-прироста нового платежеспособного спроса
- нестабильность, ненадёжность поставщиков и их платёжной дисциплины
- непредсказуемое бегство лучших кадров - к конкурентам
- неэффективность как монетарных, так и моральных стимулов для роста производительности труда персонала
- крысятничество, воровство, предательства – менеджеров и даже топов
- угрожающий рост кредиторской задолженности / рост опасной «горячей» кредиторки / рост угрозы банкротства
- закредитованность активов / невозможность наращивания займов для пополнения оборотных средств / резкое повышение доли постоянных затрат на обслуживание заимствований
- отсутствие инвестиций, доступа к инвест источникам
- активизация рейдеров и агрессивных конкурентов
- снижение фондоотдачи / загрузки основных производственных фондов / рост доли постоянных затрат в издержках
- потеря инвест привлекательности, в том числе для собственников, т. к. рентная доходность резко падает
- наращивание «антикризисных» усилий лидеров бизнеса – почему-то приводит к снижению пассионарности, лояльности, инициативности – персонала, даже актива
- рационарование и сокращение затрат – вдруг превращаются в коллапсный характер схлопывания бизнеса
- бизнес, вдруг оказывается, даже и не продать на приемлемых условиях: только по демпинговой цене...

Почему так? Что делать? Где искать выход? Существует ли выход? Как вообще проходить кризисы «эпохи сжатия рынков»?

Общий ответ таков:

- в либерально-частнической парадигме бизнеса – выхода нет: частное предпринимательство НЕ содержит опций, технологий и механизмов сжатия.
- да и монетизация – не спасает: сами финансовые активы это ещё БОЛЬШЕЙ пузырь, ещё более фиктивный капитал, чем «сдувающийся бизнес»
- выход – в переходе
 - с частного предпринимательства – в коллективное предпринимательство
 - с коммерческого бизнес-оборота – к кооперационному
 - с «продажно-монетизационной» системы «общественного производства => общественного потребления» - к «инвестиционно-кооперационной» на основе паритета и раздела рент
- так как кооперационная парадигма корпоративного и поселенческого развития – «от антикризиса к рывковому развитию» - значительно (на десятки %%-тов) более эффективна

- и даёт каждому корпоративному сообществу:
 1. Сокращение текущих издержек на 15-18% / на цикл или 25-28% / год
 2. Рост загрузки ОПФ с 0,2-0,3 – до 0,6-0,8
 3. Рост производства и продаж – в 1,5-2 раза
 3. Рост корпоративной инвестоспособности – в 2-3 раза
 4. Повышение сумматора «чистое потребление + чистые накопления + чистые инвестиции» для работников – в 1,5-2,5 раза
 5. Полное восстановление платёжеспособного спроса (в части традиционных продаж) + рост нового спроса ежегодно на 15-20%

Рекомендуемые проектные решения, технологии, механизмы, реализующие парадигму «от антикризисной модернизации – к рывковому развитию»:

1. Переход с наёмного розничного труда персонала – на артельный бригадный хозрасчётный метод организации труда.
2. Суб-аутсорсинг: трудовые коллективы
 - 2.1. объектов
 - 2.2. смен
 - 2.3. бригад (участков)
3. Перевод бизнеса на модель франчайзинга
 - 3.1. Собственные объекты
 - 3.2. Корпоративные партнёры
 - 3.3. Желаяющие сообщества
4. Значительное расширение объектов управления
 - 4.1. конкурсный путь
 - 4.2. инкооперирование
 - 4.3. франчайзинг
 - 4.4. номинальный франчайзинг
5. Расширение состава «функционального аутсорсинга» на обслуживаемых объектах

Цель:

 - увеличение количества контрактов на 1 корпоративного клиента
 - повышение монетизации уже сложившихся деловых связей
 - повышение связанности отношений с клиентами, снижение рисков расторжения контрактов
 - повышение доходности и прибыльности на 1 объект (локализацию)
 - 5.1. По функционалам:
 - 5.1.1. Кейтеринг
 - 5.1.2. Клининг
 - 5.1.3. Обслуживание спец.одежды, рабочей одежды, СИЗ
 - 5.1.4. Инженерно-хозяйственное обслуживание ОПФ, зданий и сооружений
 - 5.1.5. Охрана, мониторинг, общественный правопорядок
 - 5.1.6. Внутренняя логистика, автохозяйство, транспорт
 - 5.1.7. Снабженческо-закупочный аутсорсинг
 - 5.2. Реальный доп. аутсорсинг

