

УДК:358.5

Болтянська Л.О., к.е.н., доц. кафедри  
Тебенко В.М., к.е.н., доц. кафедри  
Таврійський державний агротехнологічний університет

## ВІД ВИБОРУ БІЗНЕС-ІДЕЇ ДО ЇЇ РЕАЛІЗАЦІЇ

**Анотація.** Основою будь-якої прибуткової діяльності є ефективна бізнес-ідея. Якщо бізнес-ідея визнається прийнятною до впровадження, наступним етапом її життєвого циклу є складання ділового плану, чи бізнес-плану, як його заведено називати в підприємницькій практиці. Діловий план являє собою своєрідну модель майбутнього бізнесу. При його розробці враховуються всі можливі витрати на реалізацію бізнес-ідеї, перевіряються майбутні схеми виробничо-комерційної діяльності, обґрунтовуються можливі схеми фінансування процесів створення нововведення і т.п.

**Ключові слова:** бізнес-ідея, власна справа, сфера діяльності, бізнес-планування, рекомендації

**JEL code classification:** M20, M21, O20

Boltyanska L.O., PhD, ass. prof.  
Tebenko V.M., PhD, ass. prof.  
Tavria state agrotechnological university

## FROM SELECTION OF BUSINESS IDEA TO ITS REALIZATION

**Анотація.** The basic and important stage of realizing the dream of entrepreneurship is a well-chosen business idea. When choosing a business idea, the entrepreneur-beginner should clearly understand the purpose and objectives of the future activity, have an idea of the ways and means of achieving it and their solutions. The success of the implementation of a business idea depends on the chosen sphere of activity, the organizational-legal form of small business, strategy and tactics of management. In a developed market, success can only come to someone who brings something new to his business, different from the ones offered by competitors. The emergence of business ideas is a creative process. It can be stimulated by creating a creative search atmosphere and gaining new knowledge about business.

If the business idea is recognized as acceptable for implementation, the next stage in its life cycle is the preparation of a business plan, or a business plan, as it is called in business practice. The business plan is a peculiar model of future business. In its development, all possible costs for the implementation of business ideas are taken into account, future schemes of production and commercial activity are checked, possible schemes of funding for innovation processes, etc., are substantiated. The development of a business plan, therefore, should become a kind of filter for dropping out ideas that can not be realized under any circumstances. Potentially, in any business is a hidden mass of opportunities. Those who find them and use them competently seem to be more likely to achieve a positive result. But if planning is carried out in accordance with the logic of business ideas development, then its consequences will be not only the improvement of the quality of business, but also its transformation into life, which, besides material wealth, provides also a great pleasure from their own business.

**Key words:** business idea, own business, sphere of activity, business planning, recommendations.

**Постановка проблеми:** Мрією багатьох людей є розвиток свого власного бізнесу. Вони вивчають численні бізнес-журнали, відвідують семінари, розмірковують. Проте, у підсумку, дуже мало хто з них вирішує розпочати власну справу. Першим кроком до цієї мрії є вибір бізнес-ідеї. Вдало сформована ідея може визначити стартову діяльність підприємця-початківця, а далі для продовження комерційної діяльності потрібні нові ідеї.

створенні власної справи. За цим етапом важливо зробити вірний та конструктивний вибір справи, яка в подальшому може збагатити, або навпаки, призвести до втрати грошей. Тому, слід серйозно підходити до вибору того інтересу, яким ви плануєте займатись. Бізнес-ідея – це те, що супроводжує початківців на дорозі до великого бізнесу.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій:** Проблема вибору бізнес-ідеї та бізнес-планування досить широко висвітлена

Вибір бізнес-ідеї є початковим етапом у

зарубіжними фахівцями (К. Барроу, Д. Бористайн, Р. Браун, П. Пруетт, Б. Форд, В. Попов, С. Ляпунов, А. Волосський та ін.) та вітчизняними дослідниками (С.Ф. Покропивний, Г.О. Швиданенко, Г.М. Тарасюк, М.П. Мальська, С.М. Соболев, О.Г. Дерев'янка та ін.). Водночас підходи щодо вибору виду комерційної діяльності, трактування поняття бізнес-плану і визначення його основних елементів різняться між собою. Тому, попри наявність низки методик з розроблення бізнес-планів (TACIS, ЄБРР, UNIDO тощо), які успішно використовуються у світовій практиці та вітчизняних методичних рекомендацій, питання формування структури бізнес-плану і його змістовного наповнення на сьогодні залишається актуальним.

