

УДК 658.1

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ

Чупрова Л.О., викладач

(ВСП «Старобільський фаховий коледж ЛНАУ»)

На період 2019-2020 року, ми можемо сказати, що промисловість України показує ознаки відтворення після значного спаду. Збільшуються показники валового випуску, експорту, середніх зарплат. Однак біля позитивних тенденцій існують і ті, які вказують на структурні демографії в окремих галузях та в промисловості в цілому.

Саме в східному регіоні повномаштабно повинна відбуватися реструктуризація підприємницької діяльності. В нашому регіоні набуває розвитку сільське господарство на основі тваринництва і рослинництва. Але найбільше перевага йде на рослинницьку продукцію [1, с. 7]. Саме на наших прикладах можна навести такі ознаки, як створення малого фермерського підприємства сімейного типу. Фермери займаються вирощуванням зернових культур, плодоовочівництво і тощо, яке дає нам продукцію, яка використовується в торгівлі в експортванні.

Є деякі недоліки, саме в наших регіонах - це транспортна система, а саме відсутність доріг, які не дають змогу нормально функціонувати підприємницькому бізнесу а також фінансово-кредитне забезпечення та ціноутворення; матеріально-технічне забезпечення. При цьому багато підприємців тримаються на відсутності держаної підтримки та державних установ. Було б дуже добре співпрацювати з інвесторами інших країн [1, с. 3,5].

Окрім цього, дослідження проблем та перспектив розвитку підприємницької діяльності в регіоні базується на підсумкових звітах в рамках місцевих громад. Місцеві громади тільки розпочинають діяльність, роблять аналіз, розрахунок коштів, які можна виділити на підприємницьку діяльність в рамках свого фінансування. Це теж дуже важливе питання, яке вирішується дуже повільно і з деякими недоліками. Повинна бути дуже добра державна підтримка, якої в нас немає [1, с.21].

Згідно проведених опитувань підприємств в регіонах України дозволило отримати наступні результати: основними бар'єрами ефективного розвитку підприємств респонденти вважають дефіцит кваліфікованих кадрів, дефіцит фінансів та високу конкуренцію на ринку; основними своїми сильними сторонами підприємства-респонденти вважають значний досвід роботи в галузі та наявність кваліфікованих кадрів, використання новітніх технологій ноу-хау.

Хотілося приділити увагу значну малому бізнесу. Яким чином малий бізнес досягає успіху? Малі форми успішно конкурують з великими і доповнюють їх, оскільки швидше реагують на зміни ринку, найбільш наближені до споживачів, а інколи й утримують нижчі ціни. Вони підтримують великий бізнес у постачанні комплектуючих та наданні деяких послуг і забезпечують їм

канали збуту [1, с.37].

Іноді малі форми мають переваги в тому, що можуть запропонувати особистий контакт. Особисті стосунки керівника малої фірми зі службовцями - також перевага малого бізнесу. Службовці, що контактують з керівником, часто й роботу виконують краще, ніж працівники великих компаній. Хоча малі форми господарювання мають значні переваги порівняно з великими, у них є також серйозні недоліки. І причини цих недоліків різні.

Проблеми внутрішньогосподарської спеціалізації. Спеціалізація може бути перевагою малої фірми, що розпочинає свою діяльність на малих ринкових сегментах, які ігноруються великими фірмами. Коли підприємець відкриває власну справу, то більшість часу витрачає на пошуки клієнтів, ведення бухгалтерського обліку, вирішення питань із землекористування тощо [2, с 4].

Щоб розібратися з суттю малого бізнесу, його критеріями, слід насамперед правильно оцінити можливості для цієї форми підприємництва, виходячи із реальних умов і конкурентних обставин. Ця проста на перший погляд методика має практичне значення і за умов реформування відносин власності на селі та формування підприємств ринкового типу.

Питання ефективності є ключовим для будь-якого бізнесу. Відсутність ефективності може призвести до повної або часткової втрати бізнесу. Бізнес і неефективність несумісні.

Економічну ефективність малого, середнього та великого бізнесу на селі доцільно визначити одним або двома показниками, які найповніше враховують особливості формування доходів і витрат суб'єктів господарювання та відповідають вимогам критерію ефективності. [1, с 55].

Серед основних проблем ефективного функціонування підприємств можна виділити наступні: Недосконалість нормативно-правового забезпечення, яке проявляється у відсутності єдиної законодавчої стратегії розвитку підприємництва; неоднозначності, нестабільності і суперечливості чинної нормативно-правової бази; низькій виконавчій дисципліні щодо нормативно-правових документів. Незначна кількість підприємств малого і середнього бізнесу, а також нетривалість їх життєвого циклу, що обумовлено відсутністю їх державної підтримки. Значні витрати часу на проходження офіційних процедур для започаткування підприємства та його реєстрації. Непривабливий інвестиційний клімат, а також відтік інвестицій та інших коштів за кордон. Низька конкурентоспроможність вітчизняних підприємств. Недосконалість інфраструктурного забезпечення підприємництва. Низький рівень інноваційного розвитку підприємств. Існування тіньової економіки через недосконалість економічної політики держави. Суттєве зниження платоспроможності населення, що негативно відображається на формуванні споживчого попиту.

