

КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЇ

Види підприємництва (соціальне, інноваційне, масштабоване стартап-підприємництво).

Мета: розкрити основні положення щодо видів підприємництва, узагальнити питання пов'язані із державним регулюванням підприємництва та надати рекомендації щодо використання основних висновків за цією темою під час практичної роботи.

План:

1. Вступ.
2. Державне регулювання підприємництва.
3. Підприємство як юридична особа у правовому середовищі України.
4. Основні кроки підготовки до підприємницької діяльності.
5. Соціальне підприємництво.
6. Інноваційне підприємництво та масштабування стартап проектів.
7. Питання та завдання для самоконтролю знань.

ВСТУП

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.

Підприємець може бути власником використовуваних у бізнесі ресурсів, а може скористатися запозиченим капіталом, орендувати приміщення чи обладнання. Власник може отримувати дохід від власності та не бути підприємцем (наприклад, здавати в оренду землю, приміщення, техніку тощо). Менеджер не обов'язково виступає підприємцем (наприклад, директор заводу, менеджер супермаркету). Вживаючи поняття «бізнесмен», мають на увазі підприємця, комерсанта, людину, яка робить відповідну справу (бізнес).

Підприємець – суб'єкт, що поєднує в собі новаторські, комерційні та організаційні здібності для пошуку та розвитку нових видів, методів виробництва, нових сфер застосування капіталу.

Для того, щоби отримувати прибуток, підприємець повинен придбати (купити чи орендувати) та поєднати необхідні фактори виробництва – приміщення, обладнання, матеріали, розробити ефективну технологію, найняти працівників, організувати виробництво та збут продукції (послуги). Кошти, що витрачаються на це, називають витратами. Реалізація продукту або послуги за певну ціну дасть змогу отримати вигоду від реалізації, або ж дохід. Різниця між вигодою від реалізації продукції та сумою витрат на її виробництво та реалізацію складає прибуток. Якщо витрати вищі за вигоду – підприємець має збитки. Отже, успіх бізнесової діяльності не гарантований.

Успішний підприємець вирізняється серед господарюючих суб'єктів тим, що виготовляє новий вид товару або створює нову якість певного товару; освоює новий ринок збуту; отримує нове джерело сировини чи напівфабрикатів; упроваджує новий метод чи технологію виробництва; може оновити весь бізнес (провести реорганізацію бізнесу).

Підприємницькі здібності проявляються в повсякденному житті людини, але не завжди спонукають її започаткувати свій бізнес. Отримавши певну спеціальність, можна стати успішним працівником на державному чи приватному підприємстві.

На питання «Що краще: найм чи свій бізнес?» однозначної відповіді немає, адже найманий співробітник та власник бізнесу – це зовсім різні ролі.

Підприємництво має головний плюс – більше можливостей реалізувати свої ідеї, амбіції, розпоряджатися бізнесом (управляти, розвивати, залучати нових партнерів, продати бізнес), своїм часом.

Але до переваг додаються підприємницький ризик, відповідальність, в тому числі за своєчасну виплату заробітної плати найнятим працівникам, погашення кредиту, сплату податків.

Отримані досягнення можуть не збігатися з амбіціями: підприємці зазвичай обмежені коштами, іноді справа може рухатися не так швидко, якби того хотілось її власнику. А ще – постійна залученість та робота 24 години на добу незалежно від дня тижня, особливо на етапі становлення бізнесу.

Робота за наймом має свої переваги (дзеркально-протилежні) – відсутність підприємницьких ризиків, захищеність з боку Кодексу законів про працю, можливість вибору та відчуття свободи на ринку праці незалежно від стартових фінансових можливостей, заробітна плата (може бути більшою, ніж прибуток від підприємницької діяльності). Щодо мінусів – це питання особистих амбіцій, готовності опинитися в зоні ризику, якщо підприємство закривається, змінюються профіль, власники чи менеджери.

Важливо чесно відповісти собі на питання: чи легко мені перебувати в стані, коли я не можу впливати на процеси виробництва, стосунки в колективі тощо. Якщо так, то краще залишатись найманим працівником. Проте люди з тією самою «підприємницькою жилкою» так не можуть.

