

1. Визначити систему регіонів за видами кризових ситуацій, які в них склалися, на основі розрахунку системи індикаторів регіонального моніторингу.

2. Для кожної групи регіонів передбачити диференційовані засоби державного впливу, які повинні знайти своє відображення під час розробки регіональної економічної політики.

Така робота має початися негайно, оскільки наслідками регіональних кризових ситуацій є:

- різке скорочення народжуваності і переважання смертності, що призводить до старіння населення;
- зростання техногенного навантаження на території, забруднення довкілля;
- падіння обсягів виробництва, що спричиняє зростання кількості безробітних, банкрутства підприємств, скорочення потенційних доходів у місцеві бюджети;
- зростання обсягів неплатежів і зростання невиплачених податків до державного бюджету;
- залежність регіонів від експорту продукції і сировини та інші наслідки.

Врешті-решт, регіон губить стимули до саморозвитку, а держава отримує ще одну проблему, яка може загрожувати її економічній і політичній незалежності.

ЛІТЕРАТУРА

1. *Котилко В. В.* Региональная экономическая политика: Учебное пособие. — М.: Издательство РДЛ, 2000. — 272 с.
2. Региональная экономика: Учебное пособие / Под ред. М.В. Степанова. — М.: ИНФРА-М Изд-во Рос. экон. акад., 2002. — 463 с.
3. Статистичний щорічник України за 1999 рік / Держкомстат України. — К.: Техніка, 2000. — 648 с.

В. М. КОЛОТ, канд. екон. наук,
О. В. ЩЕРБИНА, канд. екон. наук

ПІДПРИЄМЕЦЬ ЯК ВИЗНАЧАЛЬНА ОСОБИСТІСТЬ У БІЗНЕСІ

В умовах становлення і розвитку ринкової економіки провідною формою господарювання має бути підприємництво — особливий вид виробничо-господарської діяльності, надання послуг чи посередництва, який характеризується повною

свободою вибору та інноваційним характером здійснення, значною ймовірністю економічного ризику та чіткою орієнтацією на виконання певної місії, задоволення потреб ринку (споживача), досягнення комерційного зиску.

Як свідчить світовий досвід, саме підприємництво є потужним «локомотивом», спроможним істотно прискорити процес реформування вітчизняної економіки на ринкових засадах і на базі цього забезпечити належне зростання виробництва і добробуту населення.

Феномен підприємництва полягає в тому, що воно є постійним «збудником» суспільного виробництва — не дозволяє йому застоюватись на місці. Підприємництво виступає тією рушійною силою, яка штовхає економіку по шляху ефективності, раціоналізації, ощадливості та постійного оновлення. Отже, підприємництво — основа розвитку ринкової економіки.

Необхідною передумовою започаткування та здійснення підприємництва є наявність самих підприємців. Постать підприємця як основного суб'єкта ринкових відносин є ключовою у конструкції ринку. Його небезпідставно вважають центральною фігурою у бізнесі та інколи порівнюють з полководцем, здатним із меншими силами виграти бій у кількісно переважаючого противника.

Багато хто вважає, що єдиною метою підприємця є отримання прибутку, проте це не так. Дійсно, кінцевою метою діяльності підприємця є забезпечення її прибутковості шляхом раціональної організації праці та використання ресурсів. Діяльність підприємця спрямована на створення умов задля *успішного* функціонування його бізнесу, виходячи з того, що прибуток не є причиною здійснення підприємницької діяльності, а лише результатом її *успішної* діяльності.

Поняття «підприємець» тісно переплітається з поняттям «господар». Збіг понять «власник» і «підприємець» характерний, у першу чергу, для малого, середнього і так званого дрібного підприємництва. У великому виробництві, як правило, відбувається диференціація власника й підприємця. Керівник підприємства, виконуючи підприємницькі функції, може не бути власником, наприклад, у разі акціонерної форми підприємства. В основі розділення функцій власника й підприємця лежить відокремлення капіталу-функції від капіталу-власності. Таким чином, підприємець завжди є власником певного капіталу і водночас якоюсь мірою менеджером. Разом із тим ототожнювати підприємця з менеджером не слід — їхня функціональна сутність

різна. З одного боку, підприємництво ширше управлінської діяльності, а з іншого — ефективне управління під силу не кожному підприємцю.

