

Тема 1. Соціально-економічні основи підприємництва та агробізнесу

План.

1. Вступ. Поняття і роль підприємництва та агробізнесу в умовах ринкової економіки.
2. Суб'єкти підприємництва та агробізнесу
3. Рушійні сили підприємництва та елементи системи бізнесу
4. Історичний розвиток поняття "підприємництво".
- С 5. Система вільного підприємництва.

1. Вступ. Поняття і роль підприємництва та агробізнесу в умовах ринкової економіки.

Підприємництво, підприємницька діяльність — самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність із метою досягнення економічних та соціальних результатів та одержання прибутку^[1]. Підприємці — це люди, які займаються підприємництвом

Слід зазначити, що в Україні поняття «бізнес» і «підприємництво» сприймаються як слова-синоніми. Сутністю підприємництва є знаходження і апробація чогось нового, того, чого не було раніше в структурі виробництва, в соціумі чи суспільстві.

В аграрній економіці, яка склалася в результаті реформування, з певною мірою умовності можна виділити слідувачі **соціально-економічні уклади**. Перш за все якісно новий уклад, приставлений **фермерськими господарствами**. Старим і в той же час новим укладом є **сільськогосподарські підприємства**, які виникли в процесі реорганізації колгоспів і радгоспів. Налічуються десятки різних форм таких нових підприємств. Складно, якщо взагалі можливо, знайти принципові, якісні відміни між ними. Тому у статистиці, при економічному і політичному аналізі їх об'єднують в одну сукупну групу – сільськогосподарські підприємства.

2. Суб'єкти підприємництва та агробізнесу

Суб'єктами підприємницької діяльності, виходячи із трактування поняття "підприємець", є приватні особи. Вони можуть організовувати різні підприємства: одноосібні, сімейні, засновані на власній праці, а також більш крупні з найманою працею. Сучасна економіка представлена не лише приватними індивідуальними структурами. Більшу частину прибутку одержують у великих корпораціях, тому виникає питання про можливість підприємництва в різних організаційних формуваннях. Відповідно до Закону України "Про підприємництво" суб'єктами підприємницької діяльності можуть бути громадяни України, інших держав, не обмежені законом у правоздатності або дієздатності, та юридичні особи всіх форм власності, передбачених Законом України» про власність". Законодавство визначає юридичною особою підприємство як суб'єкт господарського права, що здійснює виробничу, науково-дослідну і комерційну діяльність з метою одержання відповідного прибутку. Виділяють чотири ознаки юридичної особи: організаційна єдність, наявність відокремленого майна, участь у суспільному виробництві від свого імені, самостійна майнова відповідальність. Враховуючи це, суб'єктами підприємницької діяльності як юридичні особи мають бути такі види підприємств: приватне підприємство, засноване на власності фізичної особи; колективне підприємство, засноване на власності фізичної особи, господарське товариство; підприємство, засноване на власності об'єднання громадян; комунальне підприємство, засноване на власності відповідної територіальної громади; державне підприємство, засноване на державній власності, в тому числі казенне підприємство.

3. Рушійні сили підприємництва та елементи системи бізнесу

Природним середовищем успішного розвитку підприємництва є ринкова економіка з притаманними їй розвиненими нормативно-правовими та економічними регуляторами, а також відповідною інфраструктурою. Тому для безперервного відтворення підприємництва у суспільстві необхідні певні передумови [52, 54, 74, 131]: економічні, правові, психологічні та інші.

Підприємництво - це соціально-економічна і ділова творчість людини. Саме в ній, у самій людині, в її особистій ініціативі, енергії, активності, відповідальності, порядності, винятковій працьовитості закладені рушійні сили підприємництва. Прагнення людини реалізувати свої ідеї, винаходи, проявити себе, задовольнити своє здорове честолюбство, залишити після себе слід на землі спонукають її до підприємницької діяльності.

Потреби виступають рушійною силою як суспільства в цілому, так і підприємництва зокрема. Важливими рушійними силами підприємництва є також економічний інтерес та економічна конкуренція.

Економічний інтерес - це форма реалізації потреби, а також користь, вигода, яка досягається в процесі реалізації економічних відносин. Якщо економічні відносини не реалізують економічних інтересів, суб'єкти господарювання намагаються досягти своєї вигоди поза діючими економічними відносинами (порушують закони, розвивають тіньову економіку тощо).