5.3. Номинальный суб-аутсорсинг

6. Применение инструментов НКЭ (ПО и ПК) во внутрикорпоративном пространстве:
 - 6.1. Потреб. кооперация сотрудников (закупка и снабжение основной продовольственной корзиной – семей и домохозяйств работников)
 - 6.2. Производство ХБИ для домашних нужд и внепроизводственных потреблений
 - 6.3. Производство полуфабрикатов и готовых блюд для внепроизводственных потреблений
 - 6.4. (6.2, 6.3) - как доп. продукция и доп. смена артельного производства
 - 6.5. (6.1, 6.2, 6.3) – расширение на аутсайд-пространство
 - 6.5.1. околотов
 - 6.5.2. район
 - 6.5.3. город
 - 6.5.4. другие корпоративные площадки
 - 6.5.5. готовые локализованные потребительские общества (студ. городок, больничный городок, и т.п. пространства)
 - 6.5.6. фирменная сеть киосков / павильонов
7. «Продажа» наличности (100% легитимно, 100% объёма выручки)
8. Потребительские общества восстановленного платёжеспособного спроса: 1,0 -> 1,65
9. Создание (на основе объектов общепита – как опорных производств) - фирменной фаст-фуд-сети обеденного экспресс-питания
 - 9.1. одно блюдо
 - 9.2. густой горячий суп-бистро
 - 9.3. 101 вариант супа
 - 9.4. готовность 3 минуты / порция
 - 9.5. + напиток +вкусовые наполнители
 - 9.6. + витрина с готовым пэй-ап ассортиментом
 - 9.7. вариант: + витрина с вендинг- ассортиментом
 - 9.8. «чип-н-фаст»: «дёшево-и-сердито»
 - 9.9. эконом-цена, доступная любому (школьник, пенсионер, бомж, проезжий, прохожий, студент)
 - 9.10. от своей сети – к широчайшему фаст-фуд-франчайзингу
10. Создание мобильного варианта (9).
Развёртывание сети (9) на кейтеринг-площадках:
 - 10.1. корпоративных
 - 10.2. муниципальных
 - 10.3. ярмарочных
 - 10.4. фесты (-фестивали, - места отдыха, - массовые мероприятия, и др.)
11. Создание мануфактурных производств эко+эко агропродукции (экологичной+экономкласса)
 - 11.1. Производства:
 - 11.1.1. вегетарии - овощи и зелень: круглосуточно-и-круглогодично
 - 11.1.2. вегетарии – зелёная масса для животных и птиц на корма
 - 11.1.3. КУК-мини-фермы
 - 11.1.4. бесстойловое содержание КРС

- 11.2. Для:
 - 11.2.1. собственное производство
 - 11.2.2. корпоративные потребительские общества
 - 11.2.3. сезонная потреб. Кооперация
12. Создание (11) как кооперативных поместий
 - 12.1. Для:
 - собственное производство
 - корпоративные потребительские общества
 - сезонная потреб.кооперация
 - 12.2. + 10 видов туризма (и кооперативно-потребительского, и импорта туристов в локацию)
13. Повышение доходности арендодателей / переход с коммерческого дохода – на дивидендный доход
14. Исключение НДС-оборота из бизнес-процесса: замещение на безНДС-ный оборот
15. Компенсационное зарплатозамещение»
16. Инвестиционная кооперация с трудовыми коллективами
17. Резкое повышение пассионарности+лояльности+эффективности коллективов
 - 17.1. рационирование
 - 17.2. ресурсосбережение
 - 17.3. плоское управление
 - 17.4. юзабилити – продукты и услуги
 - 17.5. корпоративная инноватика
18. Корпоративный кейтеринг
19. Работы по системному внедрению кооперативных методов хозяйствования
20. Работа на заказ
21. Кооперация и использование местных продуктов
22. Принципы честной торговли
23. Создание сети и системы вендинговых продаж «упакованных обедов»
24. Уличный кейтеринг
 - 2.1. другие киоски
 - 2.2. свои киоски
 - 2.3. с доставкой
 - 2.4. вендинговые автоматы
25. Инвестиционный траст-консорциум для «малых инвесторов»

