

Оксана Попівняк, викладач кафедри економіки

Дрогобицького державного педагогічного університету
імені Івана Франка

СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА

У статті йдеться про те, що основною ознакою підприємницької діяльності є самостійність і незалежність, які постійно супроводжуються ризиком і відповідальністю, а новаторство і творчість на основі науки завжди приносять успіх.

Постановка проблеми. Створення власної справи – це завжди великий ризик і подолання протидії, яка виникає під час зародження нової справи.

Створюючи власну справу, підприємець повинен розуміти, що він буде не тільки користуватись благами, які йому принесе ця справа, але і нести всю повноту відповідальності за розвиток, збільшення прибутку і виживання серед конкурентів.

Про підприємництво виникають питання у людей, які хочуть розпочати свою справу на основі своїх власних ідей або ідей відомих, що можуть дати в майбутньому успіх і вигоду.

Термін “Підприємець” походить від французького “entrepreneur”, що означає “посередник”. Підприємцями, тобто антрепренерами, називали людей, котрі очолювали військові експедиції, а також інших шукачів пригод.

На початку свого зародження цей термін застосовувався переважно до організаторів різних масових заходів, виступів і парадів, а також керівників великих виробничих або будівельних проектів. Такі керівники нічим не ризикували, використовуючи надані їм кошти. Переважно такими підприємцями були духовні особи, яким доручалось виконання великих будівельно-архітектурних проектів, замків, споруд, різних будівель, церков і монастирів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Підприємництво набуває свого розвитку в XVII ст., коли підприємцем почали називати людину, яка уклала з державою контракт (урядові контракти) на побудову мостів, доріг, портових чи оборонних споруд або на поставку певної продукції за заздалегідь зазначеною сумою. Прибуток, тобто різниця між сумою контракту і фактичними витратами на виконання робіт привласнювалася підприємцями. Це була винагорода підприємцю за таку рису характеру, як відповідальність за свої дії.

До цього періоду належить діяльність Джона Ло, шотландця, першого засновника королівського банку Франції. Великий успіх Джона Ло не був

довгим – його компанія збанкрутувала внаслідок випуску великої кількості акцій на суму, що не відповідає вартості її активів.

Помилку Ло врахував Річард Кантільон, англійський банкір і економіст XVIII ст. Він розробив концепцію підприємця, який діє в умовах ризику. Підприємець у визначенні Річарда Кантільона – це особа, яка за певну ціну купує засоби виробництва щоб виробити продукцію і продати її з метою одержання доходів і, беручи на себе зобов'язання по витратах, не знає, за якими цінами може здійснюватися реалізація його продукції. Отже, підприємець – це людина, яка діє в умовах ризику і невизначеності.

Адам Сміт – англійський економіст “батько економіки” – наголошував, що підприємець сам планує, організовує виробництво, реалізовує вигоди, пов'язані з поділом праці, і розпоряджається результатами виробничої діяльності. Як власник капіталу для реалізації своєї ідеї та отримання прибутку йде на ризик, пов'язаний з непевністю в отриманні очікуваного прибутку.

Імпульсом для поглиблення досліджень підприємництва слугують ідеї К. Шумпетера і Ф. фон. Хайєка, М. Вебера та їхніх послідовників. У зарубіжній літературі періоду підприємницького “буму” в 70 – 80 роки погляди на підприємництво зводились до сфери малого бізнесу. В результаті не тільки зарубіжні, а й вітчизняні автори, а також російські (А. Агеев, Д. Кузін, К. Івін, В. Успенко та інші) ототожнюють підприємництво з бізнесом.

Вивчення робіт українських і російських вчених – І. Михасюка, В. Сахарова, С. Мочерного, М. Савлука, В. Шпака, Д. Ляпіна, А. Азраєляна – свідчить про активне дослідження основних питань підтримки і фінансування підприємств малого та середнього бізнесу в Україні.

Мета статті. Дослідити:

1. Підприємництво: причини виникнення і форми існування.
2. Місце підприємництва в економіці.
3. Види підприємницької діяльності. Як розпочати свою справу?

СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА

Виклад основного матеріалу. У ринковій системі підприємцеві одержання прибутку не гарантовано, винагородою за витрачені кошти, час, зусилля та здібності можуть бути як великі прибутки, так і збитки, що ведуть до банкрутства.