Особистий економічний інтерес надзвичайно багатогранний, варіативний, як і потреби, що лежать у його основі. Людина є носієм усіх економічних інтересів - особистого, колективного, суспільного, групового, сімейного і т. ін. Через особистий економічний інтерес можна реалізувати інтерес сім'ї, колективу, суспільства, ефективно розв'язувати суперечності між ними. Особистий інтерес являє собою усвідомлене відображення об'єктивних економічних відносин у діяльності суб'єктів підприємництва. Ігнорування його є основним гальмом розвитку підприємництва. Реалізувати свій інтерес людина може лише включившись у суспільне виробництво.

Система стимулів - надзвичайно важлива характеристика підприємництва. Очікування винагороди виступає як рушійна сила підприємництва, яка стимулює підприємців виробляти більше, а роботодавців - витрачати ресурси раціонально. Стимули, виконуючи свою роль з обслуговування підприємництва, по-різному впливають на відношення людей до праці. Так, матеріальні стимули спонукають до праці в надії на винагороду, духовні - на суспільне визначення, соціальні - на покращання добробуту. Проте, незважаючи на різні способи впливу на суб'єктів підприємництва, функція в них одна - активізувати підприємницьку діяльність. Саме в умовах підприємництва з'являється можливість створити власну справу, зайнятися тією працею, яка людині подобається, де вона може реалізувати власні ідеї, інтереси, потреби, де праця стає стимулом її діяльності.

Економічна конкуренція - це суперництво, змагання за досягнення найкращих результатів, економічна боротьба між фірмами (підприємцями) за найбільш вигідні умови виробництва та збуту товарів. Економічна конкуренція - це суперництво між підприємцями щодо задоволення власних інтересів, пов'язаних із продажем виробленої продукції, виконанням робіт, наданням послуг одним і тим самим споживачам. У своєму прагненні до задоволення запитів споживачів підприємець реалізує власний економічний інтерес лише вступаючи в змагання за споживача, намагаючись виштовхнути свого суперника зі сфери виробництва. Конкуренція є об'єктивною закономірністю становлення і розвитку підприємництва, важливою передумовою впорядкування цін, а також сприяє витісненню із виробництва неефективних підприємств, раціональному перегрупуванню ресурсів, захищає споживача від диктату виробників.



Рис. 1.2. Елементи системи бізнесу

Елементами системи бізнесу є підприємницький, споживчий, трудовий та державний бізнес.

Підприємницький бізнес — один з найдинамічніших видів бізнесу. Його суб'єктами виступають як фізичні, так і юридичні особи. Їх діловий інтерес — отримання прибутку (доходу) — реалізується

через виробництво і продаж продукції (виконання робіт, надання послуг). Звідси підприємницький бізнес поділяють на виробниче, комерційне і фінансове підприємництво.

Виробниче підприємництво поширюється в основному на виробництво, споживання товарів і. послуг — це виробничі підприємства, фірми, установи.

Комерційне підприємництво — обмін, розподіл і споживання товарів. Це торговельні заклади, біржі. Фінансове підприємництво поширюється на обіг, вартісний обмін. Цьому сприяють банки, фондові біржі.

Основою підприємницького бізнесу є приватна власність на засоби виробництва.

Споживчий бізнес є масовим явищем у ринкових відносинах, оскільки він, по-перше, здійснюється всіма громадянами, на противагу підприємницькому бізнесу, відображує загальну участь людей у системі ділових відносин; по-друге, показує зацікавленість людей у кінцевих результатах виробництва; по-третє, є одночасно і силою, яка врівноважує та стимулює підприємницький бізнес, примушуючи підприємців не тільки враховувати запити споживачів, а й сприймати їх як партнерів з ділових зв'язків; по-четверте, учасниками споживчого бізнесу виступають і підприємці — як споживачі продукції інших фірм. Це є важливим чинником, який збалансовує підприємницькі інтереси кожного з ділових людей. Основою споживчого бізнесу є приватна власність на предмети споживання.

