

Доброва Т.Г.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри політичних наук та права
Тронько С.П.
проректор з адміністративно-господарської та навчальної роботи
кандидат історичних наук, доцент

АЛГОРИТМ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕННЯ ТА ОБГРУНТУВАННЯ ІДЕЇ ВЛАСНОГО БІЗНЕСУ

1. Передмова

Суть та соціально-економічне значення малого підприємництва

Перш ніж розібратися в тому, з чого слід починати шлях до підприємницької діяльності, розкриємо зміст основних категорій, які використовуються в українському законодавстві, та визначимо ту соціально-економічну роль, яка за природою належить малому бізнесу в ринковій економіці.

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.

Суб'єктами малого підприємництва за українським законодавством вважаються:

- фізичні особи, зареєстровані в установленому законом порядку як **фізичні особи - підприємці**, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України;

- **юридичні особи – суб'єкти господарювання** будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України.

Враховуючи масштаби малого підприємництва за чисельністю зайнятих робітників та обсягом виробленої продукції (послуг) в структурі малого бізнесу виділяють мікропідприємництво.

Суб'єктами мікропідприємництва вважаються:

- фізичні особи, зареєстровані в установленому законом порядку як **фізичні особи - підприємці**, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 10 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 2 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України;

- **юридичні особи** - суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 10 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 2 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України.

Становлення та розквіт малого бізнесу визнається українською державою як пріоритетний напрямок ринкової трансформації економіки. Це обумовлено його значним економічним потенціалом. Найкраще це виявляється у притаманних малому бізнесу функціях.

1. Малий бізнес здатен зробити значний внесок у формування конкурентного середовища, оскільки може швидко реагувати на тенденції ринку і розробляти необхідні товари для задоволення потреб споживачів.

2. Надає ринковій економіці гнучкість, оперативно реагуючі на зміни кон'юнктури ринку, особливо в умовах швидкої диференціації споживчого попиту, зростання номенклатури товарів та послуг. Невеликий обсяг виробництва та обмеженість ресурсів змушує малі підприємства швидко пристосовуватися до змін. Можливості великого бізнесу в цьому напрямку значно менші.

3. Прискорює реалізацію новітніх технічних та комерційних ідей, наукоємної продукції. Понад 60% нових продуктів в ХХ сторіччі створено незалежними винахідниками й невеликими компаніями. Основою таких досягнень є більш вільні організаційні умови на малих підприємствах, більше індивідуального підходу в розробках.

4. Малий бізнес орієнтований переважно на регіональний ринок. Він ідеально пристосований до вивчення уподобань, побажань, звичок та інших характеристик споживачів місцевого ринку. І може максимально задовольнити їхні потреби.

5. Малий бізнес може виконувати допоміжні функції по відношенню до крупних підприємств. Останні децентралізують виробничий процес, передаючи малим підприємствам такі виробничі операції, які неефективно виконувати у великих масштабах.

6. Малий бізнес сприяє вирішенню проблеми зайнятості, створює нові робочі місця і поглинає надлишкову робочу силу під час циклічних коливань економіки.

7. Малий бізнес є умовою демократизації ринкових відносин, його розвиток сприяє послабленню соціальної диференціації, яка притаманна ринковій економіці. Він виступає як передумова створення середнього класу в суспільстві та розширення соціальної бази ринкових реформ.

8. Сприяє формуванню у населення поваги до власності та закону.

9. Знижує сподівання громадян на допомогу з боку держави у вирішенні їхніх соціальних проблем. Стимулює орієнтацію на власні сили. Відповідно зміщуються акценти соціальної політики з програм соціальної допомоги до програм стимулювання економічної активності.

Беручі до уваги перелічені потенційні можливості малого бізнесу, Українська держава постійно наголошувала на необхідності його підтримки.

Інституціонального оформлення така підтримка набула ще у «Державній програмі сприяння розвитку малого підприємництва» яка затверджувалася Кабінетом Міністрів України з 1994 по 1997 роки. З 2000 року державна підтримка малого підприємництва отримала статус національної політики. Це відображено в таких законодавчих актах як Закон України «Про державну підтримку малого підприємництва» від 19 жовтня 2000 року та

Закон України «Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні» від 21 грудня 2000 року.

На сьогодні ця політика визначається **Законом України «Про розвиток та державну підтримку малого та середнього підприємництва в Україні» від 22 березня 2012 року**. У відповідності до Закону (стаття 3), **метою** державної політики у сфері розвитку малого та середнього підприємництва проголошується:

1. створення сприятливих умов для розвитку малого і середнього підприємництва;
2. забезпечення розвитку суб'єктів малого і середнього підприємництва з метою формування конкурентного середовища та підвищення рівня їх конкурентоспроможності;
3. стимулювання інвестиційної та інноваційної активності суб'єктів малого і середнього підприємництва;
4. сприяння провадженню суб'єктами малого і середнього підприємництва діяльності щодо просування вироблених ними товарів (робіт, послуг), результатів інтелектуальної діяльності на внутрішній і зовнішній ринки;
5. забезпечення зайнятості населення шляхом підтримки підприємницької ініціативи громадян.

З метою фінансової та організаційно-правової підтримки малого та середнього бізнесу заснований Український фонд підтримки підприємництва⁸ (УФПП) і відповідні регіональні фонди; ресурси цих фондів формуються за рахунок бюджетних коштів, коштів, отриманих від приватизації державного майна, добровільних внесків юридичних та фізичних осіб.