Підприємець – це людина, яка організовує підприємництво, веде управління підприємством з метою власної вигоди. За сировину і матеріали, за землю, за працю найманих робітників, а також за вкладений капітал він платить за поточними розцінками. Він вкладає у справу свої власні ідеї, знання і навички в планування, організації та управління підприємством. Він несе відповідальність за можливі втрати навіть тоді, коли втрати виникли не з його вини, а зумовлені несприятливими обставинами, але якщо справа змінюється в кращу сторону, йому дістається весь вигреш і прибуток.

У середині ХХ ст. склалось сучасне розуміння підприємця як новатора. Завдання підприємця – реформувати і раціоналізувати метод виробництва шляхом упровадження винаходів, нових технологій виробництва, нових товарів або тих самих товарів, але новим методом, створювати нові галузі промисловості [2].

Підприємництво включає у себе ініціативу, організацію або реорганізацію соціально-економічних механізмів, для того щоб із як найбільшою вигодою використовувати наявні ресурси, одержувати найбільші прибутки.

Відкрити власну справу і перетворити її в ефективне підприємство дуже складно. Створення фірми (підприємства) вимагає від людини волі, наполегливості, вміння добиватися мети.

Стимулом до створення підприємства можуть бути різні обставини, наприклад, перехід на іншу роботу, звільнення з роботи, отримання диплома про відповідну освіту тощо.

Рішення заснувати своє підприємство приймається, як правило, тоді, коли людина поєднує свої бажання з реальними можливостями досягнути мети, добитися успіху.

Підприємництво розвинене в багатьох країнах, хоч незвичне для нас. Воно властиве різним способам виробництва.

Як соціально-економічне явище підприємництво вбирає у себе широкий спектр суспільних відносин, історичні моменти, правові відносини, психологічні явища і економічні умови життєдіяльності. За своєю економічною природою підприємництво є діалектичною єдністю загальноекономічного змісту, з одного боку, і специфічної соціальної форми, з іншого.

Своєрідність загальноекономічного змісту

підприємництва полягає у тому, що в ньому втілені різні сторони господарської діяльності.

Суб'єктами підприємництва можуть бути різні учасники економічної діяльності, приватні особи, які займаються одноосібним виробництвом (сімейним підприємством). При цьому підприємець орієнтується на власні затрати праці або передбачає використання найманої праці [13].

Підприємницька діяльність може здійснюватись також групою людей, зв'язаних між собою договірними зобов'язаннями і економічним інтересом. Об'єднання партнерів дозволяє розв'язувати завдання більш великого масштабу. Суб'єктами колективного підприємництва виступають різного роду асоціації – акціонерні товариства, кооперативи, орендні колективи тощо.

Об'єктом підприємництва є певна діяльність у сфері виробництва продукції або надання послуг для одержання певного доходу. Величина доходу залежить від того, як підприємець організував свою діяльність, врахував усі фактори. Ступінь організації підприємницької діяльності визначається характером комбінації різних ресурсів. Згодом здійснення нових комбінацій стане чи не головною справою підприємця. Підприємництво охоплює виготовлення нових благ, впровадження нових методів виробництва, освоєння нових ринків збуту, одержання нових джерел сировини чи напівфабрикатів, проведення відповідної реорганізації. Постійний пошук нових способів комбінацій ресурсів відрізняє підприємця від звичайного господарника.

Підприємництво настільки важливе, що іноді його називають четвертим фактором виробництва, ресурси якого не витрачаються в міру їх використання, як природні чи людські.

Підприємництво проявляється у різних сферах бізнесу, в поняття якого входять будь-яка справа, купівля, комерційне чи виробниче підприємство, комерційна практика або політика окремого підприємця чи цілої фірми.

Започатковуючи бізнес, підприємець повинен визначити для себе мету діяльності, джерела фінансування, відмінності товару, який він вироблятиме, від товару конкурентів, чим цей товар сподобається покупцям, які можуть бути фінансові результати, ринок збуту своєї продукції, хто купуватиме товар і скільки буде тих купців.

Підприємництво завжди певним чином організується, набирає конкретних форм.

Можна виділити основні умови організації підприємницької діяльності:

- наявність прав власності на засоби виробництва, його продукт і дохід;
- наявність певної сукупності свобод і прав

СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА

(вибір виду господарської діяльності, планування джерел фінансування, доступ до ресурсів, організація і управління, збут продукції тощо) тобто економічна самостійність;

- наявність певного економічного середовища, яке б забезпечувало реалізацію перших двох умов ринково-конкурентного режиму господарювання;

- наявність сприятливого психологічного клімату серед населення;

- правова захищеність підприємця;

- державна підтримка підприємництва в галузі фінансового і матеріально-технічного забезпечення.

