

Тема 2 ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ИДЕЯ И ЕЕ ВЫБОР

2.1 Принципы и этапы создания собственного дела

2.2 Идея и цели создания собственного дела

2.1 Принципы и этапы создания собственного дела

Задумав создать собственное дело, будущий предприниматель должен ответить на ряд ведущих вопросов:

- для кого будет работать его фирма, кто ее будущие потребители (покупатели), есть ли для ее место под «солнцем рынка». Поэтому процесс принятия предпринимательского решения должен начинаться с оформления идеи – для кого производить продукцию, товары, выполнять работу, кому оказывать услуги (в зависимости от вида и типа рынка);

- что производить, какие конкретно товары, какие конкретно выполнять услуги, а затем уже определить, есть ли у него все условия и факторы для своей деятельности. При этом следует помнить, что предприниматели имеют право заниматься только законной и(или) лицензируемой деятельностью;

- как производить продукцию (товары), выполнять работы, оказывать услуги, на какой технической и технологической основе, с какими качественными характеристиками, с какими издержками, с каким уровнем конкурентной способности. Поэтому очень важно знать, какое сложилось соотношение на рынке между спросом и предложением товара, который собирается предложить предприниматель (в любой сфере деятельности – производственной, торгово-посреднической, финансово-кредитной) на рынке, причем не вообще на рынке, а на определенном территориальном рынке. Если спрос большой и устойчивый, то есть смысл создавать собственное дело и производить данные товары.

Будущий предприниматель, планируя создать собственное дело, должен руководствоваться важнейшими рыночными принципами, среди которых можно выделить следующие.

Во-первых, нужно найти потребность и удовлетворить ее, поскольку предпринимательская деятельность направлена на удовлетворение чужих потребностей. Предприниматель работает не для себя, а для удовлетворения конкретных потребностей, а сам соответственно получает прибыль (доход).

Во-вторых, производить товары следует с более низкими издержками (себестоимостью), иначе рынок может не признать эти товары, а предприниматель не сумеет их реализовать (продать) и получить планируемую прибыль.

В-третьих, предприниматель, устанавливая цену на производимые товары, должен учитывать поведение конкурентов, покупательский спрос потребителей, уровень насыщения рынка. Завышенная оптовая (розничная) цена не позволит своевременно продать товары, а заниженная – получить необходимый объем прибыли. Проблема ценообразования играет существенную роль в механизме создания и функционирования собственного дела, общий алгоритм которого можно выразить следующей краткой схемой: предпринимательская идея – цели предпринимателя – разработка предпринимательского проекта – реализация его в виде создания собственного дела – функционирование организации (первая стадия жизненного цикла).

Создание собственного дела должно осуществляться в соответствии с действующим гражданским законодательством, федеральными законами об отдельных организационно-правовых формах участников предпринимательской деятельности и нормативными актами, регулирующими весь процесс создания и функционирования предпринимательских структур. Не каждое предприятие может называться предпринимательской структурой. Сущность предпринимательской структуры заключается в том, что на вновь созданном или действующем предприятии, способном выпускать (выпускающем) определенную продукцию (работу или услуги), создаются условия для выдвижения новаторских предпринимательских идей.

Практически создание своего дела (предпринимательской структуры) состоит из нескольких этапов.

Первый этап – появление социально-психологических и экономических условий и предпосылок (определяется способностью предпринимателя сгенерировать свою предпринимательскую идею и подготовиться к открытию своего дела, используя свой потенциал и возможности):

- появление предпосылок (личные амбиции, плохое материальное положение, стремление к большему и т.п.);
- рождение предпринимательской идеи;
- психологическая адаптация по отношению к идее;

- принятие решения.

Второй этап – обоснование открытия бизнеса:

- постановка ближайших и стратегических целей;
- изучение предполагаемого рынка;
- определение источников образования финансово-имущественной базы;
- разработка обоснованного бизнес-плана.

Третий этап – открытие бизнеса:

- формирование команды квалифицированных учредителей, коллектива, партнеров;
- подготовка учредительных документов;
- проведение организационных мероприятий по открытию бизнеса;
- государственная регистрация, постановка на учет.

Четвертый этап – практическая деятельность, в ходе которой стоит задача не только открытие своего бизнеса, но и его сохранение и развитие. Построение схемы жизнедеятельности фирмы. Создание своеобразной ауры безопасности деятельности своего бизнеса, что определяется:

- высоким уровнем менеджмента, маркетинга, рекламы и созданием своего имиджа;
- умением управлять рисками, обеспечение экономической безопасности дела;
- компетентными юридическими, информационными, финансовоэкономическими и техническими службами;
- наличием нормы оборотных средств, крепкой материально-технической базой, свободными финансовыми средствами, эффективной технологией.

Несомненно, все этапы создания собственного дела крайне важны, но решающий – это обоснование предпринимательских идей, поскольку именно на этом этапе выявляется экономический интерес (мотивы) предпринимателей в осуществлении конкретных видов деятельности (конкретных товаров, работ, услуг, информации, технологий и др.), но главное – идея должна быть реализована в те результаты, которые будут признаны рынком. Будущий предприниматель не должен исходить только из идеи «Я могу произвести товар» или идеи: «Этот товар нужен потребителям». А нужен ли он? Идея должна базироваться на простом и важнейшем рыночном принципе: найти потребность и удовлетворить ее.

Сначала поиск неудовлетворенной потребности, а затем – организация процесса по ее удовлетворению.

Идея материализуется в целях предпринимательства: удовлетворение потребностей для систематического получения прибыли. На этом этапе создания собственного дела целесообразно соизмерить возможности реализации идеи, которые формируются в стратегических и тактических целях, опосредствуются количественными расчетами, определенной системой показателей функционирования предприятия, а также оценкой всех условий и возможностей предпринимателя.