Попри розвинену законодавчу базу та задекларовану державою всебічну підтримку малому бізнесу, реальна практика виявляється значно складнішою. На масштаби та ефективність функціонування малого підприємництва впливає чимало зовнішніх факторів: рівень добробуту населення, загальна макроекономічна динаміка, вплив світового ринку на розвиток економіки країни та її конкурентоспроможність, результативність соціально-економічної політики уряду тощо.

Тому, вибір шляху на якому людина прагне реалізувати свій життєвий досвід та професійні навички має бути раціональним, тобто забезпечувати більше успіхів при найменших втратах. В цьому виборі ніхто інший не візьме на себе відповідальність та ризики. Це виключно самостійне рішення. Незалежно від конкретної галузі майбутньої діяльності, обирати можна між двома загальними варіантами реалізації своїх навичок і умінь: або працювати в статусі найманого робітника, або створити власний бізнес.

Створення власного бізнесу – це найбільш складний і ризикований шлях. Але з ним пов'язують надії на економічну свободу і значний фінансовий успіх.

Спробуємо визначити ті питання, котрі безперечно виникнуть на шляху до власного бізнесу, та які потребують ретельного вивчення.

⁸ Про зміст діяльності УФПП можна дізнатися на його офіційному сайт –<http://ufpp.gov.ua> Тут розміщена інформація про всі законодавчі акти, що регулюють діяльність малого бізнесу; про міжнародні організації сприяння підприємницькій ініціативі. На сайті можна дізнатися про плани і програми УФПП, щодо підтримки малого бізнесу. Тут ви знайдете розповіді підприємців про успішну реалізацію їхніх бізнес-проектів. Їх досвід може наштовхнути вас на перспективну бізнес-ідею.

2. Перші кроки на шляху до власного бізнесу

Деякі ціляться у приватного підприємця, як у хижака, інші дивляться на нього, як на дійну корову, і мало хто бачить в ньому витривалу коняку, яка тягне воза.

Уинстон Черчилль

1.

Перш ніж прийняти рішення «йти в малий бізнес», слід добре подумати, **чи не можна досягти виконання ваших бажань яким-небудь більш простим способом.**

Підприємці із значним досвідом не приховують труднощів, які неминучі на цьому шляху⁹. Будь який самий маленький бізнес потребує дуже багато часу та зусиль. Все життя підприємця має бути підкорене цій «бізнесовій машині». Підприємець в першу чергу «повинен», в другу – «зобов'язаний», і тільки в третю чергу «може». Ще не продавши навіть на 10 копійок, він уже повинен заплатити кільком установам (органам реєстрації, податковій інспекції, орендодавцю, постачальникам обладнання тощо). При цьому нікого не цікавить, чи заробив він що-небудь, чи ні. Не кожному підприємцю в малому бізнесі вдається отримати прийнятний дохід вже в перший рік роботи. Потрібно бути готовим до того, що всі вільні гроші буде поглинати бізнес. Навіть коли ваш бізнес запрацює і буде приносити дохід, але не виправдає ваші сподівання на великий фінансовий успіх, і ви, у відчаї, вирішите все кинути і закритися – то стикнетеся з тим, що зробити це не простіше ніж «котитися» далі. Можна понести суттєві втрати, іноді більші за здійснені інвестиції.

Але якщо гідної альтернативи ви не бачите, спробуйте визначити які ваші потреби та сподівання може задовольнити започаткування власного бізнесу.

2.

Розберемося в **можливих причинах, які спонукують зайнятися бізнесом:**

- бажання великого фінансового успіху;
- бажання «працювати на себе»;
- прагнення бути незалежним від начальників;
- небажання бути рядовим членом колективу;
- потреба реалізувати свій таланти керівника, організатора
- бажання повніше використовувати свої знання й навички;
- тяга до творчої свободи;
- прагнення випробувати свої сили в новій справі;
- бажання вільно розпоряджатися своїм робочим часом;

Сподіваюся, що Ви зможете додати до цього переліку власних аргументів.

Виникає питання: «Якщо власний бізнес обіцяє настільки очевидні переваги, то чому так небагато людей наважується стати підприємцем?»

За даними статистики частка продукту малих підприємств в українському ВВП не перевищує 17%. Для порівняння: в Італії – 70%, у Німеччині та Польщі – 60%.

⁹ Шестеренкин Е. Малий бізнес с нуля. Хватит мечтать, пора действовать – СПб: Питер, 2011. – 118 с. – С. 5

При цьому, по опитуваннях Інституту соціології НАН України, бажання почати власну справу висловили 30% наших співвітчизників, ще 19% на це питання відповіли «скоріше так». Тобто *кожен другий хотів би бути підприємцем.*

Однак, як бачимо, бажання дуже сильно розходяться з реальністю. За даними державної служби статистики *на 10 тисяч населення України припадає 76 малих підприємств зі статусом юридичної особи й 368 фізичних осіб-підприємців (менше 4% населення).*

У чому ж причини? Які обставини стримують підприємницьку ініціативу?

3.

Проаналізуйте стан зовнішнього середовища майбутнього бізнесу. Перш за все, ті його чинники, які прямо чи опосередковано можуть створювати ризики для вашої підприємницької діяльності. На сьогодні серед чинників, що стримують підприємницьку ініціативу в Україні, виділяються такі:

- **Низький рівень добробуту середнього українця,** відповідно відсутність власних фінансових ресурсів у потенційних підприємців. *За даними обстеження рівня добробуту українських домогосподарств, більшість громадян додатковий дохід направили б на поліпшення харчування, на відпочинок або оздоровлення. Тільки 5% готові вкласти їх у підприємницьку діяльність¹⁰.*

- **Несприятливі умови кредитування.** *Ефективна ставка відсотку по кредитах на розвиток бізнесу (купівлю обладнання) становить від 25 до 32% річних. Основою для розрахунків відсотку по кредитах комерційних банків є облікова ставка НБУ. В 2014 року вона досягала 30%. В подальшому поступово знижувалася: до 22% на кінець 2015 року, до 14% в 2016 р., з травня 2017 року утримується на рівні 12%. Значний вплив на кредитні ставки справляє індекс інфляції.*

Для порівняння: у країнах ЄС ставка відсотка по кредитах нижче 3% річних.

