

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

В условиях рыночной экономики предпринимательство - распространенный вид деятельности, который принципиально отличается от существовавших при плановой системе хозяйствования. Поэтому поиск эффективных путей предпринимательской деятельности определяет цель настоящего исследования.

В современной практике предпринимателями называют всех, кто создает свое «дело», является собственником определенного имущества. В принципе, успешная деятельность возможна только тогда, когда изначально человек обладает качествами предпринимателя.

Уточнение понятий «предприниматель», «предпринимательство» с точки зрения методологии является весьма важным для однозначного их понимания. На основе анализа различных трактовок можно сделать следующие выводы. Предпринимательство - это поиск и изучение новых экономических возможностей. Предприниматель - это человек априори изобретательный, ищущий, в конечном итоге - новатор, постоянно проявляющий способность что-то изменять, совершенствовать. Характеризуется образом мышления, поведения, а не видом деятельности [1, с. 10-12]. Исходя из этого, предприимчивость можно сформулировать как способность к самостоятельным, неординарным действиям.

В предприимчивости полезно различать три ее стороны - экономическую, юридическую и социально-психологическую. Первичным и наиболее актуальным на сегодняшний день является ее экономическое начало, поскольку ориентируется на реализацию экономического интереса конкретных людей, что определяет для них жизненную суть. Для гарантирования соблюдения этого интереса необходимы правовые нормы, единые для всех, то есть экономический интерес необходимо облечь в юридически законную форму. Кроме того, необходимо учитывать социальные факторы, психологию развития личности.

Экономическое мышление может считаться таковым, когда оно обосновано, прежде всего, социальными категориями, выражающими конечные цели предпринимательской (хозяйственной) деятельности, что упреждает развитие экономики в самоцель. Непосредственно экономические цели (наращивание производства, увеличение прибыли и др.) должны быть изначально средствами удовлетворения социальных потребностей. В противном случае может быть утрачена, что нередко и случается, цель, а с ней и смысл предпринимательской и хозяйственной деятельности.

Вне социальных характеристик собственно экономическое мышление оказывается узкопрагматическим, неспособным или, в лучшем случае, недостаточным для понимания всей сложности и значимости связей общественного производства с образом жизни людей, достижения гармонии интересов производителя и конечного потребителя.

Предприимчивость нужно считать необходимым качеством любого хорошего руководителя (менеджера). Это понятно, если иметь в виду их исключительную роль в системе управления. На рис. 1 представлены основные качества, наличие которых обязательно необходимо для обеспечения эффективной работы.



Рис. 1. Приоритетные качества, присущие предпринимателю

Успешная деятельность любого руководителя (предпринимателя) зависит от уровня проявления у него перечисленных качеств. Нужно иметь в виду, что исключительно небольшое количество людей рождаются с ярко выраженными качествами, перечисленными на рис. 1. Даже в этом случае человек должен их развивать в процессе своей деятельности. В то же время любые качества человек может воспитать, чтобы достичь значительных результатов. В каком направлении осуществлять эту работу — каждый для себя может определить, исходя из

представленного в табл. 1 перечня предпринимательских качеств личности. В табл. 1 уровень проявления каждого качества расположен по убыванию (от 1 до 4).

Таблица 1. Определение предпринимательских качеств личности

Наименование качества	Качества, присущие конкретной личности			
	1	2	3	4
Отношение к людям	Позитивное начало, дружелюбное отношение	Приятный в общении, вежливый	Иногда с ним трудно работать	Сварливый и некоммуникабельный
Лидерство	Сильный, внушает уверенность и доверие	Умело отдает эффективные приказы	Ведущий	Ведомый
Ответственность	Проявляет ответственность при выполнении поручений	Соглашается с поручениями (хотя и не без протеста)	Неохотно соглашается с поручениями	Уклоняется от любых поручений
Организаторские способности	Очень способный в убеждении людей и выстраивании фактов в логическом порядке	Способный организатор	Средние организаторские способности	Плохой организатор
Инициатива	Ищет дополнительные задания, дает предложения по улучшению работы	Находчив, смекалист при выполнении задания	Выполняет требуемый объем работ	Безынициативен, ждет указаний
Решительность	Быстрый и точный	Основательный и осторожный, осмотрительный	Быстрый, но часто делает ошибки	Сомневающийся и боязливый
Упорство	Целеустремленный, его нелегко обескуражить трудностями	Предпринимает постоянные усилия	Средний уровень упорства и решимости	Работает и живет «по течению»

Проверить свою пригодность к руководству коллективом, свои предпринимательские или менеджерские способности можно, исходя из того, в какой колонке расположены перечисленные качества, присущие конкретной личности. Эти качества, безусловно, можно и нужно воспитывать в себе. Поэтому свою пригодность к избранной профессиональной деятельности нужно соизмерять с прогнозируемыми для себя задачами по самосовершенствованию.

