


# Тема 10 Підприємницька ідея

1. Підприємницька ідея, формування банку ідей
2. Методи пошуку підприємницької ідеї 
3. Етапи оцінки ринкової інформації. Основні економічні категорії в арсеналі підприємця – новатора
4. Стартап - практикум

# Підприємницька ідея являє собою виявлений можливий інтерес виробника, що має риси конкретної економічної форми



# ***Банк ідей***

- *нагромадження та відбір підприємницьких ідей, створення банку підприємницьких ідей*
- **Банк ідей** – це перелік того, що могло б скласти (при потребі) основний або додатковий профіль виробництва.

# Конченко А. директор підприємства

- Сфера бізнесу: виробництво олівців



# Нікітченко О. директор підприємства

- Сфера бізнесу: виготовлення печива



# Марцінко Д. директор підприємства

Сфера бізнесу: виробництво шкіряних сумок, гаманців, ременів



# Корицька А. директор підприємства

Сфера бізнесу: виробництво окулярів



Все тільки починається...

О.В. Декалюк ХНУ ка  
менеджменту

# Горбатюк Л. директор підприємства

Сфера бізнесу: пошиття спортивних костюмів



О.В. Декалюк ХНУ каф менеджменту



# Білоус А. директор підприємства

Сфера бізнесу: виробництво кросівок



О.В. Декалюк ХНУ каф  
менеджменту

# Масляк Д. директор підприємства

Сфера бізнесу: виробництво чохлів для телефонів

Яркие чехлы с фотопечатью!  
Выберите дизайн из сотни вариантов или  
пришлите свое фото



О.В. Декалюк ХНУ каф  
менеджменту

# Хамазюк В. директор підприємства

Сфера бізнесу: фермерське господарство по вирощуванню кроликів



О.В. Декалюк ХНУ каф менеджменту



# Бабчук М. директор продуктової крамниці

Сфера бізнесу: торгівля



# Серветник В. директор підприємства

Сфера бізнесу: виробництво ювелірних виробів



ЗОЛОТИЙ ВІК  
ювелірний виробник  
№1

ПРИКРАСИ З ГРАНАТАМИ

ЗНИЖКА  
до 50%

Ознайомитись



КОЛЕКЦІЯ ПРИКРАС  
з чорними фіанітами



О.В. Декалюк ХНУ каф  
менеджменту

Ознайомитись

ЗОЛОТИЙ ВІК  
ювелірний виробник  
№1

ПРИКРАСИ З ПЕРЛАМИ

ЗНИЖКА  
до 50%



Ознайомитись

# Кириллюк В. директор магазину авто деталей

Сфера бізнесу: торгівля



О.В. Декалюк ХНУ каф  
менеджменту

# Картка бланку ідей фірми

<b>Ваша думка щодо профілю фірми</b>	<b>Що можна запропонувати для виробництва</b>	<b>Стислий опис пропозиції</b>

# Групи методів пошуку підприємницької ідеї

**Метод аналогії** передбачає використання чогось подібного до вже відомого рішення, “підказаного”, наприклад, технічною економічною або іншою літературою чи “підглянутого” в природі.

**Метод інверсії** – специфічний метод, що передбачає такі підходи до вирішення нової проблеми:

перевернути “догори ногами”;  
“вивернути” на протилежний бік;  
поміняти місцями тощо.

**Метод ідеалізації** базується на ініціюванні уявлення про ідеальне вирішення проблеми, що може “наштовхнути” на усвідомлення якоїсь нової ідеї.

**Метод “мозкового штурму”** зводиться до творчої співпраці певної групи спеціалістів заради вирішення проблеми за допомогою, наприклад, проведення дискусії з конкретного кола питань.

**Метод конференції ідей** відрізняється від методу “мозкового штурму” тим, що допускає доброзичливу критику у формі репліки або коментарю.



- **Метод колективного блокнота** поєднує індивідуальне висунення ідеї з колективною оцінкою. При цьому кожний учасник отримує блокнот, у якому викладена суть вирішуваної проблеми. Протягом певного часу (звичайно місяця) кожний учасник обговорення записує у блокноті власні ідеї щодо вирішення певної проблеми.
- **Метод контрольних запитань.** Його сутність полягає у тому, щоб ініціювати вирішення обговорюваної проблеми з допомогою певних запитань, що мають стимулювати власні міркування щодо висунутої нової ідеї.
- **Метод фокальних об'єктів** зводиться до перенесення ознак випадково вибраних об'єктів на об'єкт, що потребує вдосконалення. Останній перебуває у фокусі перенесення і тому його названо фокальним.
- **Метод морфологічного аналізу** заснований на використанні комбінаторики, тобто дослідженні всіх можливих варіантів, виходячи з закономірностей будови (морфології) об'єкта, що підлягає вивченню й аналізу.