- **Низька купівельна спроможність населення.** *Сукупне падіння реальної зарплати за три останні роки перевищує 20%.*

- **Політична й економічна нестабільність.** *Вона є чи не головною загрозою для економічної активності будь якого бізнесу.*

- **Високий рівень бюрократизації при створенні і функціонуванні бізнесу, корупція, прямий рекет.** *Всесвітній банк розраховує світовий рейтинг по сприятливості умов ведення бізнесу – «Doing Business». У 2017 році Україна посідає в цьому рейтингу 80 місце. Це найнижча позиція із усіх європейських держав. Слід зауважити, що у стратегічній програмі «Україна – 2020», прийнятій у 2015 році, планується увійти до числа 30 кращих країн світу.*

- **Інфляція.** *2014 р. – 26%, 2015 р. – 49%, у 2016 р. – 12%, за січень-вересень 2017 р. – 14,6%. В порівнянні з 2010 роком споживчі ціни зросли в 2,3 рази. В таких умовах ані виробники, ані споживачі не можуть чітко прогнозувати свої доходи і витрати. Значно зростає ризик втрати прибутків.*

¹⁰ Офіційний сайт Державної служби статистики України - <http://www.ukrstat.gov.ua>

4.

Доцільно замислитися над таким питанням: *«Чому більшість людей, які прагнуть бути підприємцями, так і залишаються найманими робітниками? Які виправдання втримують їх на звичному місці й заважають зробити рішучий крок?»*.

Можливі аргументи:

- «У мене немає грошей».
- «Я не можу кинути роботу, тому, що мені потрібно утримувати родину».
- «У мене немає ніяких зв'язків у світі бізнесу».
- «Власний бізнес потребує занадто багато часу».
- «У мене недостатньо знань в області організації й ведення бізнесу».
- «Я боюся. Створення власного бізнесу для мене занадто ризикована справа».
- «Я занадто старий для цього».

Не виключаю, що ви зможете продовжити цей перелік.

Чим же відрізняється «підприємець» від «найманого робітника» за суб'єктивними установками? Таке порівняння провів професор Гарвардського університету Говард Стивенсон у статті «Погляд на підприємництво» в 1983 р. Його аргументи представлені в табл. 1.

Таблиця 1

Порівняння суб'єктивних установок «підприємця» та «найманого робітника»

«Найманий робітник»	«Підприємець»
Керується, насамперед, усвідомленням, що в нього все перебуває під контролем. («Як я можу почати власну справу? У мене немає грошей»)	Керується, насамперед, почуттям, що в нього є якісь можливості. («Головне ринуться в бій, а гроші знайдуться»)
Надає перевагу чітко встановленій ієрархічній градації. Вишиковує ланцюжок людей, які віддають один одному розпорядження, прагне стати в цьому ланцюжку людиною, яка віддає найголовніші команди.	Надає перевагу мережі із численних горизонтальних неформальних зв'язків. Погоджується на те, щоб його організація була маленькою й дешевою. Максимально використовує взаємовигідну кооперацію зі стратегічними партнерами для росту свого бізнесу.
Прагне захищеності: постійної роботи в надійній компанії, стабільної зарплати й можливості просуватися по службовим сходам. Це більш важливо, ніж гроші.	Не прагне підніматися по службовим сходам. Він хоче цими сходами володіти. Його цікавить не розмір зарплати, а результат роботи команди. Прагне до свободи.
Відчуває страх припуститися помилки, зазнати невдачі.	Здатен йти на ризик , взяти на себе повну відповідальність за бізнес, який веде.

Особливу увагу зверніть на таку суб'єктивну установку підприємця, як *готовність йти на ризик*, брати на себе відповідальність. Зауважте, що *жоден з видатних підприємців світу не зміг обійтися без помилок і невдач*. І саме здатність сприймати помилкові рішення як неминучий крок на шляху до успіху, рішучість починати все з початку і була запорукою успіху. «Підприємець» виходить з того, що очікувати сприятливого збігу обставин можна все життя. Для того, щоб розпочати бізнес потрібно три умови – ідея, люди і гроші. Якщо є хоча б дві з них, потрібно поринати у боротьбу. Мова має йти про вміння скористатися будь якою, навіть незначною, але зручною для підприємця обставиною. Успіху досягає той, хто хоче і вміє діяти. Виправдання невдач відсутністю сприятливих обставин не приймається. Безініціативним та ледащим ніякий вдалий випадок не допоможе.

Отже, якщо ви готові «вийти із зони комфорту» і стати на непростий шлях підприємця, зробіть наступний крок.

5.

Оцініть, чи готові ви до підприємництва. За допомогою відповіді на наступні запитання проведіть аналіз власних сильних і слабких сторін.¹¹

1. Які функції (не посади, а обов'язки) ви виконували за останні 3, 5, 10 років? Чи мають вони відношення до вашого нового бізнесу? В чому вони перетинаються і на скільки відсотків?

2. Чи активні ви, чи є у вас «драйв»?

3. Чи легко ви ставитесь до невдач? Чи зможете, втративши все, почати з початку?

4. Чи маєте ви хобі? Чи може воно стати вашим бізнесом?

5. Чи притаманні вам відвертість та прямолінійність?