**Формулювання цілей статі:** Основною метою статі є визначення головних чинників впливу на вибір бізнес-ідеї, характеристика джерел та алгоритм реалізації обраної ідеї підприємництва.

**Виклад основного матеріалу:** Потенціалом будь-якої підприємницької діяльності є ідея. Бізнес-ідея – це визначені знання про доцільність та перспективу займатися обраним видом підприємницької діяльності. Підприємець-початківець повинен чітко усвідомлювати мету та задачі майбутньої діяльності, мати уявлення щодо шляхів і засобів її досягнення та їх рішення.

На вибір бізнес-ідеї впливає багато внутрішніх чинників людини, зовнішніх факторів навколишнього середовища, бажань, а також наявність окремих початкових знань, зокрема:

- прагнення змінити професію та напрямки діяльності, тощо;
- бажання стати власником свого підприємства;
- прагнення покращити своє матеріальне становище;
- прагнення реалізувати свою мрію, домогтися визнання у суспільстві;
- усвідомлення джерел ресурсів для створення власного підприємства;
- використання отриманих раніше знань з певного виду підприємницької діяльності;
- досвід створення підприємства у відповідній сфері та вибір оптимальної організаційної та організаційно-правової форми його існування;

- уміння прораховувати настання ризиків, управляти ними та нейтралізувати їх;
- знання, хоча б початкові, щодо організації обліку на підприємстві;
- урахування зовнішніх факторів: чинного законодавства, конкуренції, форм та засобів економічної політики.

Успіх реалізації бізнес-ідеї залежить від обраної сфери діяльності, організаційно-правової форми малого підприємства, стратегії і тактики управління.

При створенні нового підприємства, бізнесмен-початківець повинен обрати сферу діяльності, врахувати можливості вкладення у справу власного і позикового капіталів, визначити строки окупності фінансових ресурсів. Найкращим варіантом є сфера діяльності, яка ще не є дослідженою, де відсутня або мінімальна наявність конкурентів, в якій початківець починає працювати одним з перших, де визначається асортимент продукції для виробництва, надання послуг, встановлюється ціна за власну працю. При цьому необхідно мати «варіант-страховку» на випадок, якщо початковий варіант не приносить очікуваних результатів. Відправною точкою у створенні нового підприємства є ідея нового продукту або послуги, а саме створення нового товару або послуги. Новий товар – це товар, який принципово відрізняється від існуючих на ринку товарів або має серйозні якісні вдосконалення порівняно з товарами-аналогами щодо споживчих якостей, дизайну, форми тощо.

Існує ситуація, коли є бажання реалізувати себе як підприємця, проте відсутні варіанти бізнес-ідеї. Отже, джерел нових ідей існує безліч, вони всі знаходяться в нашому оточенні (рис. 1).

Тому, основні джерела бізнес-ідеї можна об'єднати в наступні групи:

- знання та досвід: отримані знання у середній школі та вищому навчальному закладі освіти при вивченні економічних дисциплін; досвід у цій сфері батьків, родичів та знайомих;
- споживачі: задоволення попиту споживачів – основна мета виробництва будь-якого товару або надання послуги. Їх думка про доцільність створювати зовсім нові товари, або їх оновлену версію, отримувати нові послуги може стати безпрограшним

варіантом бізнес-ідеї. Досліджувати думку споживачів можна завдяки спостереженню за висловлюваннями друзів, знайомих, родичів,

колег у неформальній обстановці, або завдяки організації каналів зворотного зв'язку зі споживачем;