Трудовий бізнес — це бізнес громадян, які працюють за наймом. Як і споживачі, вони є не пасивною стороною в угодах з підприємцями, а рівноправними учасниками відносин з ними. Діловий інтерес найманих працівників (отримання доходів) реалізується працею у підприємницькій фірмі на контрактній або іншій основі. Якщо для підприємців вирашем в угодах є остаточний дохід фірми після збуту продукції, то для найманих працівників — особистий дохід, який вони отримують за виконання своїх посадових обов'язків. Основою трудового бізнесу є приватна власність на робочу силу.

Державний бізнес здійснюють державні органи, які також безпосередньо виходять на ринок з діловими пропозиціями. При цьому вони є рівноправними партнерами інших учасників ділових відносин. Проте діловий інтерес держави не може відрізнитися від ділових інтересів інших суб'єктів. Основою ділового інтересу держави є потреба у здійсненні пріоритетних загальнодержавних науково-технічних, науково-виробничих (зазвичай наукових капіталомістких) та інших програм, здатних принести користь державі і його громадянам.

4.Історичний розвиток поняття “підприємництво”.

Сучасна економічна наука визначає поняття «підприємництво» з точки зору двох аспектів.

З одного боку, підприємництво виступає як форма економічної активності. Це припускає орієнтацію на досягнення комерційного успіху, перспективність, інноваційний характер діяльності, незалежність і самостійність суб'єктів у прийнятті управлінських рішень здійснення бізнесу.

З іншого боку, підприємництво слід розглядати як певний стиль і тип господарської поведінки, для якої характерні такі риси: мобільність, динамічність, творчий підхід до справи, ініціативність і заповзятливість, готовність до ризику та вміння ним управляти, орієнтація на потреби споживачів.

Разом з тим підприємництво, як і будь-який вид діяльності, повинне мати теоретичні засади, які пояснюють його сутність.

Ці поняття у сучасному розумінні вперше використав англійський економіст початку XVIII ст. Річард Кантільйон. Він висловив думку, що підприємець – це

людина, яка діє в умовах ризику. Пізніше відомий французький економіст початку XIX ст. Ж.Б. Сей сформулював визначення підприємницької діяльності як поєднання трьох класичних факторів виробництва: Землі, Капіталу, Праці.

Проте класики – засновники економічної науки не дуже цікавились фігурою підприємця. Англійські вчені А. Сміт та Д. Рікардо уявляли економіку як механізм, що саморегулюється. У такому механізмі творчому підприємцю не знаходилося місця.

І тільки на межі XX ст. починається усвідомлення значення і ролі інституту підприємництва. Французький економіст Андре Маршалл першим додав до зазначених вище трьох факторів – четвертий – організацію. З цього часу поняття підприємництва розширюється, як і надані йому функції.

Відомий американський економіст Й. Шумпетер у книзі «Теорія економічного розвитку» трактує поняття «підприємець» як новатор. Він стверджував, що «нормою» здорової економіки є не рівновага чи оптимізація, а *динамічна нерівновага*, викликана діяльністю новатора – підприємця, яку спрямовано на створення нового споживчого попиту, на отримання чогось іншого, відмінного від попереднього, що забезпечує якісно більш повне задоволення потреб.

Досягти всього цього підприємець може за допомогою наявного «ресурсу», який він повинен *«надихнути»* новим життям, або знайти новий ресурс, що допоможе створити нові споживчі вартості, які призведуть в остаточному підсумку до так званого *творчого руйнування*.

Будь-який ресурс стає корисним тільки тоді, коли людина віднайде його в природі й наділить його економічною цінністю, тобто зможе отримати з нього чи створити за його допомогою нові товари або послуги.

Звідси виходить, що основним принципом теорії динамічної нерівноваги є *інноваційність* підходу, в результаті здійснення якого створюється новий ресурс, що порушує прийнятий баланс. Цей інноваційний підхід слід розглядати як інноваційний процес, який відбувається постійно та цілеспрямовано у пошуку змін існуючої практики як джерела отримання соціальних та економічних благ.

По-новому розглядав цю проблему англійський економіст, лауреат Нобелівської премії з економіки за 1974 рік Ф. Хайєк. На його думку, сутність підприємництва – це пошук та вивчення нових економічних можливостей, характеристика поведінки, а не вид діяльності.

Історія розвитку підприємництва засвідчує, що без ризику бізнесу не буває. Ризик притаманний тільки людині. Це інтуїція, гра, обґрунтований розрахунок, змагання в конкурентній боротьбі. Це радість перемоги розуму і розрахунків або гіркота поразки і прорахунків, але те й інше стимулює бізнес. Одних ризик надихає, інших загартовує, але виграє, як правило, суспільне виробництво, оскільки неухильно створюється багатство для людей і суспільства.

