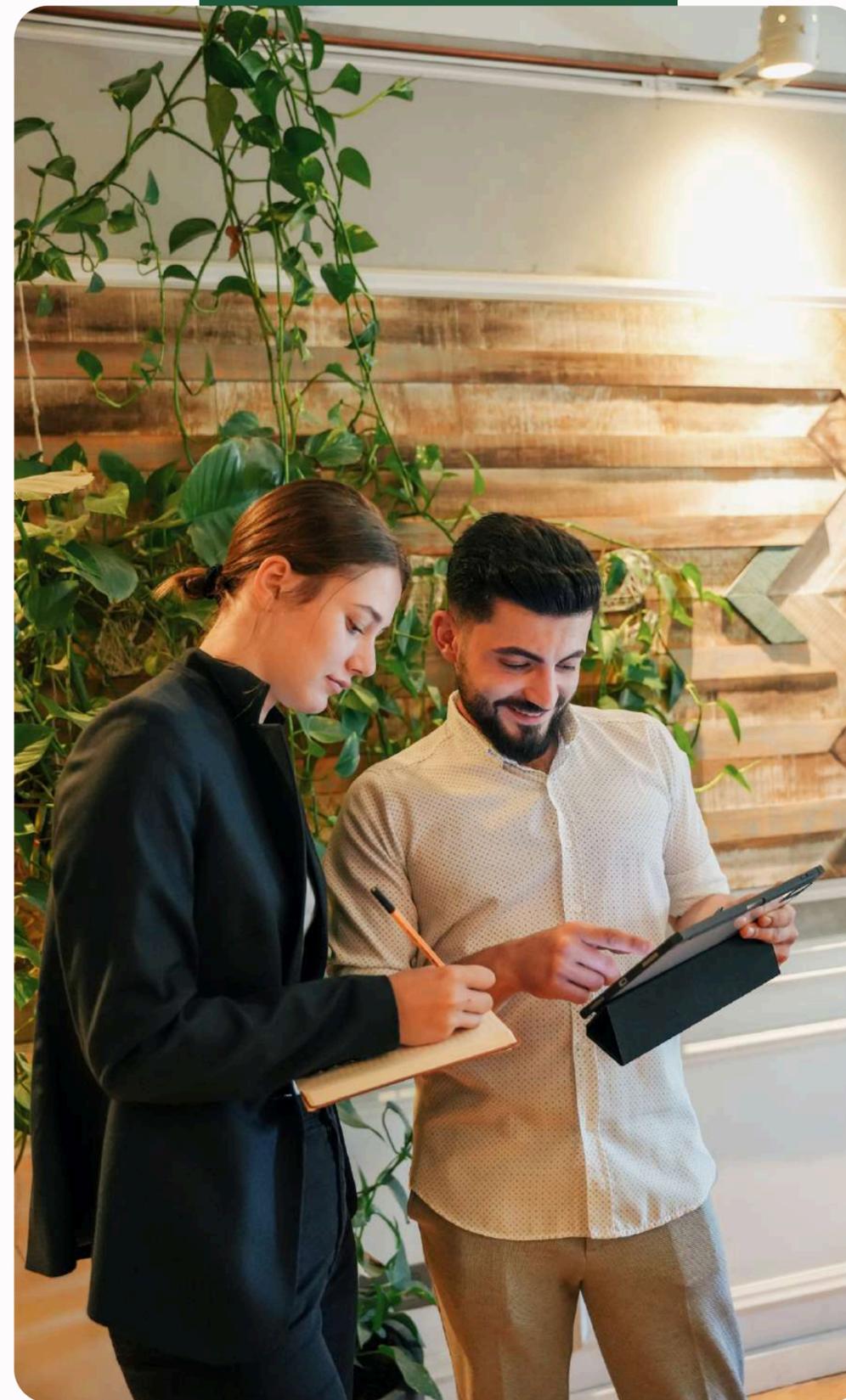




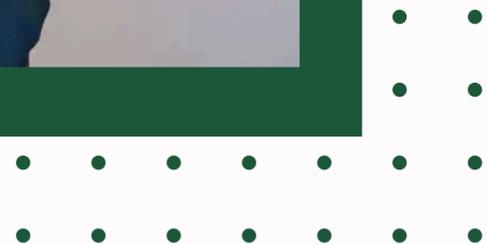
Організаційно-правові форми підприємництва, торгівлі та біржової діяльності (Частина 2)

Лекція з навчальної дисципліни
“Організація діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур”



План

- 01 Види підприємницької діяльності
- 02 Мале інноваційне підприємництво
- 03 Функції торгового підприємництва
- 04 Біржова діяльність суб'єктів господарювання
- 05 Сучасні моделі підприємницької діяльності
- 06 Інтернет-трейдинг



4. Біржова діяльність суб'єктів господарювання



Одним із особливих суб'єктів господарювання є біржа як постійно діючий організований оптовий ринок, на якому здійснюється торгівля біржовими товарами

Біржа – установа, що створюється для забезпечення регулярного функціонування організованої торгівлі товарами, валют, цінних паперів та похідних фінансових інструментів, а також відповідного оформлення угод купівлі-продажу.