Проект развития	Аннотация	Экономический эффект
<p>1. Экспресс-внедрение «проекта-донора» для самофинансирования программы (пакета проектов) развития, без использования основной прибыли основного производства, на принципах инвестиционной автономии</p>	<p>Опциональные проекты краткосрочного внедрения, связанные с</p> <ul style="list-style-type: none"> - ресурсосбережением - зарплатозамещением - компенсационным финансированием - переводом бизнес-компонентов или отдельных объёмов производств в другие налоговые режимы - и др. - передачей отдельных функций на аутсорсинг совмещённый с аутстаффингом 	<p>100 чел (рабочих мест) x 2,0 тыс. руб. / мес. (локальной экономии) = 200 тыс. руб./мес. = фонд сокращения операционных расходов = фонд финансирования венчурных проектов и этапов проектов развития</p>
<p>2. Переход с наёмного розничного труда персонала – на артельный бригадный хозрасчётный метод организации труда.</p>	<p>Первичные трудовые коллективы (бригада, участок, смена и др.) переходят вместо «пакета» индивидуальных трудовых договоров – на единый хоздоговор, действуя как малый производственный кооператив, единый субъект коллективного предпринимательства, выполняющий работы, услуги производственного характера для предприятия-заказчика.</p>	<p>Сокращение себестоимости «внутреннего бюджета» объекта на 15-20%. Повышение чистых доходов и накоплений коллектива на 20-25%. Направление фондов накоплений – в инвест проекты предприятия-заказчика. (Инвестоспособность корпорации увеличивается в 2-2,5 раза) Полный отказ от «серых зарплат» (и экономия на рисках), без удорожания бюджетов.</p>
<p>3. Суб-аутсорсинг: трудовые коллективы vs предприятие-аутсорсер</p> <ul style="list-style-type: none"> - объектов - смен - бригад (участков) 	<p>Коллективы объектов (как артели), обслуживаемых предприятием-аутсорсером по договорам с его заказчиками, берут объекты на суб-аутсорсинг. Отношения компании-аутсорсера и предприятия-заказчика – никак не видоизменяются. Суб-аутсорсинг позволяет повысить ответственность артелей-коллективов, обнулить постоянную и гарантированную часть внутреннего бюджета, ФОТа и др.,</p>	<p>Полный отказ от «серых зарплат» (и экономия на рисках), без удорожания бюджетов. Сокращение себестоимости обслуживания объекта на 15-20%. Повышение чистых доходов и накоплений коллектива на 20-25%.</p>

	<p>оставив только переменную.</p> <p>Коллективы (артели) могут выполнять дополнительные заказы (сторонние, местные), платя компании-аутсорсеру роялти за оборудование и технологии.</p>	<p>Направление фондов накоплений – в инвест проекты предприятия-заказчика. (Инвестоспособность корпорации увеличивается в 2-2,5 раза)</p>
<p>4.Перевод бизнеса на модель франчайзинга</p> <ul style="list-style-type: none"> - Собственные объекты - Корпоративные партнёры - Желаяющие сообщества (франчайзи) 	<p>Предприятие – аутсорсер: владелец ноу-хау и др. компонентами, составляющими бизнес-кейс, - продаёт локальным компаниям (малым кооперативам, артелям) франшизу (первичный инжиниринг, стартап бизнеса, технологии, брэндинг, обучение, контроль качества, рекламу, бюджетирование, и др.)</p> <p>Продаёт или в лизинг – оборудование.</p> <p>Получает паушальный сбор (первичный платёж за внедрение и подключение), и ежемесячно роялти в %% от оборота.</p>	<p>Сокращение себестоимости обслуживания объектов на 15-20%.</p> <p>Повышение чистых доходов и накоплений коллектива на 20-25%.</p> <p>Сокращение накладных расходов в 2-4 раза.</p> <p>Замещение собственных капиталов на объектах – на инвестированные капиталы коллективов (артелей).</p> <p>Направление фондов накоплений – в инвест проекты развития бизнеса, франчайзинг-системы.</p>
<p>5. Значительное расширение сфер бизнес-администрирования на одном (каждом) уже обслуживаемом объекте:</p> <ul style="list-style-type: none"> - конкурсный путь - инкооперирование - франчайзинг - номинальный франчайзинг 	<p>Расширение состава «функционального аутсорсинга» на обслуживаемых объектах</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. По функционалам: <ul style="list-style-type: none"> Кейтеринг Клининг Обслуживание спец.одежды, рабочей одежды, СИЗ Инженерно-хозяйственное обслуживание ОПФ, зданий и сооружений Охрана, мониторинг, общественный правопорядок Внутренняя логистика, автохозяйство, транспорт Снабженческо-закупочный аутсорсинг 2. Реальный доп. аутсорсинг 3. Номинальный суб-аутсорсинг 	<p>Цель:</p> <ul style="list-style-type: none"> - увеличение количества контрактов на 1 корпоративного клиента - повышение монетизации уже сложившихся деловых связей - повышение связанности отношений с клиентами, снижение рисков расторжения контрактов - повышение доходности и прибыльности на 1 объект (локализацию) <p>Получение 1 => 7 локальных EBITDA (по-заказно) с каждого объекта</p> <p>Практически – НЕповышение или несущественное накладных расходов на 1</p>