6. Чи присутня в вас агресія?

7. Чи можете ви проявляти гнучкість в складних ситуаціях? Чи пасуєте ви перед силою та тиском?

8. Чи володієте ви аналітичним складом розуму? Чи здатні ви визначати суть проблеми і потім вирішувати її швидко і якісно?

9. Чи маєте ви натуру торговця? Чи вмієте торгувати? (*Мова йде про мистецтво спілкування з потенційними партнерами по бізнесу, або споживачами – вміння заключати торговельні угоди*)

10. Чи готові ви піти на особисті жертви заради діла?

11. Чи вмієте ви бути наполегливим і весь час добиватися свого?

12. Як у вас із здоров'ям? Чи витримаєте ви довгі часи роботи, котрих потребує від вас бізнес?

13. Чи можете ви розраховувати на поміч та підтримку вашої родини?

14. Чи можете ви запропонувати ринку щось таке (товар чи послугу), що суттєво краще того, що є на даний момент?

15. Чи є у вас бачення майбутнього бізнесу? Яким він має бути років через десять?

Відповіді на ці запитання допоможуть визначити, чи готові ви то початку підприємницької діяльності.

¹¹ Теплухин А. Библия малого бизнеса. От идеи до прибыли. – М.: АСТ, 2010. – 310 с. – С. 21-22.

На завершення слід наголосити: для того, щоб розпочати будь який бізнес, потрібен елемент, котрий часто залишається поза увагою - *захопленість*. Будь який, самий хороший план не буде реалізований, якщо немає захоплення ним, того самого «драйву». Без нього підприємець, скоріш за все не витримає тиску конкурентів, злякається труднощів, піде з бізнесу. Захопленість надихає на інновації, наповнює людину впевненістю і колосальною енергією. Спеціалісти стверджують, що захопленість – це могутня конкурентна перевага.

6.

Оберіть бізнес, якій найповніше відповідає вашим інтересам і можливостям.

По-перше, слід визначити, які види господарської діяльності, доступні для малого бізнесу, можуть бути перспективними у вашому регіоні.

Так видається, що найбільш перспективні напрямки розвитку одеського регіону – туризм, торгівля. Розвиток порту, логістичного центру, передбачає потребу в розвиненій інфраструктурі. За будь яких обставин існує попит на продукти харчування та побутові послуги населенню.

Відповідно можна передбачити сприятливі перспективи для розвитку таких видів бізнесу:

- Готельний бізнес (міні готелю, хостели, бази відпочинку)
- Кемпінги
- Прокат автомобілів, автостоянки
- Автомобільні заправки
- Станції технічного обслуговування автомобілів
- Поштові послуги (експрес - доставка)
- Ресторанний бізнес, кафе швидкого харчування, національна кухня, ін.
- Туристичний бізнес (екологічний туризм, краєзнавчі екскурсії, бюджетний відпочинок для молоді, відпочинок для аматорів рибного лову, тощо)
- Виробництво й продаж сувенірів (*Hand made*)
- Виробництво будівельних матеріалів (тротуарної плитки, пластикових вікон і ін.)
- Ремонтно-будівельні роботи (*в умовах значного обсягу житлового будівництва*)
- Виробництво палива для обігріву житлових будинків з поновлюваних ресурсів (брикети з очерету, соломи й ін.)
- Виготовлення меблів по індивідуальних замовленнях
- Побутові послуги населенню (ремонт і індошиття одягу, перукарське послуги, хімчистки, тощо.)
- Вирощування свійської птиці, кролів, овець тощо, бджільництво.
- Вирощування грибів та іншої сільськогосподарської продукції
- Центри раннього розвитку дітей, міні-дитячі сади.
- Організація дозвілля для молоді, проведення свят, тощо
- Навчальні курси за інтересами споживачів
- Торгівля продовольчими й промисловими товарами
- (*Додайте свої варіанти*)

Полегшити процедуру вибору допоможе ознайомлення з класифікатором видів економічної діяльності (КВЕД), який можна знайти на офіційному сайті Державної служби статистики України – <http://www.ukrstat.gov.ua>.

По-друге, щоб обрати конкретний вид діяльності з багатьох можливих, **складіть список з 8-10 вимог, які ви пред'являєте до свого бізнесу**. Наприклад:

1. Висока прибутковість
2. Можливість залучення до справи членів родини.
3. Можливість використання своїх знань, професійної підготовки.
4. Можливість суміщення із поточною діяльністю.
5. Невеликий початковий капітал.
6. Наявність значного попиту на продукцію.
7. Недостатній рівень задоволення потреб ринку.
8. Можливість реалізувати свої творчі здібності.
9. Можливість отримати допомогу й пільги від місцевих органів влади.
10. Можливість швидкого переключення на інші види діяльності.

Доповніть цей перелік за власними міркуваннями.

Ранжуйте ці вимоги по ступеню значимості для вас. Оцініть за десятибальною системою кожен з вимог (чим нижче ранг, тем менше бал). **Очевидно, що вибір слід зробити на користь того бізнесу, який найбільш повно відповідає вашим вимогам, і має найвищу суму балів.**

У якості **поради для підприємця-початківця** доцільно навести рекомендації, сформульовані автомобільним королем Генрі Фордом в книзі «Моє життя, мої досягнення»:

- Не слід на перший план ставити фінансовий успіх. Переважаючи турбота про гроші тягне за собою боязнь невдачі, котра гальмує справу, викликає страх перед конкурентами, змушує остерігатися змін у методах виробництва, побоюватися кожного кроку, що вносить новації в бізнес. В кінцевому рахунку шлях до успіху відкритий для того, хто думає на самперед про наполегливу працю, про найкраще виконання своєї роботи.

