**Тема 6. Види підприємництва**

1. Основні типи та сфери підприємницької діяльності.

2. Виробнича підприємницька діяльність та її основні форми.

3. Сутність посередницького підприємництва.

1. Основні типи та сфери підприємницької діяльності.

Підприємницька діяльність дуже різноманітна, як різноманітні людські потреби. Підприємництво – це багатопрофільний вид економічної діяльності, що охоплює практично всі галузі системи господарювання. Кожна з ланок має характерні особливості, розрізняється змістом бізнес-операцій та засобами їх проведення. Підприємницька діяльність може здійснюватись у виробництві, торгівлі, посередництві, наданні фінансових послуг, страхуванні, будівництві, громадському харчуванні, туризмі, готельному господарстві, наданні побутових, консалтингових, транспортних послуг та ін.

При створенні власної справи початківцю необхідно обрати найбільш привабливий напрямок, тобто таку ринкову нішу, де успішніше забезпечується реалізація товарів та послуг. *При виборі того чи іншого виду підприємницької діяльності слід враховувати такі фактори:*

- вид товару, його якість, асортимент;

- споживчий попит на товар чи послугу

- фінансові можливості підприємця, наявність матеріальних і трудових ресурсів;

- існуючий економічний стан у даній сфері бізнесу, рівень розвитку конкуренції;

- досвід роботи підприємця;

- перспективність виду підприємницької діяльності, можливість одержання достатнього прибутку.

*Підприємництво як форма ініціативної діяльності припускає два типи господарювання:*

1) здійснення безпосередньо виробничих функцій;

2) здійснення посередницьких функцій.

Перший тип пов'язаний із діяльністю, результатом якої є виробництво кінцевого продукту, готового до споживання й призначеного для кінцевого споживача. Таким продуктом можуть бути як товари, так і послуги: виробництво одягу, продуктів харчування, автомобілів, меблів, надання побутових послуг, туристичних послуг, послуг з перевезення пасажирів тощо.

Другий тип пов'язаний із наданням специфічних послуг, які забезпечують просування продукту, виробленому за допомогою першого типу підприємництва, від виробника до споживача в належному (суспільно прийнятному) вигляді й готовому до споживання. При цьому продукт може набувати додаткових споживчих характеристик, не змінюючи своєї суті та головної споживчої властивості. До такої діяльності можна віднести послуги посередників у торгівлі товарами, надання рекламних послуг, вантажні перевезення, маркетингові дослідження тощо.

Усю підприємницьку діяльність незалежно від її належності до першого чи другого типу господарювання можна поділити на різні види. Існує кілька класифікаційних ознак, за якими проводять цей поділ.

За формою власності розрізняють такі види підприємництва:

- приватне;

- державне;

- змішане.

За національною належністю капіталу:

- національне;

- закордонне;

- змішане;

- транснаціональне.

За організаційно-правовою формою господарювання:

- одноосібне;

- кооперативне;

- селянське (фермерське);

- господарські товариства;

- підприємницькі об'єднання.

За розміром:

- велике;

- середнє;

- мале;

- мікропідприємництво.

За сферою господарювання:

- виробниче;

- торговельне;

- посередницьке;

- фінансове;

- страхове;

- консалтингове;

- аудиторське тощо.

Кожне окремо взяте підприємство залежно від обраної класифікаційної ознаки може бути віднесене до будь-якої із перелічених груп.

Пріоритетне значення має підприємницька діяльність у виробничій сфері. Це найбільш перспективний шлях до успіху, хоча він більш складний, потребує залучення різних факторів виробництва і характеризується тривалішим періодом від зародження бізнес-ідеї до реалізації виробленої продукції та отримання економічного ефекту.

Вибір конкретної сфери підприємницької діяльності пов’язаний з поділом народного господарства на сфери та галузі, а також з обмеженнями держави щодо певних видів діяльності.

*Двома основними сферами для заняття підприємницькою діяльністю*є матеріальне та нематеріальне виробництво (або сфера послуг).