Особливо важливим є принцип саморегулювання підприємництва. Потрібно виробити такі етичні норми господарської поведінки, які не допускать будь-яких нездорових намірів, вчитимуть поважати закон, розвивати саме ділову активність і чесну конкурентну боротьбу. Західні бізнесмени переконані, що саме ділова етика насамперед забезпечує престиж і високу репутацію компанії в очах споживачів і суспільства, сприяє підвищенню ефективності виробництва, зростанню доходів.

Матеріальна зацікавленість є одним із рушійних факторів підприємницької діяльності. В основному заради цього і організовується бізнес і розширюються його масштаби. Діалектика товарного виробництва така, що господарюючий суб'єкт, переслідуючи власні інтереси, в той же час, у кінцевому рахунку, невидимою рукою скеровується на досягнення суспільних цілей, працює на суспільство. Наприклад, Г. Форд зайнявся виробництвом автомобілів не з благодійних прагнень, але, переслідуючи особисту вигоду, він створив автомобільну імперію, продукція якої заповонила весь світ і багато в чому змінила господарство.

Якщо звернутися до сучасного бізнесу, то неважко помітити, що його мета часто виходить за рамки суто економічної. Коли все зводиться лише до останньої, то буде неможливо зрозуміти, чому підприємці беруть участь у розв'язанні соціальних проблем суспільства, виділяють кошти на освіту, охорону здоров'я, розвиток культури, екологію, боротьбу з бідністю тощо [1].

До основних ознак підприємництва належить, в першу чергу **самостійність і незалежність** господарських суб'єктів. Кожен, хто має відповідне бажання і грошові кошти, може організувати власне виробництво (індивідуальне чи колективне), яке спирається на певну форму власності. Засоби виробництва і робоча сила купуються на ринку. Що, як і скільки виробляти,

у кого купувати, кому і за якою ціною продавати – все це підприємець вирішує самостійно, виходячи з економічної вигоди і ринкової кон'юнктури.

Незалежність як базову ознаку підприємництва не можна трактувати спрощено, адже в економіці не існує абсолютної свободи. Повна самостійність підприємця означає, що над ним немає інстанції, яка б примушувала робити те і те, так-то і тоді-то. Але він зовсім не вільний від ринку, від його строгих вимог.

Ще одна характерна ознака підприємництва – практично постійний господарський ризик і відповідальність. Необхідно оцінювати діяльність конкурентів, їх стратегію, сферу діяльності. Бізнес вимагає відваги, розумного ризику, але не авантюризму. Для підприємця важливим є правило: одержати прибуток і мати добру ділову репутацію у конкурентів і знайомих.

Особливо важливим у підприємстві є план-маркетинг, основними елементами якого є споживачі, товари, канали збуту, ціноутворення, реклама, сервіс, обслуговування після продажу.

Підприємство немислимо без новаторства, без творчого пошуку. В умовах гострої конкурентної боротьби немає підстав сподіватися на те, що, нічого не міняючи, можна збільшити прибуток за рахунок росту цін. Вистояти в боротьбі здатний лише той, у кого вища якість продукції і постійно оновлюються її моделі, хто менше витрачає. Слід також постійно оновлювати технологію, удосконалювати організацію виробництва і збут. Здатність приймати нестандартні рішення, творчо оцінювати ситуацію також завжди високо цінувалось у діловому світі.

Якщо підприємець, що започатковує бізнес, не обізнаний з фінансовим боком справи, то йому краще не братися за неї. Він повинен уміти прогнозувати обсяги виробництва і продажу товарів, розробляти баланс своїх коштів, знати шляхи досягнення високої рентабельності, заощадження витрат підприємства. Звичайно, це не весь перелік того, що повинен вміти і знати підприємець. Крім того, він може залучати до своєї справи фахівців (юристів, фінансистів, дилерів тощо), адже якщо він сам не буде обізнаний з основами бізнесу, досягнути успіху він не зможе.

В останні десятиліття відбувається швидкий ріст підприємництва в сфері малого бізнесу і швидкий ріст цього сектора економіки, що здебільшого залежить від підприємницьких здібностей [12].

Підприємницька здібність – це особливий вид людського таланту, особливий людський

СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА

ресурс, який ми ще називаємо підприємливістю, діловитістю.