- Якщо ви вимагаєте від когось-небудь, щоб він віддавав свій час і енергію для діла, то потурбуйтеся про те, щоб він не відчував фінансових труднощів. Це окупається. Наші прибутки доводять, що високі зарплати робітників є самим вигідним діловим принципом.

- Коли прибуток «виймається» з покупця, або з робочих, це свідчить про погане ведення діла. Бережіться погіршувати продукт та оббирати публіку, бережіться знижувати зарплату. Прибуток повинно дати більш кваліфіковане керівництво справою.

- Невдачі виникають внаслідок страху, спокою, розніженості та безтурботності. Усунення страху створює впевненість та достаток. Встаньте та озбройтеся. Хай милостиню отримує слабкий!

7.

Відповідальний крок в алгоритмі ухвалення рішення – **вибір організаційно-правової форми підприємства**, яка є оптимальною для вашого бізнесу.

Це питання є важливою складовою майбутнього бізнес-плану. Йому присвячений особливий розділ – Юридичний план (або основна частина Організаційного плану)

Вибір організаційно-правової форми підприємства залежить від:

- прогнозованих масштабів господарської діяльності;
- перспектив росту;
- способів залучення фінансових ресурсів і ін.

Інформацію про суть і особливості організаційно-правових форм підприємства містить Цивільний кодекс України (глави 5 і 8), а також Закон України «Про господарчі товариства»¹²

Відповідно до законодавства бізнес може здійснювати:

- **фізична особа-підприємець** (ФОП)
- **юридична чи фізична особа** у формі **приватного підприємства**
- **юридична особа** у формі **господарчого товариства**.

Розгляньте більш детально особливості різних форм **господарчих товариств**. Інформація про них представлена в *додатку № 1 «Види господарчих товариств»*.

Господарські товариства мають кілька видів. Вихідною відмінністю є відповідальність учасників по зобов'язаннях підприємства. Всі господарчі товариства, крім акціонерних підприємств, передбачають не тільки об'єднання капіталів, але і безпосередню участь засновників у господарчій діяльності. Акціонерне товариство – це, перш за все, об'єднання капіталів. Участь в управлінні може бути лише формальною.

Зрозуміло, що для підприємця-початківця немає сенсу розглядати такий вид, як акціонерне товариство. Серед інших форм найменш ризиковим є створення товариства з обмеженою відповідальністю. В даному випадку підприємець ризикує лише своїми внесками в капітал даного підприємства. Інше його майно не залучається при необхідності погашення збитків, або боргів. Зверніть увагу, що, за законом, засновником товариства з обмеженою відповідальністю може бути навіть одна особа.

Загалом, у **малому бізнесі** частіше використовуються такі форми як фізична особа-підприємець, приватне підприємство й товариство з обмеженою відповідальністю.

Щоб зробити правильний вибір, **уважно проаналізуйте переваги й недоліки** кожної із цих форм господарювання. Їх перелік ви знайдете в *додатку 2 «Мале підприємництво: яку правову форму обрати?»*

Зваживши всі переваги та недоліки різних організаційних форм бізнесу, ви, скоріш за все, зробите висновок, що найпростіше почати бізнес у формі **фізичної особи – підприємця**.

Така форма бізнесу цілком **відповідає тим критеріям, які ми виділяли**, вирішуючи в принципі питання про доцільність самостійної підприємницької діяльності. Вона дає:

- відносну економічну свободу: вкладення власних грошей стимулює роботу й відповідальність; успіх залежить від здатності підприємця приймати правильні рішення; прибуток повністю належить йому;
- можливість «працювати на себе», незалежність від будь-яких начальників;
- можливість реалізації своїх творчих і організаторських талантів і інші переваги.

Але якщо ви бажаєте досягти не просто прийняттого рівня добробуту, а **прагнете великого фінансового успіху**, то така форма бізнесу, як фізична особа-підприємець обмежить ваш розвиток. Як відзначалося, ФОП, як правило, не припускає великих масштабів

¹² <http://zakon4.rada.gov.ua>.

виробництва. Фізичній особі складніше залучити кредитні ресурси. Та й потенційні партнери воліють працювати з юридичними особами.

Якщо обраний вами бізнес передбачає більші масштаби, залучення значних фінансових ресурсів, необхідність без обмежень залучати найманих робітників, то **доцільно вибрати товариство з обмеженою відповідальністю.**

8.

Не менш важливим аргументом у виборі певної форми господарювання є **порядок звітності та оподаткування**, який використовується стосовно різних видів підприємництва.

Невеликий масштаб бізнесу дає можливість використовувати **спрощену систему оподаткування.**

Така система передбачає сплату так званого **єдиного податку**, який утримується у фіксованій сумі, незалежно від величини доходу, або визначається у відсотках від валового доходу. Останнє залежить від певних характеристик підприємства: напрямку господарської діяльності, чисельності найманих працівників та величини доходу.

Так всі суб'єкти, що обрали спрощену систему оподаткування поділені на 4 групи.

До першої групи віднесені фізичні особи-підприємці, які займаються виключно роздрібним продажем товарів з торгівельних місць на ринку та наданням побутових послуг населенню. Вони не використовують найманої праці. Річний дохід не може перевищувати 300 тис. грн. Друга група платників єдиного податку включає фізичних осіб-підприємців, які займаються виробництвом та продажем товарів, надають послуги платникам єдиного податку та населенню, або працюють у сфері ресторанного господарства. Чисельність найманих працівників не може перевищувати 10 осіб. Граничний рівень річного доходу 1500 тис. грн. До третьої групи належать як фізичні так і юридичні особи – підприємці. Вони можуть обрати будь який вид діяльності (крім заборонених законом для платників єдиного податку). Чисельність найманих працівників не регламентується. Граничний обсяг річного доходу – 5000 тис. грн. Четверта група об'єднує підприємців (фізичних та юридичних осіб), які зайняті виробництвом сільськогосподарської продукції. Єдине обмеження, встановлене законодавством, полягає в тому, що частка сільськогосподарського продукту в загальному обсягу доходу має бути не менше 75%.

