**Лекція 1**

**ТЕМА: Загальна характеристика підприємницької діяльності**

 **Підприємець та його ділові якості**

План

1. Сутність, ознаки, функції та принципи підприємництва.
2. Передумови здійснення підприємницької діяльності.
3. Суб’єкти підприємницької діяльності.
4. Види підприємництва.
5. Роль підприємництва в економічному розвитку країни.
6. Поняття «підприємець».
7. Складники підприємницького хисту.
8. Підприємницька діяльність чи робота за наймом?
9. Освіта підприємця.
10. **Підприємництво** – це господарська діяльність з метою досягнення економічних і соціальних результатів та отримання прибутку.

Подібний зміст має поняття «бізнес» – справа, заняття, економічна діяльність, спрямована на отримання прибутку. В Україні поняття «бізнес» і «підприємництво» сприймаються як слова-синоніми. Проте поняття «бізнес» ширше за змістом, оскільки до бізнесу належить здійснення будь-яких одноразових комерційних угод в будь-якій сфері діяльності, які направлені на одержання доходу. Суб’єкта в бізнесі називають бізнесменом або комерсантом.

Підприємництво – це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб’єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку.

Отже, бажання отримати прибуток – основна рушійна сила виробництва в системі вільного підприємництва. Підприємництво здійснюється на постійній основі (систематична діяльність), а не на основі разових угод. Крім цього, важливими рисами підприємництва є діяльність «своїм коштом» (на основі приватної власності), з власної ініціативи, на власний ризик.

Підприємництво є складовою бізнесу як особлива, інноваційна його форма.

Сутність підприємництва повніше розкривається через його функції (роль у суспільстві) –

творчу, ресурсну, організаційну, мотиваційну, соціальну:

 творча (інноваційна) функція полягає в тому, що підприємці реалізовують нові ідеї,

упроваджують наукові розробки, пов’язані з господарським ризиком;

 ресурсна функція передбачає, що підприємці націлені найефективніше використовувати задіяні в бізнесі ресурси – матеріальні, трудові, фінансові, інтелектуальні, інформаційні тощо;

 організаційна функція полягає в організації виробництва та збуту товарів або послуг;

 стимулююча функція полягає у формуванні механізму, що мотивує і ефективно використовувати ресурси, і максимально задовольняти потреби споживачів;

 соціальна функція передбачає вироблення товарів і послуг, необхідних суспільству;

 особистісна функція зводиться до самореалізації підприємця, отримання задоволення від своєї діяльності.

У процесі своєї діяльності підприємець повинен передбачати можливість отримання збитків

замість прибутку і навіть банкрутство. Повністю запобігти ризику неможливо, тому що складно прогнозувати розвиток подій на товарних ринках або дії фірм-партнерів, конкурентів чи

покупців. Отже, підприємництво – це тип господарської поведінки, пов’язаний з ризиком неотримання прибутку та соціального ефекту.

**Принципи підприємництва** – це правила, через які реалізується свобода підприємницької діяльності. З визначення поняття «підприємництво» та особливостей підприємницької діяльності можна сформулювати такі основні її принципи:

 вільний вибір підприємцем видів підприємницької діяльності;

 самостійне формування підприємцем програми своєї діяльності, переліку постачальників і споживачів своєї продукції, джерел залучення ресурсів тощо;

 самостійне встановлення цін на продукцію (товари, послуги) відповідно до законодавства країни;

 вільний найм підприємцем працівників;

 комерційний розрахунок та власний комерційний ризик;

 вільне розпорядження прибутком, що залишається у підприємця після сплати податків, зборів та інших платежів, передбачених законом.

2. Підприємництво розвивається у певному соціально-економічному та історичному середовищі, для його становлення та розвитку необхідні економічні, політичні, юридичні, психологічні **передумови**.

Основною економічною передумовою є розмаїття форм власності (на ринку діють приватні, державні, кооперативні, колективні власники), а рішення з ведення бізнесу, пошуку партнерів, використання ресурсів приймаються власниками на свій ризик. В Україні такі економічні передумови виникли у зв’язку з проведенням приватизації, демонополізації господарської діяльності. Ще одна умова – існування ринкової інфраструктури (банки, кредитні спілки, біржі, транспортна система тощо).

