

ФАКТОРИ ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ПІДПРИЄМНИЦЬКУ ДІЯЛЬНІСТЬ

Артеменко О.О., к.е.н., доцент,

Червякова Д.В., студент,

Костів С.А., студент,

Шкиря Д.В., студент,

*Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка*

Підприємництво розглядається як певний вид діяльності, тобто процес, який вимагає послідовного виконання логічно взаємопов'язаних стадій та етапів.

Успіх у здійсненні підприємницької діяльності залежить від багатьох факторів. Однією з необхідних умов досягнення успіху в бізнесі є вдалий початок справи. Механізм створення власної справи — це складний і багатоаспектний процес, що потребує глибоких знань з економіки.

Організувати фірму, відкрити власну справу нелегко. Процедура створення власного бізнесу специфічна для кожного конкретного випадку. Проте існує низка загальних проблем, з якими так чи інакше доводиться стикатися підприємцеві-початківцю, тому можна говорити про існування узагальненої технології започаткування підприємства, яку й розглянемо.

Щоб розпочати бізнес, необхідні гроші та певні компетенції підприємця щодо їх застосування. Але визначим є й той факт, що відправною точкою, з якої починається власна справа, є ідея, покладена в її основу. Підприємницька ідея нерозривно пов'язана зі сферою її реалізації, тому, перш ніж прийняти остаточне рішення на користь тієї або іншої ідеї, необхідно оцінити її, по-перше, з погляду особистісних факторів і, по-друге, з погляду об'єктивних зовнішніх обмежень господарювання в тій чи іншій сфері.

Широке джерело нових ідей – це результати досліджень і розробок. Вони можуть бути отримані самими підприємцями або запозичені у інших дослідницьких організацій. Зрозуміло, що чим вище рівень досліджень, тим більше шансів на їх успішну комерційну реалізацію.

Саме життя дає широке поле можливостей вибору ідей. Ідея може виникнути спонтанно, але для забезпечення її реальності необхідно зосередити увагу на своїх професійних, організаційних здібностях, а також постаратися чесно відповісти на питання: чи любите ви працювати з речами чи з людьми і чи хочете бачити результат своєї праці в матеріально-речовій формі; чи є у вас до цього відповідні знання, навички. На першому етапі організації підприємницької діяльності необхідно провести класифікацію ринків і різних видів ринкового попиту.

У загальноекономічному плані під ринком розуміється місце, де збираються для здійснення акта купівлі – продажу як продавці, так і покупці, усі суб'єкти купівлі-продажу визначених товарів. У маркетингу звичайно під ринком розуміється сукупність усіх потенційних споживачів, що виявляють потребу і мають можливість її задовольнити в товарах визначеної галузі.

Отже ринок створюється навколо різних об'єктів, що представляють яку-небудь цінність. У залежності від виду споживачів розрізняють наступні типи ринків: споживчий ринок і ринки організацій чи організаційні ринки. Останні підрозділяються на ринки продукції виробничо-технічного призначення, ринки перепродажів і ринки державних установ.

Споживчий ринок – сукупність індивідів і родин, що купують товари і послуги для особистого споживання. Ринки споживчих товарів характеризуються масовим споживачем, різноманітною конкуренцією, децентралізованою структурою.

На відміну від споживчого ринку, ринок продукції виробничо-технічного призначення характеризується меншим числом покупців однак закупаючих продукцію в більшій кількості.

В основі процесу вибору цільових ринків лежить вивчення такого базового показника як ринковий попит. Ринковий попит – це загальний обсяг продажів на визначеному ринку (приватному чи сукупному) визначеної марки товару чи сукупності марок товару за визначений період часу.

Показники попиту на ряд товарів, ринки яких характеризуються обмеженим числом постачальників (у першу чергу олігополістичні ринки), піддається статистичному аналізу, оскільки збирається і публікується інформація про обсяги

проданої продукції і наданих послуг у всіляких аспектах: для міжнародних ринків, ринків окремих країн і регіонів, у розрізі окремих галузей і підприємств.

