

Челябинский государственный университет
Институт экономики отраслей бизнеса и администрирования
Кафедра «Экономика отраслей и рынков»

Предмет:
**«Организация предпринимательской
деятельности»**

Преподаватель:
КАЛЕДИН Сергей Викторович



Тема 8

Предпринимательская идея и ее выбор



План

- Понятие предпринимательской идеи
- Подходы к разработке предпринимательской идеи
- Источники формирования предпринимательской идеи
- Этапы формирования предпринимательской идеи



Традиционно под **идеей в предпринимательстве** подразумевается идея нового товара или нового продукта.

Наиболее характерные **формы предпринимательских идей:**

- идея бизнеса;
- идея товара;
- идея нововведения.



Предпринимательская идея — это четко сформулированное предпринимателем мнение, с помощью какого именно нового товара (услуги) или реализовав какой именно способ изготовления имеющейся продукции, он может получить наибольшую прибыль



Подходы к разработке идеи:

- предприниматель — профессионал, хорошо владеющий технологией производства какого-либо продукта;
- предприниматель определяет потребность в определенном товаре, услуге на рынке, которые он может предложить потенциальным потребителям.



Банк идей — это перечень того, что могло бы составить основной или дополнительный профиль производства



Может быть принята к действию только та предпринимательская идея, которая:

- обеспечивает выпуск продукции, работ, услуг, на которые имеется спрос на рынке;
- более конкурентоспособна, чем другие;
- реально воплотима;
- экономически эффективна;
- соответствует возможностям предпринимателя.

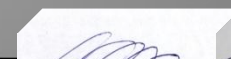
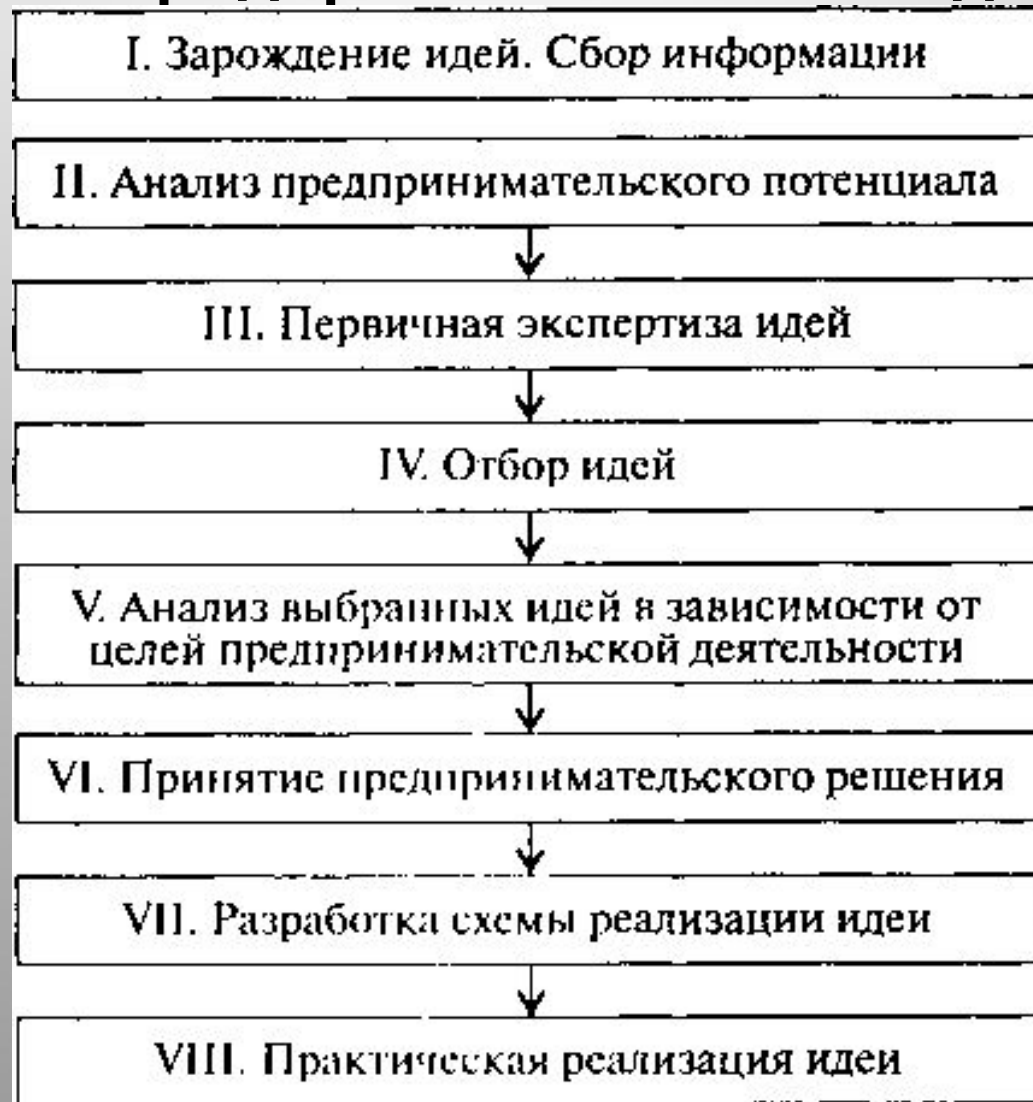