Четверта група платників єдиного податку сплачує його в залежності від категорії землі, що використовується в господарстві та її розташування (від 0,16% до 0,81% нормативної грошової оцінки 1 га).

Інформацію про ставки та абсолютну величину єдиного податку для 1 – 3 груп платників станом на **01.01. 2017** рік містить наступна схема.

Зверніть увагу на те, що сума єдиного податку для фізичних осіб – підприємців 1-2 групи визначається виходячи з розміру мінімальної заробітної плати, яка затверджена в Законі України «Про державний бюджет» на 1 січня відповідного року.



Рисунок 1 – Ставки та розмір єдиного податку

Крім того підприємці сплачують *єдиний соціальний внесок*. Його ставка – 22% від величини нарахованої зарплати. Якщо підприємець не залучає найманих працівників, мінімальний внесок становить 22% від мінімальної заробітної плати, встановленої урядом на 1 січні поточного року. В 2017 р. він дорівнює 704 грн. на місяць (мінімальна зарплата – 3200 грн.).

Детальну інформацію про діючу систему оподаткування малого бізнесу містить розділ даного посібника **«Податкові зобов’язання малого підприємства»**

Податкова система – це один із зовнішніх факторів бізнесу, який може або стимулювати, або пригнічувати господарську активність. Проблемою для українського підприємництва є *нестабільність оподаткування*, часті зміни не тільки ставок оподаткування, але й порядку податкового вилучення. Така ситуація є одним з **факторів ризику**: ускладнює прогнозування можливостей розвитку, стримує інвестиційну активність.

9.

Якщо за будь-якими з параметрів бізнесу, що виділені вище (величина річного доходу, чисельність виробників, вид господарчої діяльності, необхідність залучення кредитів, або коштів партнерів тощо) неможливо функціонувати у формі фізичної особи-підприємця, необхідно заснувати товариство з обмеженою відповідальністю.

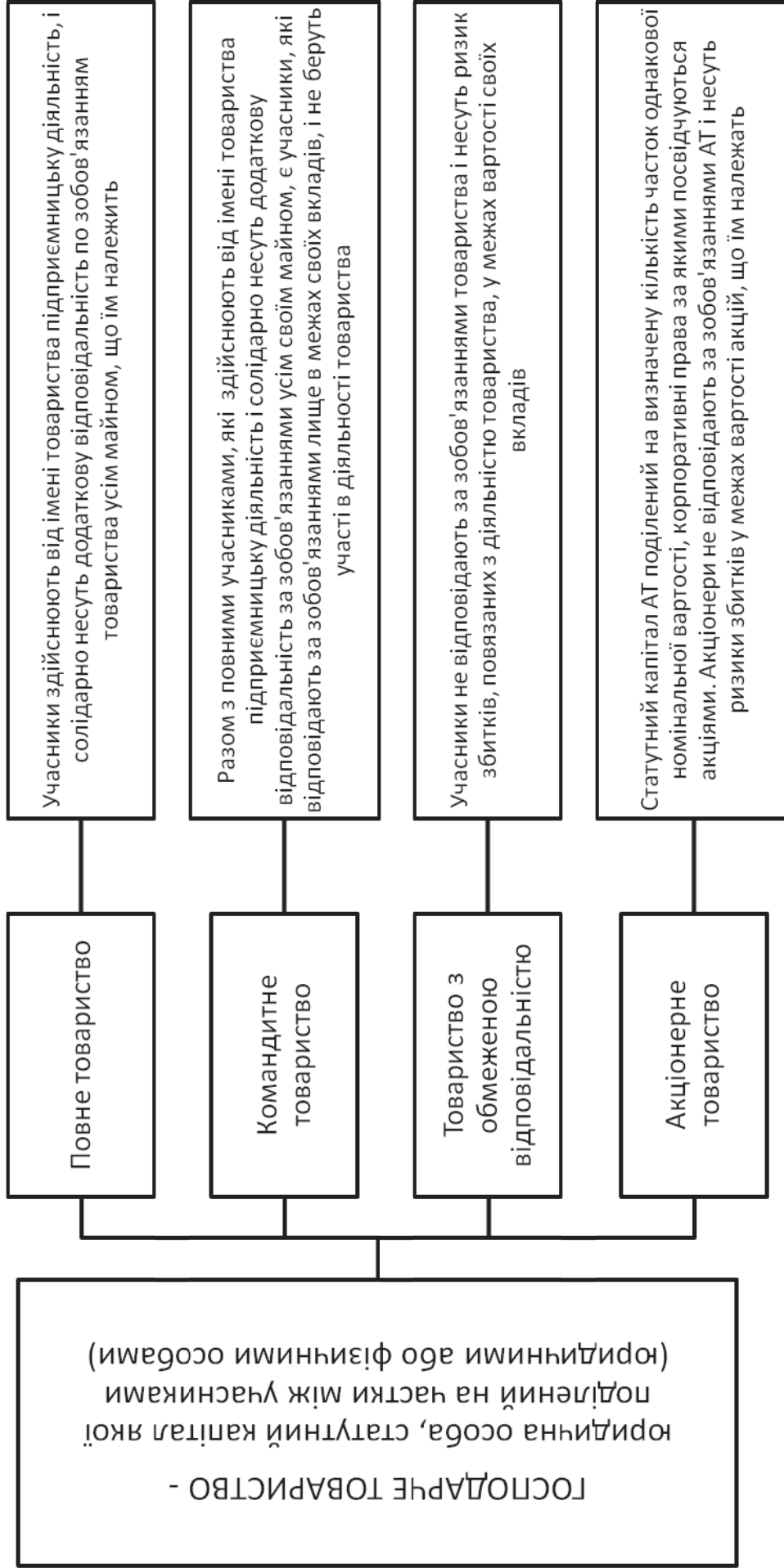
Тоді ваша роль у бізнесі суттєво змінюється. Вам доведеться створити ефективно працюючий колектив і стати його керівником, визначати та делегувати повноваження та відповідальність своїх співробітників, забезпечувати їх мотивацію, розв’язувати конфлікти, здійснювати контроль над всією «бізнесовою машиною».