У теперішніх умовах поняття «підприємець» і «менеджер» нерідко збігаються, хоча один із них — власник, а другий — управляючий бізнесом. На практиці є багато власників, котрі виконують функції менеджерів, але й немало менеджерів стали власниками засобів виробництва, якими вони управляли.

Підприємця серед інших людей вирізняють три особливості: 1) прагнення до незалежності; 2) посилене бажання досягти мети; 3) схильність до ризику. Підприємці продукують, поставляють і просувають на ринок нові товари або послуги, знаходять нові ресурси або застосовують старі, але по-новому, прагнуть не лише організувати виробництво, а й підвищувати його ефективність. Вони ладні нести відповідальність за помилки, так само як і отримувати винагороду в разі успіху. Чимало підприємців неодноразово зазнавали краху, перш ніж досягти успіху. Притаманна їм сила духу допомагала розпочинати все з початку.

Таким чином, підприємці — це люди, які беруть на себе ініціативу поєднання ресурсів у єдиний процес виробництва, керують підприємством, запроваджують у виробництво нові технології й беруть на себе ризик організації справи з метою в перспективі отримати додатковий доход. Цей доход є результатом реалізації особливих здібностей підприємця виключно раціонально поєднувати фактори виробництва, ґрунтуючись на інноваційному ризиковому підході. Підприємець використовує у виробництві новітню техніку й технологію, по-новому організує працю, по-іншому керує підлеглими. Внаслідок цього індивідуальні витрати виробництва у підприємця нижче суспільних, на основі яких устанавлюється ринкова ціна.

Найбільш важливим висновком з усього вищесказаного є розуміння того, що успіх будь-якої підприємницької діяльності багато в чому залежить від здібностей і таланту людини, яка нею займається. Це, власне, й робить підприємця ключовою постаттю ринкової економіки.

З'ясовуючи набір якостей, необхідних підприємцю, не можна обійти увагою дослідження японських учених, які на основі п'ятирічних досліджень визначили найважливіші ділові якості особистості підприємця, а саме:

- постійна готовність до господарського ризику;
- орієнтація у бізнесовій діяльності на максимальну ефективність виробництва і високу якість товарів;

- рішучість та цілеспрямованість у своїй діяльності;
- намагання бути всебічно інформованим щодо вибраного напрямку бізнесу;
- планомірність і чіткість у роботі, реалізації стратегії й тактики підприємництва;
- здатність переконувати партнерів і встановлювати необхідні господарські зв'язки;
- незалежність і впевненість у собі, правильність вибору виду підприємницької діяльності;
- уміння протистояти будь-якому натиску ззовні, шантажу та іншим протиправним діям;
- готовність до пошуку нових можливостей, а також ініціативність у власній справі;
- наполегливість у досягненні поставленої мети.

Особисті ділові якості підприємця, безумовно, справляють позитивний вплив на успіх його бізнесової діяльності. Проте треба бачити й інший бік цієї проблеми. Справжній і відчутний підприємницький успіх, мабуть, не прийде до людини, яка:

- об'єктивно не здатна приймати обґрунтовані рішення;
- не вірить у себе, свою підприємницьку ідею;
- ставиться з підозрою до людей і не здатна на повагу й дружбу;
- не сприймає чужих думок і пропозицій;
- не утруднює себе виваженою аналітичною діяльністю.

Вочевидь, не варто займатися бізнесом людині, яка не схильна до сумлінної праці (просто ледача); не поважає себе, занадто впевнена, не любить інших людей, не вмє і не хоче спілкуватися з ними, не готова до самопожертви; не відчуває необхідності постійно вчитись й поповнювати свої знання; не має особливого тяжіння до творчої праці та ініціювання нових ідей і проектів.

Звичайно, перелік позитивних ділових якостей та шкідливих звичок підприємця, які варто розвивати, або яких треба якнайскоріше позбутися, можна було б продовжувати. Але й сказаного досить для підсумку: підприємництвом не варто займатися людині, яка нездатна спиратися на власні сили. Підприємництво — це передовсім самостійність і відповідальність; воно не завжди спирається на значні матеріальні й фінансові ресурси.

Підприємець має бути впевненим у собі та своїх здібностях. Проте варто стерегтися того, щоб така ділова риса підприємця не перетворилася у самовпевненість, яка може стати згубною для нього. Таку небезпеку можна звести до мінімуму, якщо

підприємець буде реально оцінювати себе та довколишню дійсність. Реальність вимагає вираженої експертної оцінки свого підприємницького задуму і можливих способів його практичної реалізації.

