# Тема 2. Типологія підприємництва

* 1. Принципи типологізації підприємницької діяльності.
	2. Характеристика типів підприємницької діяльності.
	3. Підприємницьке середовище.

# Принципи типологізації підприємницької діяльності

Тип (вид) підприємницької діяльності може визначатися місцем вкладання праці у процесі виконання місії і досягнення підприємницького інтересу. Будь-який бізнес у тій чи іншій мірі пов’язаний з основними фазами відтворювального циклу – виробництвом продукції, виконанням робіт і наданням послуг, обміном і розподілом товарів, а також їх споживанням. Виходячи з цього, відповідно й виокремлюються види підприємницької діяльності.

Підприємництво може здійснюватись у таких видах або їх комбінаціях (таблиця 2.1):

Таблиця 2.1 – Види підприємницької діяльності

|  |
| --- |
| ВИДИ ПІДПРИЄМНИЦТВА |
| **ВИРОБНИЧЕ** | **КОМЕРЦІЙНЕ** | **ФІНАНСОВЕ** | **КОНСУЛЬТАТИВНЕ** |
| Інвестиційне | Торгове | Банківське | Загальне управління |
| Науково- технічне | Торгово- закупівельне | Страхове | Адміністрування |
| Виробництво товарів | Торгово- посередницьке | Аудиторське | Фінансове управління |
| Надання послуг | Товарні біржі | Лізингове | Управління кадрами |
| Виробниче споживання товарів |  | Фондові біржі | Маркетинг |
| Виробниче споживання послуг |  |  | Виробництво |
| Інформаційне |  |  | Інформаційні технології |
|  |  |  | Спеціалізовані послуги |

* + перший – здійснення будь-якого виду виробничої діяльності (тобто виробництво товару, продукту, послуги);
	+ другий – виконання посередницької функції (переміщення товару від виробника до споживача, торгівля, комерція тощо);
	+ третій – підприємництво у фінансовій сфері, яке, з одного боку, належить до посередницької діяльності, а з іншого – до надання безпосередніх фінансових послуг;
	+ четвертий – консультативна підприємницька діяльність (консалтинг). Слід звернути увагу на те, що останнім часом консалтинг виокремлюють як самостійний вид діяльності. Це можна пояснити зростанням ролі і значення консалтингу для підприємств, що функціонують в умовах динамічного, невизначеного та швидкоплинного оточення. Особливість консультативного підприємництва полягає в тому, що у фірми, яка займається цим видом діяльності, відсутня можливість показати "зразок свого товару", "зразок своєї послуги".

З огляду на загальнодержавні (національні) інтереси пріоритетного значення має набувати виробниче підприємництво, оскільки суспільне багатство залежить, насамперед, від стану сфери матеріального виробництва.

# Характеристика типів підприємницької діяльності

Будучи відносно самостійними, види підприємницької діяльності взаємно переплітаються, доповнюють один одного. При цьому пріоритет треба віддати виробничому підприємництву, що визначає усі види підприємницької діяльності .

До виробничого підприємництва відноситься:

* + інноваційна діяльність;
	+ науково-технічна діяльність;
	+ безпосереднє виробництво товарів і послуг;
	+ виробниче споживання товарів і послуг;
	+ інформаційна діяльність у цих галузях.

**Виробниче підприємництво** є найважливішим, визначаль- ним, провідним видом підприємницької діяльності, спрямованим на виробництво продукції, послуг, інформації тощо, які підлягають реалізації споживачам. Ця діяльність здійснюється підприємствами, що виготовляють різноманітну продукцію, виконують будівельні, ремонтні та інші роботи.

Виробниче підприємництво належить до найбільш складних, серйозних, суспільно необхідних і водночас важких видів бізнесу. З цим частково пов’язаний і той факт, що до виробничого підприємництва спостерігається значно менше тяжіння, ніж до інших видів підприємницької діяльності, які значно швидше й простіше приносять прибутки.