У сфері матеріального виробництва підприємець може орієнтуватися на побудову підприємств, які виготовлятимуть засоби виробництва (машини, верстати, будівлі, дороги тощо) або предмети споживання (одяг, продукти харчування, предмети широкого вжитку). Основними галузями народного господарства є промисловість, сільське господарство, будівництво, рибальство, лісове господарство, вантажний та пасажирський транспорт, громадське харчування тощо.

У сфері послуг надаються послуги матеріально - виробничого та нематеріального (не речового) характеру.

До послуг матеріально - виробничого характеру належать:

- частина послуг транспорту, торгівлі, зв’язку;

- матеріальні послуги населенню (хімчистка, ремонт і обслуговування автомобілів, годинників, одягу, взуття та ін.) ;

- готельні послуги;

- послуги з виробництва та обігу (створення підприємств, приватизація, аудиторські послуги)

-науково-дослідні та допоміжні лабораторії, агентства з прокату устаткування, проектування інтер’єрів та ін.

До послуг нематеріального (не речового) характеру відносять послуги у нематеріального (не речового) характеру відносять послуги у сфері науки, освіти, охорони здоров’я, господарського використання нерухомості, страхування, юридичні послуги та ін.

Як показав досвід формування підприємницької діяльності в Україні, найскладніша проблема для підприємців-дефіцит фінансових ресурсів для організації власної справи. Важливими перепонами є також відсутність приміщень та устаткування, нестача кваліфікованого персоналу, труднощі з придбанням необхідних сировини та матеріалів, недостатня власна кваліфікація.

У сфері матеріального виробництва попередніми умовами правильного вибору організаційно-правової форми підприємства є проведення маркетингового дослідження.

Оскільки будь-який бізнес у тім чи іншому ступені зв'язаний з основними фазами відтворювального циклу — виробництвом продукції і послуг, обміном і розподілом товарів, їхнім споживанням — можна виділити наступні види підприємницької діяльності:

- виробниче підприємництво;

- комерційне;

- фінансове.

Крім цього, в останні десятиліття у всіх економічно розвитих країнах світу виділяється, відокремлюється такий самостійний вид підприємництва, як консультативний (консалтинг).

2. Виробнича підприємницька діяльність та її основні форми.

**Виробниче підприємництво** — найважливіший, провідний вид підприємницької діяльності, спрямований на виробництво продукції, послуг, інформації тощо, які підлягають реалізації споживачам.

Мета одержання прибутку в результаті продажу виробленої продукції, виконаних робіт, послуг.

Ця діяльність здійснюється підприємствами, що виготовляють різноманітну продукцію, виконують будівельні, ремонтні й інші роботи, надають побутові, консультативні, інформаційні та інші послуги, створюють духовні блага.

Виробниче підприємництво відноситься до найскладніших, найсерйозніших, суспільне необхідних і водночас нелегких видів бізнесу. З цим частково пов'язаний і той факт, що до виробничого підприємництва простежується значно менше тяжіння, аніж до інших видів підприємницької діяльності, які набагато швидше й простіше приносять прибутки. В Україні, наприклад, лише кожне сьоме мале підприємство функціонує в промисловості (14%), кожне дев'яте — в будівництві (11%), а в освіті і культурі — лише 1,3% від загальної кількості діючих підприємств. У той же час в торгівлі, громадському харчуванні, матеріально-технічному постачанні, збуті та заготівлі їх більше половини (51,4%).

Для багатьох виробниче підприємництво не асоціюється з бізнесом. Для них бізнес — це комерція, а не виробництво. І такі люди глибоко помиляються. Бізнес найтісніше пов'язаний з виробництвом. Без виробничого підприємництва торговельний бізнес не мав би матеріальної (уречевленої) основи, залишилася б лише можливість торгувати імпортними товарами.

