

ТЕМА 1. МЕНЕДЖМЕНТ І ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК ОСНОВА СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

- 1.1. Виникнення і розвиток підприємництва.
- 1.2. Поняття та основні ознаки бізнесу.
- 1.3. Сутність, ознаки, функції та принципи підприємництва.
- 1.4. Суб'єкти, об'єкти та види підприємницької діяльності.
- 1.5. Поняття та роль менеджменту у підприємницькій діяльності.

Додаткові питання для дискусії на практичному занятті:

1. Якими рисами (навичками) повинен володіти сучасний підприємець?
2. Якими рисами (навичками) повинен володіти сучасний менеджер?
3. Виділити ТОП-5 проблем функціонування суб'єктів підприємницької діяльності в Україні в сучасних умовах.

1. Виникнення і розвиток підприємництва

Історія підприємництва розпочинається ще з середньовіччя. На той час купці, торговці, ремісники були підприємцями-початківцями. Перші спроби систематичного теоретичного осмислення підприємництва почалися у XVII ст., хоча співтовариства підприємців, які складалися з ремісників, купців, лихварів, з'явилися значно раніше.

Появу терміна "підприємець" (від фр. *entrepreneur* – посередник) пов'язують з ім'ям англійського економіста Річарда Кантільйона, який також вперше здійснив наукову інтерпретацію підприємництва як діяльності, пов'язаної з ризиком.

Поняття підприємництва розвивалось, змінюючись відповідно до конкретно – історичних економічних і соціальних умов суспільства.

Як слушно зазначає Ю. Ф. Пачковський, еволюція поглядів на підприємництво і на роль особи підприємця в економічних і соціальних процесах, залежить від конкретно – історичних етапів розвитку суспільства, впроваджень досягнень науково-технічної революції в промисловість, культурних і політичних пріоритетів у соціумі.

За такого підходу, світова історія розвитку підприємництва розглядається як така, що налічує декілька глобальних цілей і завдань, які періодично, поетапно змінювалися після свого здійснення. А отже, з ними змінювалося розуміння суті підприємництва. *На початкових етапах розвитку* світових продуктивних сил в епоху становлення капіталізму вся енергія підприємців (незалежно від національних ознак) була спрямована на створення нової технології виробництва, за допомогою якої можна було збільшити випуск і обсяг збуту продукції, захопити на якийсь час відповідний сектор чи сегмент ринку, а через

нарощування масштабів виробництва – отримувати дедалі більшу масу прибутків.

Цей етап розвитку підприємництва – це період первинного нагромадження капіталу, який пов'язаний також із вдалими операціями фінансистів, банкірів, інвесторів. Тут підприємець (особливо в XIX ст.) виступав як особа, яка переміщує ресурси із сфери з низькою у сферу з високою дохідністю. Там, де загострювалася конкурентна боротьба, зростала й активність щодо більш прибуткового розміщення капіталу. Із такої боротьби виросли "герої" капіталізму: американець Дж. Морган ("Морган гаранті траст"), німець Г. Сіменс ("Дойче банк"), французи брати Перейр ("Кредит мобільє") та інші, що заклали базу фінансових імперій.

На наступному етапі, з початку XX ст. майже всюди основні цілі та завдання підприємців суттєво змінилися. Пріоритетні завдання вже полягали в тому, щоб розробити і вдосконалити механізми масового виробництва, зменшити витрати, знизити собівартість продукції, домігшись при цьому збільшення питомого продукту, рентабельності та конкурентоспроможності. За нових умов успіх підприємництва гарантувала низька ціна на продукцію, зростання кількості реалізованих товарів і маси прибутку. Не меншого значення як чинник економічного успіху набуває раціональна організація виробництва, зокрема в провідних галузях (транспорт, електротехніка, машинобудування, хімічна промисловість), а також модернізація традиційних галузей – текстильної, харчової. Характерною рисою підприємця при цьому уже називають досягнення значних результатів в управлінні виробництвом.

Ситуація змінилася на початку 30-х років. У всьому промислово розвинутому світі вже спостерігався стан насичення (сатурації) попиту на споживчі та інші товари. У цей час в Америці, а потім у Західній Європі, заглядаючи у майбутнє, фірми перенесли пріоритети управління з виробництва на рекламу, добір споживачів, організацію збуту, просування продукції на ринках, на проблеми реалізації, а не власне виробництва.