Політичні передумови – це створення сприятливого політичного клімату для підприємництва: захист з боку влади всіх форм власності; ефективна податкова, кредитна, митна та інша політика.

Юридичні передумови ґрунтуються на законодавстві, нормативних актах країни, які однакові для всіх учасників ринку (однакові «правила гри»).

Психологічні передумови проявляються у створенні позитивного ставлення членів суспільства до підприємництва.

Перелічені умови підприємницької діяльності передбачені Конституцією України, Господарським кодексом України та низкою законів.

Для розвитку підприємницької діяльності дуже важливо, щоби держава не втручалася безпосередньо у діяльність підприємця, а лише здійснювала економічне регулювання через систему законодавства, фінансово-кредитні механізми. На жаль, в Україні життя кількох поколінь проходило в умовах негативного ставлення до підприємництва, що істотно впливало на його становлення.

1. Суб’єкти підприємницької діяльності в Україні визначені Господарським кодексом (стаття 55).

Основним діючим елементом у підприємництві є підприємець – суб’єкт, що знаходить і розвиває нові види економічної діяльності, методи виробництва, нові сфери застосування капіталу.

Суб’єктами підприємницької діяльності в Україні можуть бути громадяни України, іноземці та особи без громадянства, які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані відповідно до закону як підприємці. Іноземці та особи без громадянства при здійсненні господарської діяльності в Україні користуються такими самими правами та мають такі самі обов’язки, як і громадяни України.

Громадянин може здійснювати підприємницьку діяльність безпосередньо як підприємець або через приватне підприємство. що ним створюється; самостійно або спільно з іншими особами.

Здійснення підприємницької діяльності забороняється органам державної влади та органам місцевого самоврядування. Існують також обмеження щодо здійснення фізичними особами права на підприємницьку діяльність. Вона обмежується законом щодо депутатів, посадових і службових осіб органів державної влади та органів місцевого самоврядування. До того ж, забороняється займатися підприємницькою діяльністю військовослужбовцям, службовим особам органів внутрішніх справ, прокуратури, суду, органів державної безпеки України тощо.

4. Підприємницька діяльність різноманітна, як і людські потреби. Всі численні прояви підприємництва можна згрупувати таким чином: виробниче підприємництво, комерційне підприємництво, посередницьке підприємництво, фінансове підприємництво (в тому числі страхове підприємництво).

Виробниче підприємництво – це будь-яка матеріальна, інтелектуальна, творча діяльність, яка пов’язана з виробництвом продукції, наданням послуг, створенням певних духовних цінностей. Виробниче підприємництво належить до найбільш суспільно необхідних і водночас найскладніших видів бізнесу. Воно не приносить прибуток так швидко, як інші види бізнесу, його прибутковість зазвичай становить лише 10-12%. У зв’язку з цим воно не є аж надто привабливим для започаткування підприємницької діяльності.

Комерційне підприємництво – діяльність, пов’язана з операціями та угодами з купівлі-продажу товарів і послуг. В цьому бізнесі підприємець виступає в ролі торговця, комерсанта, який купує товари для подальшого перепродажу. Товар закуповується за оптовими (гуртовими) цінами, а продається − за вищими, договірними. Завдяки різниці цін підприємець створює для себе прибуток і покриває витрати, пов’язані з реалізацією товару. Комерційне підприємництво отримало найбільший розвиток в Україні (як і в інших постсоціалістичних країнах) у перші роки переходу до ринку, тому що вкладений капітал повертається швидше і цей вид підприємництва характеризується відносно високою прибутковістю (20−30% і навіть більше).

Фінансове підприємництво − це особливий вид комерційної діяльності, пов’язаний з купівлею-продажем національної та іноземної валют, цінних паперів, а також із обслуговуванням розрахункових операцій. Підприємець купує ці фінансові ресурси у їх власників, а потім з вигодою для себе перепродає покупцям або дає в борг за певну плату. Різниця між цінами купівлі та продажу грошових ресурсів становить маржу фінансового підприємця. З цієї різниці покриваються витрати та формується прибуток.

У ХХІ ст. в Україні набуває популярності соціальне підприємництво, націлене на пом’якшення або розв’язання соціальних проблем. Основні характеристики такої діяльності: позитивні соціальні результати, інноваційність, самоокуповування та фінансова стійкість (здатність розв’язувати соціальні проблеми до тих пір, поки це необхідно, але завдяки доходам від власної підприємницької діяльності).