Торгівля здійснюється, як правило, партіями (лотами) або стандартними контрактами, які регламентують нормативні документи біржі.

Біржа є юридичною особою і володіє відокремленим майном, має відповідні права й обов'язки, а саме від свого імені укладати угоди, бути позивачем і відповідачем у суді, державному арбітражі, третейському суді



У розвинених країнах біржі відіграють істотну роль в економіці для суб'єктів господарювання багатьох видів діяльності, оскільки вони є:

- місцем реалізації результатів діяльності безпосередньо виробників, а отже, відображають тенденції економічного розвитку;
- інструментом реалізації законів конкуренції, створення прозорості і легітимності господарських операцій;
- джерелом залучення та перерозподілу капіталу відповідно до потреб як на рівні суб'єктів господарювання, так і видів економічної діяльності в цілому;
- формою оптимізації економічних відносин між попитом і пропозицією, що сприяє зменшенню трансакційних витрат виробництва.



Специфіка українських бірж полягає в тому, що вони в першу чергу мають виконувати функцію організації торгівлі, створення і забезпечення бізнес-середовища. Згідно з чинним законодавством біржа є організацією, яка об'єднує юридичних і фізичних осіб і має на меті надання послуг в укладенні біржових угод, виявленні цін, попиту і пропозиції на біржові товари, вивченні, упорядкуванні і полегшенні товарообігу й пов'язаних з ним торговельних операцій. Біржі не можуть займатися комерційним посередництвом, не мають на меті одержання прибутку. Прибуток бірж спрямовується виключно на їх власний розвиток

Правові умови створення та діяльність бірж на території України регламентуються державними актами (законами) і контролюються державними й громадськими комісіями. У країні прийнято американську модель державного регулювання біржових ринків, яка передбачає співпрацю професійних посередників і значне внутрішньобіржове регулювання

ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ ДІЯЛЬНОСТІ БІРЖ

- забезпечення однакових прав усіх учасників біржових торгів;
- використання вільних (ринкових) цін;
- публічне проведення біржових торгів.

Результатом біржових торгів є біржові угоди, тобто всі угоди, укладені на біржі. Порядок реєстрації й оформлення біржових угод установлюється біржею.



форвардні

при яких здійснюється взаємна передача прав і обов'язків стосовно реального товару з відстроченим терміном його поставки



ф'ючерсні

при яких здійснюється взаємна передача прав і обов'язків стосовно стандартних контрактів на поставку біржового товару



опціонні

коли здійснюється поступка прав на майбутню передачу прав і обов'язків стосовно біржового товару або контракту на поставку біржового товару



звичайні торгіві

коли взаємно передаються права і обов'язки стосовно реального товару

Основні види угод

КЛАСИФІКАЦІЯ БІРЖ

Класифікація бірж здійснюється за низкою ознак, але віднесення біржі до певного виду визначається як специфікою її діяльності, так і особливостями нормативно-правового середовища її функціонування (законодавством країни, участю в економічних об'єднаннях, дією міждержавних та міжнародних угод тощо)



За видами біржових товарів:

фондові, товарні, валютні,
змішані

За рівнем спеціалізації

універсальні, спеціалізовані

За характером товару та видом укладених угод

реальних товарів, ф'ючерсні,
опціонні, форвардні, змішані



За участю держави в організації біржі або принципом організації

публічно-правові (державні),
приватно-правові (приватні),
змішані



За формою участі у торгах

відкриті, закриті, змішані

За сферою діяльності

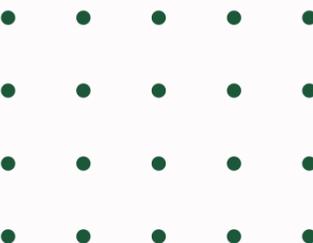
центральні, міжрегіональні,
регіональні (територіальні)

