**НАВЧАЛЬНА ДИСЦИПЛІНА**

**«ЕКОНОМІКО-ПРАВО****ВІ ЗАСАДИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ»**

**ЛЕКЦІЯ**

**ТЕМА 5.**

**ДІЛОВІ ЯКОСТІ ПІДПРИЄМЦІВТА ЇХ РОЛЬ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ УСПІХУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

Успіх підприємницької діяльності значною мірою залежить від підприємця, який є ініціатором підприємницької діяльності, а найчастіше організатором та виконавцем робіт одночасно. Тому багато уваги надається вивченню особливостей підприємницької діяльності і ділових якостей підприємця. Загальновизнаними якостями та рисами характеру підприємця прийнято вважати бажання досягти успіху, ініціативність, самостійність, вміння вести справу та інші. Зокрема, слід відзначити, що підприємець як людина, повинен бачити і оцінювати можливості бізнесу, формувати необхідні матеріальні, фінансові і трудові ресурси, одержувати вигоду від їх використання, виявляти ініціативу в новій справі, ефективно керувати людськими ресурсами, гарантувати успіх.

Можна навести й інші визначення основних рис підприємця, які висвітлюються різними авторами у вітчизняній і зарубіжній літературі. Однак усі вони не дають повної характеристики підприємця, оскільки не відбивають відносин власності. Чимало людей у будь-якому суспільстві, маючи такі якості, як вміння орієнтуватися у ринковій ситуації, організовувати виробництво, творчий підхід до вирішення проблем, до підприємців не відносяться, оскільки працюють на роботодавця. Таких людей можна вважати такими, що мають здібності до підприємницької діяльності, однак належать до найманих працівників і працюють за контрактами з роботодавцями. До того ж пошук шляхів підвищення ефективності виробництва, забезпечення успіху організації, в якій вони працюють, входить певною мірою в їх виробничо-господарські функції. Разом з тим вони не несуть повної, одноосібної відповідальності за результатами діяльності підприємства, оскільки підпорядковують свої дії завданням керівництва, хоча оплата їх праці і залежить від результатів роботи підприємства. Підприємець, як правило, є засновником власної справи. Отже, до складу основних визначальних рис підприємця слід віднести, окрім вище названих, і таку, як вміння організувати власну справу, підприємство тощо. Лише в практичній діяльності можуть проявитись такі риси характеру та ділові якості підприємця, як кмітливість, вміння досягти успіху. Залежно від бажання та фінансових можливостей підприємець може стати одноосібним власником справи, підприємства або співвласником, об'єднавши зусилля з іншими підприємцями на партнерських засадах. Однак в усіх випадках підприємець повинен бути власником справи, і тим він докорінно відрізняється від усіх інших категорій працюючих, і в першу чергу найманих працівників.

Підприємець, залежно від організації праці, може здійснювати:

* підприємницьку діяльність одноосібно - індивідуальна трудова діяльність;
* у родинному колі - сімейна підприємницька діяльність;
* об'єднуватись з іншими підприємцями в партнерства;
* набирати найманих працівників та організовувати сімейну підприємницьку структуру.

У ***сімейній підприємницькій організаці***ї до головних рис підприємця додається і вміння забезпечити авторитет серед членів сім'ї, організувати щонайкраще розподіл обов'язків між членами сім'ї. Важливою рисою при цьому буде і вміння управляти членами сім'ї, спираючись на родинні стосунки та забезпечуючи при цьому високі результати виробництва або надання послуг.

Підприємцям, які мають у своєму підпорядкуванні найманих працівників, повинні бути притаманні риси, які забезпечують високий професіоналізм в організації виробництва, управлінні людськими ресурсами.

Якщо в індивідуальній підприємницькій діяльності підприємець відповідає фактично за результати тільки власної праці, то він може довільно встановлювати режим й інтенсивність праці.

Доходи його цілком залежать від вміння, зусиль та бажання їх збільшити.

Важливими рисами підприємця, який є не тільки власником свого діла, організації підприємства, але й організатором виробничо-господарської діяльності, для здійснення якої він наймає працівників, слід вважати понад усе його організаторські здібності, вміння поєднувати власні інтереси з інтересами працівників та скерувати енергію останніх на досягнення успіхів в роботі. Саме вміння підприємця ефективно співпрацювати з колективом є запорукою успішної роботи його організації на засадах отримання додаткового ефекту від цілісності прояву всіх факторів, що забезпечують успіх. Разом з тим слід відзначити, що така форма організації підприємницької діяльності є набагато складнішою, ніж індивідуальна підприємницька діяльність.