# *Експертна оцінка ідеї*

- двох експертних оцінок:  
спочатку - змісту самої ідеї, а  
потім - доцільності її практичної  
реалізації.

# ***Потреба в ринковій інформації***

- Аналіз ринку - це сукупність об'єктивних даних, що дозволяють виявити можливі фінансові результати реалізації підприємницької ідеї.**

# 1. Попит та пропозиція

Варіант А	Варіант Б	Варіант В
<p><b>П=П</b> Рівність (баланс) попиту та пропозиції</p>	<p><b>Попит &gt; Пропозиції</b> (дисбаланс між попитом та пропозицією) співвідношення, сприятливе для підприємця</p>	<p><b>Пропоз.&gt;Попиту</b> (дисбаланс між попитом та пропозицією)— співвідношення, несприятливе для підприємця</p>

## 2. Прогнозування ціни

**Ціна товару** – це кількість грошових одиниць, що отримує підприємець від споживача за переданий товар.

• оптова

• роздрібна

# **3. Розрахунок витрат виробництва**

**Витрати підприємця, які пов'язані з виробництвом товару, можна розрахувати за формулою:**

$$\mathbf{Вп = Ав + Вс + Врс + Нв ,}$$

де  $Вп$  - витрати підприємця;  
 $Ав$  – амортизаційні відрахування;  
 $Вс$  – вартість сировини;  
 $Врс$  – вартість робочої сили;  
 $Нв$  – накладні витрати.

# 4. Підприємницький ефект від реалізації ідеї

- **Прибуток** – це надлишок, перевищення доходів над витратами.
- Вихідними даними для розрахунку прибутку слугують **валові витрати і валовий доход**, які пов'язані з виробництвом конкретного товару. У цьому випадку підприємницький ефект ( $Pe$ ) розраховується за формулою

$$Pe = Dv - Vp,$$

де  $Dv$  – валовий доход.

# ЧИСТИЙ ПРИБУТОК (ПРИБУТОК ПІДПРИЄМЦЯ):

$$\text{ЧП} = \text{Дв} - \text{Вп} - \text{ПВ.}$$

- Де ПВ – податкові відрахування



# Орієнтація на середню норму прибутку

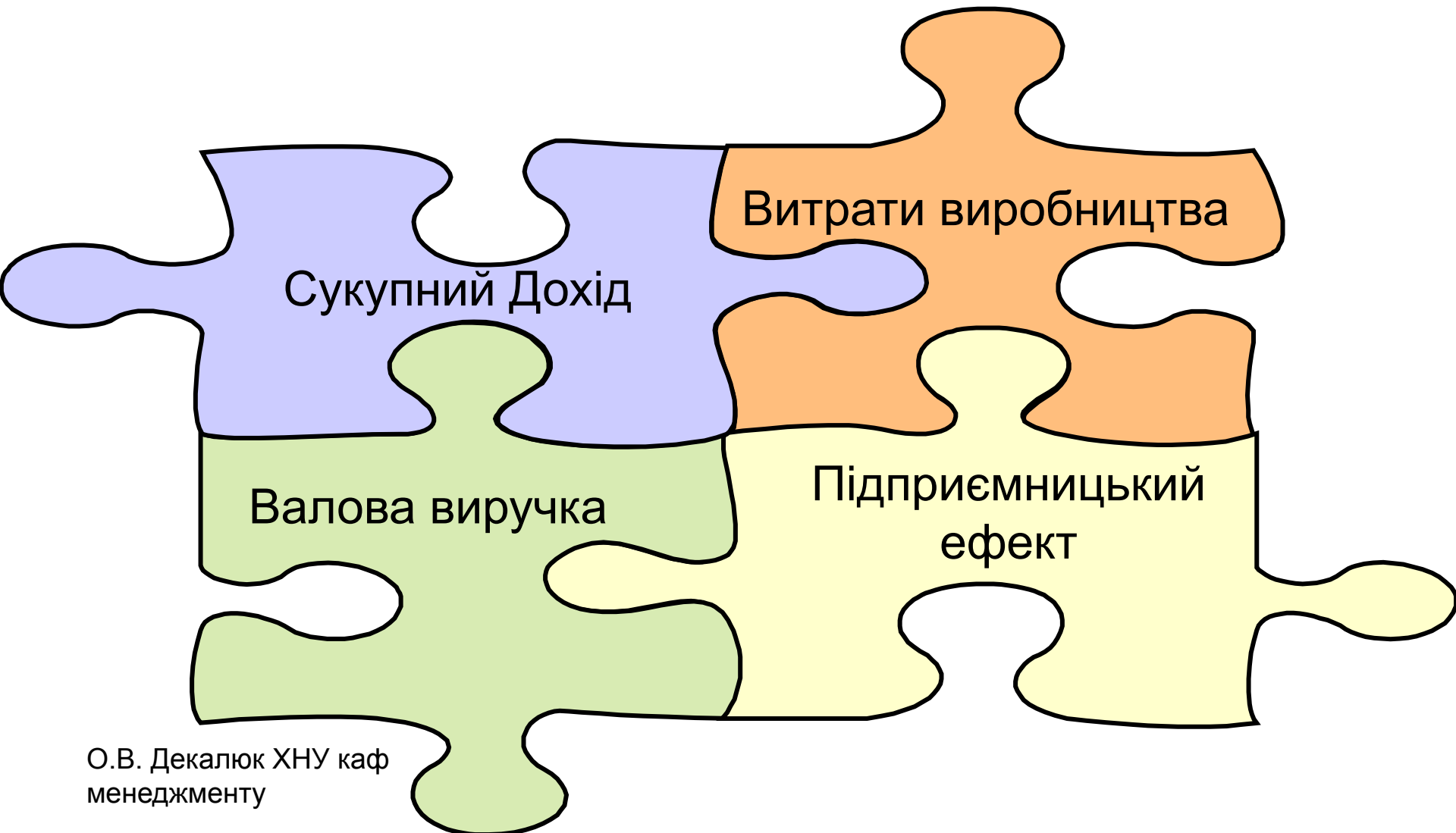
- Для її визначення розмір прибутку підприємця ділять на суму витрат виробництва (валових видатків або інвестований капітал) і помножують на 100%:

$$N_p = ЧП/Вп \times 100\%.$$

# 5. *Оцінка інформації*

- прийняття підприємницького рішення вимагає **експертної оцінки отриманої інформації**, розгляду всіх можливих наслідків, пов'язаних із процесом практичної реалізації підприємницької ідеї.

Для проведення розрахунків підприємцю необхідно знати, що представляють собою основні економічні категорії:



# Сукупний дохід

Сукупний дохід є різницею між фактичним валовим доходом і фактичними витратами виробництва (термін “фактичні” у цьому випадку означає “підтверджені розрахунками та бухгалтерськими документами”).

$$Дс = ВДф - Вф,$$

де Дс – сукупний дохід;

ВДф – фактичний валовий дохід;

Вф – фактично понесені витрати виробництва.

## Валова виручка

Валова виручка є загальною сумою усіх надходжень (доходів):

- від реалізації товарів, послуг, робіт;
- від продажу майна, інших об'єктів власності (наприклад, кошти від продажу обладнання, що використовувалося, але було замінено новим);
- усі інші форми позареалізаційних доходів (наприклад, доходи від оренди нерухомості).

**Витрати виробництва** це загальна сума:

- витрат, пов'язаних зі здійсненням процесу виробництва;
- витрат зі створенням умов для здійснення процесу виробництва.

**До витрат, що пов'язані з процесом виробництва, відносять:**

вартість придбаних і використаних у процесі виробництва сировини, напівфабрикатів, матеріалів, палива, ресурсів (електроенергія, вода тощо);

експлуатаційні витрати (амортизаційні відрахування, витрати на поточний ремонт, на оренду транспорту та приміщень).

**Витрати зі створення необхідних умов для виробництва включають:**

виплати відсотків за банківські кредити;

суми ПДВ, які були виплачені постачальникам сировини, матеріалів тощо;

сплачені податки з придбання транспортних засобів, митні платежі, державні мита та ліцензійні збори;

відрахування у державні позабюджетні фонди.

# **БІЗНЕС СТАРТ**

## **Власна справа.**

**НЕМАЄ ІДЕЇ???**  
**СТАНЬ БРЕНДОМ САМ!!!**  
**ПРОДАЙ СЕБЕ!**

# Як підприємець досягає те що він хоче?

- ***УСТАНОВКИ***
- ***ПЕРЕКОНАННЯ***
- ***ДУМКИ***
- ***ДІЇ***
- ***РЕЗУЛЬТАТ***

# ПРАКТИКУМ

О.В. Декалюк ХНУ каф  
менеджменту



# НА СЬОГОДНІ ВСЕ! ПАМ'ЯТАЙТЕ - Гарний відпочинок – гарант працездатності!