За масштабом та географією торгів

міжнародні, національні,
локальні



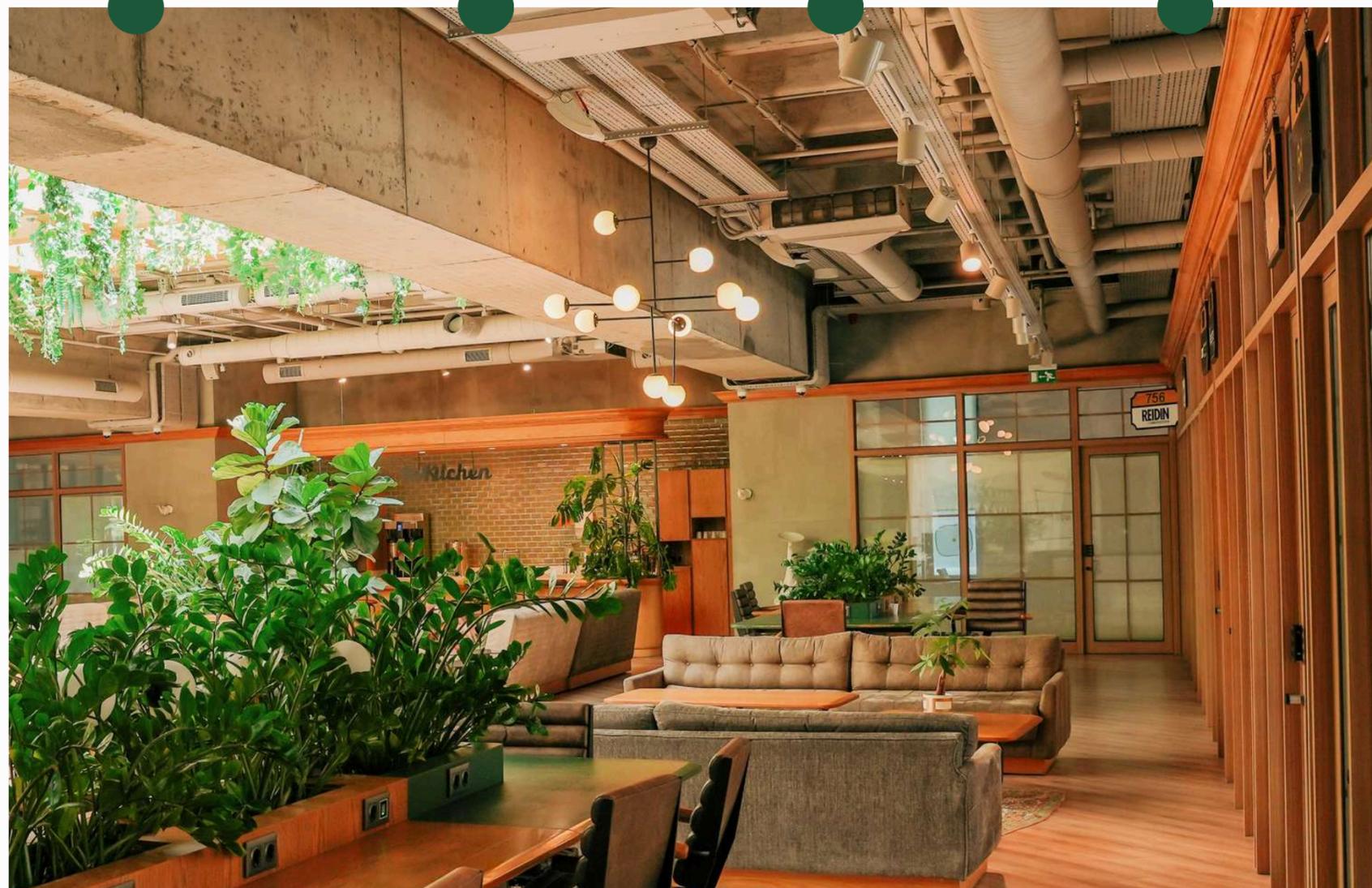
В Україні на початку 2021 р. було зареєстровано 620 бірж, але за оцінками експертів біржового ринку, практичну діяльність здійснювали менше 200 бірж. Також особливістю діяльності бірж в Україні є те, що більшість з них сьогодні займається багатьма операціями, які в розвинених країнах відносяться до позабіржових. Для прикладу окремі біржі (товарна біржа «Катеринославська», ТОВ «Українська універсальна біржа» ТОВ «Українська енергетична біржа», ТОВ «Центральна універсальна товарна біржа»), виступають посередниками з продажу та оренди державного та комунального майна, надаючи брокерські послуги на електронному торговельному майданчику «Прозорро.Продажі», котрий в свою чергу є системою онлайн-аукціонів [6]. Така ситуація не покращує ефективність функціонування підприємницьких структур, котрі значною мірою залежить від стану розвитку біржового товарного ринку.



