

опорою для голови. Існує чимало інших жестів, за допомогою яких можна розпізнати наміри та бажання людини.

Література

1. Зайверт Л. Ваше время – в Ваших руках / Лотар Зайверт. – М. : Интерэксперт, 1995. – 268 с.
2. Келси Д. Блестящее совещание. Правила эффективной групповой работы / Дэвид Келси. – М. : Мысль, 2013. – 244 с.
3. Курбатов, В. И. Стратегия делового успеха: [учебное для студентов вузов] / В. И. Курбатов. – Ростов-н-Д.: Феникс, 1995. – 415 с.
4. Мокшанцев, Р. И. Психология коммуникаций на переговорах: учеб. пособ. / Р. И. Мокшанцев. – М.: ИНФРА, 2004. – 366 с.
5. Орлов В. И. Телефонные переговоры: техника и психология [Электронный ресурс] / В. И. Орлов. – Режим доступа: http://chuprina.kz/wp-content/uploads/2012/02/telefonnie_peregovori.pdf.
6. Палладино Л. Максимальная концентрация. Как сохранить эффективность в эпоху клипового мышления / Люси Джо Палладино. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2015. – 320 с.
7. Перл Д. Опять совещание? Как превратить пустые обсуждения в эффективные / Дэвид Перл. – М. : Бизнес-литература, 2015. – 323 с.
8. Психология деловых отношений: уч.-практ. пособ. для высш. и доп. образования / Сост. Яхонтова Е. С. – 2-е изд., доп. и испр. – М., 1997. – 119 с.
9. Психология и этика делового общения: учебник для студентов высш. учеб. заведений / [В. Ю. Дорошенко, Л. И. Зотова, В. Н. Лавриненко и др.; под ред. В. Н. Лавриненко]. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Культура и спорт: ЮНИТИ, 1997. – 279 с.
10. Романов, А. А. Грамматика деловых бесед / А. А. Романов. – Тверь: Фамилиа, 1995. – 239 с.
11. Фьоре Н. Легкий способ перестать откладывать дела на потом / Нейл Фьоре; пер. с англ. Ольги Терентьевой. – 2-е изд. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2014. – 288 с.

Доброва Т.Г.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри політичних наук та права
Південноукраїнського національного педагогічного
університету імені К.Д. Ушинського
м. Одеса, Україна*

**МІРКУВАННЯ НА ПЕРЕПУТТІ,
АБО З ЧОГО ПОЧИНАЄТЬСЯ ШЛЯХ ДО ВЛАСНОГО БІЗНЕСУ**

Військова служба – це жорстка ієрархія, чітко визначені повноваження та відповідальність, розумно обмежена свобода вибору шляхів вирішення задач, ризики покладені на того, хто приймає рішення.

Коли людина звільняється з армійських лав, виходить за межі цієї жорсткої організаційної структури, вона опиняється перед складним вибором: як жити далі, на якому ґрунті реалізувати свій життєвий досвід та професійні навички. Подібно до лицаря на перепутті, вона має обрати той шлях, який обіцяє менше втрат та більше успіхів. В цьому виборі ніхто інший не візьме на себе відповідальність та ризики. Це виключно самостійне рішення.

Будь яка людина живе надією на краще. Кожен прагне досягти благополуччя, добробуту, долучитися до тих численних задовольень, котрі пропонує сучасний ринок. Однак, 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.

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 шляху¹. 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 стикнетесь 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;

¹ Шестеренкин Е. Малий бізнес с нуля. Хватит мечтать, пора действовать – СПб: Питер, 2011. – 118 с. – С. 5

- потреба реалізувати свій талант 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%.

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)²*.

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** (відсутність власних фінансових ресурсів). *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 діяльність³.*

- **Несприятливі умови кредитування.** *Ефективна ставка відсотку по кредитах на розвиток бізнесу (покупку обладнання) становить від 25 до 32% річних. Основою для розрахунків рівня ставки відсотка є ставка рефінансування НБУ. В 2014 року вона досягала 30%. До кінця 2015 року знижена до 22%. Значний вплив на кредитні ставки справляє індекс інфляції.*

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

- **Низька купівельна спроможність населення.** *Тільки за 2015 рік реальна зарплата скоротилася на 23%, за 2 останніх роки – на чверть.*

- **Політична й економічна нестабільність.**

² **Малі підприємства** – суб'єкти господарчої діяльності будь-якої організаційно-правової форми і форми власності з числом працюючих менше 50 осіб, і річним доходом не більше 10 млн. євро (в еквіваленті). **Мікропідприємства** - суб'єкти господарчої діяльності будь-якої організаційно-правової форми і форми власності з числом працюючих менше 10 осіб, і річним доходом не більше 2 млн. євро (в еквіваленті).