Наступний *етап* починається від середини 50-х років, коли ринкова орієнтація фірм ще більше посилюється. Цей новий етап у зарубіжній економічній літературі з менеджменту отримав назву постіндустріальної епохи. Вступ до неї характеризувався досягненням нового, вищого рівня розвитку виробництва та добробуту населення у промислово розвинених країнах Заходу, забезпеченням задоволення потреб у головних умовах фізіологічного існування людини. Епоха масового збуту дозволила досягти комфорту та економічної безпеки існування. На цьому етапі розвитку підприємництва суттєво модифікується співвідношення між інтересами розвитку виробництва та збуту в системі управління.

Сучасне підприємництво швидко адаптується до змін в навколишньому середовищі: у політиці, економіці, суспільстві, технологіях. Без цього підприємець не в змозі забезпечити своє майбутнє. Показником підприємницької діяльності є конкурентоздатність організації, а сама підприємницька поведінка характеризується як енергійна, ризикована, спрямована на максималізацію можливостей.

Як бачимо, на кожному з цих етапів є пріоритетною одна зі складових підприємницької діяльності. На першому – пріоритетною умовою розвитку є спрямованість на виробництво і пошуки нових технічних (технологічних) можливостей для досягнення бажаного результату. На другому етапі зростає питома вага нетрадиційних рішень у підприємстві з урахуванням новітніх досягнень у науково-технічній та економічній сферах. Подальший розвиток підприємництва – це врахування специфіки потреб споживачів продукції, послуг, а також більш диференційований підхід до людського чинника. Наступний етап знаменує собою зміщення акцентів на вдосконалення системи управління. Сучасний етап розвитку підприємництва передбачає врахування дедалі зростаючої кількості факторів (політичних, соціальних, етнічних, економічних, психологічних), що мають як безпосередній, так і опосередкований вплив на виробничі процеси. Найбільше цінується здатність підприємців адекватно реагувати на зміни, вміння їх передбачити.

Потреба суспільства у справжньому підприємстві ніколи не знижується. Це проявляється у підтримці малого та середнього підприємства державними структурами, що сьогодні почало проявлятися і в Україні.

Підприємця часто називають бізнесменом. І це, на нашу думку, є вірним. Бізнесмен – це людина, яка має власну справу, яка приносить йому прибуток та є джерелом багатства. Бізнесмен в повному розумінні є, за Адамом Смітом, людина економічна – Homo economicus.

Він може бути торговельним посередником і організатором виробництва, біржовим брокером і банкіром, власником маркетингової, дистриб'юторської, консультаційної або будь-якої іншої ділової фірми. Тобто, бізнес – це та сфера діяльності, в якій взаємодіють різноманітні людські здібності, притаманні підприємливим людям.

Багато людей сприймають підприємництво як сукупність рис, які приваблюють зовнішньою стороною: великі гроші, автомобілі модних марок, благодійна діяльність, спонсорство, вартість яких складає мільйони. Що ж стосується внутрішньої сторони підприємництва як особливого виду діяльності, то вона в значній мірі «скрита». Тому підприємець розуміється масовою свідомістю, як правило, спрощено. На наш погляд, саме тому виникають не тільки помилки людей, яких привабляло «красиве» життя, але й багаточисленні

деформації в сфері українського підприємництва. Буденна свідомість, поверхнево сприймаючи явища, не має достатніх фактів оточуючої дійсності, для того щоб упевнитися в тому, що індивідуалізм справжнього підприємця соціально зорієнтований, тобто спрямований на користь суспільства.

1.2. Поняття та основні ознаки бізнесу

Першочерговим завданням будь-якої управлінської діяльності є з'ясування сутності об'єкта управління, тобто поняття «бізнес». Варто відзначити, що на сьогодні поняття «бізнес» є дискусійним та недостатньо визначеним. Однією з причин такої ситуації є відсутність законодавчого тлумачення поняття «бізнес». Натомість, у нормативній базі визначено близькі за змістовним наповненням поняття «господарська діяльність» та «підприємництво».