5. Сучасні моделі підприємницької діяльності

У сучасній практиці підприємництва існує багато моделей ведення бізнесу, які призводять до перепроєктування або реінжинірингу окремих бізнес-напрямів підприємства або зміни його профілю взагалі

До найбільш використовуваних у західній практиці належать моделі з використанням коучингу, тимблдингу, краудсорсингу, аутсорсингу, ауттаскінгу, інсорсингу, аутстафінгу, аутплейсменту, кластеризації, структуризації або вдалого поєднання окремих з них у єдину підприємницьку систему



Сучасні моделі ведення бізнесу у підприємницьких структурах

Модель	Суть	Прийнятність	Переваги	Недоліки
1	2	3	4	5
Аутсорсинг (від англ. <i>outsourcing: outside sourcing</i> – використання зовнішніх ресурсів)	Послідовність організаційних рішень, суть яких полягає в передачі певних, раніше самостійно реалізованих організацією функцій або видів діяльності зовнішній організації («третьій стороні»). Відносини в межах аутсорсингу зв'язують організацію – виробника продуктів або послуг, яка є замовником або клієнтом, і аутсорсера, тобто організацію-виконавця, що забезпечує необхідними ресурсами. Щодо організації-виробника й кінцевого споживача організація-аутсорсер є «третьою стороною», ресурси аутсорсера залучають організації-виробники для реалізації основної, допоміжної та обслуговуючої діяльності, пов'язаної з виробництвом необхідних споживачеві продуктів та послуг	Прийнятний для таких організаційних форм, як об'єднання	Залучення ресурсів аутсорсера наближає організацію до найбільш повної відповідності вимогам ринку. Досягається найкраще задоволення запитів споживача, тобто відповідність продукту або послуги ціновим, якісним критеріям або індивідуальним потребам (Аникин, 2006)	Не завжди дозволяє досягти бажаного рівня конкурентоспроможності через дуже швидку зміну уподобань споживачів, неправильний вибір партнера з аутсорсера, не виправданий аутсорсинг проектів тощо

Сучасні моделі ведення бізнесу у підприємницьких структурах

1	2	3	4	5
Коучинг (від англ. <i>coach</i> – тренер, інструктор)	Стратегія постійного навчання персоналу, особлива методика розкриття потенціалу особистості для максимізації продуктивності й ефективності. Коучинг більше допомагає особистості навчатися, ніж навчає. Він принципово відрізняється від інструктування, наставництва, консультування, психоаналізу, оскільки передбачає прямий вплив з негайним підвищенням ефективності й одержанням результату (завжди здійснюється у формі порад і директив) (Renton, 2009; Коучинг, 2016)	Прийнятний для всіх без винятку підприємств	Дозволяє у ненав'язливій формі підтримувати фаховий рівень персоналу	Не підходить для персоналу з нігілістичними настроями

Сучасні моделі ведення бізнесу у підприємницьких структурах

<p>Краудсорсинг (від англ. <i>crowdsourcing</i> : <i>crowd</i> – коробка, <i>sourcing</i> – підбір ресурсів)</p>	<p>Використання колективного розуму тисячі людей, їхньої праці, у тому числі з комерційною метою (залучення дешевої робочої сили). Наприклад, можна оголосити конкурс на швидкість посадки дерева, запросити двісті учасників і пообіцяти переможцеві гарну футболку (конкурс на кращий логотип за незначну винагороду тощо) (Краудсорсинг, 2016)</p>	<p>Прийнятний для дуже відомих (брендових) та великих організацій</p>	<p>Усю необхідну роботу в краудсорсингу роблять неоплачувані або малооплачувані люди-аматори, які будуть витрачати свій вільний час на вирішення проблем або навіть на проведення досліджень і розробку (Хау, 2012)</p>	<p>Результати від краудсорсингу можуть не влаштовувати замовників, оскільки робота була виконана не фахівцями</p>
---	---	---	---	---

Сучасні моделі ведення бізнесу у підприємницьких структурах

Тімбілдинг (від англ. <i>team building</i> – побудова в команди)	Формування й (або) оздоровлення психологічного клімату серед персоналу. Тімбілдинг передбачає колективний виїзд на природу, проведення змагань з командами конкурентів або партнерів тощо	Прийнятний для всіх підприємств	Тімбілдинг збільшує продуктивність і мотивацію праці персоналу (Что такое тимбилдинг?, 2008)	Проводиться за рахунок вільного часу персоналу
--	---	---------------------------------	--	--