Неефективна державна підтримка підприємницького сектора економіки.

Також підприємницька діяльність має складну, іноді суперечливу мотиваційну проблему. Хоча суб'єктами підприємництва можуть бути юридичні та фізичні особи, однак конкретними генераторами, виконавцями та втілювачами підприємницької діяльності є люди. Тому поряд із дією економічних законів у підприємницькій діяльності відчувається значний вплив людського чинника.

Чимало дослідників розробили свої концепції та системи людських характеристик, необхідних для досягнення успіху в підприємстві.

Одним будь-які з цих умов не можна вважати «достатніми або необхідними». Підприємець має шанси досягти успіху, якщо в ньому сприятливіші професійно-фахові, організаційні психологічно-вольові характеристики та наявність своєрідного «підприємницького духу»

В наш не легкий час для нашої країни важливе значення для майбутнього успіху мають злагода і підтримка у сім'ї, міцне особисте здоров'я, здатність працювати в нерегульованих і невнормованих умовах, працелюбність та відданість своєї справи. Підприємець за духом є немовби запереченням менеджера, оскільки працює в невизначених умовах.

Рушійною силою підприємницької діяльності особи є мотивація. Мотивація до підприємництва має складний і комплексний характер. Основою мотиваційної поведінки найчастіше є гроші у вигляді прибутків. Однак природа мотивації є завжди набагато ширшою та багатоплановою.

Діловим людям, як початківцям, так і досвідченим, буде корисно ознайомитися з методами і особливостями планування, вибору кар'єри в галузі бізнесу США.

У США досить серйозно ставляться до питань підготовки кадрів для бізнесу. У компаніях розробляється довготермінові програми підготовки спеціалістів. У середніх і малих фірмах розробляються орієнтовні плани залучення на роботу різних категорій працівників.

Дуже змістовно молоді люди, або точніше підлітки, вивчають власні особисті якості й здібності, щоб визначити свою придатність до кар'єри менеджерів або інших фахівців малого бізнесу. Визначення цих якостей важливе не лише для того, щоб знати, чи стане молода людина, припустимо, менеджером великої компанії чи ні. Такі характеристики потрібні й для тих, хто збирається займатися бізнесом або працювати за наймом у середніх і малих фірмах. [1, с 102].

У практиці господарської діяльності майже щодня доводиться приймати різного роду рішення. Важливою умовою прийняття раціональних рішень є володіння якомога більш повною і точною інформацією про предмет рішення і його наслідки. Однак, як і всі інші ресурси, інформація зазвичай обмежена, тому більшість рішень приймають в умовах неповної проінформованості. Наслідками прийняття рішень за цих умов є невизначеність результатів, тобто ризик. [1, с 117].

Більшість господарських(підприємницьких) рішень, наслідки яких виявляються в майбутньому, мають невизначений результат. Особливий значний ризик притаманний інноваційній діяльності. Наприклад, новий товар (модернізований) товар може уже в процесі виробництва може виявитися непотрібним, тоді як на момент прийняття рішення про його розроблення і виробництво, що спиралося на результати аналізу кон'юктури ринку, потреб і запитів споживачів, напрямів і темпів розвитку, передбачалося, що попит на нього буде. Ризик може виявлятися й у тім, що на певному ринку або його ділянці

новий товар може бути і не реалізований у тих обсягах, які були розраховані за результатами маркетингових досліджень.

Приймаючи рішення про проведення великомасштабної рекламної кампанії нової продукції зазвичай не можна бути цілком упевненим у її ефективності. Так само, як і вибираючи варіанти цінової стратегії для проникнення на нові ринки, не можна з повною впевненістю стверджувати, що підприємство очікує успіх, оскільки конкуренти можуть відповісти адекватними діями. [1, с 119].

Як наслідок цих ситуацій-можливість понесення збитків або недоотримання доходу.

Важливим напрямом інтенсифікації відтворювальних процесів в АПК є технічне переоснащення сільськогосподарських підприємств, забезпечення можливості придбання мінеральних добрив, пестицидів та інших засобів захисту рослин; розвиток індустрії зберігання та локальної переробки сільськогосподарської продукції, застосування високо інтенсивних сортів сільськогосподарської продукції, застосування високо інтенсивних культур вітчизняної та зарубіжної селекції, розведення тварин високої генетики. [1, с 168].

Оптимальним варіантом інвестування в агропромисловому комплексі буде такий проект, який є економічно ефективним та відповідатиме вимогам критерію соціальної еколого-економічної ефективності.

Враховуючи всі ці проблеми сучасності розвитку підприємницької діяльності, і здійснення аналізу сучасного стану економіки, дає можливість проаналізувати і забезпечити підвищення економічної діяльності на стратегічну перспективу. [1, с 66,67].

Список літератури:

1.Гордієнко О.В.,Кулініч О.І., Петренко Ю.В. / Підприємницька діяльність/, навчально- методичний посібник,2011 р. /с.170

2. Гончаренко О.Г. /Основи агробізнесу і підприємництва/ конспект лекцій 2000 р. / с.92