Що стосується бізнесу, то у науковій літературі доволі часто можна зустріти ототожнення зазначеного поняття із підприємництвом. Натомість більш детальне дослідження надало можливість виявити 5 основних підходів до співвідношення між цими поняттями:

- бізнес і підприємництво є тотожними поняттями, тобто у даному випадку бізнес тлумачиться на основі визначення підприємництва;
- бізнес є ширшим поняттям, ніж підприємництво. Прихильники такого підходу спираються на англomовне походження поняття «business», яке перекладається як справа, діяльність, тобто носить не лише економічне забарвлення;
- бізнес є ширшим поняттям, ніж підприємництво, оскільки останнє включає лише легальну складову бізнесу. У вітчизняних реаліях поширеними є поняття «нелегальний бізнес», «тіньовий бізнес», натомість підприємництво включає лише легальну та зареєстровану діяльність;
- підприємництво носить інноваційний характер. Згідно з даним підходом, підприємству властивий інноваційний підхід, пошук нових шляхів та засобів вирішення існуючих проблем, впровадження нових та радикально нових ідей у діяльність. У свою чергу, бізнес спрямований на використання та масштабування ідей, які вже існують, з метою одержання прибутку;
- бізнес є ширшим поняттям, оскільки, крім власне підприємницької діяльності, включає систему ділових комунікацій із стейкхолдерами (зацікавленими особами).

З урахуванням того, що бізнес завжди пов'язаний з людьми (в першу чергу, споживачами), у рамках даного підручника будемо дотримуватися останнього підходу.

Отже, **бізнес** – це підприємницька діяльність економічних суб'єктів, а також

система їх ділових відносин із компонентами зовнішнього середовища. Відтак, вважаємо, що бізнес є дещо ширшим поняттям, ніж підприємницька діяльність, адже включає систему ділових комунікацій із суб'єктами зовнішнього середовища (постачальниками, споживачами, державою тощо) [6, с. 393].

Бізнес-діяльність має ряд характерних ознак, що її визначають:

- орієнтація на одержання прибутку – основною метою бізнесу є одержання прибутку від діяльності;
- орієнтація на споживача – в основі будь-якого бізнесу знаходяться незадоволені потреби споживачів, відтак, успішний бізнес завжди орієнтований на визначення, управління та задоволення потреб споживачів;
- самостійність – особа самостійно приймає рішення щодо започаткування, ведення або припинення бізнесу, самостійно обирає вид діяльності (у межах чинного законодавства);
- ініціативність – бізнес завжди передбачає активну позицію, рух вперед для розвитку, задоволення потреб та одержання прибутку, прояв особистої та колективної ініціативи щодо впровадження нових ідей та розширення напрямів діяльності;
- готовність йти на ризик – однією з визначальних рис бізнесмена є розуміння ризику та готовність його приймати. Бізнес завжди пов'язаний з певним ризиком тому, започаткувавши власну справу, особа повинна розуміти та приймати ймовірність настання несприятливої ситуації та втрати свого майна;
- вміння будувати систему ділових комунікацій – будь-який бізнес передбачає взаємодію зі споживачами, постачальниками, органами державної влади та іншими суб'єктами, відтак, вміння побудувати ефективну систему ділових комунікацій знаходиться в основі успішного бізнесу;
- стратегічність мислення – передбачає можливість розробляти перспективні плани діяльності, визначати і оцінювати наслідки реалізації управлінських рішень у довгостроковій перспективі.

Таким чином, бізнес являє собою комплексне економічне явище, якому притаманні визначені ознаки.

Бізнес характеризується відповідними об'єктом та суб'єктами.

Об'єктом бізнесу є будь-яка продукція, роботи та / або послуги, що складають основу бізнес-діяльності та спрямовані на задоволення потреб споживачів. Суб'єктами бізнес-відносин, у свою чергу, можуть бути:

- підприємці та їхні колективи – формують основу бізнес-відносин, оскільки виступають носієм ініціативи, тобто їхнє прагнення отримати прибуток (або дохід) виступає рушійною силою розвитку бізнесу;
- споживачі – відображають цільову орієнтацію бізнесу, оскільки будь-яка бізнес-ідея ґрунтується на незадоволених потребах споживачів;

- постачальники ресурсів – формують ресурсне забезпечення бізнес-діяльності;

- державні та місцеві органи влади – характеризуються подвійною роллю. З одного боку, органи влади є безпосереднім учасником бізнес-відносин як замовник (зокрема, через систему тендерів); а з іншого – виступають регулятором, встановлюючи «правила гри» на ринку.

Думка про те, що бізнесу можна навчитися, є дискусійною. В результаті навчання можна отримати лише інформацію. У свою чергу, бізнес, як і будь-який творчий процес – це система знань. Інформація для знання є лише сировиною, яку треба переробити для отримання результату. Творчість, тобто спрямованість на отримання чогось нового, є найголовнішим у бізнесі. Можна бути глибоко обізнаним на методах ведення бізнесу, вміти читати баланс, знати про методи впровадження продукту на ринок, але без бізнес-ідей, народжених творчою думкою цей бізнес буде мертвим. Він буде стояти на одному місці. І тільки тоді, коли діло засновано на ідеях, або народжує нові ідеї, у підприємництва з'являються перспективи зростання та одержання прибутку.