Досвід світової економіки, дослідження західних спеціалістів свідчать про те, що талановитим підприємцем може бути далеко не кожен, а лише 5-7 чоловік із 100 працездатних.

Класичним прикладом талановитого підприємця можна вважати Г. Форда, який, починаючи з малої власної справи в майстерні по ремонту сільгосптехніки, сягнув світового визнання в сфері автомобілебудування, і все життя якого було підпорядковане забезпеченню успіху в своїй справі на засадах ретельного відпрацювання нових зразків техніки та забезпечення їх конкурентоспроможності.

В усіх випадках організація підприємницької діяльності (власної справи) пов'язана з певними витратами, що вимагає наявності капіталу, величина якого визначається масштабами підприємницької діяльності, її капіталомісткістю та іншими чинниками. З огляду на приналежність капіталу (це може бути власний капітал підприємця, позичений, акціонерний, партнерський або будь-якого іншого підприємства), формуються відносини між його власниками та визначається ступінь ризику підприємницької діяльності.

В тих випадках, коли підприємець використовує лише власний капітал, визначається особистий ризик підприємця. Для всіх інших форм визначається величина підприємницького ризику до позичальника капіталу. Тим більше, що такий позичальник теж є підприємцем у сфері фінансового обігу. Останній страхує себе від можливого провалу тим, що наводить довідки, збирає необхідну інформацію про підприємця, що бере в кредит капітал, та його справу, організацію, перспективність, надійність їх успіху тощо. Таким чином, важливою рисою підприємців, працюючих на позиченому капіталі; слід вважати їх взаємну інформованість стосовно фінансово-кредитної системи, вміння розраховувати власні можливості та узгоджувати їх з можливостями кредиторів, визначати верхню межу в формуванні кредитних фінансових відносин.

Слід відзначити, що в стабільній економічній ситуації з насиченими ринками збуту продукції і послуг природні здібності підприємця більшою мірою мають спиратись на високий рівень професіоналізму та освіти, в той час яку перехідних економіках недостатність знань певною мірою заміняють такі якості, як вміння йти на ризик, взяття на себе відповідальності за невизначеність ситуації тощо.

В реальному житті позитивні ділові якості окремих підприємців не завжди можуть забезпечити успіх підприємницької діяльності, процвітання підприємства. Більше того, реальне життя досить часто підносить сюрпризи, які провокують підприємця до прийняття нелогічних та непоміркованих дій. Однак такі дії можуть давати позитивні результати. Тим неменше, вивченню основних рис та ділових якостей підприємця західні фахівці надають великого значення. Феномен підприємця, як людини, котра вибирає активну позицію в житті, спрямовану на пошук кращих шляхів задоволення потреб споживачів, постійно в полі зору не тільки економістів, а й психологів, психоаналітиків, соціологів, політиків.

Визначення ділових якостей підприємців може стати обкутуванням теоретичних засад для побудови механізмів управління підприємством. Певна класифікація ділових якостей за напрямками їх виникнення та використання в підприємницькій діяльності може стати науковим інструментом для самооцінки і самоаналізу своїх підприємницьких можливостей для підприємців початківців та для тих людей, які мають бажання займатись підприємницькою діяльністю. Це дозволить їм вже на першому етапі підприємницької діяльності до певної міри зорієнтуватись, а головне, звернути увагу на необхідність самовдосконалення, набуття при потребі певних якостей. Слід відзначити, що певні якості даруються людині природою,- інші вона набуває в процесі здобуття освіти, ділової та професійної кваліфікації. Такі здібності доцільно виділити в групу професіоналізму, в якій можна виділити підгрупи, що характеризують організаційні та управлінські здібності.

Окремого розгляду потребує група, що визначає соціально-психологічні якості підприємця, зокрема такі, як потреба досягти успіху, самовизначитись на роботі і в суспільстві, потреба заснувати власну справу, зробити щось нове, знайти новий шлях вирішення відомої проблеми. Ця група якостей за своєю сутністю є рушійною силою, мотивацією до створення підприємницької структури або, принаймні, до заняття індивідуальною підприємницькою діяльністю. Основний перелік ділових якостей підприємця та їх розподіл по групах наведено в табл. 2.