У центрі виробничого підприємництва знаходиться виготовлення споживчих благ. Таким чином, до виробничого підприємництва належать і заводи, і фабрики, і перукарні, і кав'ярні, і школи, і ліцеї, і агрофірми. Ці підприємства можуть і самі реалізувати власну продукцію, але головна їхня функція - виробництво.

*Існують дві форми виробничого підприємництва:*

1) традиційне

2) інноваційне

***Традиційне підприємництво*** орієнтоване на виробництво традиційних товарів для постачання на ринок. Асортимент товарів, який вже давно випускається виробником, відносно стабільний, не підлягає суттєвим змінам за різновидами.

В сучасних умовах підвищується значення інноваційного підприємництва як процесу створення та комерційного використання техніко-технологічних нововведень. Як правило, основою підприємницької діяльності є нововведення в області продукції або послуг. Отже, інноваційне підприємництво це особливий новаторський процес створення чогось нового, механізм господарювання, в основі якого лежить пошук нових можливостей, орієнтація на інновації.

***Інноваційне підприємництво*** пов’язане з вкладом інвестицій у створення та використання нової науково – технічної продукції з метою отримання технічної продукції з метою отримання прибутку та соціального забезпечення. Ця форма підприємництва має підвищений ризик, обумовлений новизною та можливістю отримання як позитивного, так і негативного результату. Саме тому інноваційне підприємництво у розвинутих країнах носить назву – венчурний (ризиковий) бізнес.

*Венчурні фірми* – це невеликі інноваційні підприємства, але дуже гнучкі, ефективні суб’єкти господарювання, які створюються з метою апробації, доробки, доведення до промислової реалізації «ризикових» інновацій.

У чистому вигляді не існує традиційного чи інноваційного виробничого підприємництва, оскільки при створенні будь-якого продукту тією чи іншою мірою використовуються елементи інновацій. Економічно грамотно стверджувати, що є переважно традиційні форми виробничого підприємництва та переважно інноваційні форми.

Крім поділу на форми виробниче підприємство поділяється ще на види. Існує два види виробничої підприємницької діяльності: основні та допоміжні.

До основних відносять види виробничої підприємницької діяльності, результатом яких є виробництва товару, готового до споживання.

Серед допоміжних розрізняють види підприємницької активності, які обслуговують та супроводжують виробництво (наприклад інноваційна діяльність, науково-технічна діяльність)

Існують два способи відношення підприємця-виробника до споживача:

*Виявлення інтересу споживача.* Це результат вивчення підприємцем очевидних, але не задоволених потреб споживача, які можна задовільними через розвиток підприємницької активності (н-д, виробляється обмежена кількість дитячих іграшок або не виробляються дешеві іграшки). Дії підприємця: оперативне виробництво тих товарів, яких не вистачає для заповнення ринкової ніші.

*Нав’язування споживачу інтересу підприємця.* Це результат діяльності підприємця щодо виявлення неусвідомленого інтересу споживача. Така підприємницька активність пов’язана з рішенням та готовністю підприємця виробляти нові товари, нетрадиційні для споживчого ринку.

Здійснення виробничого підприємництва пов’язане з необхідністю придбання чи використання факторів виробництва. (рис.2.1.) Це основні та виробничі засоби у вигляді матеріалів з яких виробляється продукція, робоча сила, фінансові ресурси, інформація, природні ресурси. Крім того, у виробництві знадобляться напівфабрикати, тобто готові складові частки, які будуть використані при виготовленні товару (наприклад, ґудзики, цвяхи, електродвигуни тощо). Усі ці ресурси позначені літерою М.



Рис. 2.1. Схема виробничого підприємництва

Для отримання необхідних матеріалів слід придбати їх у власників оборотних засобів, сплативши їм певну суму грошей (Гм). Далі для виробництва необхідні основні засоби (Оз) у вигляді робочих приміщень, машин, обладнання тощо. Якщо їх нема, то потрібно їх придбати або взяти в оренду. За це власникам основних засобів виробництва треба сплатити певну грошову суму (Го).