Бізнес – це будь-який вид безпосередньої діяльності з метою отримання прибутку. Він передбачає залучення власних засобів або опосередковану участь у такій діяльності через вкладення у справу власного капіталу. У бізнесі не обов'язкове безпосереднє керівництво, можлива тільки форма участі (наприклад, через деякі засоби, гроші тощо). Ось чому служба у державних установах, робота за наймом у компанії не є бізнесом, але володіння акціями компанії або робота на власному підприємстві – це бізнес.

Ринок є стимулом розвитку бізнесу, а дефіцит ресурсів – його межею. На ринку суб'єкти господарської діяльності взаємодіють то в якості виробника, то – споживача.

Ринок встановлює ціни і визначає обсяг виробництва. Так вирішується питання «що, як і скільки треба виробляти?». Питання «що виробляти» вирішується через гроші споживача товару або послуги; «як виробляти» – шляхом конкурентної боротьби між виробниками; «скільки виробляти» – через співвідношення попиту та пропозиції.

3. Сутність, ознаки, функції та принципи підприємництва

Законодавство: Закон України «Про особливості регулювання діяльності юридичних осіб окремих організаційно-правових форм у перехідний період та об'єднань юридичних осіб» від 09.01.2025 р.
<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4196-20#n174>.

Досвід і сучасні тенденції розвитку економіки у світі та в Україні доводять, що без ініціативних, ділових людей, без розвитку різних форм підприємницької діяльності прогрес неможливий. Підприємницька діяльність – особливий вид господарської діяльності людей.

Під господарською діяльністю розуміється діяльність суб'єктів господарювання у сфері суспільного виробництва, спрямована на виготовлення та реалізацію продукції, виконання робіт чи надання послуг вартісного характеру, що мають цінову визначеність.

Господарська діяльність, що здійснюється для досягнення економічних і соціальних результатів та з метою одержання прибутку, є підприємництвом, а суб'єкти підприємництва – підприємцями. Господарська діяльність може здійснюватись і без мети одержання прибутку (некомерційна господарська діяльність).

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.

Основними мотивами підприємницької діяльності є:

- бажання бути незалежним в матеріальному відношенні від інших людей;
- бажання на свій розсуд розпоряджатися власним часом;
- потреба самостійно визначати рівень винагороди за свою працю;
- бажання самореалізації та отримання визнання з боку оточуючих;
- турбота про майбутнє своїх дітей.

Таким чином, в основі успіху підприємницької діяльності лежить орієнтація на ринковий попит та задоволення потреб споживачів з метою отримання прибутку.

Принципи підприємницької діяльності

1. Підприємництво здійснюється на основі:

- вільного вибору підприємцем видів підприємницької діяльності;
- самостійного формування підприємцем програми діяльності, вибору постачальників і споживачів продукції, що виробляється, залучення матеріально-технічних, фінансових та інших видів ресурсів, використання яких не обмежено

законом, встановлення цін на продукцію та послуги відповідно до закону;

- вільного найму підприємцем працівників;
- комерційного розрахунку та власного комерційного ризику;
- вільного розпорядження прибутком, що залишається у підприємця після сплати податків, зборів та інших платежів, передбачених законом;
- самостійного здійснення підприємцем зовнішньоекономічної діяльності, використання підприємцем належної йому частки валютної виручки на свій розсуд.

Підприємництво як певний стиль і тип господарської поведінки має такі **характерні риси:**

- мобільність, гнучкість, динамічність;
- цілеспрямованість і настирливість у здійсненні бізнесу;
- ініціативність, творче ставлення до справи та підприємливість;
- пошук нетрадиційних рішень, нових дій у сфері бізнесу;
- готовність до ризику та вміння ним управляти;
- комунікативний характер діяльності;
- оперативність рішень та дій;
- орієнтація на потреби споживачів, їх поведінку на ринку;
- дотримання морально-етичних принципів та ділового етикету.