Важным этапом создания собственного дела является этап решения вопросов о финансовых возможностях предпринимателя, которые необходимы при формировании уставного (складочного) капитала, т.е. решение вопроса, где взять денежные средства, необходимые для создания собственного предприятия, а значит, для приобретения сырья, материалов, энергии, топлива, найма рабочей силы и других факторов производства. Источниками средств могут быть собственные накопления, средства, взятые в долг у родственников, знакомых, полученные ссуды в банках, у будущих потребителей, или средства, полученные от выпуска и реализации ценных бумаг, а также помощь государственных органов, занимающихся поддержкой предпринимательства.

На этом этапе определяются возможности приобретения или взятия в аренду недвижимости, получения необходимой информации, использования новых технологий и др. Определяются на этом этапе конкретные цели по созданию всех необходимых условий для функционирования фирмы и получения прибыли. Данный этап реализуется посредством разработки проектов отдельных разделов бизнес-плана, который получает окончательное формирование (и экспертную оценку) на этапе завершения этапа создания собственного дела.

Но на предыдущих стадиях предприниматель (совместно с партнерами) должен принять решение о выборе организационно-правовой формы предпринимательской деятельности (фирмы), исходя из предполагаемых целей, финансово-экономических возможностей, опыта, знаний и других факторов.

Важную роль в процессе создания собственного дела играет разработка учредительных документов фирмы (в зависимости от организационно-правовой формы и числа учредителей),

устанавливающих фактически весь механизм функционирования фирмы.

2.2 Идея и цели создания собственного дела

Важное место в организации предпринимательской деятельности, в механизме создания собственного дела занимают поиск предпринимательских идей и формулирование целей. Предпринимательская деятельность как процесс как раз и начинается с идеи, которая при определенных условиях реализуется в конкретный предпринимательский проект, суть которого должна базироваться на принципе: найти потребность и удовлетворить ее. Появление новых предпринимательских идей есть продукт мыслительной деятельности человека (предпринимателя).

Предпринимательские идеи – отражение в сознании предпринимателя существующих у потребителя потребностей или предугадывание таких потребностей в будущем, а также представление о том, каким образом эти потребности можно удовлетворить. В практическом аспекте предпринимательские идеи имеют две особенности:

- без наличия конкретной идеи невозможна предпринимательская деятельность;

- ни один предприниматель не может обойти процесс накопления, отбора и анализа предпринимательских идей.

В каждом случае процесс накопления, отбора и анализа идей имеет свои особенности. Однако существуют и общие принципы и закономерности.

1. Предпринимательские идеи накапливаются в определенном аспекте, направлении, связанном с предпринимательской деятельностью данного субъекта.

2. Предприниматель из накопленных идей осуществляет отбор наиболее перспективных и отвечающих его конкретным условиям производства. Критериями отбора являются следующие:

- а) эффективность идеи;
- б) перспектива завоевания рынка;
- в) длительность рабочего периода, то есть, время, необходимое для реализации идеи;
- г) размер капитала, необходимого для реализации идеи;
- д) доступность и цена ресурсов;

е) наличие необходимой рабочей силы.

В целом, отбор идей осуществляется в определенном порядке:

а) потребность в первоначальном капитале;

б) норма прибыли;

в) срок окупаемости;

г) объем производства;

д) стратегическая цель.

3. После отбора необходимой идеи осуществляется ее конкретный анализ на основе конкретных экономических показателей. Эта идея подвергается предпринимательской экспертизе, осуществляемой или экспертной службой фирмы, или же специально приглашаемыми независимыми экспертами.

Любая предпринимательская идея становится жизнеспособной при условии постановки целей: ближайшей (тактической) и отдаленной (стратегической).

Предпринимательская идея реализуется в целях – в организации определенного вида бизнеса. Как писал знаменитый русский ученый-физиолог И.П. Павлов, прекрасна и удивительна жизнь того человека, который поставил цель и вечно к ней стремится: «Рефлекс целей есть основная форма жизненной энергии каждого из нас. Жизнь только того прекрасна и сильна, кто всю жизнь стремится к постоянно достигаемой, но никогда недостижимой цели... Вся жизнь, все ее улучшения, вся ее культура делается людьми, стремящимися к поставленной ими в жизни цели».

Без поставленной ближайшей (тактической) и отдаленной (стратегической) цели нечего и думать пускаться в плавание по морю, называемому предпринимательством, где вас ожидают рифы и штормы (риски), а может накрыть и «девятый вал» (банкротство).

Успешный американский предприниматель М. Смолл формулирует пять правил достижений цели (идеи).

1. Примите решение: я могу делать деньги. В наше время в нашей стране человек может стать богатым.

2. Для того чтобы зарабатывать деньги, вы должны думать об этом постоянно – во время еды, прогулки и даже ночью, когда спите.

3. Существует много областей деятельности, в которых вы можете добиться успеха. Ищите и вы найдете их.

4. Вы будете ошибаться. Но не падайте духом. Учитесь на своих и чужих ошибках. Начинайте снова с того места, где вы споткнулись. Идите вперед!

5. Когда вы остановитесь на какой-либо идее, постоянно продумывайте ее, развивайте и не оставляйте до тех пор, пока не достигнете цели.

Целью не может быть просто обогащение, цель должна стимулировать духовные потребности предпринимателя и удовлетворение им потребностей общества. Только при наличии предпринимательской идеи и четко сформулированных целей можно приступить к созданию своего бизнеса.

Контрольные вопросы

1. Назовите основные этапы создания собственного дела. В чем их сущность?
2. В чем сущность предпринимательской идеи?
3. Перечислите правила достижения цели (идеи).