Однак, слід зауважити, що наведене групування носить дещо умовний характер. Такі, наприклад, якості як вміння узгоджувати власні інтереси з інтересами партнерів, найманих працівників можна віднести як до професіоналізму, оскільки вирішення таких завдань потребує певних знань з питань мотиваційної поведінки людини в процесі виробництва, так і до природних властивостей, таких, як контактність в установленні зв'язків з колективом, партнерами тощо. Цілий ряд ділових якостей підприємець може набути вже в процесі діяльності. Взагалі наявність всіх ділових якостей може бути перевірена лише в процесі практичної підприємницької діяльності. Зрозуміло, що в реальному житті важко знайти людину, яка б мала всі перелічені якості одночасно, рівною мірою ними володіла та використовувала в підприємницькій діяльності. Все це відбувається значно складніше. При цьому недостатність одних якостей перекривається дією інших.

Таблиця 2

Ділові якості підприємця

|  |  |
| --- | --- |
| **Показник** | **Ділові якості** |
| 1. Природні (фізіологічні) здібності | 1.1. Кмітливість1.2. Оригінальність мислення1.3. Винахідливість1.4. Сміливість, здатність до ризику1.5. Незалежність думок1.6. Автономність дій1.7. Швидкість реакції на зміни ситуації, в тому числі в ринковій економіці1.8. Контактність у налагодженні зв'язків із оточуючим співтовариством |
| 2. Соціально-психологічні якості | 2.1. Потреба досягти успіху в роботі2.2. Потреба досягти визнання в суспільстві 2.3. Лідерство в колективі2.4. Здатність до самоорганізації2.5. Потреба самореалізуватися в підприємницькій діяльності2.6. Ініціативність2.7. Визначення принципів справедливості  в розподілі доходів2.8. Потреба знайти новий шлях у вирішенні проблем2.9. Потреба заснувати власну справу |
| 3. Професіоналізм | 3.1. Рівень освіти3.2. Обізнаність із основами підприємництва33. Вміння самостійно виконувати функції, пов'язані із підприємницькою діяльністю3.4. Вміння оцінювати реальну економічну ситуацію3.5. Вміння самостійно приймати рішення |
| 4.Організаційні здібності | 4.1.Вміння організовувати виробничий процес4.2. Вміння керувати людськими ресурсами4.3. Здатність узгоджувати власні інтереси з інтересами партнерів, найманих працівників4.4. Вміння знаходити споживача власної продукції |
| 5. Управлінські здібності | 5.1.Здатність аналізувати економічну ситуацію5.2. Здатність прогнозувати можливий стан підприємства5.3. Здатність приймати оптимальні рішення щодо роботи підприємства5.4. Здатність управляти капіталом |

Однак кілька важливих ділових якостей, які характеризують людину як підприємця, завжди можна визначити. Більше того, в суспільстві потрібно врахувати культуру підприємницької діяльності, в основі якої важливе місце посідають питання, пов'язані з визначенням ділових якостей підприємця, надання пріоритетності певним із них. Саме такі процеси відбуваються постійно в різних країнах з розвинутою-ринковою економікою. Зокрема, в СШ А, Японії, країнах Західної Європи пріоритетність надається таким якостям підприємця, як здатність створювати нові цінності, включаючи нові технології, нову продукцію, нові види послуг; вміння добиватись успіху; чесність у стосунках із партнерами, споживачами. Щоб набути таких ділових якостей, потрібно використовувати і ті, що наведені в таблиці 2, тобто бути професіоналом та обдарованою людиною від природи. Крім того, потрібно враховувати норми поведінки, визнані в суспільстві.

Чималий вплив на виховання ділових якостей підприємця здійснює суспільне оточення. Проблеми, які впливають на розвиток економіки, формують і певний стереотип поведінки людини, передусім підприємця, як найбільш активного елемента людських ресурсів. Етапність розвитку підприємництва в історичному аспекті показує, що пріоритетність ділових якостей підприємця значною мірою залежить від рівня задоволення його матеріальних і духовних потреб. При цьому, при низькому рівні життя народу, як і самого підприємця, пріоритетність набувають ділові якості, пов'язані із задоволенням матеріальних потреб. Із задоволенням останніх формується пріоритетність ділових якостей, здатних задовольняти духовні та культурні потреби як підприємців, так і суспільства певної країни в цілому. Процеси насичення потреб підприємців та потреб споживачів пов'язані не тільки між собою, але із формуванням певних ділових якостей підприємців. Це можна прослідкувати на прикладах розвитку підприємництва в таких країнах, як США, Японія, країни СНД, в тому числі і Україна.