Соціально-орієнтовані підприємства пропонують можливості для створення робочих місць, нових форм підприємництва та зайнятості, допомагають подолати соціальну ізольованість людям з обмеженими фізичними та психічними можливостями, тим, хто був безробітним протягом тривалого часу, представникам груп ризику. Соціальне підприємництво сприяє розвитку широкого спектра соціальних послуг, необхідних суспільству, але якими не прагне займатися звичайний бізнес (малоприбуткові, непрестижні або потребують спеціальної професійної підготовки).

У межах проєкту «Соціальне підприємництво в Україні: досягнення соціальних змін за ініціативою знизу», що реалізується за підтримки Європейського Союзу (2019 р.), було розроблено Зелену книгу з соціального підприємництва. «Це комплексний документ, який описує феномен вітчизняного соціального бізнесу, − зазначає автор документа, виконавчий директор Інституту інклюзивного розвитку Валерій Кокоть. - Саме він має стати підґрунтям для розроблення подальшої політики розвитку соціального підприємництва, яку в ЄС називають Білою книгою».

5. З метою забезпечення зростання добробуту народу в країні, потрібно створити ефективну економіку, а ефективна економіка неможлива без підприємця. Що більше в країні реалізованих підприємців, то вища конкуренція, задоволеніші споживачі, швидший прогрес. Тоді країна нагадує тренований організм спортсмена, готовий підкорювати нові рекорди. Що менше підприємців, то слабший розвиток, а країна нагадує статичне болото.

Найкращий показник для аналізу підприємництва − кількість активних виробників товарів і послуг. Вона показує, наскільки взагалі підприємницький хист поширений і реалізований у країні. Її динаміка допомагає зрозуміти, розвивається держава чи занепадає, а також вказує на те, наскільки вагомі перешкоди доводиться долати підприємцеві, щоб реалізувати свої проєкти.

Високий рівень підприємницької активності призводить не лише до зростання валового внутрішнього продукту (ВВП), створення робочих місць, збільшення рівня податкових відрахувань, підвищення рівня життя мешканців країни. Він також породжує соціальні та ментальні зміни, формує середній клас, дозволяє людині відчути себе господарем своєї долі, перестати бути залежним від влади чи роботодавця.

6. Поняття «підприємець» часто вживають як синонім таких понять, як «господар», «бізнесмен». Однак ці поняття не тотожні. Підприємець може бути власником використовуваних у бізнесі ресурсів, а може скористатися запозиченим капіталом, орендувати приміщення чи обладнання. Власник може отримувати дохід від власності та не бути підприємцем (наприклад, здавати в оренду землю, приміщення, техніку тощо). Менеджер не обов’язково виступає підприємцем (наприклад, директор заводу, менеджер супермаркету). Вживаючи поняття «бізнесмен», мають на увазі підприємця, комерсанта, людину, яка робить відповідну справу (бізнес). Підприємець – суб’єкт, що поєднує в собі новаторські, комерційні та організаційні здібності для пошуку та розвитку нових видів, методів виробництва, нових сфер застосування капіталу.

 7. Для того, щоби отримувати прибуток, підприємець повинен придбати (купити чи орендувати) та поєднати необхідні фактори виробництва – приміщення, обладнання, матеріали, розробити ефективну технологію, найняти працівників, організувати виробництво та збут продукції (послуги). Кошти, що витрачаються на це, називають витратами. Реалізація продукту або послуги за певну ціну дасть змогу отримати виторг від реалізації, або ж дохід. Різниця між виторгом від реалізації продукції та сумою витрат на її виробництво та реалізацію складає прибуток. Якщо витрати вищі за виторг – підприємець має збитки. Отже, успіх бізнесової діяльності не гарантований. Успішний підприємець вирізняється серед господарюючих суб’єктів тим, що:

  виготовляє новий вид товару або створює нову якість певного товару;

  освоює новий ринок збуту;

 отримує нове джерело сировини чи напівфабрикатів;

 упроваджує новий метод чи технологію виробництва;

  може оновити весь бізнес (провести реорганізацію бізнесу).

Для такої діяльності підприємець повинен володіти відповідними якостями – волею, здатністю «пливти проти течії», впливати на інших результатами свого успіху, духовною свободою, цілеспрямованою витратою сил та енергії.