Сучасні моделі ведення бізнесу у підприємницьких структурах

1	2	3	4	5
Структуризація	Формування ефективної структури підприємства через перегрупування окремих структурних елементів, їхнє укрупнення чи розукрупнення, зважаючи на вплив факторів зовнішнього середовища і стратегічний потенціал підприємства	Прийнятний для всіх підприємств	Створює ефективну структуру	Часта зміна структури сприяє погіршенню психологічного клімату в колективі

Сучасні моделі ведення бізнесу у підприємницьких структурах

<p>Ауттаскінг (від англ. <i>outtasking</i>: <i>outside task giving</i> – передача завдання сторонній організації)</p>	<p>Передача невеликої бізнес-функції сторонній організації (виконавцеві). Ауттаскінг є різновидом аутсорсингу – частковою передачею окремих завдань організації (замовника), коли передається лише окрема частина послуг (робіт), яку раніше виконував певний відділ організації (замовника) або співробітник (Аникин, 2006)</p>	<p>Прийнятний для великих і середніх підприємств</p>	<p>Залучення ресурсів ауттаскера наближає організацію до найбільш повної відповідності вимогам ринку</p>	<p>Вимагає жорсткого контролю за виконанням доручень зовнішньою стороною</p>
---	--	--	--	--

Сучасні моделі ведення бізнесу у підприємницьких структурах

<p>Інсорсинг (від англ. <i>insourcing</i>: <i>inside resource using</i> – використання внутрішніх ресурсів)</p>	<p>Додаткове використання внутрішніх ресурсів організації. Прикладом інсорсинга є організація, яка володіє власним складом і приймає на зберігання товари сторонніх осіб на період, коли склад нею не використовується. Інсорсинг – це процес, зворотний аутсорсингу, який передбачає повернення частини бізнес-процесів або функцій суб'єкту господарювання (Аникин, 2006)</p>	<p>Прийнятний для великих організацій, які працюють не на повну потужність</p>	<p>Інсорсинг дозволяє знизити витрати на утримання невикористовуваних потужностей</p>	<p>Не завжди виправдовує сподівання відновлення роботи ресурсів, що не були задіяні у власному бізнесі</p>
---	---	--	---	--

Сучасні моделі ведення бізнесу у підприємницьких структурах

Кластер (від англ. <i>cluster</i> – скупчення)	Об'єднання декількох потужних підприємств в єдину виробничу структуру без втрат майнової незалежності для більш повного використання сировини, обладнання, випуску інноваційної продукції	Для підприємств усіх форм власності і розміру	Знижує витрати підприємств та сприяє підвищенню конкурентоспроможності	Затримка у виконанні замовлень, фінансові витрати на управління кластером
--	---	---	--	---

Сучасні моделі ведення бізнесу у підприємницьких структурах

1	2	3	4	5
Аутстафінг (від англ. <i>outstaffing</i> – позаштатний)	Технологія позикової праці або лізинг персоналу. Замовник платить за наданий персонал	Для підприємств, чий бізнес має сезонний характер або є інноваційно спрямованим	Дозволяє не відпускати свій персонал «у відпустку за власний рахунок»	Вимагає жорсткої підтримки з боку трудового законодавства (Аникин , 2006)

Сучасні моделі ведення бізнесу у підприємницьких структурах

<p>Аутплейсмент (від англ. <i>outplacement</i> – розміщення поза межами</p>	<p>«Розміщення» або працевлаштування співробітників у випадках масового вивільнення і робота з ними, що передбачає психологічну підтримку, допомогу в пошуку роботи. Це послуга, яка підтримує авторитет організації (замовника), що здійснює вивільнення</p>	<p>Прийнятний лише для підприємств з великою (більше 200 осіб) кількістю персоналу, коли після великого скорочення важливо зберегти репутацію справедливого роботодавця</p>	<p>Як правило, дешевше замовити аутплейсмент, ніж відповідати на судові позови, втрачаючи ділову репутацію</p>	<p>Не завжди може задовольнити вимоги обуреного звільненого персоналу. Потребує певних фінансових витрат</p>
---	---	---	--	--

Порівняно новою для вітчизняної практики підприємництва є модель ведення бізнесу кайдзен, що пропонує якісно нову для філософії менеджменту, в основу якої покладена орієнтація на процес, а не на результат.