Виробництво вимагає залучення підприємцем робочої сили (Рс). Здебільшого це наймані працівники. Затрати підприємця на оплату праці (Гр). До цієї суми необхідно включити також і заробітну плату самого підприємця. Виробниче підприємництво завершується випуском товару (Т), який продається підприємцем безпосередньо споживачу або торговельним організаціям. У результаті підприємець отримує виручку від продажу товару (Гт). Завдання підприємця полягає в тому, щоб виробництво було рентабельним, тобто, доход Гт перевищував витрати Го, Гр.

Виробниче підприємництво тісно пов'язане з бізнесом у сфері обігу, сприяє йому. Товари, що виробляються, необхіднім продавати, обмінювати на гроші або на інші товари. Історія розвитку підприємництва засвідчує, що бізнес у сфері ремесел породжував купецький бізнес (комерційне підприємництво). Цей зв'язок простежується протягом багатьох віків. При цьому виробництво не завжди займало активну позицію. Комерційний бізнес, зокрема торгівля, яка мала попит на товари, значно активізувала виробниче підприємництво.

3. Сутність посередницького підприємництва.

Найбільший розвиток у перші роки переходу до ринку в Україні одержало комерційне підприємництво. Воно характеризується операціями й угодами по купівлі і продажу товарів і послуг. Тут швидше можна одержати віддачу. Ця сфера, багато в чому обмежена раніше, стала стрімко розвиватися головним чином як частка, індивідуальне підприємництво. Сюди направили свої зусилля багато енергійних, ініціативних людей. Нерідко серед них маються і ті, кого раніш відносили до так називаного «тіньовій» економіці. Якщо виробнича діяльність забезпечує, як правило, 10—12% рентабельності підприємства, фірми, то комерційна — 20—30%, а нерідко і вище.

Торгівлю здійснюють підприємства (фірми), що спеціалізуються на продажу або перепродажу товарів з метою отримання прибутку. Такий вид діяльності називається комерційним. Тому підприємницькі структури, що займаються торгівлею і торгово-посередницькою діяльністю, називають комерційними структурами. Проте комерційною діяльністю сьогодні займаються не тільки спеціалізовані підприємства. Цей вид діяльності тією чи іншою мірою притаманний усім підприємницьким структурам незалежно від форм власності, до яких вони належать.

**Комерційне підприємництво** – це вид підприємницької діяльності, безпосередньо пов'язаний з купівлею-продажем товарів для задоволення потреб споживачів з метою отримання прибутку.

Змістом комерційного підприємництва є товарно-грошові і а торговельно-обмінні операції. Комерція у вузькому розумінні слова — це торгівля, а комерсант — це працівник торгівлі. Торговельно-обмінні операції здійснюються у вигляді угоди з купівлі-продажу або перепродажу товарів і послуг.

Комерційне підприємництво виконує важливу роль в економіці, оскільки саме у сфері комерційного підприємництва відбувається безпосередній контакт споживачів з товаром, забезпечується баланс на ринку споживчих товарів, формуються оптимальні пропорції між виробництвом цих товарів і суміжними сферами, визначається попит на товари, стимулюється виробниче підприємництво, формуються доходи бюджетів.

Основним змістом комерційного підприємництва є технологічні та комерційні операції.

Технологічні операції пов'язані з фізичним рухом товарів та є продовженням процесу виробництва у сфері обміну (транспортування, зберігання, пакування, фасування) від виробника до споживача.

Комерційні операції пов'язані з процесом купівлі й продажу товарів. До комерційних операцій також відносять організацію ринкових досліджень, оцінку конкурентів, встановлення партнерських зв'язків тощо.

Основними суб'єктами комерційного підприємництва є торговельні підприємства: магазини, кіоски, торговельні центри, які можуть мати товарну спеціалізацію, ґрунтуватися на різних формах торгівлі тощо, речові та продовольчі ринки, біржі, виставки-продажі, аукціони, торговельні доми, ярмарки, торговельні бази, інші заклади торгівлі, у тому числі комерційні (торговельні).