		локализацию
6.Применение инструментов новой кооперационной экономики (НКЭ) (потреб. кооперация, хоз. кооперация, производственная кооперация, инвест. кооперация) во внутрикорпоративном пространстве	<p>1. Потреб. кооперация сотрудников (закупка и снабжение основной продовольственной корзиной – семей и домохозяйств работников)</p> <p>1.1. Производство ХБИ для домашних нужд и внепроизводственных потреблений</p> <p>1.2. Производство полуфабрикатов и готовых блюд для внепроизводственных потреблений</p> <p>1.3. (6.2, 6.3) - как доп. продукция и доп. смена артельного производства</p> <p>1.4. (6.1, 6.2, 6.3) – расширение на аутсайд-пространство</p> <ul style="list-style-type: none"> - околоток - район - город - другие корпоративные площадки - готовые локализованные потребительские общества (студ. городок, больничный городок, и т.п. пространства) <p>1.5. фирменная сеть киосков / павильонов</p>	<p>Полный отказ от «серых зарплат» (и экономия на рисках), без удорожания бюджетов.</p> <p>Сокращение себестоимости обслуживания объекта на 15-20%.</p> <p>Повышение чистых доходов и накоплений коллектива на 20-25%.</p> <p>Направление фондов накоплений – в инвест проекты предприятия-заказчика. (Инвестоспособность корпорации увеличивается в 2-2,5 раза)</p> <p>Восстановление традиционного спроса.</p> <p>Повышение нового платежеспособного спроса</p> <p>Инвестонезависимость развития бизнес-системы.</p> <p>Модернизация, актуализация, реновация бизнеса – как самофондированный, самоорганизованный параллельный бизнес-процесс постоянного действия.</p>
7.«Продажа» наличности (100% легитимно, 100% объёма выручки)	<p>Переход на кредитно-факторинговый оборот наличной денежной выручки, без инкассирования в банк.</p> <p>Передача наличности от компании-донора – другим компаниям-партнёрам (акцепторам).</p> <p>Сделка безвозмездная, но на операции налагается сбор партнёрства на расширение пространства со- и взаимно-финансирования</p>	<p>Получение дополнительной маржинальной доходности (выгоды) 2-10% с наличного оборота.</p> <p>Наличный оборот «не светится» фин. мониторингом банков и освобождён от банковских и фискальных рисков.</p>