Сутність підприємництва повніше розкривається через його функції:

- ресурсна – мобілізація внутрішніх та зовнішніх ресурсів (фінансових, трудових, матеріальних, природних тощо) для ефективного функціонування;

- інноваційна (творча) – сприяння процесу генерування та комерціалізації нових ідей, здійснення дослідно-конструкторських розробок, створення нових товарів, надання нових робіт тощо;

- організаційна – пов'язана з матеріально-технічним забезпеченням виробництва, налагодженням технологічного процесу, організацією комерційної діяльності, сервісу, а також впровадженням нових форм та методів організації виробництва, нових форм заробітної плати та їх оптимальна інтеграція з традиційними формами;

- стимулююча – функція полягає у формуванні механізму, що мотивує і ефективно використовувати ресурси, і максимально задовольняти потреби споживачів;

- господарська – найбільш ефективне використання трудових, матеріальних, фінансових, інтелектуальних та інформаційних ресурсів;

- управлінська – пов'язана з механізмом управління персоналом та підприємством в цілому;

- соціальна – виготовлення товарів та послуг, які необхідні суспільству;

- особистісна – самореалізація підприємця як особистості через досягнення

власної мети, отримання задоволення від своєї роботи;

- захисна – передбачає систему захисту прав та інтересів підприємців, створення сприятливих умов функціонування бізнесу, усунення існуючих проблем на макрорівні. Це здійснюється на основі співробітництва підприємців та їх об'єднань з державними органами влади та управління, міжнародними організаціями, фондами, проектами для забезпечення сталого розвитку підприємництва;

- інші функції – ведення обліку, маркетингові дослідження, наукові дослідження тощо.

У процесі своєї діяльності підприємець повинен передбачати можливість отримання збитків замість прибутку і навіть банкрутство. Повністю запобігти ризику неможливо, тому що складно прогнозувати розвиток подій на товарних ринках або дії фірм-партнерів, конкурентів чи покупців. Отже, підприємництво – це тип господарської поведінки, пов'язаний з ризиком неотримання прибутку та соціального ефекту.

4. Суб'єкти, об'єкти та види підприємницької діяльності

Суб'єкти підприємницької діяльності в Україні визначені Господарським кодексом (стаття 55).

Суб'єктами господарювання визнаються учасники господарських відносин, які здійснюють господарську діяльність, реалізуючи господарську компетенцію (сукупність господарських прав та обов'язків), мають відокремлене майно і несуть відповідальність за своїми зобов'язаннями в межах цього майна, крім випадків, передбачених законодавством.

Суб'єктами господарювання є:

1) юридичні особи, створені відповідно до Цивільного кодексу України, підприємства, а також інші юридичні особи, які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані у встановленому законом порядку;

2) громадяни України, іноземці та особи без громадянства, які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані відповідно до закону як підприємці.

Юридична особа – це носій майнових прав і обов'язків. Вона займається підприємницькою діяльністю; існує незалежно від осіб, які входять до її складу; несе самостійну майнову відповідальність за зобов'язанням, яке бере на себе. Майно юридичної особи відокремлюється від особистого майна її членів.

Громадянин України визнається суб'єктом господарювання у разі здійснення ним підприємницької діяльності за умови державної реєстрації його як підприємця без статусу юридичної особи.

Громадянин може здійснювати підприємницьку діяльність безпосередньо як підприємець або через приватне підприємство, що ним створюється;

самостійно або спільно з іншими особами.

Фізичні особи – це індивідуальні підприємці, правовий стан яких регулюється відповідними законами, за якими вони наділяються правоздатністю та дієздатністю: право здійснювати юридичні акти (укладання угод), брати на себе зобов'язання, нести майнову та іншу відповідальність. Індивідуальний підприємець може бути власником капіталу, вкладеного у конкретне майно; мати право володіння, розпорядження, користування, тобто виступати як одноосібний володар та управляючий майном, яке він вкладає в організацію господарського процесу, залучаючи для цього необхідні матеріально-технічні, фінансові, трудові, інтелектуальні та інші ресурси.

Таким чином, суб'єктами підприємницької діяльності в Україні можуть бути громадяни України, іноземці та особи без громадянства, які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані відповідно до закону як підприємці. Іноземці та особи без громадянства при здійсненні господарської діяльності в Україні користуються такими самими правами та мають такі самі обов'язки, як і громадяни України.

Здійснення підприємницької діяльності забороняється органам державної влади та органам місцевого самоврядування. Існують також обмеження щодо здійснення фізичними особами права на підприємницьку діяльність. Вона обмежується законом щодо депутатів, посадових і службових осіб органів державної влади та органів місцевого самоврядування. До того ж, забороняється займатися підприємницькою діяльністю військовослужбовцям, службовим особам органів внутрішніх справ, прокуратури, суду, органів державної безпеки України тощо.