Необхідність розвивати бізнес та витримувати конкуренцію спонукає підприємців отримувати нові знання, наймати консультантів, використовувати досвід успішних бізнесменів і ділитися власним.

Для початківця важливо отримати відповіді на питання: як заснувати бізнес, прорахувати витрати, правильно вести облік і звітність, скласти фінансовий план, отримати

фінансування на розвиток бізнес-ідеї, просувати свій продукт, управляти працівниками тощо. Крім даного стартового навчального посібника існують інші освітні ресурси, якими можна скористатися для розвитку власного бізнесу.

Розвиток бізнес-освіти в Україні досягнув рівня, що відповідає світовим стандартам у цій сфері. Цей позитивний тренд змінює бізнес-середовище. Бізнес-освіта ніби розкриває очі на можливості та перспективи тут і зараз, допомагає розвиватися тим, хто не хоче чекати, коли хтось абстрактний щось змінюватиме, а самі розпочинають ці зміни. Українці готові створювати та навчатись якісно новим підходам до ведення бізнесу, в основі яких лежить не лише значення грошей, але й цінності, місія. Саме тому з'являється багато доступних програм для підприємців.

Сучасна освіта для підприємців може бути платною і безоплатною (завдяки численним освітнім програмам за підтримки міжнародних організацій). Бізнесменам-початківцям краще починати з можливостей, доступних безкоштовно.

Наприклад, Програма ООН із відновлення та розбудови миру підтримала 650 бізнес-стартапів, 8300 підприємців (56,2 % з яких – жінки) здобули нові знання та навички з управління бізнесом, маркетингу тощо. Для тих, хто має власний бізнес чи тільки-но планує його розпочати, але час від часу відчуває труднощі, за Програмою ООН із відновлення та розбудови миру проводять серії безкоштовних тренінгів з розвитку підприємницьких компетентностей. Для участі в таких семінарах достатньо попередньо зареєструватися.

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Податковий кодекс України регулює відносини, що виникають у сфері справляння податків і зборів, зокрема визначає перелік податків та зборів, платників, їх права та обов'язки, відповідальність за порушення податкового законодавства тощо (<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>).

Кодекс законів про працю України регулює трудові відносини всіх працівників (<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-08#Text>). Ним визначено правові основи найму працівників підприємцем (укладання трудового договору, робочий час, нормування та оплату праці тощо).

Законом «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» визначено умови, механізми надання фінансової, інформаційної, консультаційної державної підтримки цим суб'єктам господарювання (<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4618-17#Text>).

Правові основи організації та функціонування підприємницьких структур, державного регулювання підприємництва висвітлено в законах України, постановах Верховної Ради та Кабінету Міністрів України, указах Президента України, наказах міністерств і відомств, розпорядженнях голів держадміністрацій та інших нормативних актах з цих питань,

передусім у Господарському кодексі України (<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>).

ПІДПРИЄМСТВО ЯК ЮРИДИЧНА ОСОБА У ПРАВОВОМУ СЕРЕДОВИЩІ УКРАЇНИ

Для здійснення підприємницької діяльності, а також для провадження некомерційної господарської діяльності може бути створене підприємство, яке є юридичною особою.

Залежно від форм власності, передбачених законом, в Україні можуть діяти підприємства таких видів:

приватне підприємство (діє на основі приватної власності одного чи кількох громадян, іноземців, юридичної особи);

підприємство колективної власності (діє на основі колективної власності);

комунальне підприємство (діє на основі комунальної власності територіальної громади);

державне підприємство (діє на основі державної власності);

підприємство, засноване на змішаній формі власності (на базі об'єднання майна різних форм власності).

В Україні можуть діяти також інші види підприємств, передбачені законом.

Наприклад, якщо в статутному капіталі підприємства іноземна інвестиція становить не менш як 10%, воно є підприємством з іноземними інвестиціями. Підприємство, в статутному капіталі якого іноземна інвестиція становить 100%, вважається іноземним підприємством.

