


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



О.В. Декалюк ХНУ ка
менеджменту



Все тільки починається...

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%



Кириллюк В. директор магазину авто деталей

Сфера бізнесу: торгівля



О.В. Декалюк ХНУ каф
менеджменту

Картка бланку ідей фірми

Ваша думка щодо профілю фірми	Що можна запропонувати для виробництва	Стислий опис пропозиції

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>П=П Рівність (баланс) попиту та пропозиції</p>	<p>Попит > Пропозиції (дисбаланс між попитом та пропозицією) співвідношення, сприятливе для підприємця</p>	<p>Пропоз.>Попиту (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 ($П_e$) розраховується за формулою

$$П_e = Д_v - В_p,$$

де $Д_v$ – валовий доход.

ЧИСТИЙ ПРИБУТОК (ПРИБУТОК ПІДПРИЄМЦЯ):

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

- Де ПВ – податкові відрахування

Орієнтація на середню норму прибутку

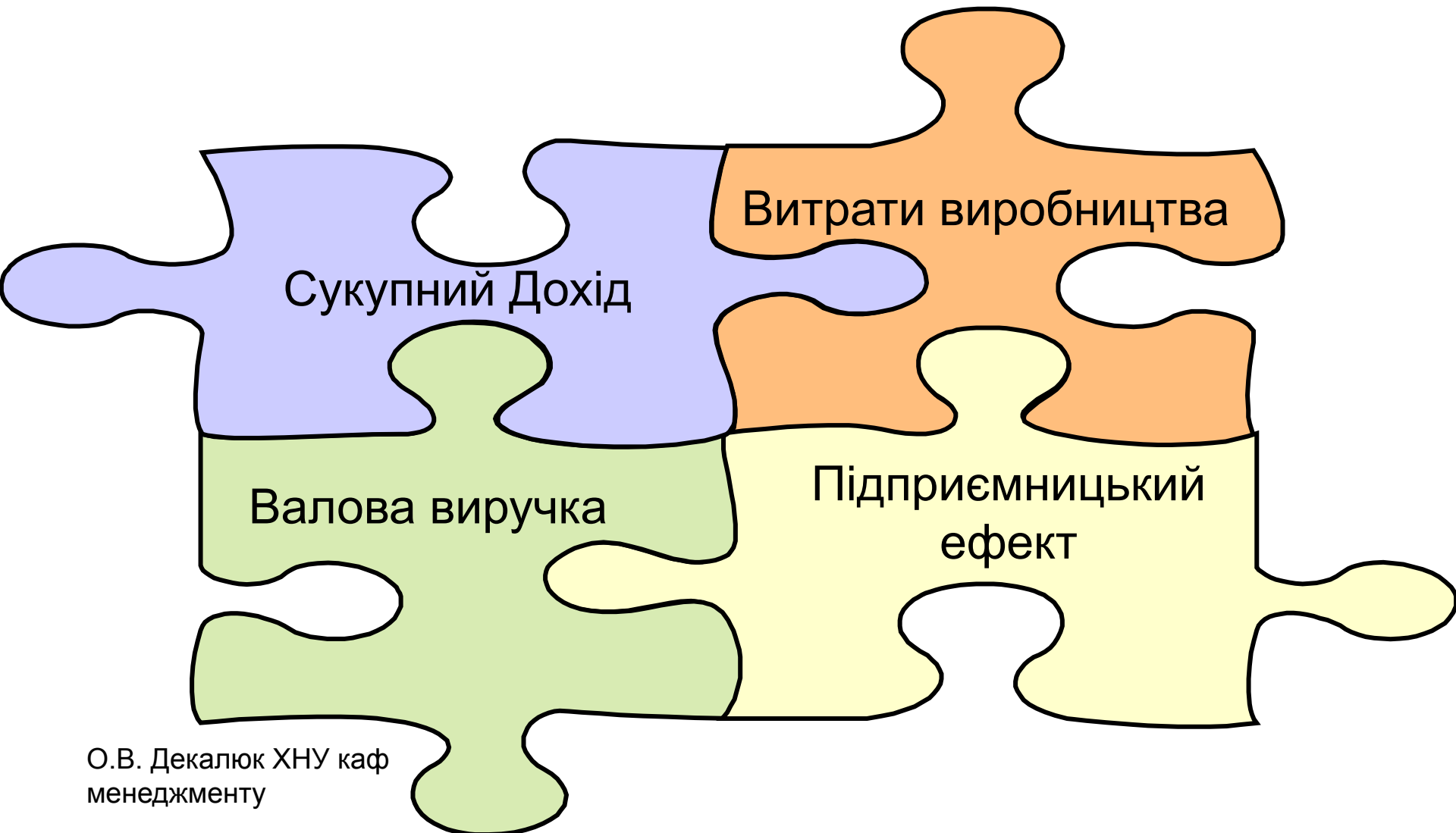
- Для її визначення розмір прибутку підприємця ділять на суму витрат виробництва (валових видатків або інвестований капітал) і помножують на 100%:

$$N_p = ЧП/Вп \times 100\%.$$

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!

