

Основы предпринимательства

ТЕМА 4. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЕ ИДЕИ И ИХ РЕАЛИЗАЦИЯ



Вопросы для изучения по теме:

1. Источники предпринимательских идей
2. Технология принятия предпринимательского решения
3. Экономические методы принятия предпринимательских решений

Вопрос 1. Источники предпринимательских идей

В основе предпринимательской деятельности всегда лежит предпринимательская идея.

Под **источником предпринимательских идей** понимают объективное условие, развитие которого в определенном направлении приведет к производству новых (в целом для предпринимательства) товаров, продуктов или услуг.

Источниками формирования предпринимательских идей обычно считают:

1. Товарный рынок.
2. Географический или структурный «разрывы» в системе общественного производства.
3. Достижения науки и техники.
4. Новые возможности применения уже производимого товара.
5. Не осознанные потребителем или пока не удовлетворенные потребительские запросы.

Хотя каждый предприниматель избирает свою собственную линию профессионального поведения, тем не менее, в общих чертах для каждого присуща **концепция технологии накопления, отбора и сравнительного анализа идей.**

Концепция включает в себя три фрагмента:

1. Предпринимателем осуществляется **накопление** тех идей, которые могли бы составить предмет его предпринимательской активности.

2. Предприниматель ведет **отбор** каких-то конкретных идей из всего накопленного объема.

Если предприниматель останавливает свой выбор на какой-то идее, это не значит, что он отбрасывает все другие. Они переходят в **банк предпринимательских идей.**

3. Предприниматель проводит **сравнительный анализ** отобранных предпринимательских идей. На этом этапе некоторые идеи могут быть отвергнуты.

Вопрос 2. Технология принятия предпринимательского решения

Технология принятия предпринимательских решений представляет последовательность действий, обеспечивающих анализ альтернативных вариантов и выявление наиболее эффективного с точки зрения поставленной цели, с учетом имеющихся возможностей предприятия.

Решение может приниматься интуитивно или с использованием реального метода принятия решений. Чаще всего используются оба способа вместе.

Теоретически **схема принятия предпринимательского решения**
состоит из 8 этапов:

1 этап. Предприниматель принимает к рассмотрению несколько возможных проектов (альтернатив),

2 этап. Предприниматель выявляет существенные черты и содержание (начинку) каждого проекта,

3 этап. Каждый проект оценивается с точки зрения необходимых ресурсов, технологий, финансирования,

4 этап. Проекты оцениваются с точки зрения конкретных действий, необходимых для реализации проекта (форма привлечения средств, порядок реализации производства и т.д.). Здесь же проводится стоимостная оценка этих действий,

5 этап. Производится расчет вероятного экономического эффекта каждого проекта с учетом «худшей» и «лучшей» возможностей развития событий,

6 этап. Сравняются варианты пессимистического и оптимистического расчетов экономического эффекта. Это необходимо для определения диапазона возможного эффекта,

7 этап. Проводится сравнение всех выбранных проектов,

8 этап. Выбор одного из проектов.

Вопрос 3. Экономические методы принятия предпринимательских решений

Основой экономических методов принятия предпринимательских решений является анализ таких категорий, как цена, издержки производства, финансы, и умение оперировать ими в практической деятельности.

Наиболее распространены следующие экономические **методы** принятия предпринимательских решений:

1. Формирование цены товара.
2. Управление издержками производства.
3. Определение границ объема производства.

Формирование цены товара. В данном случае имеется в виду рыночная цена. Минимальный уровень этой цены может быть определен по следующей зависимости:

$$Ц \text{ товара} = Ф \text{ изд} + П \text{ мин}, \quad (1)$$

где $Ц$ товара – цена товара,

$Ф$ изд – фактические издержки производства,

$П$ мин – минимально допустимая прибыль.

Рыночная цена – это фактическая цена, по которой товар реально приобретается. Разница между рыночной ценой и минимально допустимой выступает в качестве сверхприбыли:

$$СП = Ц \text{ рын} - Ц \text{ мин}, \quad (2)$$

где $СП$ – сверхприбыль,

$Ц$ рын – рыночная цена,

$Ц$ мин – минимально допустимая цена.

Предприниматель имеет возможность управлять процессом ценообразования, если речь идет о ее минимально допустимом уровне. В этом случае управление ценообразованием связано с поиском путей минимизации издержек производства.

Второй метод воздействия на процесс ценообразования сопряжен с анализом рыночной цены. В этом случае предприниматель выявляет, какие товарные характеристики лежат в основе ценообразования, и как может измениться цена при каком-либо изменении товарных характеристик.

В результате товару придаются, по возможности, характеристики, увеличивающие рыночную цену в большей степени, чем издержки.

Управление издержками производства.

Здесь в первую очередь следует различать экономические и бухгалтерские издержки. Предприниматель в основном имеет дело с экономическими издержками. Они связаны с возможной реализацией того или иного проекта. Под бухгалтерскими понимаются фактически понесенные издержки.

При рассмотрении экономических издержек обычно оперируют понятием «валовые издержки». Это совокупность постоянных и переменных издержек. С увеличением объемов производства валовые издержки на единицу товара уменьшаются, и наоборот.

Следовательно, увеличение объема производства, при прочих равных условиях, влечет увеличение прибыльности производства. Этот эффект может быть использован как средство увеличения прибыли или в качестве резерва снижения цены на дополнительный товар.

Определение границ объема производства.

Минимально допустимый объем производства есть уровень безубыточного производства, т.е. это такая программа производства, при которой издержки покрываются доходами.

Предпринимателю важно определить не только возможные пределы производства, но и его оптимальный объем. Под оптимальным понимается такой объем производства, при котором разница между получаемым доходом и суммарными издержками минимальна.

Оптимальный с экономической точки зрения объем производства определяется, исходя из предельных издержек.

Увеличение объема производства вызывает и рост издержек. Этот рост не всегда пропорционален объему производства.

В этом случае применяют **следующие правила:**

1. Определяют средние валовые издержки на единицу продукции;
2. Решение в сторону увеличения объема выбирается в случае, если предельные издержки дополнительно производимых товаров меньше или равны средним валовым;
3. Следует отказаться от увеличения объема производства, если имеет место обратная картина;
4. Рассчитывают средние валовые издержки к новому объему производства

Вопросы для контроля знаний по теме:

1. Что такое предпринимательская идея?
2. Дайте определение источнику предпринимательских идей.
3. Назовите основные источники предпринимательских идей.
4. Что включает в себя концепция технологии накопления, отбора и сравнительного анализа идей?
5. Что такое банк предпринимательских идей?
6. Этапы принятия предпринимательского решения и их характеристика.
7. В чем заключается экономическая оценка предпринимательского решения?

Литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации // www.consultant.ru
2. Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации"
3. Организация предпринимательской деятельности/ под ред. Горфинкель В.Я.- М.:Проспект, 2012
4. Наумов В.Н. Организация предпринимательства.- СПб.:ПИТЕР, 2010

Благодарю за внимание!