³ Офіційний сайт Державної служби статистики України - <http://www.ukrstat.gov.ua>

- **Високий рівень бюрократизації при створенні і функціонуванні бізнесу, корупція, прямий рекет.** Всесвітній банк розраховує світовий рейтинг по сприятливості умов ведення бізнесу – «Doing Business». У 2016 році Україна посідає в цьому рейтингу 83 місце. Це найнижча позиція із усіх європейських держав. У стратегічній програмі «Україна – 2020» планується увійти до числа 30 країн світу.

- **Інфляція.** 2014 р. – 26%, 2015 р. 49%, у 2016 р. – 12%. за три роки сумарний приріст цін – 91,4%. А в порівнянні з 2010 роком ціни зросли більш ніж в 2 рази.

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 не люблю мати справу з найманими робітниками»
- «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 ринутися 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

	<i>свободи.</i>
<i>Відчуває страх припуститися помилки, зазнати невдачі.</i>	Здатен <i>йти на ризик</i> , 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.⁴

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 прямотинійність?

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 торгівельні 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.

⁴ 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 Одеси – туризм, торгівля. Розвиток порту, логістичного центру, передбачає потребу в розвиненій інфраструктурі.

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
 - Центри раннього розвитку дітей, міні-дитячі сади.
 - Торгівля продовольчими й промисловими товарами
 - Побутові послуги населенню (ремонт і індошиття одягу, перукарське послуги, хімчистки, тощо.)
- (*Додайте свої варіанти*)

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 по десятибальній системі 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. Переважаюча 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 кого-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 в наслідок 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»⁵

Відповідно до законодавства бізнес може здійснювати:

- ***фізична особа-підприємець*** (СПД – суб'єкт підприємницької діяльності)
- ***юридична чи фізична особа у формі приватного підприємства***
- ***юридична особа у формі господарчого товариства.***

⁵ <http://zakon4.rada.gov.ua>.

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.

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 (ФОП) обмежить ваш розвиток. Як відзначалося, ФОП, як правило, не припускає великих масштабів 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, які представлені в *додатку 3 «Класифікація платників єдиного податку 1-3 групи»*. Крім того підприємці сплачують *єдиний соціальний внесок* за

ставкою 22% від мінімальної заробітної плати, встановленої урядом. На 1 січня він становить 303,16 грн. на місяць (мінімальна зарплата – 1378 грн.).

ВИДИ ГОСПОДАРЧИХ ТОВАРИСТВ

69



МАЛЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО: ЯКУ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВУ ФОРМУ ОБРАТИ?

Форма бізнесу	Переваги	Недоліки
Фізична особа - підприємець	<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).
Приватне підприємство (створене однією або кількома фізичними особами)	<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>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.

Класифікація платників єдиного податку 1-3 групи

Група платника податку	Правовий статус	Галузь господарчої діяльності	Кількість найманих працівників	Граничний обсяг доходу на рік	Ставка єдиного податку ¹
1 група	Фізична особа-підприємець	Виключно: ✓ роздрібний продаж товарів з торгівельних місць на ринку; ✓ надання побутових послуг населенню	без найманих осіб	300000 грн.	Від 1% до 10% розміру мінімальної зарплати
2 група	Фізична особа-підприємець	✓ Надання послуг (у т.ч. побутових) платникам єдиного податку та/або населенню; ✓ Виробництво та/або продаж товарів; ✓ Діяльність у сфері ресторанного господарства.	Не більше 10 осіб	1500000 грн.	Від 2% до 20% розміру мінімальної зарплати
3 група	Фізична особа-підприємець, юридична особа	Будь які види діяльності, крім тих, що заборонені платникам єдиного податку ²	Необмежена	5000000 грн.	✓ 3% від доходу для платників ПДВ; ✓ 5% від доходу для неплатників ПДВ

1. Ті фізичні особи-підприємці, діяльність яких не відповідає вказаним вимогам сплачують податок на доходи фізичних осіб (ПДФО) в загальному порядку – 18% від суми чистого доходу.

2. За діючим законодавством до видів діяльності, які не можуть застосовувати спрощену систему оподаткування належать: ігровий бізнес; виробництво підакцизних товарів та торгівля ними; торгівля горілчаними та тютюновими виробами, паливно-мастильними матеріалами; фінансові послуги та інші.

Інформацію про абсолютну величину єдиного податку для різних груп платників станом на **01.01. 2016** рік містить наступна схема.