Після величезної і спустошливої кризи 30-х років XX століття в США найбільших темпів розвитку підприємництво набуло у сфері торгівлі та послуг. Саме в них можна було найшвидше набути капітал. І підприємці задля досягнення успіху та концентрації капіталу не шкодували власних зусиль, не рахувались із часом. На цьому етапі пріоритетними були такі ділові якості підприємців, як вміння досягти успіху, знання суспільства. Саме на виховання таких ділових якостей були спрямовані засоби масової інформації. Успіхи підприємців широко рекламувались в газетах, журналах, по радіо та телебаченню.

Значно пізніше, в 50-х роках центр уваги суспільної думки та зусилля підприємців змістились у сферу розвитку науки, в наукомісткі галузі народного господарства, а суспільного визнання набули такі ділові якості підприємця, як новаторство, висока культура ділових підприємницьких стосунків, довіра до клієнтів та партнерів, вміння ризикувати. Саме в цей період сформувався новий вид підприємницької діяльності, пов'язаний з ризиком, відомий в західній літературі як "венчурний бізнес".

Так само інтенсивно, але дещо в іншій площині відбувались процеси розвитку підприємництва в Японії після Другої світової війни. Японці не шкодували зусиль, працюючи по 12-14 годин на добу, підвищуючи власний добробут та добробут країни в цілому. Основний напрямок розвитку підприємництва в Японії - опанування досягнень науки і техніки, створення нових технологій, нової високоякісної та конкурентоспроможної продукції. Основними діловими якостями підприємців вважались не тільки опанування новацій, але, перш за все, високоякісна праця та професіоналізм, вміння управляти людськими ресурсами на основі національної культури та релігії.

В Україні, як і в інших країнах СНД, розвиток підприємницької діяльності припав на кінець 80-х років, коли закони адміністративно-командної системи були значно послаблені, а ринкової економіки ще не сформовані. Крім того, економічна ситуація сприяла можливості швидкого збагачення підприємців за рахунок можливостей зняття вершків з необізнаності більшої частини населення в якості продукції та послуг, що вони їх надавали.

В умовах недонасичення ринків та недосконалості законів, які б захищали права споживачів, зробити це було неважко. Для цього не потрібен був високий професіоналізм у випуску високоякісної продукції, а лише вміння використати недоліки вітчизняного законодавства. Тому основними діловими якостями, які були притаманні підприємцям того періоду, були: енергійність, швидкість орієнтації в змінах ринкової економіки, уміння досягти успіху за всяку ціну. Відсутність культури в ділових стосунках між підприємцями сприяла розквіту шахрайства. Так з'явились " нові руські"," нові українці", які за кілька років сколотили значні капітали, але незрівнянно менше принесли користі. Швидше за все, вони нанесли велику шкоду розвитку підприємницької діяльності, посіяли зневіру серед значної частини населення в його прогресивності та корисності. Значні недоліки щодо цього були допущені і державою, яка практично не регулювала процеси розвитку підприємництва. Однак недоліки та помилки першого періоду становлення підприємницької діяльності значною мірою були вимушені.

Якщо зобразити соціальний портрет вітчизняного підприємця, його походження, то доведеться визнати, що значна частина людей прийшла в підприємництво із сумнівним, а то і кримінальним минулим. Для таких підприємців аж ніяк не властивий потяг до новизни у вирішенні важливих соціально-економічних проблем розвитку суспільства, а лише прагнення власного збагачення. Однак, як показує історичний розвиток підприємництва в інших країнах, такі явища тимчасові та швидкоминучі.

З удосконаленням законодавчої бази, насиченням товарних ринків, підвищенням обізнаності населення з основами підприємницької діяльності вимоги до підприємців та їх діяльності будуть зростати. Враховуючи, що в Україні є високий науково-технічний потенціал та передбачаються процеси скорочення державних наукових та науководослідних установ, можна прогнозувати, що саме в цих напрямах буде зростати підприємницька діяльність.

Підсумовуючи викладені вище позиції, слід відзначити, що ділові якості бізнесмена є не тільки його характеристикою, але значною мірою відображають сутність та спрямованість підприємницької діяльності. Тому суспільство повинно виховувати підприємців, спрямовувати їх енергію на вирішення важливих соціальнокорисних завдань, використовуючи для цього засоби масової інформації, широке висвітлення позитивних прикладів.