Стабильность и успех экономики Украины могут быть обеспечены только путем создания широких слоев предприимчивых, деловых и энергичных людей, способных мыслить и решать задачи повышения материального и духовного благосостояния всего общества. Речь идет, прежде всего, о современных предпринимателях, которые объединяют в одном лице и собственника, и управляющего, могут работать не только на себя и для себя, но и для общества, государства в целом.

Состояние предпринимательства в нашей стране можно проанализировать на примере развития малого бизнеса. Это будет показательным при сравнении с развитыми государствами с устоявшейся рыночной экономикой.

Американские ученые Джон Н. Джексон, Бернер А. Муссельман в книге «Business: Theoretical and Applied Aspects» [2] дают подробный анализ функционирования бизнеса, в том числе малого, в США. К малому бизнесу здесь относят тот, который находится в независимой собственности и управлении и не доминирует в своей сфере деятельности. 90% всех корпораций представляют малый бизнес. В нем занято более половины рабочей силы частного сектора. Занятость в собственном бизнесе является основным источником существования для 6 миллионов человек. За период развития малого бизнеса в США его структура практически стабилизировалась (рис. 2).



Рис. 2. Отраслевая структура малого бизнеса США

Для малых предприятий США более характерным видом деятельности является сфера услуг, поскольку этот бизнес является трудодоминирующим и не требует капиталовложений на оборудование и подсобные помещения.

Начало развития малого бизнеса в Украине практически относится к 1992 г. До этого создание малых предприятий осуществлялось методом «проб и ошибок», существовали они, как правило, недолго, а потом или закрывались, или переориентировались на другие виды деятельности. В табл. 2 представлены основные направления развития малого бизнеса за период 1992-2002 гг. [3, с. 82; 4, с. 53].

Таблица 2. Отраслевая структура малого бизнеса в Украине, %

№	Отрасли (виды) деятельности	Удельный вес в общем объеме по годам										
		1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
1	Промышленность	20,8	18,1	16,2	14,3	13,7	15,6	22,3	25,2	26,9	26,1	25,9
2	Строительство	18,4	16,4	14,6	12,3	11,1	11,6	12,3	10,7	14,5	15,4	14,0
3	Транспорт и связь	2,4	2,5	2,4	2,1	2,0	3,1	4,9	6,0	7,1	7,1	7,4
4	Оптовая и розничная торговля	27,5	39,2	43,8	50,6	52,8	49,2	44,6	39,8	24,1	20,4	18,4
5	Бытовое обслуживание (личные услуги)	5,5	4,5	4,5	5,0	5,2	3,2	2,0	1,6	2,4	2,8	3,2
6	Операции с недвижимостью	5,5	5,2	5,2	5,8	6,1	7,1	8,0	9,9	13,1	15,0	18,2
7	Отельный и ресторанный бизнес	1,2	1,4	1,4	1,5	1,6	1,6	1,7	1,7	2,9	3,2	3,2
8	Сельское и лесное хозяйство	1,0	1,2	1,7	1,8	2,0	2,2	2,6	3,0	5,8	7,0	6,8
9	Наука, культура, искусство	3,8	2,8	2,8	2,8	2,2	1,5	1,4	1,4	1,4	1,4	1,2
10	Другие виды деятельности	13,9	8,5	9,4	5,8	3,3	4,9	0,2	0,7	1,8	1,6	1,7

Как видно из табл. 2, наиболее развитой сферой деятельности малого бизнеса на заре его зарождения была торговля. Результаты анализа показывают, что удельный вес торговли в период становления малого бизнеса возрастает: от 27,5% в 1992 г. до 52,8% - в 1996 г., а затем ее уровень снижается. Ориентация на производство в начальной стадии играла весомую роль. 20,8% малых предприятий в 1992 г. были ориентированы на промышленное производство, но затем этот сложный вид деятельности вытеснялся - до 1996 г. - более простым и доступным - торговлей. Малых предприятий производственного характера становилось все меньше (1996 г. - 13,7%).

Аналогичное положение складывалось в строительстве: удельный вес малых предприятий, занимающихся строительством, снижался - от 18,45% в 1992 г. до 11,1% в 1996 г.