Існує чотири взаємозв'язані функції підприємця:

1. Підприємець бере на себе ініціативу поєднання ресурсів землі, капіталу і праці в єдиний процес виробництва товару чи послуги. Виконуючи роль ініціатора й каталізатора, підприємець одночасно є рушійною силою виробництва і посередником, який зводить до купи інші ресурси для здійснення процесу, який обіцяє стати прибутковою справою (ділом).

2. Підприємець бере на себе важке завдання прийняття основних рішень в процесі бізнесу, і їх оригінальність і творчий характер визначають курс діяльності підприємства.

3. Підприємець – це новатор, особа, яка прагне виробляти на комерційній основі нові продукти, впроваджувати нові виробничі технології та форми організації бізнесу.

4. Підприємець – це людина, що йде на ризик. Це впливає з трьох перших його функцій. У ринковій системі підприємцеві прибуток не гарантований. Це має бути рішуча, наполеглива, цілеспрямована, ініціативна, відповідальна, комунікабельна особистість, готова до ризику, пошуку, нових можливостей. Не кожна людина має такі здібності. Науковці стверджують, що лише 3 – 5 % працездатного населення мають здібність до підприємництва.

Підприємницький тип мислення – це сукупність оригінальних поглядів і підходів до прийняття рішень, які реалізуються в практичній діяльності. Тому характер підприємницької діяльності висуває певні вимоги до особистості підприємця. Підприємець – це людина, яка починає свій бізнес і бере на себе ризик здійснення бізнесу в надії на отримання прибутків.

Висновки. Для розвитку підприємницької діяльності в нових умовах господарювання необхідно вести цілеспрямовану підготовку молоді в навчальних закладах збагачуючи її знаннями економіки, розвиваючи її творчість, які згодом ляжуть в основу підприємницької діяльності.

Підприємництво діє у різних сферах виробництва і здійснюється як окремою приватною особою, так і групами людей, щоб створювати матеріальні блага та добиватись якнайбільших прибутків.

Основною ознакою підприємницької діяльності є самостійність і незалежність, які постійно супроводжуються ризиком і відповідальністю, а новаторство і творчість на основі науки завжди приносять успіх.

1. Аюксен В. Українське підприємництво як соціальний феномен. // Вища освіта України. – 2004. – № 3. – С. 29.

2. Безтелесна Л. Підприємництво у контексті людського розвитку. // Економіка України. – 2003. – № 12. – С. 62 – 69.

3. Богиня Д., Волинський Г. Структурна перебудова економіки і проблема інвестицій. // Економіка України, – №12, – 1997, – С. 41.

4. Білик М.Д. Амортизація як фінансове джерело структурної перебудови економіки України. // Фінанси України. – №3 – 4, – 1996, – С. 47 – 51.

5. Бичкова О.Ф., Мушинський Ю.В. Форми власності сьогодні. – К.: “Знання України”, – 1992, – 48 с.

6. Волощук С. До питання теорії підприємництва. // Вісник ТАНГ. – 2002. – №6. – С. 100.

7. Горняк О.В. Напрямки та чинники розвитку сучасного підприємництва. // Актуальні проблеми економіки. – 2002. – № 6. – С. 35.

8. Іщенко Г. Підприємництво на порозі змін. // Урядовий кур'єр. – 2004. – 28 лютого. – С. 6.

9. Кудінова А. В. Підприємницька поведінка, сутність та детермінанти її еволюції. // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 1. – С. 104 – 111.

10. Мазур О.С. Оцінка сучасного стану малого підприємництва в Україні. // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 12. – С. 80 – 89.

11. Мартинюк Л. Обґрунтування вибору конкурентних стратегій підприємствами у секторі малого бізнесу. // Підприємництво. Господарство. Право. – 2003. – № 12. – С. 127 – 130.

12. Нікитенко Д. В. Вплив розвитку малого підприємництва та становлення та розвиток середнього класу України. // Актуальні проблеми економіки України. – 2003. – № 10. – С. 119 – 127.

13. Сомкіна Т.В. Система формування суб'єкта підприємницької діяльності в умовах трансформації економіки. // Актуальні проблеми економіки. – 2001. – № 7 – 8. – С. 14.

14. Чорній Л. Хто і як розвиває мале підприємництво. // Welkome. – 2004. – № 2. – С. 29 – 32.

І я бачив – нема чоловікові кращого, як ділам своїм радіти, бо це доля його!

Старий Завіт
(Екл. 3. 22).