

## РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

**Постановка проблемы в общем виде.** Предпринимательство в рыночных условиях хозяйствования рассматривается как самостоятельная, инициативная деятельность с целью получения прибыли. Безусловно, каждый предприниматель идет на риск, организовывая «свое дело». Причин этому много, однако всегда каждый предприниматель ищет свой путь к успеху – это индивидуально и не всегда хватает знаний и умений. Метод «проб и ошибок» может быть смягчен, если каждый из них «вооружится» соответствующими знаниями, имеющимся опытом, тем более тех стран, в которых рыночные отношения имеют устоявшийся характер.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Вопросы развития предпринимательства рассматриваются учеными, специалистами с разных сторон. Это и роль организационных факторов в обеспечении эффективности предпринимательской деятельности [2, с. 248-272], и влияние корпоративной культуры в функционировании предпринимательства [2, с. 54-72], и механизм нейтрализации предпринимательских рисков [2, с. 200-208]. Развитие предпринимательства рассматривается в рамках обобщения опыта передовых стран с развитой сетью предпринимательских структур. Государство, как свидетельствует мировой опыт, должно устанавливать с предпринимателями цивилизованные рыночные отношения, относиться к бизнесу, как к партнеру, в то же время, быть «регулятором, удерживающим экономику страны на наиболее приемлемой стратегической траектории» [3, с. 83].

**Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы.** С учетом всего многообразия рассматриваемых проблем в сфере предпринимательства многие из них остаются нерешенными и дискуссионными. Поиск альтернативных вариантов продолжается. Весьма актуальным в современных условиях является поиск критериев, определяющих эффективность предпринимательской деятельности с тем, чтобы она осуществлялась более успешно и надежно. В этой связи важным является установление совместной деятельности на международном уровне.

**Цель исследования.** Целью настоящей статьи является исследование условий успешного предпринимательства, поиск различных альтернативных вариантов осуществления успешной деятельности, использование для этой цели мирового позитивного опыта.

**Изложение основного материала исследования.** В Хозяйственном кодексе Украины (ст. 42) предпринимательство трактуется как самостоятельная, инициативная, систематическая, на собственный риск хозяйственная деятельность, осуществляемая субъектами хозяйствования (предпринимателями) с целью достижения экономических и социальных результатов и получения прибыли [1]. В целом предпринимательскую деятельность необходимо рассматривать как нацеленную на получение прибыли экономическую деятельность творческого характера по производству товаров, выполнению работ, оказанию услуг, осуществляемую легитимными субъектами, которые несут самостоятельную юридическую ответственность. Практически любую экономическую деятельность можно отнести к предпринимательской, если ей присущи независимость, инициатива и риск, обусловленные активным поиском решений, направленных на получение прибыли.

Эволюция предпринимательства, опирающаяся на прогресс экономических отношений, выработала определенные принципы, служащие основой предпринимательской деятельности:

- неукоснительное соблюдение законодательства, разделение экономической и политической властей;
- равноценный, справедливый обмен товарами, деньгами, услугами, ресурсами;
- суверенитет предпринимателя (его предприятия), предусматривающий право самостоятельно выбирать вид предпринимательской деятельности;
- социально-экономическая свобода предпринимательства: возможность самостоятельного распоряжения прибылью, остающейся после уплаты налогов и других обязательных платежей;
- свобода (в рамках законодательства) привлечения и использования ресурсов: материально-технических, энергетических, финансовых, трудовых, информационных, природно-климатических;
- экономическая ответственность, предусматривающая компенсацию ущерба, нанесенного другим предприятиям (структурам), в соответствии с правовыми и экономическими нормами;
- соблюдение профессиональной этики.

Предпринимательство, как форма инициативной деятельности, направленная на получение прибыли, предполагает непосредственное производство товара (продукта), а также оказание различного рода услуг, в том числе и посреднических, связанных с продвижением товара на рынок от непосредственного производителя к потребителю.