В последние годы, когда наметились процессы стабилизации экономики Украины, последовательно происходят позитивные изменения и в малом бизнесе: увеличилась доля промышленного сектора, строительства, транспортного обслуживания и связи. Вместе с тем снижается удельный вес торговли, при этом увеличиваются операции с недвижимостью. Динамика этих процессов представлена на рис.3.

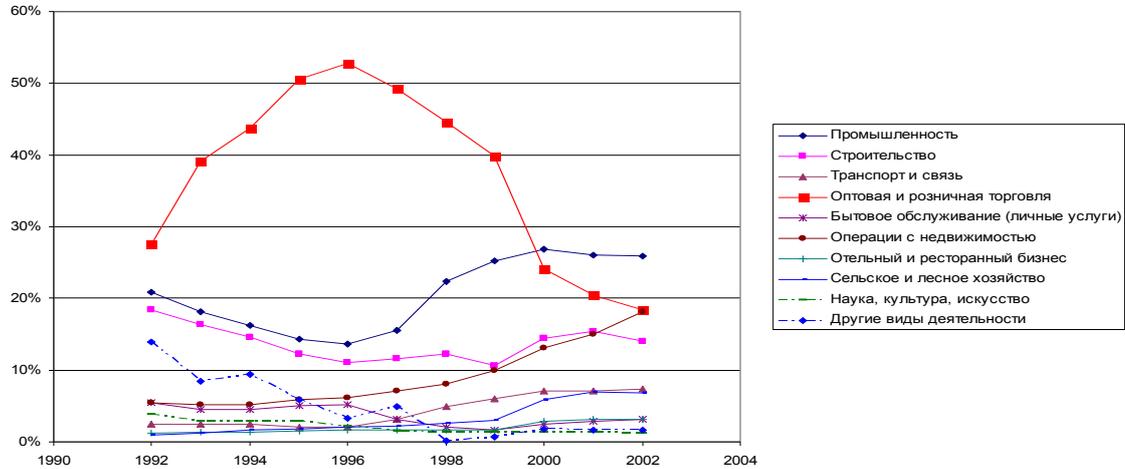


Рис. 3. Динамика становления малого бизнеса в Украине

Сравнивая отраслевую структуру малого бизнеса Украины и США, необходимо отметить, что в Украине исключительно небольшой удельный вес малого бизнеса, функционирующего в сфере бытового обслуживания - 5,5% в 1992 г., притом примерно один и тот же уровень поддерживается постоянно в течение пяти лет, а затем снижается до 1,6-3,2%, в то время как в США этому виду деятельности придается исключительное значение. С помощью малого бизнеса в этой сфере решаются многие проблемы социального характера: предоставляются населению дополнительные услуги, обеспечивающие комфортность условий их проживания, создаются рабочие места для работников узкой специализации или низкой квалификации. Польза от такого вида деятельности весьма существенная, и потому она обеспечивается поддержкой со стороны государства.

В настоящее время в Украине мало ощутима деятельность по обслуживанию населения. По-видимому, в процессе становления цивилизованных рыночных отношений, стабилизации экономики сфера бытового обслуживания будет находить все более широкое развитие в рамках малого бизнеса.

В развитии малого бизнеса многие страны видят наиболее приемлемый путь реализации преимуществ рыночной экономики. Описывая уроки китайской реформы, И.Балюк и М. Балюк отмечают, что неотъемлемой составной частью экономики Китая и одним из важнейших факторов успешного становления рыночной системы стал малый бизнес. Активное развитие индивидуального сектора экономики позволило смягчить остроту многих проблем в Китае. Сфера малого бизнеса стала важным дополнением рынка, позволила расширить предложение разнообразных товаров и услуг, содействовала формированию конкурентной рыночной среды [5, с. 29].

Японский феномен менеджмента, описанный Н. Скворцовым, дает представление об отношении государства к частному бизнесу как к партнеру. В то же время государство - это «регулятор, удерживающий экономику страны на наиболее приемлемой стратегической траектории» [6, с. 83].

Анализ опыта различных стран по развитию, расширению сети малого бизнеса и предпринимательства в целом свидетельствует, что такой же путь будет в дальнейшем позитивно воздействовать и на экономику Украины. В этой связи Н.Бутко и Н.Мурашко выделили ряд следующих первоочередных социально-экономических проблем, решение которых в условиях рыночной экономики возможно с помощью малого предпринимательства: обеспечение насыщенности рынка товарами и услугами; создание конкурентной среды; существенное пополнение местных бюджетов; создание дополнительных рабочих мест [7, с. 20].