Отже, підприємець спроможний і готовий:

  брати на себе ініціативу;

 самостійно приймати основні рішення;

  впроваджувати на комерційній основі нові продукти, нові виробничі технології або навіть нові форми організації бізнесу;

  ризикувати не лише своїм часом, працею та діловою репутацією, але також вкладеними засобами.

Які якості необхідні людині для започаткування та ведення власної справи?

Необхідно мати:

  здібності: підприємницькі, організаційні;

 досвід: у певній сфері діяльності, спілкування;

  знання: економічні, юридичні, з менеджменту, маркетингу, психології;

  індивідуальні риси: відповідальність, цілеспрямованість, ініціативність, наполегливість, працездатність, дисциплінованість;

  здоров’я.

Потрібно бути:

  рішучим,

  відданим своєму бізнесу,

 самостійним у прийнятті та реалізації рішень.

Слід думати:

 стратегічно, системно, логічно, оперативно.

Безумовно дотримуватися

:  законів, рішень уряду та органів місцевої влади.

За статистикою лише 5-10% дорослого населення має підприємницький хист. Проте підприємці кажуть: «Підприємницький хист − це здебільшого талант, помножений на наполегливу працю та достатні знання». Деякі необхідні якості підприємця − природжені властивості людей, інші – результат розвитку природних здібностей, навчання та практичного досвіду. Якщо вирішено започаткувати підприємницьку діяльність, необхідно вчитися знаходити, накопичувати й аналізувати інформацію про:

 ринок свого товару чи послуги (споживачів, конкурентів);

 сучасні технології виробництва товару чи послуги;

 постачальників ресурсів (сировини чи напівфабрикатів, енергоносіїв, інструментів, обладнання тощо);

 методи управління таким бізнесом;  організаційну структуру подібного бізнесу;

  структуру персоналу і способи мотивації до праці;

  систему відносин свого бізнесу зі споживачами товару (замовниками), конкурентами на ринку сировини, енергетичних ресурсів, банками, підприємствами, фірмами, інспекціями (податковою, охорони праці, екологічною, санітарною, пожежною, митною, профспілковою), громадськими організаціями.

Разом з тим важливо постійно оцінювати та удосконалювати уміння:

 ставити реальні цілі та завдання;

  аналізувати ситуації;

  планувати, передбачати;

 ризикувати;

  приймати рішення;

 співпрацювати, керувати;

 йти на компроміс.

 За результатами досліджень характеру підприємців, визначено риси успішного підприємця:

 готовий не раз долати перешкоди, змінювати свою лінію поведінки заради досягнення мети;

  знаходить способи, як виробляти краще, швидше та дешевше;

  береться за справу разом зі своїми працівниками або замість них;

  ясно формулює ціль (цілі), бачить перспективу;

 прагне володіти інформацією (щодо покупців, постачальників, конкурентів);

  планує та спостерігає за показниками своєї підприємницької діяльності, аналізує їх і використовує для прийняття рішень;

 спроможний переконувати, встановлювати ділові та особисті зв’язки;

 самовпевнений (прагне незалежності, вірить у свою здатність розв’язувати ладні завдання).

8. Підприємницькі здібності проявляються в повсякденному житті людини, але не завжди спонукають її започаткувати свій бізнес. Отримавши певну спеціальність, можна стати успішним працівником на державному чи приватному підприємстві. На питання «Що краще: найм чи свій бізнес?» однозначної відповіді немає, адже найманий співробітник та власник бізнесу − це зовсім різні ролі. Підприємництво має головний плюс − більше можливостей реалізувати свої ідеї, амбіції, розпоряджатися бізнесом (управляти, розвивати, залучати нових партнерів, продати бізнес), своїм часом. Важливо відчувати насолоду від успіху власного бізнесу. Але до переваг додаються підприємницький ризик, відповідальність, в тому числі за своєчасну виплату заробітної плати найнятим працівникам, погашення кредиту, сплату податків. Отримані досягнення можуть не збігатися з амбіціями: підприємці зазвичай обмежені коштами, іноді справа може рухатися не так швидко, якби того хотілось її власнику. А ще – постійна залученість та робота 24 години на добу незалежно від дня тижня, особливо на етапі становлення бізнесу. Робота за наймом має свої переваги (дзеркально-протилежні) − відсутність підприємницьких ризиків, захищеність з боку Трудового кодексу, можливість вибору та відчуття свободи на ринку праці незалежно від стартових фінансових можливостей, заробітна плата (може бути більшою, ніж прибуток від підприємницької діяльності). Щодо мінусів − це питання особистих амбіцій, готовності опинитися в зоні ризику, якщо підприємство закривається, змінюються профіль, власники чи менеджери. Важливо чесно відповісти собі на питання: чи легко мені перебувати в стані, коли я не можу впливати на процеси виробництва, стосунки в колективі тощо. Якщо так, то краще залишатись найманим працівником. Проте люди з тією самою «підприємницькою жилкою» так не можуть.