Знання ринку та ринкових відносин впливатиме на вибір виду діяльності, а також організаційно правової форми, в якій вона буде реалізовуватись.

Ідея може набрати форми, матеріалізуватися через відповідний процес, який протікає за своїми законами. Дотримання законів дозволяє уникнути конфліктності і потрапити в бажане енергетичне русло.

Конкретизація ідеї відбувається шляхом вибору певного виду підприємницької діяльності та організаційно-правової форми, в якій ця діяльність здійснюватиметься. Далі підприємець може сміливо «вирушати у плавання», здійснивши, однак, процедуру державної реєстрації і, набувши статусу законного суб'єкта підприємництва. Саме на цій стадії підприємницького процесу майбутній підприємець поволі позбується романтичного настрою, і стає "бійцем", "загартовуючись" у чиновницьких кабінетах та знайомлячись зі складним інституціонально-функціональним середовищем бізнесу. Технологія стадії започаткування свого бізнесу є досить "строката" і вимагає від підприємця максимальної креативності та дотримання законодавчих процедурних норм.

Зареєструвавшись як суб'єкт підприємництва, важливо подумати над альтернативними способами входження в бізнес, попередньо ознайомившись із вітчизняною та зарубіжною практикою. Для остаточного переконання в правильності вибраної підприємницької ідеї потрібно реально прорахувати всі витрати й вигоди (організаційні, виробничі, фінансові), оцінити ступінь ризику, перспективність існування на ринку та свою потенційну конкурентоспроможність. Важливо об'єктивно розписати свої сильні та слабкі сторони, а також продіагностувати вплив факторів зовнішнього середовища на розвиток бізнесу. Уся ця сукупність дій виконується при складанні бізнес-плану.

Найбільш насиченою в підприємницькому процесі є стадія безпосередньої організації діяльності, на якій відбувається

поєднання в просторі й часі всіх факторів підприємницького процесу. Технологічний інструментарій є неоднорідним, оскільки ця стадія належить до комплексних, охоплюючи різні аспекти: механізм фінансування підприємницької діяльності, оптимізування податкових платежів, відповідальність за порушення норм і приписів чинного законодавства.

Виділяється в підприємницькому процесі ще одна стадія, яка, однак, може і не відбутися, і від чого підприємець тільки виграє. Але якщо неухильно вірити, що все на світі має свій життєвий цикл, то припинення підприємницької діяльності є завершальною стадією в ланцюжку підприємницького процесу. Завершується життєвий цикл підприємницького процесу скасуванням державної реєстрації й позбавленням статусу юридичної особи.

Таким чином, механізм реалізації ідеї є складним технологічно, але у своїй логічній послідовності утворює концепцію підприємництва.

Література.

1. Єрмаков О.Ю. Організація сільськогосподарського виробництва: навч.-мет. посіб., друге видання, доп. і переробл. Київ: НАУ, 2007. 266 с.
2. Артеменко О.О. Особливості техніко-технологічного забезпечення галузі рослинництва. *Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка: Економічні науки*. Харків: ХНТУСГ, 2016. Вип. 177. С. 43-51.
3. Артеменко О.О. Підходи до основних форм стимулювання персоналу. Ринкова трансформація економіки: стан, проблеми, перспективи: матеріали VI міжнародної наук.-практ. інтернет-конф. (м. Харків, 7-8 квітня 2016 р.). Харків: ХНТУСГ, 2016. С. 126-130.
4. Швайка Л.А. Планування діяльності підприємства: навч. посіб. Львів: Магнолія плюс, 2004. 268 с.
5. Підприємницька діяльність та агробізнес: підручник / за ред. М.М. Ільчука, Т.Д. Іщенко. Київ: Вища освіта, 2006. 543 с.