Загальна схема комерційного підприємництва у певній мірі подібна схемі виробничо-підприємницької діяльності. Однак на відміну від її тут замість матеріальних ресурсів здобувається готовий товар, що потім реалізується споживачу. Таким чином, замість виробництва продукції тут має місце одержання готового продукту

Схема комерційного підприємництва є істотно простішою ніж схема виробничого підприємництва у зв'язку з незначною кількістю основних чинників, які впливають на комерційний бізнес. У спрощеному вигляді схема комерційного підприємництва подана на рис. 3.1.



Рис. 3.1. Схема комерційного підприємництва

Підприємець закупає товар (Т) у власника товарів. Товар є для комерсантів визначальним чинником бізнесу. Підприємець сплачує за товар його власнику грошову суму (Гф), яка залежить від обсягу товару та його ціни на ринку продаж, як правило, за оптовими цінами, які значно менші ринковій роздрібних цін, за якими потім реалізуються закуплені товари. Тому під час реалізації всієї партії товару комерсант отримує відповідну виручку (Гт).

Основною формулою торговельної угоди є «товар — гроші» (за товар гроші) при продажу та «гроші — товар» (за гроші - товар) — при купівлі. Торгівля охоплює і так звані бартерні товарообмінні операції, які здійснюються за формулою «товар - товар» (за товар — інший товар або послуги).

Формула торговельної угоди нібито є простою, але реальна картина комерційного підприємництва набагато складніша, аніж це здається на перший погляд. Комерційне підприємництво включає пошук, закупку товару будь-якого виду і типу, забезпечує його збереження, транспортування, доставку у торговельне підприємство (місце), продаж товару, а інколи і після продажне обслуговування покупця-споживача, наприклад, доставку додому, встановлення, налагодження, усунення дефектів тощо. Торгівля включає також і документальне оформлення торговельної угоди.

За умов численних господарських зв'язків комерційні організації не в змозі розв'язати всі питання обігу власними зусиллями. Надійними партнерами тут виступають посередники. Представниками посередницьких структур є установи та окремі особи, які займають місце між підприємцем та споживачем. Посередницькі фірми не лише здійснюють брокерські (посередницькі) операції, а й можуть займатися торгівлею на власний розсуд. Існує багато різних видів посередників.

Важливою формою підприємницької діяльності є ***франчайзинг***, який у широкому розумінні цього терміна означає надання права на виробництво та збут продукції (здійснення послуг), а також практичної допомоги у справі організації бізнесу. Сутність франчайзингу: незалежна фірма (франчайзодавець), яка виробляє продукцію (надає послуги), передає право використовувати свій товарний знак іншому підприємству (франчайзоотримувачу) в обмін на зобов'язання виготовляти або продавати продукцію цієї незалежної фірми (надавати такі самі послуги). За право господарювати від імені і під торговельною маркою франчайзодавця франчайзоотримувач виплачує певний відсоток від свого доходу як матеріальну (грошову) винагороду.

***Посередницька підприємницька діяльність.***

Особи (юридичні чи фізичні), що представляють інтереси виробників або споживачів, а самі не є такими, прийнято називати *посередниками*.

Однією з поширених форм посередництва є ***агентування***, тобто форма господарювання, за якої *агент* (посередник) діє від імені та на користь відповідно виробника або споживача (принципала). Розрізняють кілька типів агентів. Агенти (представники) виробників уособлюють інтереси кількох виробників однотипних товарів. Повноважні агенти зі збуту (збутовики) взаємодіють з виробниками на договірних засадах. Агенти по закупках найчастіше займаються підбором потрібного асортименту продукції.

Якщо агенти співпрацюють з принципалами на довгостроковій (постійній) основі, то посередницькі функції одноразового для покупця чи продавця агента виконує ***брокер*** - посередник при укладанні угоди, основним завданням якого є звести покупців з продавцями та допомогти в досягненні між ними домовленості. Брокер нічим не ризикує; він діє за дорученням клієнтів, отримуючи від них спеціальну винагороду.