<p>8. Потребительские общества восстановленного платёжеспособного спроса: 1,0 -> 1,65</p>	<p>Создание локальных потребительских сообществ на базе постоянного клиентского потока (регулярных клиентов). «Оптовое» и «абонентское» софинансирование розничных услуг ПО за своих членов. «Давальческое» производство продукции, комплексных наборов и др. за счёт ПО</p>	<p>Увеличение «бюджетоёмкости» заказов в 1,3- 1,65 раза. Сокращение расходов потребления «розничных клиентов». Поставка дополнительных – продуктов, услуг – на объём дополнительного высвобожденного платёжеспособного спроса (20-40% иногда и более)</p>
<p>9. Создание (на основе объектов общепита, как опорных производств) - фирменной фаст-фуд-сети обеденного экспресс-питания</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Фаст-фуд - дискаунтер 2. Одно блюдо 3. Густой горячий суп-бистро 4. 101 вариант супа 5. готовность 3 минуты / порция 6. + напиток +вкусовые наполнители 7. + витрина с готовым пэй-ап ассортиментом 8. вариант: + витрина с вендинг-ассортиментом 9. «чип-н-фаст»: «дешево-и-сердито» 10. эконом-цена, доступная любому (школьник, пенсионер, бомж, проезжий, прохожий, студент) 11. от своей сети – к широчайшему фаст-фуд-франчайзингу 	<p>1 000 точек * цена 100 руб. = выручка 500 чел/день * 30 дней * роялти 1% оборота = 15 млн. руб./мес. роялти, или 1,5 млрд. руб. совокупная месячная выручка. Фонды чистых доходов и накоплений артелей-франчайзи 15% выручки =225 млн. руб./мес. Собственная внутренняя инвестоспособность сети 7,5% выручки =112 млн. руб./мес. Привлечённая инвестоспособность сети (5 лет, 15% годовых) =3850 млн. руб./мес.</p>
<p>10. Создание мобильного варианта (8)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Развёртывание сети (п. 9) на кейтеринг-площадках: <ul style="list-style-type: none"> - корпоративных - муниципальных - ярмарочных - фесты (-фестивали, - места отдыха, - массовые мероприятия, и др.) 2. Франчайзинг – в вариантах <ul style="list-style-type: none"> - ноу-хау - технологий и оборудования - бизнеса и экосистемы 	<p>То же что см.п.9 Зарабатывание на: 1. Франчайзинг 2. Лизинг оборудования 3. Сервисы экосистемы 4. Инвест. кредитование новых точек 5. Локализация, адаптация, промоушн</p>

<p>11. Создание мануфактурных производств эко+эко агропродукции (экологичной+экономкласса)</p>	<p>1. Производства:</p> <ul style="list-style-type: none"> - вегетарии - овощи и зелень: круглосуточно-и-круглогодично - вегетарии – зелёная масса для животных и птиц на корма - КУК-мини-фермы - бесстойловое содержание КРС <p>2. Для:</p> <p>2.1. собственное производство</p> <p>2.2. корпоративные потребительские общества</p> <p>2.3. сезонная потреб. кооперация</p>	<p>Для локальных проектов – достаточно не индустриальных, а мануфактурных производств с резервом производственной мощности + 100% к собственным потребностям Реализация потребностям сообществам.</p> <p>Ёмкость мануфактурных производств: можно оценить исходя из количества малых поселений (Россия – 155 000, Украина – 50 000, Беларусь – 15 000, Казахстан – 20 000), минимум x 1 мануфактурное производство / на 1 поселение</p> <p>Сезонная потреб. кооперация: заказ ПО заказного выращивания продукции, на принципах СПП (соглашения о разделе продукции)</p>
<p>12. Создание (11) как кооперативных поместий</p>	<p>1. Для:</p> <ul style="list-style-type: none"> - собственное производство - корпоративные потребительские общества - сезонная потреб. кооперация <p>2. + 10 видов туризма (и кооперативно-потребительского, и импорта туристов в локацию)</p>	<p>Кооперативное поместье = «кибуц/колхоз» «город-деревня»</p> <p>Виды туризмов:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Выходного дня 2. т.н. «Промышленный туризм» 3. Этно-туризм 4. Эко-туризм 5. Каникулярный туризм 6. Дауншифт-туризм 7. «Школа Тома Сойера» 8. Семейный туризм-отдых 9. «Туризм-на-самоокупаемости» 10. «Школа традиционных ремёсел»
<p>13. Повышение доходности арендодателей /</p>	<p>Отказ от арендных услуг, как коммерческих услуг с НДС др. обременениями. Переход с коммерческо-возмездных – на</p>	<p>Выплаты роялти и дивидендов – как доходы, имеющие в 2-4 раза меньший</p>