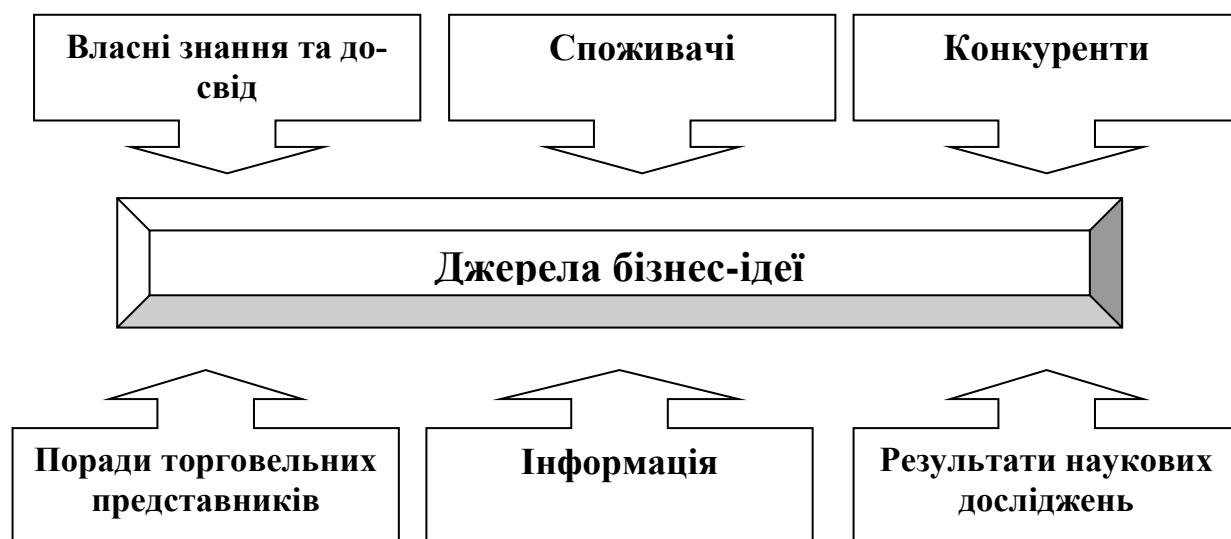


Рис.1. Джерела бізнес-ідеї  
Джерела: розробка авторів

- конкуренти: моніторинг продукції та послуг конкурентів на ринку, аналіз рівня їх цін може призвести до появи власної нової ідеї;
- мислення працівників збуту та торговельних представників: завдяки професійній консультації працівників ринку торгівлі можна знайти бізнес-ідею, можна також скористатися порадами щодо маркетингу нової ідеї;
- інформація: публікації у професійних виданнях, у тому числі про наявні патенти та ліцензії; відвідування ярмарок і виставок передового досвіду; знання основних способів підтримки державою підприємницької діяльності, якими хотів би скористатися майбутній підприємець; відомості, що отримані з засобів масової інформації (радіо, телебачення, газет, журналів тощо);
- результати наукових досліджень: наукові ідеї, які проводять теоретичні та прикладні дослідження; дослідно-конструкторські розробки; інформаційні листки патентних бюро і навіть «банальна» науково-технічна інформація з вітчизняної та закордонної періодичної преси.

При виборі бізнес-ідеї необхідно мати певні знання щодо її реалізації, а саме знання в сфері:

1. Товарного ринку – використання товарного ринку, як джерела ідеї, зводиться до виявлення існуючого дефіциту того чи іншого товару або послуги, визначення кола незадоволених споживачів.

2. Географічні та структурні схеми у системі виробництва товарів та просування його до споживача: географічні – це аналіз продукції, яка виробляється в нашій країні, або ввозиться з-за кордону, структурні – яка продукція виробляється, а яка ні. Підприємець аналізує процес виробництва товару, його окремих компонентів або навіть цілої товарної групи; джерело і «маршрут» просування товару від виробника до споживача; форму пропозиції товару споживачу. Суть ідеї може бути в налагодженні прямих зв'язків з виробником, які виключають наявність існуючих посередників.

3. Досягнення науки і техніки, розвиток НТП, як джерело ідей, вимагають достатньої інформованості в цій сфері та значної інтелектуальної праці. Об'єктом уваги може бути не тільки власне товар, але і технологія його виробництва, виробничий процес.