Будь-який підприємець, який бажає зайнятися виробничою діяльністю, насамперед повинний визначити, які конкретно товари він буде робити, які види послуг має намір здійснювати. Далі цей підприємець приступає до маркетингової діяльності. Для виявлення потреби в товарі, попиту на нього він вступає в контакти з потенційними споживачами, покупцями товарів, з оптовими чи оптово-роздрібними торговими організаціями. Формальним завершенням переговорів може служити контракт, укладений між підприємцем і майбутніми покупцями товару. Такий контракт дозволяє звести до мінімуму підприємницький ризик. У противному випадку підприємець починає виробничу діяльність з випуску товару, маючи лише усну домовленість. В умовах сформованих ринкових відносин на Заході усна домовленість, як правило, є надійною гарантією й у подальшому, при необхідності, може бути оформлена у вигляді контракту, угоди. Значно складніше становище в нашій країні. В умовах лише формування ринкових відносин надійність усної домовленості дуже невелика, а ризик істотно високий.

Полем діяльності **комерційного підприємництва** служать товарні біржі і торгові організації.

Товарна біржа — це різновид оптового товарного ринку без попереднього огляду покупцем зразків і заздалегідь установлених мінімальних партій товарів. На товарній біржі добровільно поєднуються комерційні посередники і їхні службовці для проведення торгових операцій, дотримуючись спільно розроблених правил. Мета такої біржі — створити механізм керування вільною конкуренцією і з її допомогою з урахуванням зміни попиту та пропонування виявити реальні ринкові ціни. Товарна біржа — найбільш розвинута форма регулярно функціонуючого оптового ринку масових замінників товарів (зерно, вугілля, метал, нафта, ліс і т.д.), що продаються за стандартами. Подібні біржі багато років діють у всіх економічно розвитих країнах. Класичними прикладами служать спеціалізовані товарні біржі, такі, як Лондонська (кольорові метали), Ліверпульська (бавовна), Сінгапурська (каучук) і ін.

Крім проведення звичайної торгівлі з фактичними постачальниками товарів, на товарних біржах широко поширено закладення угод при так званих ф'ючерсних угодах. Такі угоди припускають сплату грошової суми за товар за ціною, встановленою в контракті, через визначений термін після закладення угоди.

Товарні біржі виконують такі основні функції:

* + надання посередницьких послуг з виключення торгових угод;
	+ упорядкування товарної торгівлі, регулювання торгових операцій і вирішення торгових суперечок;
	+ збір і публікацію інформації про ціни, стан виробництва й інші фактори, що впливають на ціни.

Велику частину обігу товарних бірж складають угоди не з наявним товаром (так називані касові операції), а угоди з майбутнім товаром чи за договорами постачання (термінові угоди). Товарні біржі можуть бути закритими чи відкритими. У торгах на закритих біржах можуть брати участь тільки брокери – біржові посередники, що виступають між покупцем і продавцем, а в торгах на відкритих біржах — також відвідувачі. За характером біржових операцій товарні біржі підрозділяються на біржі реального товару і ф'ючерсні, на яких здійснюються лише ф'ючерсні угоди.

Основний зміст комерційного підприємництва складають операції й угоди з купівлі-продажу, іншими словами, з перепродажу товарів і послуг. Загальна схема комерційного підприємництва у певній мірі подібна схемі виробничо- підприємницької діяльності. Однак на відміну від неї тут замість матеріальних ресурсів здобувається готовий товар, що потім реалізується споживачу. Таким чином, замість виробництва продукції тут має місце одержання готового продукту.

Основним полем діяльності **фінансового підприємництва** є комерційні банки і фондові біржі, а об’єктом купівлі-продажу є специфічний товар – гроші, іноземна валюта, цінні папери.

Сутність фінансово-кредитного підприємництва полягає в тому, що підприємець придбає головний фактор підприємництва у вигляді різних грошових коштів (грошей, валюти, цінних паперів) за грошову суму у володарів грошових коштів. Придбані грошові кошти потім продаються покупцям за плату, що перевищує попередню грошову суму, у результаті чого утворюється підприємницький прибуток.