Традиционно считается, что приоритетное значение должна иметь производственная деятельность, поскольку общественное богатство зависит от развития материального производства, от уровня научно-технического прогресса в данной сфере. К сожалению, производственная деятельность в силу целого ряда факторов - трудоемкости, технологической сложности, проблем ресурсного обеспечения, необходимости высокого уровня квалификации специалистов разного профиля - зачастую оказывается невыгодной для предпринимателей.

Важную роль в развитии предпринимательства играет государственная политика в рамках регулирования его деятельности через систему экономического, социального, правового обеспечения. Главное в государственном

регулировании - это создание режима наибольшего благоприятствования для использования предпринимательского потенциала.

Основными средствами регулирующего воздействия государства на деятельность субъектов хозяйствования являются: государственный заказ, государственное задание; лицензирование, патентование и квотирование; сертификация и стандартизация; применение нормативов и лимитов; регулирование цен и тарифов; предоставление инвестиционных, налоговых и других льгот; предоставление дотаций, компенсаций, целевых субсидий. Условия, объемы, сферы и порядок применения отдельных видов государственного регулирования хозяйственной деятельности определяются законодательными актами, а также программами экономического и социального развития.

В настоящее время государственное регулирование предпринимательской деятельности не является оптимальным для создания режима благоприятствования ее динамичному развитию. Необходимо формирование комплекса организационно-правовых норм для создания макросреды предпринимательской деятельности, включая развитую инфраструктуру поддержки предпринимательства, правовые механизмы стимулирования развития предпринимательской деятельности и эффективную систему защиты интересов предпринимателей, равно как общественных и государственных структур.

Наиболее значимое влияние на становление предпринимательства имеют образование и, безусловно, жизненный и профессиональный опыт. Успешный многолетний пример США является ярким тому свидетельством. Проводимые в этой стране исследования позволяют сделать следующие выводы:

- средний уровень образованности у предпринимателей несколько выше, чем у населения в целом. При этом у тех, кто принял бизнес по наследству или специально готовился стать бизнесменом, квалификация выше, чем у самостоятельно начинающих предпринимателей;

- уровень образованности средних и мелких предпринимателей обычно ниже, чем у профессиональных менеджеров и предпринимателей-руководителей крупных компаний. Прослеживается и такая тенденция: женщины-предприниматели имеют более высокий уровень образования, чем мужчины, занимающие идентичное положение в предпринимательских структурах.

Жизненный, профессиональный опыт наиболее ценится в Японии. Например, процветающий японский бизнесмен не всегда имеет большой и всесторонний объем теоретических и специальных знаний, но обязательно обладает целостным предоставлением об организации, в которой он работает. Жизненный опыт и хорошее знание дела ценятся очень высоко. Поэтому, как правило, выдвижение на руководящую должность осуществляется с учетом опыта непосредственной работы в отделах и цехах фирмы. Высоко ценится умение ладить с людьми, лояльность, дипломатичность.

Таким образом, международный опыт успешного предпринимательства свидетельствует о необходимости постоянного самосовершенствования, повышения предпринимателями уровня знаний в области экономики, права, опыта в управлении предприятием.

Не менее важным является такой фактор, как уровень самооценки и притязаний предпринимателей относительно их способности принимать решения и идти на риск. Опыт различных стран свидетельствует о различных подходах к этим категориям.

На Западе сформировалось общество, которое мы сейчас называем открытым. Это общество основано на двух противоречивых принципах: плюрализм в поисках экономической выгоды, с одной стороны, а с другой - твердый нравственный закон, утверждавший правила честной игры.

В принципе, во многих компаниях придерживаются тактики - вести дело «медленно, но верно», ориентируясь пусть на небольшую, но устойчивую прибыль и сегодня, и в будущем. Например, в Норвегии и Ирландии стремление предпринимателей к быстрому росту доходов воспринимается общественностью неодобрительно, поскольку высокие притязания и рискованные решения в таких странах непопулярны. Во Франции также придерживаются подобного подхода, тогда как в США предприимчивость, деловая смекалка, оперативность и способность рисковать считаются важными качествами предпринимателя.