Суб'єкт підприємницької діяльності має такі права:

- ✓ без обмежень самостійно здійснювати будь-яку підприємницьку діяльність, яку не заборонено законом;
- ✓ укладати договори з іншими суб'єктами господарювання;
- ✓ відкривати банківський рахунок;
- ✓ створювати спілки, асоціації а інші громадські об'єднання;
- ✓ укладати з громадянами трудові договори (контракти, угоди) щодо використання їх праці;
- ✓ користуватись послугами системи соціального забезпечення та соціального страхування;
- ✓ відкривати свої філії, представництва, проводити реорганізацію і ліквідацію підприємства за рішенням власника;
- ✓ одержувати інформацію про результати інспектування і перевірок його діяльності;
- ✓ оскаржувати у суді неправомірні дії громадян, юридичних осіб та органів

державної влади.

При укладанні трудового договору (контракту, угоди) підприємець зобов'язаний забезпечити соціальні гарантії щодо найманих працівників:

- належні та безпечні умови праці;
- оплату праці не нижчу від визначеної законом та її своєчасне одержання працівниками;
- соціальне й медичне страхування та соціальне забезпечення відповідно до законодавства України та інші соціальні гарантії.

Усі суб'єкти підприємницької діяльності, відокремлені підрозділи юридичних осіб, виділені на окремий баланс, зобов'язані вести облік результатів своєї роботи, складати та подавати статистичну інформацію і фінансову звітність.

Підприємці зобов'язані не завдавати шкоди довкіллю, не порушувати права та законні інтереси громадян і їх об'єднань, інших суб'єктів господарювання, установ, організацій, права місцевого самоврядування і держави.

За завдані шкоду і збитки підприємець несе майнову та іншу встановлену законодавством відповідальність.

Фізична особа-підприємець несе відповідно до чинного законодавства України наступні *види відповідальності*:

- цивільно-правову (матеріальну). Всім своїм майном на яке може бути накладене стягнення в судовому порядку;
- адміністративну (штраф);
- кримінальну (штраф, обмеження свободи, позбавлення волі).

Об'єкти підприємницької діяльності – це все те, що виступає предметом купівлі-продажу на ринку. Підприємець самостійно визначає, які саме об'єкти йому потрібні для створення власної справи, забезпечення нормального функціонування підприємства з урахуванням виду господарської діяльності, цілей та стратегій, фінансових можливостей, характеру комерційних відносин з іншими суб'єктами ринку.

Підприємницька діяльність різноманітна, як і людські потреби. Всі численні прояви підприємництва можна згрупувати таким чином: виробниче підприємництво, комерційне підприємництво, посередницьке підприємництво, фінансове підприємництво (в тому числі страхове підприємництво).

Види підприємницької діяльності:

Виробниче підприємництво – це будь-яка матеріальна, інтелектуальна, творча діяльність, яка пов'язана з виробництвом продукції, наданням послуг, створенням певних духовних цінностей. Виробниче підприємництво належить до найбільш суспільно необхідних і водночас найскладніших видів бізнесу. Воно не приносить прибуток так швидко, як інші види бізнесу, його прибутковість

зазвичай становить лише 10-12%. У зв'язку з цим воно не є аж надто привабливим для започаткування підприємницької діяльності.

Комерційне підприємництво – діяльність, пов'язана з операціями та угодами з купівлі-продажу товарів і послуг. В цьому бізнесі підприємець виступає в ролі торговця, комерсанта, який купує товари для подальшого перепродажу. Товар закупається за оптовими (гуртовими) цінами, а продається – за вищими, договірними. Завдяки різниці цін підприємець створює для себе прибуток і покриває витрати, пов'язані з реалізацією товару. Комерційне підприємництво отримало найбільший розвиток в Україні (як і в інших постсоціалістичних країнах) у перші роки переходу до ринку, тому що вкладений капітал повертається швидше і цей вид підприємництва характеризується відносно високою прибутковістю (20–30% і навіть більше).

Фінансове підприємництво – це особливий вид комерційної діяльності, пов'язаний з купівлею-продажем національної та іноземної валют, цінних паперів, а також із обслуговуванням розрахункових операцій. Підприємець купує ці фінансові ресурси у їх власників, а потім з вигодою для себе перепродає покупцям або дає в борг за певну плату. Різниця між цінами купівлі та продажу грошових ресурсів становить маржу фінансового підприємця. З цієї різниці покриваються витрати та формується прибуток.

Консультативне підприємництво – консалтингові послуги в сфері загального управління, адміністрування, кадрового управління, фінансового управління, маркетингу, інформаційних технологій інші спеціалізовані консалтингові послуги.