У зв'язку з цим стає обов'язковою ще одна вимога до підприємця: не треба ані поспішати з реалізацією нової ідеї, ані баритися з цим. Вихід із такої суперечливої ситуації може бути лише один: будь-яка нова ідея має дозріти; треба добре опрацювати нову ідею і побудувати реальну схему її реалізації. Ця робота дуже важлива, оскільки саме вона є запорукою майбутнього підприємницького успіху.

Постійна підприємницька активність передбачає пошуковий характер діяльності. Ініціативний пошук нових можливостей ще задовго до того, коли до таких дій спонукатиме реальна економічна ситуація, потребує ретельного вивчення і детального знання підприємницького середовища, визначення нового головного завдання.

При цьому підприємницький успіх значною мірою залежатиме від уміння підприємця розробити якісний бізнес-план, програму своїх подальших дій.

Підприємець майже ніколи не може реалізувати ідею власними силами. Домогтися підприємницького успіху зможе той, хто здатний створити необхідну команду однодумців. У зв'язку з цим підприємець має швидко і безпомилково вирішити проблему пошуку й прийняття на роботу спеціалістів потрібного профілю і кваліфікованих робітників із високою культурою праці.

Усе сказане дозволяє сформулювати важливий висновок: підприємець є людиною з яскраво вираженими рисами лідера, із здатністю впливати на інших людей. Такі здібності ми, звичайно, характеризуємо через певні поняття (терміни): «мати вагу», «мати авторитет», «вміти примушувати підкорятися». З цього погляду для підприємця є важливим досвід спілкування з людьми, вміння встановлювати й підтримувати особисті контакти. Крім того, підприємець має бути фізично й емоційно витривалою людиною, що здатна довго й плідно працювати.

Підприємець має виконувати суспільну функцію, його діяльність необхідна будь-якому суспільству. Ця діяльність є ефективною і корисною. По-перше, підприємець особисто зацікавлений у своїй справі, тому він використовує свої знання для розширення масштабів власного бізнесу і завдяки цьому має більше шансів досягти успіхів. По-друге, він може швидше і з

меншими зусиллями задовольнити суспільні потреби і ринковий попит, оскільки завжди намагається спрогнозувати останній ще на стадії формування і завдяки цьому отримати певний зиск раніше за своїх конкурентів (суперників). По-третє, діяльність підприємця сприяє тому, що задоволення ринкового попиту відбувається з меншими втратами для суспільства.

Вітчизняний досвід свідчить: поки що наші підприємці працюють на невисокому професійному рівні. Україна стала на малоефективний шлях підприємництва, коли між виробниками й споживачами діє невинновдвано велика кількість підприємців-посередників. Об'єктом посередницької підприємницької діяльності має стати насамперед товар, продукт, послуга. Отже, нам треба форсувати розвиток благородного бізнесу, який є основою будь-якої цивілізованої економіки.

Справжнє підприємництво — це організація виробництва, а вже потім заробляння грошей, накопичення стартового капіталу. У цьому випадку формула бізнесу матиме такий вигляд: гроші (капітал) — виробництво — товар — більші гроші. Це означає, що у бізнесі не можна продукувати гроші з нічого, підприємництво є наслідком копіткої праці зі створення підприємства (фірми) і організації виробництва товарів для ринку. Підприємцем має й мусить бути професійно підготовлена людина, а для цього необхідно постійно вчитись й збагачуватись практичним досвідом.

Досвід розвинених країн свідчить, що держава стає багатшою, якщо принаймні 5—7% її активного населення має нахил до підприємництва.

ЛІТЕРАТУРА

1. *Венедиктова В. И.* О деловой этике и этикете. — М.: Фонд «Правовая культура», 1994. — 176 с.
2. *Гибб Алан.* Культура предпринимательства: риск и шансы // Проблемы теории и практики управления. — М., 1990. — № 6. — С. 53—59.
3. *Кадзума Татеиси.* Вечный дух предпринимательства: Практическая философия бизнесмена. — К.: Укрзакордонвхасервис, 1992. — 204 с.
4. *Покропивний С. Ф., Колот В. М.* Підприємництво: стратегія, організація, ефективність: Навч. Посібник. — К.: КНЕУ, 1998. — 352 с.
5. *Сорока І.* Підприємець — ключова фігура ринкової економіки // Економіка України. — 1992. — № 11. — С. 23—28.