Следует отметить, что в различных странах предпринимательство развивалось разными путями. В этой связи следует отметить особенности становления западноевропейского и американского бизнеса. Американский предприниматель по своей природе был свободен, независим от властей. Главными ценностями для него, а затем и общества в целом, стали: индивидуализм как высшее проявление свободы человека; инициатива как способ достижения своих целей; равенство возможностей как условие конкурентной борьбы. Иными словами, это были приоритеты, необходимые для первоначального накопления капитала и создания условий дальнейшего развития экономики.

Практически все американские предприниматели единодушны в том, что лидером в деловом мире становится тот, кто умеет руководить (управлять процессом) и быстро внедрять инновации.

Во Франции государство не только защищает французских предпринимателей, создавая конкурентную здоровую среду, но и помогает им проводить политику инноваций, предоставляя те или иные льготы. В результате то, что в США рождалось в недрах самого предпринимательства и зачастую в борьбе с государством, во Франции появилось с помощью государства и в конечном итоге в интересах государства и предпринимательства.

Самостоятельность и свобода действий предпринимателей и всех хозяйствующих субъектов неотделима от их ответственности. Зависимость здесь прямая: чем больше предоставленная самостоятельность, тем большая ответственность возлагается на данный субъект.

В новых условиях хозяйствования самостоятельность и ответственность составляют две стороны взаимоотношений между трудовым коллективом и его контрагентами. Существует прямая зависимость уровня ответственности от степени эффективности предпринимательских структур. Расширение самостоятельности служит предпосылкой усиления ответственности за конечный результат работы, ответственности перед обществом за удовлетворение потребностей населения в изготавливаемой продукции. Механизм взаимодействия самостоятельности и ответственности служит способом согласования личных, коллективных и общественных интересов.

Развитие предпринимательства в Украине непосредственно зависит от внешнеэкономических связей, выхода на международный рынок, совместной деятельности на международном уровне.

В международной практике выделяют следующие формы предпринимательской деятельности: внешнеэкономические операции: экспортно-импортные, посреднические, консульционные и др.; промышленную кооперацию; создание и функционирование совместных предприятий, территориально-производственные комплексы с развитыми международными связями; международная конкурсная торговля (международные аукционы, международные торги, биржевая торговля).

В настоящее время широко практикуются внешнеэкономические отношения, которые направлены на обмен товарами в материально-вещественной форме; обмен научно-техническими знаниями; различными услугами: техническими, туристическими, консультационными; обмен кинофильмами, телевизионными программами и др.

Наиболее значимой формой международной деятельности являются совместные предприятия. Создание совместных предприятий реализуется на уровне непосредственного взаимодействия сотрудничающих партнеров, являющихся юридическими лицами представляемых ими стран. Сотрудничество участников совместных предприятий имеет свои особенности: объединение собственности и образование на ее основе первоначального капитала; совместное управление процессами развития предприятия, производства и реализации выпускаемых им продуктов и услуг; совместное несение рисков предприятия, разделение прибыли предприятия между партнерами на условиях, регламентированных нормативными актами принимающей страны; комплексность взаимодействия партнеров по всем ключевым направлениям деятельности; объединение наиболее сильных индивидуальных элементов сторон – субъектов совместного предприятия (владельцев первоначального капитала, инвесторов и др.)

В международной практике встречаются различные юридические формы совместного предпринимательства, которые определяют особенности организации создаваемых совместных предприятий и степень ответственности его участников по обязательствам предприятия. Наиболее распространенными организационно-правовыми формами совместных предприятий являются акционерные общества (компании) с полной ответственностью и с ограниченной ответственностью. Совместные предприятия создаются и действуют на территории принимающей страны на условиях и в юридической форме, определяемых законодательством этой страны. Они могут различаться в зависимости от соотношения долей местных и иностранных партнеров в уставном капитале предприятия.