***Торговий дім*** – це особлива категорія зовнішньоторгівельних фірм, що здійснюють широкий спектр експортно-імпортних операцій, включаючи організацію різних виставок і активну рекламу.

***Дистриб'ютори*** - посередники, що спеціалізуються на придбанні товарів безпосередньо у виробників та їх реалізації (розподілі) своїм постійним клієнтам.

***Дилерами*** вважаються юридичні або фізичні особи (посередницькі структури), які здійснюють перепродаж товарів від свого імені та за власний рахунок. Дилерський прибуток формується у вигляді різниці між ціною придбання та ціною продажу товару самим дилером. Відповідно до умов особливого договору дилери можуть надавати замовникам інформацію щодо кон'юнктури ринку, послуги рекламного характеру, а також здійснювати післяпродажне обслуговування технічних виробів.

***Комівояжери*** - це підприємці-посередники, які не просто продають, а й доставляють товари покупцям, тобто здійснюють продаж з доставкою. Звичайно комівояжерські функції виконують роз'їзні представники торгових фірм, що пропонують покупцям товари за зразками. Як свідчить практика, комівояжери можуть забезпечувати достатньо ефективну рекламу і створювати міцні канали збуту продукції, а в окремих (необхідних) випадках навіть здійснювати післяпродажне її технічне обслуговування.

До посередництва як виду підприємницької діяльності правомірно відносять *аукціонну форму торгівлі.*

***Аукціон*** являє собою прилюдний торг, форму змагання покупців за право придбання товару, що виставляється на аукціонний продаж. Пропоновані на аукціон товари мають певну стартову ціну, а їхній аукціонний продаж здійснюється лотами. Стартова ціна - це початкова ціна, із рівня якої розпочинається торг під час проведення аукціону, а лот - неподільна партія товару, що виставляється на аукціон.

Найбільш широко використовується аукціонна форма торгівлі всередині країни (внутрішньодержавна). Але існують і періодично проводяться міжнародні аукціони. На такі аукціони звичайно виставляються скакові коні, хутряна сировина, прянощі, чай, тютюн, предмети антикваріату тощо.

Особливим видом професійної підприємницької діяльності є біржове підприємництво, головним і єдиним суб'єктом котрого виступають біржі.

***Біржа*** є особливою організаційною формою оптової торгівлі. Розрізняють:

- товарні біржі (спеціалізуються на оптовій торгівлі масовими товарами, що мають чіткі та стійкі якісні параметри);

- фондові біржі (спеціалізовані центри з купівлі-продажу цінних паперів);

- валютні біржі (місця здійснення операцій з купівлі-продажу золота і валюти);

- біржі праці (організаційне утворення для обліку потреб і пропонування робочої сили, сприяння працевлаштуванню з організацією перенавчання)-переважно у вигляді центрів зайнятості.

У процесі біржового підприємництва виконуються й деякі специфічні операції. Найважливішими з них є ф'ючерсні контракти й опціони.

*Ф'ючерсний контракт* - це контракт на поставку обумовленої кількості певного товару конкретної номенклатури й асортименту за фіксованою ціною протягом зазначеного у договорі терміну.

*Опціоном* вважають договірне зобов'язання купити або продати товар (фінансові права) за наперед визначеною ціною в межах узгодженого періоду. В обмін на таке право покупець опціону виплачує продавцю певну суму премії. Опціони здійснюються стосовно конкретних товарів, цінних паперів, ф'ючерсних контрактів. Окремо виділяють опціони на купівлю або на продаж, що надають право, але не зобов'язують купити чи продати ф'ючерсний контракт або товар за обумовленою ціною.

Організація підприємницької діяльності базується виключно на договірних взаємовідносинах. **Договір (угода, контракт)** - це форма документального закріплення партнерських зв'язків (предмета договору, взаємних прав та обов'язків, наслідків порушення домовленостей), яка опосередковує взаємини в процесі виробництва і реалізації продукції чи надання різноманітних послуг.