Виникає природне питання: **Чи готові ви до ролі керівника колективу, менеджера вищої ланки управління?** Перевірте свої управлінські можливості за допомогою тесту, що міститься в додатку 3 **«Чи можете ви бути керівником?»**. Чесні і відверті відповіді дозволить виявити ті проблеми, над якими вам обов’язково доведеться працювати, щоб стати ефективним менеджером.

Якщо у підсумку перших дев’яти кроків ви упевнилися в доцільності організації власного бізнесу, робіть НАСТУПНИЙ КРОК. Приступайте до розробки бізнес-плану.

БАЖАЄМО УСПІХУ І НАДХНЕННЯ!

Види господарчих товариств



Мале підприємництво: яку організаційно-правову форму обрати?

Форма бізнесу	Переваги	Недоліки
<p>Фізична особа - підприємець</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Простий процес реєстрації бізнесу. • Спрощена система оподаткування. • Спрощена система бухгалтерського обліку та звітності. • Підприємець організує бізнес на свій розсуд, працює скільки сам вважає за потрібне. • Законом не передбачено створення статутного фонду. Підприємець самостійно визначає обсяг фінансових коштів, необхідних для бізнесу. • Відсутність вимоги відкривати розрахунковий рахунок та виготовляти печатку. • Підприємець одноосібно привласнює валовий дохід і самостійно розпоряджається ним. 	<ul style="list-style-type: none"> • Потенційні споживачі з більшою довірою ставляться до юридичних осіб. • Складно залучити кошти бізнес-партнерів (вони не мають юридичних гарантій отримання зиску із вкладених коштів, відсутня можливість контролювати рух коштів) • У разі отримання збитків, чи банкрутства, підприємець відповідає за своїми зобов'язаннями усім своїм майном, на яке за законом може бути звернено стягнення • Підприємець не може продати, або передати іншій особі свій бізнес. Передбачена лише процедура закриття. • В разі ліквідації засновник втрачає кошти, які витратив на придбання ліцензій та дозволів на ведення бізнесу. • Не може здійснювати певних видів господарювання (телебачення і радіомовлення, фінансові послуги, обробка металобрухту, будівництво та експлуатація автодоріг, освітні послуги та інші).
<p>Приватне підприємство (створене однією або кількома фізичними особами)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Найменш врегульована законодавством форма підприємництва • Немає мінімальних та максимальних обмежень щодо розміру статутного фонду і термінів його внесення, можливо взагалі його не створювати. • Найпростіша серед юридичних осіб процедура заснування. • Можливість одноосібного прийняття рішень та розподілу прибутку. • За своїми зобов'язаннями відповідає лише в межах майна, що належить ПП, і не відповідає по особистих зобов'язаннях засновників 	<ul style="list-style-type: none"> • Значний ризик для кредиторів, оскільки законодавчо не визначений розмір статутного фонду. • Відсутність легального механізму збереження контролю засновника над майном, яке він передав підприємству (якщо він сам не є директором). • Обмежене законодавче регулювання ускладнює вирішення питань успадкування майна, майнові спори між членами подружжя та родичами тощо.

Додаток 2 (продовження)

Форма бізнесу	Переваги	Недоліки
<p align="center">Товариство з обмеженою відповідальністю</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Статутний фонд утворюється кількома засновниками (поділений на частки). • Засновниками ТОВ можуть бути як фізичні так і юридичні особи. • ТОВ може бути утворено навіть однією особою • Учасники несуть відповідальність по зобов'язанням ТОВ лише в межах вартості своїх вкладів • Учасники можуть брати участь в управлінні товариством та одержувати інформацію про його діяльність • Кредитори з більшою довірою ставляться до ТОВ, оскільки є майно, що може бути заставою. • Допускається реєстрація ТОВ з використанням модельного статуту, що знижує витрати на його розробку та спрощує процес реєстрації • Учасник ТОВ може продати свою частку бізнесу (подарувати, обміняти) без реорганізації підприємства • Можливо пізніше прийняти до складу учасників інших осіб без реорганізації • Учасник може вийти з ТОВ, забравши свою частку в капіталі (в грошовому вираженні) 	<ul style="list-style-type: none"> • Більш жорстке державне регулювання і контроль над діяльністю ТОВ порівняно з іншими формами підприємництва • Вище витрати на реєстрацію, оскільки обов'язковими є розробка статуту (якщо не використовується модельний статут), відкриття банківського рахунку, виготовлення печатки та інше. • Межі статутного капіталу законодавчо не визначені, однак він має бути внесений протягом року з моменту реєстрації ТОВ. Якщо ця вимога не виконана, ТОВ має: або виключити учасника, який не виконав своїх зобов'язань, і перерозподілити його частку капіталі між іншими учасниками; або зменшити статутний фонд; або зовсім ліквідувати товариство. • Хоча кожен учасник ТОВ має право вийти з нього, забравши свою частку капіталу, на практиці це потребує доброї волі інших вкладників. Справа в тому, що будь яка зміна учасників потребує повної перереєстрації ТОВ з внесенням відповідних змін в установчі документи.