Кайдзен ґрунтується на тому, що правильна організація процесу дає змогу не тільки досягати гарних результатів, а й досягати їх з мінімумом витрат. Постійне зменшення витрат, раціоналізація робочого місця, контроль якості в масштабах усієї компанії, введення стандартизації – основні компоненти кайдзен. Оскільки кайдзен – це безперервний процес, в якому беруть участь всі співробітники компанії, то менеджери будь-якого рівня так чи інакше займаються кайдзен

Перевагами системи управління «кайдзен» є: безперервний процес оновлення; раціоналізація робочого місця за системою 5S, яка містить 5 складових: сортування (маєш сумніви в потрібності речі – позбався її), раціональне розташування (місце для кожної речі і кожна річ на своєму місці), прибирання (наведи чистоту і підтримуй її), стандартизацію (якщо ти не бачиш – ти не знаєш, а якщо ти не знаєш, то не можеш і управляти), вдосконалення (підтримуй досягнуте, вдосконалюй і забудь про обвинувачення); можливість впровадження на підприємствах усіх видів економічної діяльності.



Порівняно новою для вітчизняної практики підприємництва є модель ведення бізнесу кайдзен, що пропонує якісно нову для філософії менеджменту, в основу якої покладена орієнтація на процес, а не на результат.

Водночас такій системі властиві і певні недоліки, зокрема, вона не завжди сприймається на всіх рівнях управління через різні менталітет, традиції, звичаї, рівень культури та освіти. Крім того, кайдзен є довготривалим проектом, результат від упровадження якого отримують не одразу; також вона не має розробленої системи мотивації для працівників, яка б забезпечувала безперервність процесу «кайдзен» на підприємстві.

При всіх перевагах даної філософії слід все ж зважати, що вона виникла не стихійно, а була сформована в процесі історичного розвитку Японії, менталітету її жителів, традицій та звичаїв. Тому до впровадження кайдзен в Україні необхідно ставитися з великою обережністю та терпінням. У ході реалізації такого довгострокового проекту не можна робити перерв, потрібно мотивувати працівників дотримуватися кайдзен, усвідомити, що результат неможливий без процесу. Найголовніша проблема для впровадження кайдзен в Україні – змінити свідомість та менталітет. Треба відкинути загальноприйняті ідеї та методи і думати про те, як зробити, а не чому це має бути зроблено.