Основными условиями успешного предпринимательства в целом можно считать следующие.

Первое. Наличие капитала. В идеале на начальном этапе лучше не рисковать - не брать кредиты. Использовать только те средства, которые являются собственным отложенным капиталом учредителей (учредителя). Большие начальные капиталовложения, основанные на кредитах, характеризуют высокорискованный капитал. В этом случае предстоит не только все тщательно продумать и просчитать, но и заручиться соответствующей поддержкой. И все же риск - неизбежен.

Второе. Уровень ответственности всех участников процесса. Все вопросы, связанные с самостоятельным ведением бизнеса, влекут повышенную ответственность. Чем больше бизнес (объем, масштабы, ассортимент), тем больше уровень ответственности. Идеальный вариант, когда каждый человек команды отвечает за свой участок работы, то есть ответственность распределяется поровну на всех членов. В таких случаях говорят, что работа организована по принципу часового механизма.

Третье. Уровень конкуренции. В идеале определенная конкуренция должна быть. Если ее нет, это не может служить фактором идеальных условий. По-видимому, потенциальный спрос неустойчив. При наличии же любой конкуренции необходимо, прежде всего, подумать за свой сегмент на рынке сбыта.

Четвертое. Надежная поставка сырья (товара). Взвесив все «за» и «против» для организации собственного бизнеса, изучив рынок и определив свое место в нем, необходимо однозначно быть уверенным в надежных поставках сырья в необходимом количестве и соответствующего качества.

Пятое. Корпоративная культура. Должны быть выработаны определенные критерии отбора и формирования культуры поведения и взаимодействия сотрудников между собой, с поставщиками и потребителями. Подбор сотрудников желательно осуществлять, кроме профессиональных, также по нравственным качествам. Кроме того, должны быть оговорены (письменно) последствия рискованных операций, равно как и распределение дохода по результатам сделок в зависимости от конкретного вклада каждого.

Шестое. Доверие потребителей. Требуется постоянная работа по созданию своего авторитета, имиджа фирмы, компании, поскольку в условиях конкуренции только увеличение доверия может способствовать надежности бизнеса, его развитию.

Седьмое. Степень потребности в производимых товарах (услугах). Прежде чем начинать дело, необходимо быть четко осведомленным насколько людям необходим данный продукт (товар, услуги) сегодня и в перспективе, какова частота его приобретения, потенциальные покупатели. Возможно ли иметь устойчивый рынок сбыта.

Восьмое. Уровень цен на данные товар, услуги на рынке. Необходимо сопоставить себестоимость данного товара в зависимости от колебаний цен на сырье, транспорт, различные другие факторы, с одной стороны, а с другой, цены на товар (услуги) на различных рынках, в зависимости от временных условий и прочих.

Девятое. Размер штата. Начинающим предпринимателям должно быть известно: чем больше штат, тем больше проблем различного характера. Поэтому не надо стремиться к его увеличению на начальном этапе в надежде на распределение обязанностей, при котором каждый будет идеально выполнять свою работу. Это самообман. Лучше начинать одному или вдвоем. По мере познания и развития набирать штат в оптимальном количестве.

Без наличия одного из этих условий нужно взвешенно относиться к дальнейшей личной карьере в данном виде бизнеса в принципе. Нельзя также забывать, что совершенствование и развитие личностных качеств должны всегда быть в поле зрения предпринимателя, как в его текущей деятельности, так и в перспективе.

#### Литература:

1. Менеджмент предпринимательской деятельности: Учебное пособие // Под ред. д.э.н. Нагорской М.Н. – Симферополь: Таврический национальный университет им. В.И. Вернадского, 2004. – 298 с.
2. John N. Jackson, Bemer A. Musselman. Business: Theoretical and Applied Aspect. USA: Prentice-Hall, 1989. - 450 p.
3. Державний комітет статистики. Статистичний збірник. - К., 2003. – С. 82.
4. Малі підприємства в Україні в 2001 р. Статистичний збірник. - К., 2002. – С. 53.
5. Балюк И., Балюк М. С учетом экономических реалий и приоритетов. Уроки китайской реформы // РИСК. - 1993. - №1. - С. 28-34.
6. Скворцов Н.Н. Формула делового успеха. – К.: Юринком, 1997. – 192 с.
7. Бутко Н., Мурашко Н. Организационные меры содействия малому бизнесу // Экономика Украины. - 1997. - №7. - С. 20-24.