<p>переход с коммерческого дохода – на дивидендный доход</p>	<p>инвестиционные отношения. Компенсационное страхование инвестиционных рисков, как мера защиты стабильности доходов выгодополучателя (бывшего арендодателя).</p>	<p>налоговый пресс, и соответственно, на 15-25% большую чистую доходность.</p>
<p>14. Исключение НДС-оборота из бизнес-процесса: замещение на безНДС-ный оборот</p>	<p>Изменение модели взаимодействия «аутсорсер vs арендодатель» и «аутсорсер vs корпоративный коллективный клиент» Как результат, приведение параметров бизнесов под требования и ограничения применения УСНО.</p>	<p>Сокращение расходов на 8-12% с оборота. Повышение фактической прибыльности на 15-20%. Возможность снижения исх.цен (и роста спроса и доступности покупок для розничных клиентов), как способ применения выгоды от перехода с ОНР на УСНО.</p>
<p>15. Компенсационное зарплатозамещение »</p>	<p>Отказ от возмещений персоналу (любого вида) через доп.начисление зарплаты (премии, единовременные выплаты и др.) Расширение компенсационной политики</p>	<p>Сокращение общего объёма расходов РОТ (расходы на оплаты труда) на $= -0,25 \cdot (1,65 - 1) + 0,25 \cdot 0,15 = -12,5\%$ Сокращение доли «серой зарплаты» (и соответствующих рисков) на легитимные расчёты, без удорожания Мотивированное введение «корпоративного компенсационного соц. страхования» Реинвестирования фондов накопления «корпоративного компенсационного соц. страхования» в проекты развития</p>
<p>16. Инвестиционная кооперация с трудовыми коллективами</p>	<p>Размещение кооперативных фондов накоплений и фондов кооперативного компенсационного соц. страхования – в проектах развития корпорации (материнской компании), как меры антиинфляционной защиты и эффективных вложений</p>	<p>Увеличение корпоративной инвестоспособности в 2,2-2,5 раза Увеличение обслуживания привлеченных инвестиций до 45 «месячных прибылей» Создание механизма</p>

		уверенного развития на основе инвест кредитования с гарантированной оплатой расходов на обслуживание привлеченных инвест займов.
17. Резкое повышение пассионарности+лояльности+эффективности коллективов	рационарирование ресурсосбережение плоское управление юзабилити – продукты и услуги корпоративная инноватика	Одновременное рационарирование 8-12 «факторов эффективизации» по 10% соответствующего базового показателя => синергетический эффект например на уровне 85,2% роста годовой доходности ($=((1+10\%)^7-1)^{(365/120)}$)
18. Корпоративный кейтеринг	Активное замещение услуг розничного общепита – на услуги корпоративного общепита	Паритетное сокращение цен в 1,5 раза. Паритетный рост покупательской способности в 1,5-1,6 раза Увеличение продаж основных или сопутствующих услуг в объеме «освоения» повышенной покупательской способности
19. Работы по системному внедрению кооперативных методов хозяйствования	Применение различных инструментов и механизмов кооперационной экономики: 1.Артельный метод организации труда 2.Суб-аутсорсинг (основных услуг) 3.Доп. аутсорсинг и «зонтичный» аутсорсинг других функций на обслуживаемых объектах 4.Артельный франчайзинг 5.Потреб кооперация сотрудников 6.Потребительские общества покупателей (в т.ч. «корпоративные ПО») 7.Фонды кооперативных – инвестиций, - взаимного страхования, - пенсионного страхования 8.Кооперативный банк, касса взаимопомощи 9.Кооперативная ипотека и жилищное строительство	Эффективизация всех компонентов бизнеса на 12-20% и более (сокращение расходов) Повышение производительности труда, производственной эффективности объектов (рост объемов производства с повышением загрузки основных фондов с 0,2-0,5 до 0,6-0,8) Развитие широкой линейки юзабилити-продуктов, услуг