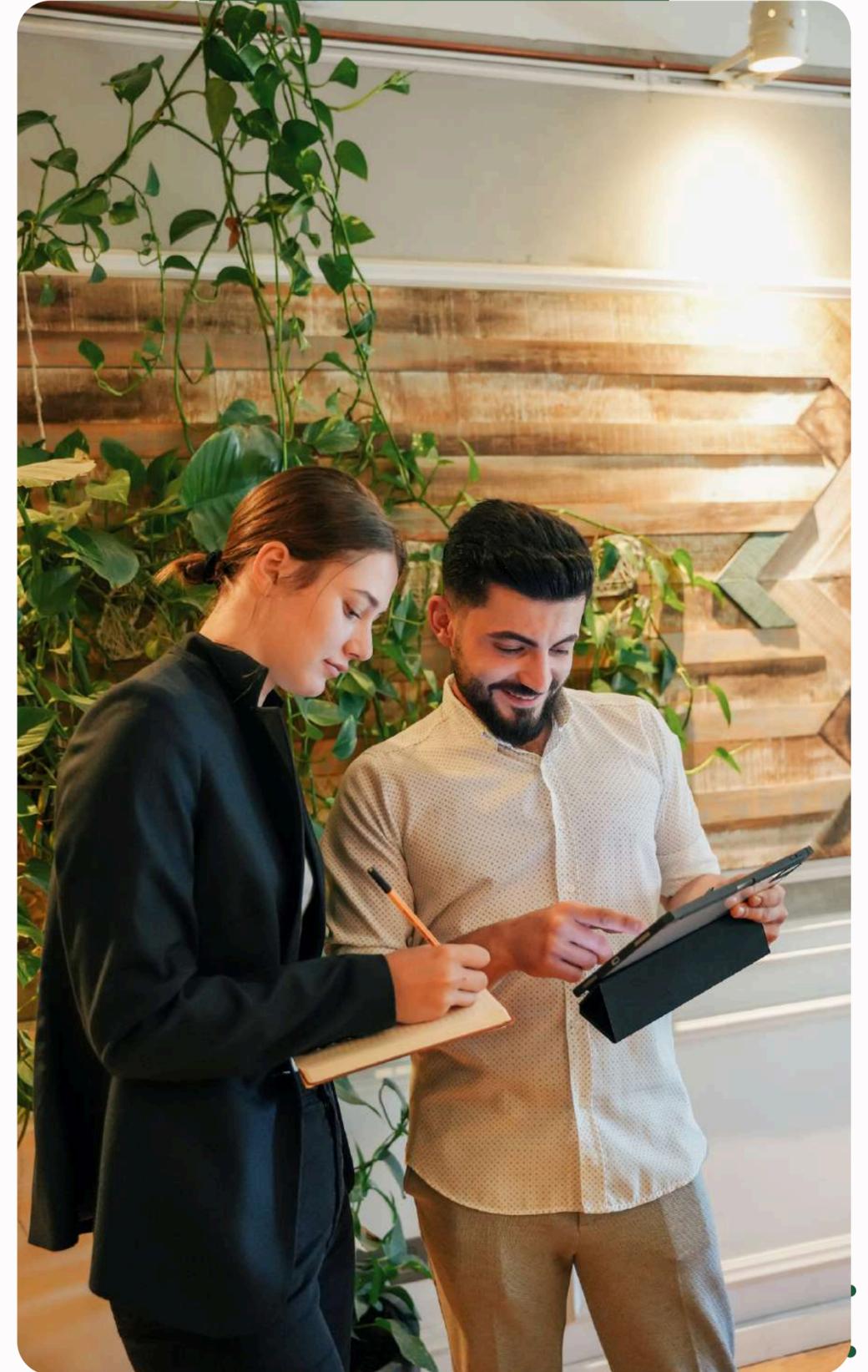
6. ІНТЕРНЕТ-ТРЕЙДИНГ

Термін «інтернет-трейдинг» є калькою з англ. «internet trading» і означає здійснення операцій купівлі-продажу на торговельних платформах фінансових бірж з використанням інтернету. Синонімічними до нього є терміни, які утворюються з двох слів: перше позначає спосіб зв'язку, який використовується, наприклад «інтернет», «онлайн», «електронний», а друге – вид операції, яка здійснюється, наприклад, «торгівля», «трейдинг». По суті «інтернет-трейдинг» є частиною електронної комерції, яка набула значного розвитку разом з масовим використанням інформаційних та інтернет-технологій починаючи з середини 90-х ХХ ст. і до сьогодні.



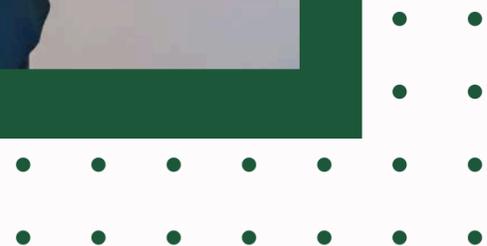
Електронна комерція включає такі види діяльності

- здійснення онлайн-покупок через вебсайти безпосередньо споживачами;
- надання або використання ринкових онлайн-платформ для здійснення операцій купівлі-продажу за схемами «бізнес – споживачу» (від англ. business-to-consumer, b2c) та «споживач – споживачу» (від англ. consumer-to-consumer, c2c), наприклад, Amazon, Ebay, Aliexpress тощо;
- здійснення операції купівлі-продажу за схемою «бізнес – бізнесу» (від англ. business-to-business, b2b);
- збір та використання демографічних даних із вебсайтів та соціальних медіа-платформ, наприклад, Facebook, Youtube, Instagram тощо;
- електронний обмін даними за схемою «бізнес – бізнесу»;
- застосування маркетингу для потенційних та існуючих клієнтів по електронній пошті або факсу;
- участь у передпродажних заходах із випуску нових товарів або послуг;
- використання фінансових бірж для онлайн-обміну валют або торгівлі товарами.



Принципи функціонування електронного бізнесу

Принципи електронної комерції були сформульовані американськими вченими, які визначили способи, за допомогою яких особи, що приймають рішення, можуть змінювати правила життєдіяльності своїх компаній і галузей, а також взаємини між ними шляхом надавання електронній комерції статусу рушійної сили в удосконалюванні бізнесу.



принципи функціонування електронної економіки

01



Принцип єдиного системного зв'язку. Персональні комп'ютери й інші комп'ютерні пристрої пов'язані між собою через телекомунікації і утворюють всесвітню мережу.

Принцип повноти. В електронній економіці цінність товару/послуги зумовлена різноманітністю пропозицій. Це означає, що чим більше товарів у мережі, тим ціннішими вони стають. Проте цей принцип суперечить відомим аксіомам, які відбивають відповідні закономірності традиційної економіки (перша аксіома: цінність визначається рідкістю товару, оскільки його кількість обмежена; друга аксіома: надмірне виробництво товарів призводить до значної втрати його цінності).



02

03



Принцип експоненти – розвиток електронної економіки відбувається експонційно, що пов'язано з нелінійним характером збільшення кількості її елементів.

Принцип зростаючого ефекту. Прихід в електронну економіку нових учасників призводить до збільшення розмірів мережі. Завдяки збільшенню обсягів Internet до неї потрапляє все більша кількість бізнесменів. Зрештою збільшується обсяг продажу товарів (послуг), який призводить до зростання обсягу отриманого прибутку учасника бізнес-процесів.