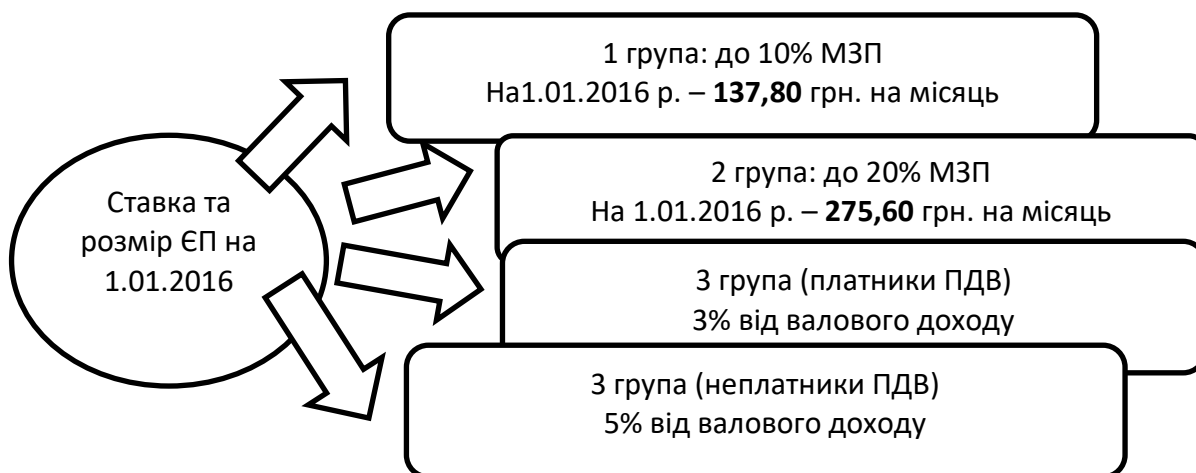


Рис. 1. Ставки та розмір єдиного податку

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.

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 вилючення. 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 4 «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!

ТЕСТ

Чи можете ви бути керівником?⁶

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 боїтеся 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?

Підготуєтесь:

- А) наперед визначите коло учасників, доповідача і його напарника, коло питань, за якими вони повинні доповісти; забезпечите підготовку проекту рішення;
- Б) повідомите тему та запропонуєте підлеглим прийти на засідання зі своїми пропозиціями.

⁶ Бабець Є.К., Максимчук А.Г. та ін. Основи менеджменту: Навчальний посібник. – К.: «ВД «професіонал», 2007. – 496 с. – С. 442 – 446.

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.

Полуяктова О.В.

*доцент кафедри політичних наук і права
ПНПУ імені К.Д. Ушинського, м.Одеса, Україна*

СТРУКТУРА ТА СУТНІСТЬ БІЗНЕС-ПЛАНУ

*Бізнес – це мистецтво витягати гроші з чужої кишені,
не вдаючись до насильства.
(Макс Амстердам)*

Бізнес-планування є однією з найважливіших складових системи фінансового планування на підприємствах, які функціонують в умовах конкурентного середовища, оскільки воно не тільки забезпечує внутрішні потреби підприємства в обґрунтованих кількісних оцінках майбутніх капіталовкладень, а й сприяє залученню надійних інвесторів для їх фінансування.

Бізнес-план – це ретельно підготовлений документ, який розкриває всі сторони господарської діяльності і є формою експертної оцінки доцільності та ефективності здійснення нової господарської діяльності.

Основні завдання розробки бізнес-плану:

1. Оцінка новизни і перспективності підприємницької ідеї.
2. Аналіз слабких і сильних сторін підприємницької ідеї.
3. Визначення витрат, джерел і величини фінансових ресурсів.
4. Побудова концепції підприємницької діяльності та визначення її стратегії.
5. Оцінка кон'юнктури ринку.
6. Вивчення діяльності конкурентів.
7. Визначення ступеня можливого господарського ризику.
8. Пошук надійних партнерів для розробки і реалізації інноваційно-інвестиційного проекту.
9. Прогнозування очікуваних результатів на 35 років.

Бізнес-план повинен бути виражено орієнтований на стратегічний розвиток вашої підприємницької діяльності. Він повинен бути максимально прив'язаний до фінансових можливостей підприємця та прогнозних змін фінансової політики у державі.

Бізнес-план є одним із найважливіших стратегічних документів підприємницької діяльності. Найважливішим стратегічним моментом цього документа є узгодження поставлених завдань і реальних фінансових можливостей.

Бізнес-план необхідний для:

- одержання кредитів у комерційних банках при заснуванні фірми;