4. Нові можливості застосування вже виробленого товару або продукту – це специфічні та випадкові джерела, що ґрунтуються на творчому підході до процесу створення ідеї.

5. Не усвідомлені споживачем або поки що

не задоволені споживчі запити – якщо вгадані підприємцем, то є невичерпним джерелом ідей.

Для остаточного прийняття рішення щодо реалізації бізнес-ідеї необхідно провести ряд досліджень, зокрема: ретельне вивчення стану обраного ринку, аналіз конкурентного середовища, наукові прогнози можливих змін попиту та пропозиції, аналіз стану купівельної спроможності населення. Досить важливою є інформація щодо діяльності конкурентів у розвинутих країнах світу, для одержання якої бажано користуватися сучасними інформаційними технологіями. Одночасно, при прийнятті рішення про вибір ідеї не слід лякатися закордонних конкурентів, які мають певні конкурентні переваги перед вітчизняними товаровиробниками, зокрема: чималі транспортні витрати та митні збори, пов'язані з проникненням на територію країни. Іноді навіть властивості іноземного товару конкурентів можуть біти гіршими ніж у вітчизняних аналогів.

Найкраще обирати бізнес-ідею методом мозкового штурму: спочатку спонтанно записати усі варіанти видів бізнесу, навіть найбільш несподівані та нездійсненні, і тільки після складання великого списку приступити до оцінки їх важливості, вірогідності та вибору. Складати список краще разом з вашими майбутніми компаньйонами, у крайньому випадку, просто з друзями і знайомими. Необхідно стимулювати найбільш оригінальні пропозиції, навіть якщо незрозуміло, як на такій діяльності можна заробляти. Особливо важливо записати все те, чим Ви любите займатись або маєте досвід діяльності. Для ведення бізнесу, перш за все, необхідно:

1. Мати бажання робити бізнес, усвідомлювати мету, заради якої ним будете займатись, а також готовність нести відповідальність за його результати;

2. Мати вміння, професіоналізм, знання; бажання постійно вчитись та підвищувати

свою кваліфікацію;

3. Ніколи не зупинятись на досягнутому, не опускаючи руки;

4. Мати ресурси; розраховуючи лише на власні ресурси, підприємець суттєво зменшує ризики, але в той же час зменшує і можливість бізнесу [3].

Отже, визначились з бізнес-ідеєю. Кожен підприємець обирає свій алгоритм реалізації бізнес-ідеї. Проте існує загальне правило: якщо підприємець готовий реалізувати ідею, необхідно скласти схему цієї реалізації. Це дозволить виявити, чи все до неї включено.

Втілення її в життя, адаптація до змін ринкового середовища вимагає застосування особливих форм планування – бізнес-плану. Це специфічний плановий документ, що містить опис усіх основних аспектів майбутнього комерційного проекту. Він дає можливість здійснити техніко-економічне обґрунтування конкурентоспроможності й ефективності діяльності підприємства при реалізації задумів підприємця. Бізнес-план сприяє зацікавленості банкірів, інвесторів, фінансових посередників. Особлива потреба в складанні бізнес-плану полягає у вирішенні проблем, щодо:

1. Залучення інвесторів для втілення бізнес-ідеї підприємця;

2. Одержання кредитів у комерційних банках при заснуванні фірми;

3. Створення нових форм підприємництва – злиття, відкриття представництв, дочірніх підприємств;

4. Залучення іноземних інвестицій для посилення конкурентних переваг фірми на ринку;

5. Приватизації державних підприємств способами, що передбачають складання бізнес-плану [4].

Схема послідовності реалізації задуму є основною структурою розробки бізнес-плану. Послідовність реалізації задуму може складатись з наступних етапів (рис. 2).



Рис.2. Схема послідовності реалізації задуму бізнес-ідеї  
Джерела: розробка авторів

Коли загальна схема реалізації ідеї зрозуміла по всіх позиціях, можна переходити до конкретних попередніх розрахунків, які зручніше за все виконувати в рамках бізнес-плану. У випадку, коли зібрана вся необхідна попередня інформація за етапами реалізації задуму, можна приступати до детального оформлення бізнес-плану. Існує багато варіантів складання бізнес-планів.