04

принципи функціонування електронної економіки

05



Принцип зворотного ціноутворення. Сутність його полягає в тому, що ціни на всі кращі товари (послуги), які зустрічаються в електронній економіці, мають явну тенденцію до зниження з року в рік. Інтернет-компанії для виживання в жорсткій конкурентній боротьбі змушені постійно поставляти на ринок все нові товари. З цієї причини в інтернет-економіці зростає значущість банерної реклами, цінність здійснюваних інновацій.

Принцип «безоплатності». В електронній економіці цінність товару (послуги) прямо пропорційна масштабу його поширення. Тому зростання кількості наданих користувачам копій (наприклад, програмних продуктів) призводить до збільшення і цінності кожної з них. Продаючи варіанти продукту, які у майбутньому модернізуються, і додаткове сервісне обслуговування до нього, інтернет-компанія може постійно і цілком достатньо заробляти. При цьому вона продовжує безкоштовно поширювати початкову версію продукту.



06

07



Принцип лояльності. Сутність цього принципу полягає у тому, що прихильність покупців певної інтернет-компанії опиняться в одночасному застосуванні мережі і мережних платформ. Якщо в традиційній економіці рівень якості життя кожного громадянина здебільшого залежить від ефективності функціонування національної економіки, то в Інтернеті добробут громадянина визначається рівнем процвітання мережі. З цього випливає висновок: для забезпечення максимально високого рівня життя кожного громадянина необхідно всіляко сприяти розширенню й удосконаленню мережі і можливості в ній працювати.

Принцип переоцінки цінностей. Він полягає в поступовому заміщенні матеріальних цінностей системою знань і інформаційних цінностей. Частина вартості інформаційної складової у вартості сучасних товарів постійно зростає. Відповідно до цього принципу постачальники продукції в Інтернет виготовляють свої каталоги-пропозиції з урахуванням конкретної групи покупців або сегментів ринку.



08

принципи функціонування електронної економіки

09



Принцип глобалізації. Електронна економіка – це сукупність тісно пов'язаних між собою ринків у світовому масштабі. Географічне розташування інтернет-компаній не має принципового значення. Будь-який бізнес в мережі розповсюджується практично миттєво по всіх країнах світу. З такою ж швидкістю з'являються і конкуренти, що пов'язане зі зростанням різного роду ризиків.

Принцип хаосу. Сутність його полягає в тому, що життєздатність компаній в електронній економіці характеризується досить часто станом невідношеності. При його появі відбувається знищення старого електронного бізнесу й одночасно створюються сприятливі умови для народження нового бізнесу, більш ефективного. Практикою встановлено, що термін існування нового бізнесу в мережі значно коротший, ніж в традиційній економіці. При цьому зі знищенням старих робочих місць з'являється незрівнянно більша кількість нових робочих місць. На думку деяких фахівців електронна економіка функціонує в умовах періодично хаосу, що настає.



10

11



Принцип децентралізації. Анархія – це основний спосіб існування електронної економіки. У ній немає центрального планового органу, який би координував і вказував потрібний напрям руху всіх учасників мережі. Електронна економіка практично не піддається регуляції.

Принцип клонування. В електронній економіці виключно високими темпами відбувається щорічне збільшення реального числа покупців, однорідні групи яких утворюють нові сегменти віртуального ринку. При цьому зникають торговельні межі. Процес електронної торгівлі (ЕТ) стає дійсно вільним у світовому масштабі. Якщо телебаченню потрібно було 113 років, щоб сформувати контингент постійних користувачів у 50 млн людей, радіо – 38 років, то Інтернету – тільки 5 років.



12

Питання для обговорення

1. Яке значення біржової діяльності для розвитку національної економіки України?
2. У чому полягають основні принципи функціонування бірж?
3. Чому більшість бірж в Україні займаються позабіржовими операціями?
4. Як співвідноситься модель кайдзен із традиційними підходами до менеджменту?
5. Які труднощі можуть виникнути при впровадженні системи кайдзен в українських компаніях?
6. Які моделі сучасного підприємництва (аутсорсинг, інсорсинг, кластеризація тощо) є найефективнішими для українських підприємств?
7. Як розвиток електронної комерції впливає на класичні форми підприємництва?
8. У чому полягає суть принципу «безоплатності» в електронній економіці?
9. Які переваги і ризики має інтернет-трейдинг для суб'єктів господарювання?
10. Як принцип хаосу може сприяти оновленню бізнесу в електронній економіці?