	10. Кооперативные агропомесья и агропроизводства	
20. Работа на заказ	Внедрение позаказного производства кейтеринговых услуг, продуктов, комплексных (упаковочных) продуктов - на основе СД (ПТ, ИП) материнской компании и местных артелей из трудовых коллективов объектов	<p>Повышение фондоотдачи ОПФ</p> <p>Получение повышенной (удельно) прибыльности +10-20%</p> <p>Рост юзабилити культуры, репутации, местного присутствия, доли на рынке => сокращение маркетинг+промо+рекламных расходов на нового клиента => интерактивное развитие и адаптация (локализация) продуктов и услуг – под гарантированный местный спрос</p>
21. Кооперация и использование местных продуктов	<p>1. «Зонтичная кооперация» с отдельными (не сетевыми) объектами: переход от формата «конкуренентов» и формату «кооператоров с использованием лучших компетентностей друг друга»</p> <p>2. Производство продуктов «под себя» + 50-100% резерв мощности для продажи излишков – корпоративным и др. местным сообществам</p> <p>3. Создание коопераций по позаказному производству (выращиванию) продукции на принципах СРП (соглашений о разделе продукции)</p>	<p>Сокращение затрат (местные закупки вместо централизованных) на 10-25%.</p> <p>Гарантированный сбыт излишков.</p> <p>Хорошее резервирование всех компонентов и ресурсов – за счёт расширения парка резервных мощностей и запасов.</p>
22. Принципы честной торговли	<p>Изменение ряда стандартов бизнеса, направленных на резкое повышение юзабилити, прозрачности, потребительской лояльности:</p> <ul style="list-style-type: none"> - нормированное ценообразование - тесная кооперация с потребительскими сообществами - активное участие ПО в формировании линейки продуктов и их модифицировании - позаказные производства - комплексное обслуживание ритуальных и др. мероприятий сообществ, в том числе выездных 	<p>Повышение количества сделок (продаж) на 1 посетителя</p> <p>Акцент на многоразовые, многооборотные отношения</p> <p>Ставка на развитие отношений с сообществами => квази-оптовый спрос</p>

	- превращение «потребления здесь» - в традицию	
23. Создание сети и системы вендинговых продаж «упакованных обедов»	Сеть автоматов с оплатой карточками и наличными. Выдача готовых кейтеринг-комплексов 3-7 видов. Продажа без участия торгового персонала, круглосуточно, круглогодично.	При продаже обеденных комплексов эконом-класса – ёмкость рынка неограниченна. (Оценочно, 100 автоматов на 10 000 чел населения)
24. Уличный кейтеринг	Развитие продаж и сервисов (доставка и др.) комплексных ланчей, обедов, завтраков в одноразовой упаковке. Система продаж: - другие киоски - свои киоски - с доставкой - вендинговые автоматы Концессионное обслуживание территориальных зон с большим трафиком посетителей (поток, или массовые мероприятия). Поэтапное развитие и расширение - площадок обслуживания - подсистем продаж (см.выше)	Двойное использование арендованных объектов: - производственное питание сотрудников пром.площадки (и др.) - производство блюд (в том числе по-компонентно) для вендинговой системы Независимость стрит-кейтеринга от конкретной площадки. Продажи «без продавца-оператора» => утроение прибыли о локальной точки продаж.
25. Инвестиционный траст-консорциум для «малых инвесторов»	Привлечение средств мелких инвесторов (держателей резервов, страховых депозитов, накоплений на отложенные дорогостоящие покупки и др.) – в качестве инвестиций в кооперационный инвест. проект, локализованных конкретным объектом в составе проекта. (Напр., павильон в торговой сети, вендинг-автомат в системе и др.) Получение дивидендов или рентных доходов - с сети (в соотношении (например) 10/90) - с локального объекта сети (в соотношении (например) 90/10) Страхование минимального уровня рентных выплат и др. бизнес- и инвест-рисков миноритария-инвестора и траст-инвестора	Привлечение лояльных инвесторов. Возможность отказа от институциональных инвесторов и кредиторов (банкстеры, инвест. спекулянты) Получение инвестиций, доходность которых ориентирована главным образом как переменная доходность (в отличие от кредитов – как инвестиций с постоянной доходностью, не зависящей от переменности доходов и фин.результатов

		кредитуемого бизнеса)
--	--	-----------------------