Залежно від ситуації, де він буде представлятися та мети його представлення, існують певні правила та вимоги щодо оформлення й наявності відповідних розділів.

Вітчизняна практика бізнес-планування значною мірою спирається на зарубіжний досвід. Одним з найбільш відомих документів, який уніфікує процес розробки бізнес-плану, є Рекомендації з підготовки промислових техніко-економічних досліджень, розроблені Організацією

промислового розвитку Об'єднаних націй (ЮНІДО) (UNIDO "Manual for the Preparation of Industrial Feasibility Studies". Vienna, UNIDO ID / 206, 1986). Дану методику використовують у своїй діяльності Світовий банк і Європейський банк реконструкції та розвитку, що є найбільшими зарубіжними інституційними інвесторами. На основі даної методики були розроблені Методичні рекомендації щодо оцінки ефективності інвестиційних проектів.

В Рекомендаціях основна увага приділяється методологічним питанням оцінки ефективності проектів. Жорстка регламентація переліку розділів і змісту бізнес-плану відсутня, оскільки вона залежить від мети розробки та виду бізнес-плану.

З метою методологічного забезпечення єдиного підходу до складання бізнес-плану

розвитку підприємства наказом № 290 Міністерства економіки України були затверджені «Методичні рекомендації з розроблення бізнес-плану підприємств». Крім того, наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України №724 була затверджена «форма проектної (інвестиційної) пропозиції, на основі якої готується інвестиційний проект, для розроблення якого може надаватися державна підтримка».

Методичні рекомендації узагальнюють світовий та вітчизняний досвід розроблення бізнес-плану підприємств, як основи їх інвестиційного розвитку. Вони призначені для надання методичної допомоги підприємствам при складанні річних та довгострокових планів їх розвитку.

Розроблення бізнес-плану підприємства здійснюється в декілька етапів:

1. Підготовчий – формування перспективної бізнес-ідеї, яка представляє собою ідею виробництва нової продукції (надання нових послуг, виконання робіт), впровадження нового технічного, організаційного або економічного рішення тощо;

2. Розробка бізнес-плану – здійснюється збирання та аналіз інформації про продукцію (послуги), визначаються основні напрями та тенденції розвитку галузі, формулюється бізнес-ідея (концепція розвитку виробництва) та здійснюється її попередня техніко-економічна оцінка. На підставі аналізу технічної можливості підприємства, відгуків покупців, результатів випуску такої ж або аналогічної продукції конкурентами, пропозицій працівників підрозділу маркетингу, результатів науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, підприємство або підприємець обґрунтовує перспективність бізнес-ідеї;

3. Реалізація бізнес-плану – визначаються та виконуються завдання як на підприємстві, так і за його межами, серед яких основними є: формування потрібних для реалізації бізнес-плану практичних завдань, їх логічної послідовності та графіка виконання; визначення необхідних ресурсів для виконання кожного завдання; розроблення

кошторису реалізації і потоків ресурсів, які забезпечують фінансування протягом усього часу реалізації бізнес-плану; здійснення практичних завдань, контроль показників його реалізації та корегування, в разі необхідності, завдань і розрахунків, зроблених під час складання бізнес-плану [5].

**Висновки.** Головним при створення власного бізнесу є внутрішнє бажання. Зрозуміло, якщо людина ні на що не здатна, нічого не знає і не вміє, то по суті їй немає чого запропонувати людям, і говорити про свій бізнес дещо передчасно. Але будемо виходити з того, що кожна людина хоч трохи, але талановита. В чому саме – вирішувати їй. Наприклад, якщо вона має хоч трохи художнього смаку і «некриві руки», то можна спробувати себе у веб-дизайні чи інших напрямках графічного плану, і вже є багато сайтів фрілансу, які допоможуть знайти замовників. Якщо вона володіє словом, вміє писати грамотно і цікаво, то можна почати свій бізнес з написання текстів на замовлення (копірайтинг), тут теж є багато сайтів для копірайтерів. Якщо вміє щось робити руками, хендмейд, то є купа сайтів оголошень, де можна продавати свої вироби. Якщо їй взагалі є що сказати людям, на будь-яку тему (хоч про квіти, хоч про дорожнє покриття, аби лише це було дійсно комусь потрібно і цікаво), то необхідно створювати свій сайт, розміщувати інформацію, приваблювати відвідувачів та отримувати дохід з реклами. Не слід обмежуватись, наведеними варіантами, є безліч напрямків бізнесу і відповідно безліч варіантів почати з нуля, треба лише обрати своє.