ТЕСТ

Чи можете ви бути керівником?¹³

Пропонується ряд управлінських ситуацій. Необхідно вибрати правильний, з вашої точки зору, варіант рішення.

1. Поведінка керівника, як правило, визначається, з одного боку, страхом за невиконання завдання в потрібний термін, з іншого – вступити в конфлікт з підлеглими. Уявіть собі, що з наступного дня вам доведеться керувати великою групою людей. Чого ви більше за все боїтесь?

- А) що можете опинитися менш обізнаними в суті справи, ніж вони;
- Б) що у вас можуть виникнути конфлікти і працівники будуть протестувати проти ваших рішень;
- В) ви боїтесь за кінцевий результат, що вам не вдасться виконати справу на тому рівні, як ви бажали.

2. Підприємство, керівником якого ви є, отримало завдання. Його необхідно виконати в короткий термін. Що ви зробите?

- А) зберете найбільш компетентних працівників і колективно відпрацюєте найбільш ефективний варіант виконання завдання;
- Б) за основу візьмете декілька запропонованих спеціалістами варіантів та виберете з них найкращий;
- В) приймете рішення самостійно.

3. На засіданні виникла конфліктна ситуація. Найбільш ефективний варіант вирішення певної проблеми, на вашу думку, запропонували молоді спеціалісти. Але більшість спеціалістів опротестували цей варіант та висунули свій. Що ви будете робити?

- А) погодитесь з більшістю;
- Б) підтримаєте молодих спеціалістів, поясните суть справи незгодним;
- В) спробуєте знайти компромісне рішення.

4. Які знання в роботі керівника, на ваш погляд, повинні домінувати?

- А) спеціальні знання (технології, умови виробництва, методики навчання, тощо);
- Б) знання у сфері управління.

5. Ви передали виконавцю дозвіл на вирішення проблеми. В роботі допущена помилка. Яку долю відповідальності ви візьмете на себе?

- А) візьмете максимум відповідальності на себе;
- Б) розділите її з виконавцем;
- В) повністю перекладете відповідальність на виконавця.

6. Ви повинні провести важливе засідання. Як ви до нього поставитесь? Підготуйтеся:

- А) наперед визначите коло учасників, доповідача і його напарника, коло питань, за якими вони повинні доповісти; забезпечите підготовку проекту рішення;

¹³ Бабець Є.К., Максимчук А.Г. та ін. Основи менеджменту: Навчальний посібник. – К.: «ВД «професіонал», 2007. – 496 с. – С. 442 – 446.

Б) повідомите тему та запропонуєте підлеглим прийти на засідання зі своїми пропозиціями.

7. В колективі, яким ви керуєте, стали часто спостерігатися випадки порушення трудової дисципліни. Що на вашу думку принесе найбільший успіх в підйомі дисципліни?

- А) виховні заходи (переконавання);
- Б) адміністративні заходи (догана, стягнення);
- В) виконання заходів по вдосконаленню організації праці (поліпшення умов праці, більш чіткий розподіл обов'язків між працівниками);
- Г) скорочення матеріального заохочення.

8. Ви повинні підписати важливий документ. Як ви вчините?

- А) особисто приймете виконавця для підписання документу;
- Б) отримаєте документ через секретаря, а незрозумілі питання з'ясуєте у виконавця по телефону.

9. Щоденно на ім'я керівника крупної організації приходять понад 100 документів та листів (в тому числі і особистих). Як ви вчините?

- А) особисто розглянете всі документи і приймете рішення;
- Б) з числа документів, що надійшли, відокремите головні, першочергові, та доручите їх розглянути спеціалістам;
- В) поділите всі документи на групи та відправите відповідним спеціалістам для підготовки доповідей;
- Г) доручите референту зробити попередній розбір документів і відправите до відповідних підрозділів для розробки пропозицій.

10. У колективі, яким ви керуєте, є неформальний лідер. Колектив у багатьох питаннях прислуховується до його думки. Ваші дії в цій ситуації?

- А) спробуєте його позбутися;
- Б) залишите все без уваги;
- В) спробуєте знайти з ним спільну точку зору.

11. У вашому колективі працює співробітник, який має особливі організаторські та ділові якості, але скандальний за натурою. У зв'язку з цим більшість ваших підлеглих висловлюють незадоволення, та вимагають його звільнення. Як ви вчините?

- А) звільните цього співробітника;
- Б) переконаєте його поводитися в колективі інакше;
- В) залишите його без уваги;
- Г) запропонуєте який-небудь інший вихід.

Ключі до розв'язання

Номери тестів	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Кількість балів	А – 1	А – 2	А – 1	А – 1	А – 2	А – 1	А – 2	А – 3	А – 1	А – 1	А – 1
	Б – 2	Б – 3	Б – 3	Б – 2	Б – 3	Б – 3	Б – 1	Б – 2	Б – 2	Б – 2	Б – 4
	В – 3	В – 1	В – 2		В – 1		В – 4		В – 4	В – 4	В – 2
							Г – 3		Г – 4		Г – 3

Якщо сума балів **більше 30** – ви можете бути гарним керівником великого колективу.

Якщо сума становить **24 – 30 балів** – ви можете бути керівником невеликого колективу.

Якщо **менше 24 балів** – необхідно значно більше працювати над підвищенням своїх знань у галузі управління.