Комерційний банк — це фінансово-кредитна установа акціонерного типу, яка кредитує на платній основі переважно комерційні організації, що здійснює приймання грошових внесків (депозитів) і інші розрахункові операції з доручення клієнтів.

Джерелом доходів комерційного банку є різниця між процентними ставками депозитних (притягнутих) і позичкових засобів.

В Україні фінансово-кредитне підприємництво перебуває на стадії розвитку. У зв’язку з широким розповсюдженням купівлі- продажу акцій, облігацій, розвитком кредитних відносин, розширенням кола валютних операцій, формуванням системи комерційних банків в Україні передбачається значне зростання активності фінансово-кредитного бізнесу.

Фінансове підприємництво здатне приносити не менші доходи, аніж комерційне, але вимагає більш високих вимог до знань і досвіду підприємців, продавців і покупців грошових коштів. Досвід фінансово-кредитного підприємництва в Україні свідчить про значний ризик всіх учасників цього нового та незвичайного поки що для багатьох українців виду підприємницької діяльності.

**Консультативне підприємництво (консалтинг).** Слово "консалтинг" останнім часом все частіше стало входити у світ бізнесу. Консалтинг – це можливість звернутися за консультаціями до фахівців. Досить часто надання таких послуг припускає глибшу співпрацю, яка не обмежується тільки консультаціями.

Консалтинг буває фінансовим, за ефективним збутом, за ринком нерухомості, з питань управління і т.д. Поняття консалтингу може охоплювати досить широкий спектр завдань в різних галузях ділового життя. Професія консультанта стає все більш популярною: ділові люди і керівники фірм все більше розуміють потребу в консалтингових послугах, хоча спочатку ставилися до цього нововведення скептично.

Надавати консалтингові послуги повинні тільки найпрофесійніші продавці, що знають все про дану послугу. Як правило, консалтинговими послугами користуються компанії, які знаходяться у стадії зростання або процвітаючі.

Вартість консалтингових послуг складає незначну частку у витратах покупця. Послуги не є предметом першої необхідності для компаній. За консалтинг ніколи не віддають останні гроші. Проте існує поширений міф про те, що консалтингові послуги можливо продати компаніям в стані банкрутства. Це не так, їх можна продати тільки компаніям, що успішно розвиваються, знаходяться на стадії зростання або зрілості.

Консалтингові послуги мають тривалий цикл продажу. Процес переговорів про продаж послуг може тривати і півроку, і рік, в цей час відбувається ряд зустрічей клієнта і консультанта. Клієнт посилає своїх співробітників на семінари, що проводяться консультантами, в процесі чого оцінює, наскільки кваліфіковано працює консалтингова компанія, і лише після цього ухвалює остаточне рішення.

У консалтингу метою консультаційного сприяння є вирішення проблем клієнта, будь це фінансові або управлінські проблеми. Консультант лише пропонує варіанти рішень, дає рекомендації щодо ухвалення оптимальних рішень, але сам не приймає їх.

Отже, тип (вид) підприємницької діяльності визначається тим місцем, яке вона займає у процесі задоволення споживчого інтересу. На практиці відносно самостійні види бізнесу можуть переплітатися, доповнювати один одного.

Слід зважати на те, що динаміка створення і ефективного функціонування суб’єктів підприємництва в першу чергу забезпечується певними умовами його діяльності. Крім того, практичне функціонування суб’єктів підприємництва на ефективному рівні можливе лише за умови наявності певної ситуації – відповідного підприємницького середовища.

# Підприємницьке середовище

Розглядаючи середовище підприємницької діяльності, необхідно виходити з того, що природним середовищем успішного розвитку підприємництва є ринкова економіка з притаманними їй розвиненими нормативно-правовими та економічними регуляторами, а також відповідною інфраструктурою. При цьому важливо з’ясувати параметри (елементи) підприємницького середовища і дати оцінку їх сучасного стану.

На основі оцінки стану і дослідження проблем формування сучасного середовища розвитку бізнесу потрібно розглядати умови активізації підприємницької активності.