Важливо розуміти, що у подальшій роботі над бізнес-ідеєю, бізнес-план знадобиться не менше, ніж на старті підприємницької справи, адже саме він допомагає систематизувати всі найважливіші бізнес-процеси. Також безсумнівний плюс наявності бізнес-плану полягає і в тому, що він дає підприємцю-початківцю всі підстави для відчуття початку свого бізнес-проекту ще до часу процесу реалізації.

#### **Список літератури**

1. Бізнес-план развития производства предприятия. – Режим доступа: <http://www.siora.ru>
2. Буров В. Г., Галь А. Е., Казаков Н. Т. Бизнес-план инновационного проекта М. Центральный институт повышения квалификации кадров авиационной промышленности. – 2015.

3. Вибір бізнес-ідеї. – Режим доступу: <http://pidruchniki.com>
4. Бізнес-планування в підприємницькій практиці - Режим доступу: <http://pidruchniki.com>
5. Домашній бізнес: 1000+1 ідея для власного бізнесу в Україні. – Режим доступу: <https://homebiznes.in.ua>
6. Котлярова В. Г. Бизнес-план: технологии разработки и обоснования. / В. Г. Котлярова, Е. И. Котляров. — Харьков: Изд. ХНЭУ, 2004.
7. Методика розробки бізнес-плану World Bank (Світовий банк реконструкції та розвитку). – Режим доступу: <http://www.worldbank.org/russia>
8. Методика розробки бізнес-плану фірми «Ernst & Young ». – Режим доступу: <http://www.ey.com/russia>.
9. Методика розробки бізнес-плану фірми «Goldman, Sachs & Co». – Режим доступу: <http://www.goldman.com/russia>
10. Рекомендації по складанню бізнес-плану, розроблені Українським Фондом підтримки підприємництва (УФПП). – Режим доступу: <http://ufpp.kiev.ua>.

#### **Список літератури**

1. Byznes-plan razvytiya proyzvodstva predpriyatiya. [Online] Retrieved from: <http://www.siora.ru>
2. Burov, V. H., Hal, A. E., Kazakov, N. T. (2015) Byznes-plan ynnovatsyonnoho proekta. M. *Tsentralnyi ynstitut povysheniya kvalyfykatsyy kadrov avyatsyonnoi promyshlennosti*.
3. Vybir biznes-idei. [Online] Retrieved from: <http://pidruchniki.com>
4. Biznes-planuvannya v pidpriemnytskii praktytsi [Online] Retrieved from: <http://pidruchniki.com>
5. Domashnii biznes: 1000+1 ideia dlia vlasnoho biznesu v Ukraini. [Online] Retrieved from: <https://homebiznes.in.ua>
6. V. H. Kotliarova, E. Y. Kotliarov (2004) Byznes-plan: tekhnolohyy razrobotky y obosnovaniya. Kharkov: *Yzd. KhNEU*.
7. Metodyka rozrobky biznes-planu World Bank (Svitovyi bank rekonstruktsii ta rozvytku). [Online] Retrieved from: <http://www.worldbank.org/russia>
8. Metodyka rozrobky biznes-planu firmy «Ernst & Young ». [Online] Retrieved from: <http://www.ey.com/russia>.
9. Metodyka rozrobky biznes-planu firmy «Goldman, Sachs & Co». [Online] Retrieved from: <http://www.goldman.com/russia>
10. Rekomendatsii po skladanniu biznes-planu, rozrobleni Ukrainskym Fondom pidtrymky pidpriemnytstva (UFPP). [Online] Retrieved from: <http://ufpp.kiev.ua>.