

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.

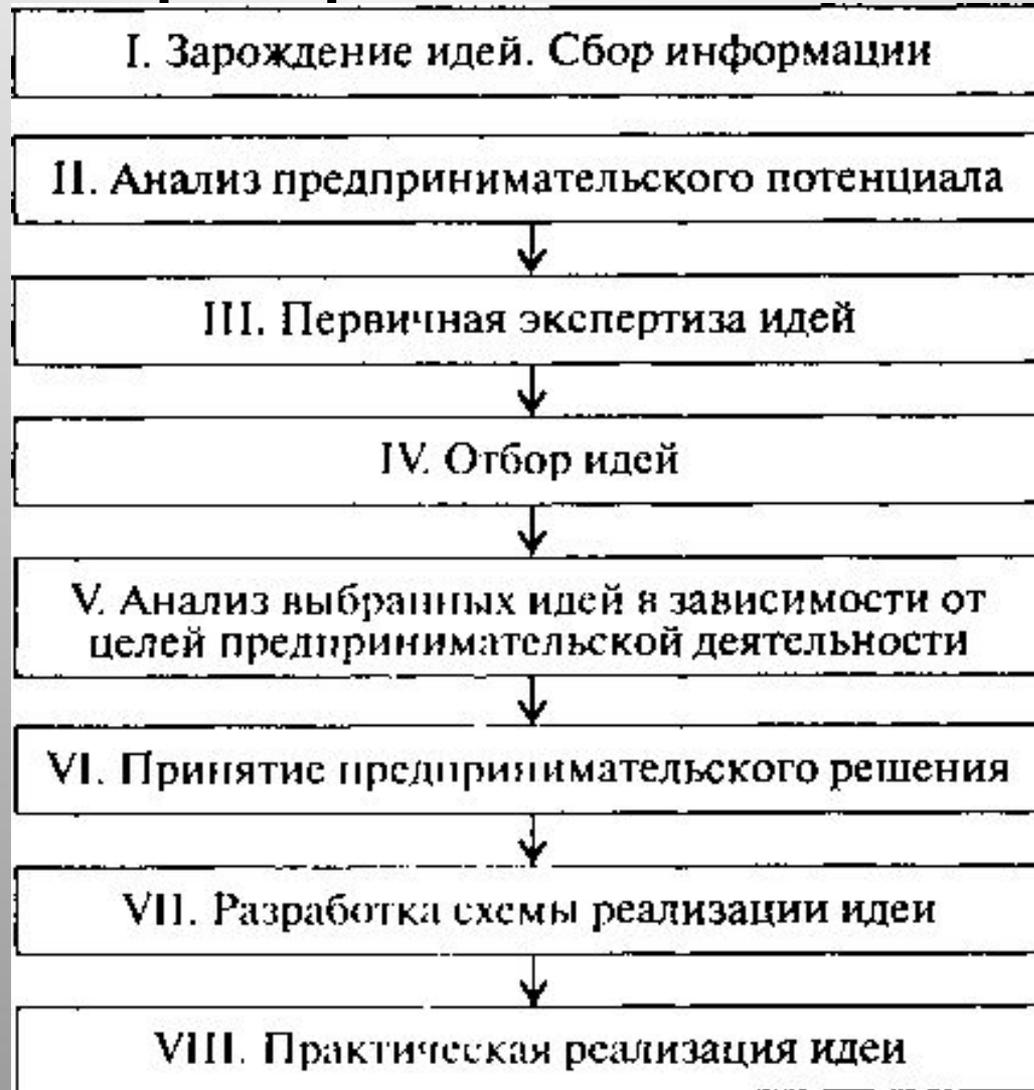


# Источники формирования предпринимательских идей:

- 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!*