Источники формирования предпринимательских идей:

- товарный рынок;
- географический или структурный «разрывы» в системе общественного производства;
- достижения науки и техники;
- новые возможности применения уже производимого товара или продукта;
- не осознанные потребителем или пока не удовлетворенные потребительские запросы.



Этапы формирования предпринимательской идеи:



Источники информации:

- потребители (анкетирование потребителей);
- торговые работники, сбытовики товара, дилеры;
- консультанты по производству, дизайну, маркетингу, рекламе, управлению;
- информационные фирмы;
- конкуренты;
- печатные информационные издания (журналы, рекламные и реферативные сборники);
- работники организации, составляющие информационные обзоры, осуществляющие реферирование печатных изданий, занимающиеся исследовательской деятельностью.



Предпринимательский потенциал

определяется возможностями
предпринимателя
(профессиональными, физико-
психологическими,
интеллектуальными, нравственными,
материальными, финансовыми,
информационными), а также наличием
производственных и офисных
помещений



Критерии отбора идей:

- наличие спроса на товарном рынке на продукцию, услуги, которые позволит предложить потребителю реализация идеи;
- соответствие идеи предпринимательскому потенциалу;
- объем инвестиций, необходимых для реализации идеи, возможности и источники их получения;
- издержки производства и эффективность возможной реализации идеи;
- период внедрения идеи;
- перспективность идеи;
- экономическая безвредность.



Варианты решений:

- реализовать идею;
- отказаться от идеи;
- отложить реализацию идеи на определенный срок.



Схема реализации идеи:

- разработка технической документации на новую или усовершенствованную продукцию, услуги;
- разработка технологии изготовления продукции, выполнения работ, оказания услуг;
- выбор форм организации труда и производства;
- выбор системы управления производством;
- четкое определение, какая именно и в каком количестве потребуется техника, где она будет приобретена; какие и где будут приобретены инструменты, оснастка, приспособления;
- определение и расчет необходимых материальных ресурсов и источников их приобретения;
- разработка схемы размещения производственных мощностей, органов управления и обслуживания; вспомогательных подразделений, в том числе складских, ремонтных и др.;
- расчет необходимой численности работников, их профессионального состава; определение условий, на которых они будут привлечены;
- четкое распределение функций по реализации идеи между исполнителями и установление персональной ответственности исполнителей;
- выбор схемы сбыта готовой продукции, в том числе потребителей, условий потребления, персональной ответственности работников за реализацию продукции.



Спасибо за внимание!