У ХХІ ст. в Україні набуває популярності **соціальне підприємництво**, націлене на пом'якшення або розв'язання соціальних проблем. Основні характеристики такої діяльності: позитивні соціальні результати, інноваційність, самоокупність та фінансова стійкість (здатність розв'язувати соціальні проблеми до тих пір, поки це необхідно, але завдяки доходам від власної підприємницької діяльності). Соціально-орієнтовані підприємства пропонують можливості для створення робочих місць, нових форм підприємництва та зайнятості, допомагають подолати соціальну ізоляцію людям з обмеженими фізичними та психічними можливостями, тим, хто був безробітним протягом тривалого часу, представникам груп ризику. Соціальне підприємництво сприяє розвитку широкого спектра соціальних послуг, необхідних суспільству, але якими не прагне займатися звичайний бізнес (малоприбуткові, непрестижні або потребують спеціальної професійної підготовки).

1.5. Поняття та роль менеджменту у підприємницькій діяльності

Менеджмент та менеджери є необхідними та потрібними в будь-якій організації незалежно від її типу. Саме завдяки їм організація існує як така і може ефективно та успішно функціонувати. Жоден господарюючий суб'єкт незалежно від організаційно-правової форми власності не може здійснювати діяльність без менеджерів. Менеджмент пронизує всю організацію, торкаючись і зачіпаючи практично всі сфери її діяльності.

Економіка в ринкових умовах потребує підвищення ролі менеджменту. Сучасний менеджмент – особлива галузь знань і професійної підготовки керівників і спеціалістів у різних сферах діяльності. Ефективно управляти сучасним підприємством або його підрозділами неможливо без розуміння сутності й змісту менеджменту. Терміни «управління» і «менеджмент» пов'язані між собою. «Управління» – це цілеспрямована дія на об'єкт із метою зміни його стану або поведінки. Управляти можна технікою, технологією, ресурсами тощо. «Менеджмент» є складовим елементом управління, під яким розуміють цілеспрямовану дію на колективи працівників або окремих виконавців із метою досягнення поставлених цілей.

Зміст поняття «менеджмент» можна розглядати як науку і практику управління, як організацію управління фірмою і як процес прийняття управлінських рішень.

Етимологічно менеджмент походить від латинського слова «manus» – рука. Початково це слово означало вміння дбайливо вести домашнє господарство, майстерно володіти засобами праці, вправно працювати. З появою багатьох видів роботи, з поглибленням спеціалізації виникла потреба в діяльності, яка пов'язувала в єдине ціле роботу багатьох окремих виконавців. Відповідно до цього трансформувався і зміст поняття «менеджмент». Це слово увібрало у себе всі чисельні вимоги до управління як до науки, мистецтва ведення справ і стилю роботи.

Але традиційно визначається, що сучасний термін «менеджмент» (management) американського походження і перекладається як управління, керування; адміністрація, керівництво.

Поняття менеджменту часто пов'язують з поняттям бізнесу. Бізнес – це діяльність, спрямована на отримання прибутку шляхом створення та реалізації певної продукції, робіт чи послуг. Управління бізнесом (business management) – це управління комерційними, господарськими організаціями. Бізнесмен і менеджер – поняття не тотожні. Суб'єкт у бізнесі називається бізнесменом (businessman), або комерсантом. Це власник капіталу, що знаходиться в обігу і дає дохід. Ним може бути ділова людина, яка не займає постійної посади в

організації, але є утримувачем її акцій або членом правління. Менеджер обов'язково займає постійну посаду, в його підпорядкуванні знаходяться люди, а власником організації може бути окрема особа, держава або колектив акціонерів.

Менеджмент підприємницької діяльності (з англ. management – управління) являє собою специфічний вид діяльності, спрямований на досягнення поставлених цілей шляхом забезпечення координації усіх ресурсів, наявних у розпорядженні суб'єкта підприємницької діяльності.

Значення менеджменту у забезпеченні діяльності суб'єкта підприємництва обумовлено наступним:

- ефективний менеджмент забезпечує раціональне використання обмежених ресурсів з досягненням максимально можливого результату;
- ефективний менеджмент є засобом досягнення поставлених цілей підприємства;
- менеджмент надає можливість узгодити всі цілі підприємницької діяльності та забезпечити їх підпорядкованість загальній місії підприємства;
- координація усіх наявних ресурсів та зусиль досягається завдяки цілеспрямованому впливу, тобто менеджменту;
- система менеджменту є засобом комунікації між працівниками та управлінцями усіх рівнів;
- менеджмент забезпечує відповідність діяльності підприємства чинникам зовнішнього середовища, забезпечуючи в такий спосіб стабільність організації.