9. Необхідність розвивати бізнес та витримувати конкуренцію спонукає підприємців отримувати нові знання, наймати консультантів, використовувати досвід успішних бізнесменів і ділитися власним. Для початківця важливо отримати відповіді на питання: як заснувати бізнес, прорахувати витрати, правильно вести облік і звітність, скласти фінансовий план, отримати фінансування на розвиток бізнес-ідеї, просувати свій продукт, управляти працівниками тощо. Крім даного стартового навчального посібника існують інші освітні ресурси, якими можна скористатися для розвитку власного бізнесу. Розвиток бізнес-освіти в Україні досягнув рівня, що відповідає світовим стандартам у цій сфері. Цей позитивний тренд змінює бізнес-середовище. Бізнес-освіта ніби розкриває очі на можливості та перспективи тут і зараз, допомагає розвиватися тим, хто не хоче чекати, коли хтось абстрактний щось змінюватиме, а самі розпочинають ці зміни. Українці готові створювати та навчатись якісно новим підходам до ведення бізнесу, в основі яких лежить не лише значення грошей, але й цінності, місія. Саме тому з’являється багато доступних програм для підприємців. Сучасна освіта для підприємців може бути платною і безоплатною (завдяки численним освітнім програмам за підтримки міжнародних організацій). Бізнесменам-початківцям краще починати з можливостей, доступних безкоштовно. Наприклад, Програма ООН із відновлення та розбудови миру підтримала 650 бізнес-стартапів, 8300 підприємців (56,2 % з яких – жінки) здобули нові знання та навички з управління бізнесом, маркетингу тощо. Для тих, хто має власний бізнес чи тільки-но планує його розпочати, але час від часу відчуває труднощі, за Програмою ООН із відновлення та розбудови миру проводять серії безкоштовних тренінгів з розвитку підприємницьких компетентностей. Для участі в таких семінарах достатньо попередньо зареєструватися. Використовуючи інтернет-ресурс, можна пройти навчання в зручний час за програмою, яка відповідає конкретним потребам.

Приклади:

  «Національна онлайн-школа для підприємців» на онлайн-платформі «Дія.Бізнес» (<https://business.diia.gov.ua/school>);

  «Школа малого та середнього підприємництва (Школа МСП)» – проєкт фонду Василя Хмельницького K.Fund <https://kfund.ua/uk/projects/shkola-malogo-i-serednogopidpriyemnitstva/>

  «Почати бізнес. Навчальна платформа для підприємців» – проєкт реалізується у межах Програми ООН із відновлення та розбудови миру за фінансової підтримки уряду Польщі (<https://startbusiness.com.ua>).

Може стати в пригоді освітня платформа Державної служби зайнятості (https://skills.dcz.gov. ua/about-us/). У своїй місцевості доцільно використати для здобуття знань і навичок в галузі підприємництва послуги районного, міського чи обласного центру зайнятості. Відповідно до статті 22 Закону України «Про загальнообов’язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття», безробітним, яким виповнилося 18 років та які не можуть бути працевлаштовані за сприяння служби зайнятості протягом одного місяця у зв’язку з відсутністю на ринку праці підходящої роботи, за їх бажанням допомога по безробіттю може виплачуватись одноразово для організації підприємницької діяльності. Служби зайнятості проводять інформаційні семінари з підприємницької діяльності, залучають безробітних, які зацікавились можливістю організації підприємницької діяльності, до консультаційного семінару з основ підприємництва та (або) до професійного навчання з основ підприємницької діяльності; розроблення бізнес-плану (розроблення бізнес-плану безробітним може здійснюватись як у процесі професійного навчання, так і самостійно).