Темпы и масштабы формирования совместных предприятий в разных странах зависят от инвестиционного климата, который представляет собой комплекс факторов, способствующих привлекательности данной принимающей страны для размещения в ней иностранных инвестиций. К основным факторам относятся: характер законодательства об иностранных инвестициях; наличие запасов природного сырья, возможность его получения для деятельности совместных предприятий; наличие рабочей силы, в том числе квалифицированной с учетом вида организуемой совместной деятельности; степень развития производственной инфраструктуры; емкость местного рынка; наличие платежеспособного спроса на товары и услуги; конвертируемость местной валюты.

Совместные предприятия широко используются: в сфере строительства промышленных предприятий; для налаживания производства новых видов продукции; при разработке месторождений сырья, а также в быстрорастущих отраслях (например, в химической промышленности, нефтепереработке, нефтехимии).

В настоящее время совместная предпринимательская деятельность международных промышленных фирм представляет одну из типичных форм транснационализации производства и капитала, способствует проникновению крупнейших компаний на рынки других стран.

Проведенные исследования позволяют сформулировать наиболее значимые критерии успешного предпринимательства.

Первый. Наличие капитала. В идеале, на начальном этапе лучше не рисковать - не брать кредиты. Большие начальные капиталовложения, основанные на кредитах, характеризуют высоко-рискованный бизнес. В этом случае предстоит не только все тщательно продумать и просчитать, но и заручиться соответствующей поддержкой. И все же риск - неизбежен. Лучшим вариантом является использование только тех средств, которые являются собственным отложенным капиталом учредителей (учредителя).

Второй. Степень необходимости товара (услуг), производимого или реализуемого. Прежде чем начинать дело, следует четко знать, в каких количествах необходим данный продукт (товар, услуги) сегодня и в перспективе, в том числе с учетом возможных зарубежных поставок, какова частота его приобретения, кто потенциальные покупатели, просчитать и проанализировать уровень конкуренции на данном этапе и в перспективе, возможности наличия собственного сегмента на рынке сбыта, как отечественного так и зарубежного.

Третий. Надежность поставки сырья (товара). Взвесив все «за» и «против» для организации собственного бизнеса, изучив рынок и определив свое место на нем, необходимо однозначно быть уверенным в надежных поставках сырья в необходимом количестве и соответствующего качества.

Четвертый. Уровень ответственности. Все вопросы, связанные с самостоятельным ведением бизнеса, влекут повышенную ответственность. Чем крупнее бизнес (объем, масштабы, ассортимент), тем выше уровень ответствен-

ности. Идеальный вариант, когда каждый человек команды отвечает за свой участок работы, то есть ответственность распределяется поровну на всех членов. В таких случаях говорят, что работа организована по принципу часового механизма.

Пятый. Доверие потребителей. Требуется постоянная работа по созданию своего авторитета, имиджа фирмы, компании, поскольку в условиях конкуренции только увеличение доверия может способствовать надежности бизнеса, его стабильному развитию.

Шестой. Уровень корпоративной культуры. На основе вышеизложенных факторов должны быть выработаны определенные критерии формирования культуры поведения, взаимодействия сотрудников между собой, с поставщиками и потребителями. Поэтому подбор кадров (сотрудников) должен осуществляться не только по уровню квалификации, но и нравственным качествам. Кроме того, последствия рискованных операций должны быть оговорены (письменно), равно как и распределение дохода по результатам сделок в зависимости от вклада каждого.

Все вышеперечисленные критерии постоянно должны находиться в поле зрения предпринимателей, в том числе прослеживается и просчитывается на перспективу, что обеспечивает стабильность и эффективность предпринимательской деятельности.

### **Литература**

1. Господарський кодекс України: Офіційний текст. – К.: Кондор, 2003. – 208 с.
2. Основы предпринимательской деятельности: Учебное пособие. – 2-е изд., доп. и перераб. / Под ред. д.э.н. М. Н. Нагорской; Таврический национальный университет им. В. И. Вернадского. – Симферополь: ДИАЙПИ, 2008. – 308 с.
3. Скворцов Н.Н. Формула делового успеха. - К.: Юринком, 1997. -192 с.