Динамічність сучасних умов господарювання обумовлюють **особливості менеджменту підприємницької діяльності**, зокрема:

- *системний підхід в управлінні* – ефективно діюча система менеджменту повинна базуватися на розумінні того, що підприємство є складною поліструктурною системою, яка складається з окремих компонентів (сфер, підрозділів), що пов'язані між собою зв'язками підпорядкування, взаємодії тощо, що обов'язково має бути враховано при розробці та реалізації управлінських рішень;
- *цілеспрямованість* – будь-яка управлінська діяльність має на меті досягнення довго- та короткострокових цілей підприємницької діяльності;
- *гнучкість* – змінність сучасних умов функціонування підприємств обумовлюють необхідність забезпечення можливості пристосування до змін зовнішнього середовища, швидкого коригування управлінських рішень;
- *альтернативність* – розгляд при будь-яких проблемних ситуаціях

декількох альтернативних рішень та вибір найкращого з них;

- *здатність до саморозвитку* – змінність умов функціонування та значне ускладнення завдань, що висувуються керівництву суб'єктів підприємницької діяльності, обумовлюють необхідність еволюційних процесів та забезпечення саморозвитку організації;
- *гуманізація* – у системі чинників виробництва чільне місце відводиться людині, її властивостям та кваліфікаційним характеристикам, особливостям їх реалізації на підприємстві;
- *соціальна орієнтованість* – визнання суб'єктом підприємництва наслідків своїх дій, відповідальне ставлення до навколишнього соціального та природного середовища;
- *високий ступінь застосування інформаційних технологій* – розвиток інформаційних технологій обумовив значний ступінь їх використання у будь-яких господарських процесах, у тому числі управлінських.

Управління підприємством у наш час є дуже складною справою і потребує багатьох різнобічних знань. Керівник (менеджер) має бути освіченою людиною в галузі виробництва, знати кон'юнктуру і динаміку ринку, володіти знаннями з технології і організації виробництва, економічних важелів ефективної діяльності підприємства. Американський економіст Мінцберг виділяє такі види діяльності менеджерів: головний керівник; лідер; представник організації при зовнішніх контактах; підприємець, який удосконалює виробництво; ліквідатор порушень у діяльності організації тощо.

Внутрішня діяльність організації складається з великої кількості різних дій, процесів та підпроцесів. В залежно від типу організації, її розміру та виду діяльності окремі процеси та дії можуть займати в ній головне місце, інші, які здійснюються в інших організаціях процеси, можуть або бути відсутніми, або здійснюватися в дуже невеликому розмірі. Але не дивлячись на велику кількість та різноманіття дій і процесів, можна виділити п'ять груп функціональних процесів, які притаманні будь-якій організації та які є об'єктом управління з боку менеджменту. Такими функціональними групами процесів є:

- 1) виробництво;
- 2) маркетинг;
- 3) фінанси;
- 4) робота з кадрами;
- 5) облік та аналіз господарської діяльності.

Список використаних джерел:

1. Менеджмент : Підручник / С.Ю. Бірюченко, К.О. Бужимська, І.В. Бурачек та ін.; під заг. ред. Т.П. Остапчук. – Житомир: Державний університет

«Житомирська політехніка». – Житомир: Вид-во «Рута», 2021. – 856 с.

2. Орлова К.Є. Управління бізнесом : підручник [Електронне видання]. Житомир : Державний університет «Житомирська політехніка», 2019. 319 с. – Режим доступу: <http://eztuir.ztu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/7528/Управління%20бізнесом.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.

3. Доброва Н.В., Осипова М.М. Основи бізнесу: навч. посібник. Одеса : ФОП «Бондаренко М.О.». 2018. 305 с. URL: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/7148/1/Основи%20бізнесу.pdf>.

4. Карпюк Г.І. Основи підприємництва: Навчальний посібник для здобувачів професійної (професійно-технічної) освіти. 2021. 108 с. URL: <https://mon.gov.ua/storage/app/media/pto/2021/04/19/Osnovy%20pidpryyemnytstva.pdf>.

5. Ємець О.І. Основи підприємництва : навчальний посібник. Івано-Франківськ: Лілея-НВ, 2012. 147 с.

6. Закон України «Про особливості регулювання діяльності юридичних осіб окремих організаційно-правових форм у перехідний період та об'єднань юридичних осіб» від 09.01.2025 р. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4196-20#n174>