C5. Система вільного підприємництва.

Підприємництво як елемент бізнесу не може бути відокремлене від праці, ведення господарства, привласнення. Без праці бізнесу не буває. Праця і підприємництво — процеси

цілеспрямованої діяльності на виробництво матеріальних і духовних благ. Проте, якщо для підприємництва праця є основною умовою його розвитку і джерелом створення життєвих благ, то підприємництво — це засіб, що надає праці творчості, це змістовна, якісна сторона діяльності, що характеризується самопримусом (самоексплуатацією) суб'єктів, які обрали цю діяльність.

Свобода підприємництва означає свободу вибору: у кого купувати, кому і на яких умовах продавати, з ким конкурувати; відкривати свою справу чи найнятися на роботу. Проте свобода підприємницької діяльності у цих країнах не має тотального характеру. Підприємці діють відповідно до законів держави і рішень уряду щодо охорони здоров'я і охорони праці, мінімальної заробітної плати і форми фінансових звітів. Не до всіх напрямів підприємництва є вільний доступ. Займаючись бізнесом, підприємець, крім потреби дотримуватися багатьох правил, може вирішувати, що і як виробляти, що за якими цінами продавати тощо.

Економіка вільного підприємництва передбачає приватну власність, економічну свободу, економічні стимули, конкурентні ринки і обмежувальну роль держави.

У системі вільного підприємництва власність є приватною, вона належить окремим громадянам або фірмам. Ні суспільство в цілому, ні уряд не володіють нічим.

Власник має право:

вирішувати, як використовувати свою власність;

- ▶ передавати свою власність будь-кому;
- ▶ користуватися доходом та іншими вигодами, які надає йому власність.

Отже, власність — це багатство.

У системі вільного підприємництва, здійснюючи свої особисті цілі, ми можемо добровільно співробітничати один з одним.

Підприємець має право:

- ▶ розпочинати або закінчувати свій бізнес;
- ▶ здобувати будь-які ресурси, за які він може заплатити;
- ▶ застосовувати будь-яку технологію;
- ▶ виробляти будь-яку продукцію і пропонувати її у продаж за своєю ціною;
- ▶ використовувати свої гроші на власний розсуд.

Свобода особистого вибору так само важлива, як і свобода підприємництва. Кожна людина має право:

- ▶ купувати будь-який доступний товар або послугу, за який вона може заплатити;
- ▶ пропонувати свої послуги для виконання будь-якої роботи;
- ▶ відмовлятися від будь-якої роботи;
- ▶ використовувати свої ресурси за власним бажанням.

У розвинених країнах поняття «менеджер» часто ототожнюють з поняттями «підприємець», «бізнесмен». Проте бізнесмен і менеджер — це не одне і те саме. Бізнесмен — той, хто «робить гроші», власник капіталу, що перебуває в обігу та приносить дохід. Менеджер обов'язково обіймає постійну посаду, у нього є підлеглі, а власника на фірмі може не бути.

Окремий вид бізнесу — підприємництво. Воно є елементом бізнесу і водночас має самостійне значення як підприємницький бізнес. Основний його суб'єкт — підприємець, який здійснює цей вид бізнесу. Він вкладає гроші в справу, яку організовує, бере на себе особистий ризик.

Відмінності між менеджерами та підприємцями очевидні. Підприємець націлений на пошук нових можливостей, на оперативне прийняття рішень. Він не може дозволити собі нескінченно чіплятися за ідею, яка не зуміла довести свою життєздатність. Менеджер, навпаки, неохоче береться за нову справу, але якщо рішення прийнято, то не звертає з обраного шляху.

Така сама відмінність спостерігається і щодо форми залучення ресурсів. Оскільки заробітна плата менеджера залежить від реальних коштів, він зацікавлений у накопиченні фондів, уникає оренди та інших форм тимчасового залучення ресурсів.

Для підприємця ж, навпаки: довічний брак грошей, небажання використовувати обладнання, яке може пережити ідею, потреба виявляти гнучкість та ризикувати змушують його широко користуватися орендою або вдаватися до інших форм тимчасового залучення ресурсів.