Громадянин України визнається суб'єктом господарювання у разі здійснення ним підприємницької діяльності за умови державної реєстрації його як підприємця без статусу юридичної особи. Підприємницьку діяльність можна здійснювати із залученням або без залучення найманої праці.

Фізична особа-підприємець (ФОП) – це громадянин, який займається підприємницькою діяльністю, зареєстрований у державних органах і сплачує відповідні податки.

Відповідно до чинного законодавства, місцеві органи влади мають дати йому дозвіл для заняття певним бізнесом. Згідно з новим Цивільним кодексом України, формально з 14 років можна заснувати фірму, а з 16 років – реєструватися підприємцем.

Перш ніж реєструвати статус підприємця, потрібно визначитися з тим, яку групу фізичних осіб-підприємців як платників єдиного податку обрати.

Фізичні особи-підприємці I групи можуть торгувати на ринку, надавати побутові послуги населенню (виготовляти за індивідуальним замовленням, надавати послуги з ремонту, реставрації, технічного обслуговування, прання, чищення, фарбування, виконання

фоторобіт, виробки хутра, прибирання приміщень, перукарські, ритуальні послуги, послуги, пов'язані з сільським і лісовим господарством). Передбачено, що підприємець виконує всю роботу самостійно, без найнятих працівників. Встановлено максимальний дохід 1 118 900 грн за рік (це 167 розмірів мінімальної зарплати).

Фізичні особи-підприємці II групи можуть надавати послуги як населенню, так і платникам єдиного податку; виробляти та продавати товари (в торговельній точці, в Інтернеті), працювати на фрілансі. ФОПам цієї групи дозволено наймати в штат до 10 співробітників (за необхідності можна найняти більше працівників і оформити за угодою аутстафінгу). Максимально допустимий дохід за рік не може перевищувати 5 587 800 грн. (це 834 розміри мінімальних зарплат).

Фізичні особи-підприємці III групи можуть вести будь-яку діяльність, крім тих, які заборонені для підприємців на єдиному податку. Для ФОПів цієї групи немає обмежень щодо кількості співробітників. Максимально допустимий дохід за рік становить 7 818 900 грн доходу (це 1167 мінімальних зарплат).

До **IV групи** відносять сільськогосподарських товаровиробників, зокрема фізичних осіб-підприємців (ФОП), які провадять діяльність винятково в межах фермерського господарства, зареєстрованого відповідно до Закону України «Про фермерське господарство».

ОСНОВНІ КРОКИ ПІДГОТОВКИ ДО ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ:

БІЗНЕС-ПЛАН

Наважитись розпочати реєстрування свого бізнесу простіше за умови проведення виважених прорахунків, тобто планування. Написання бізнес-плану – справа не така незрозуміла та складна, як може здаватися. При цьому жоден підприємець, який хоча б раз спробував скласти бізнес-план, не скаже, що це просто. Корисно ознайомитися зі зразками готових бізнес-планів, вже кимось колись написаних і, може бути, навіть реалізованих.

За цільовим призначенням бізнес-плани можна поділити на 2 види:

для започаткування власної справи (підприємець прописує для себе реальний план дій, якого він буде дотримуватися).

для отримання інвестицій (довести спроможність проєкту і ефективність витрат коштів, щоби знайти інвесторів, грант або кредит).

Незалежно від роду діяльності, основні складові бізнес-плану будуть однаковими.

ВИДИ ПІДПРИЄМНИЦТВА

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).

Останнім часом в Україні набуває популярності соціальне підприємництво, націлене на пом'якшення або розв'язання соціальних проблем. Основні характеристики такої діяльності: позитивні соціальні результати, інноваційність, самоокуповування 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, неprestижні або потребують спеціальної професійної підготовки).

У межах проєкту «Соціальне підприємництво в Україні: досягнення соціальних змін за ініціативою знизу», що реалізується за підтримки Європейського Союзу (2019 р.), було розроблено Зелену книгу з соціального підприємництва, яку в ЄС називають Білою книгою. (<https://socialbusiness.in.ua/>).

СОЦІАЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО

Категорія «соціальне підприємництво» часто використовується у дуже широкому сенсі і щодо різноманітного спектру ініціатив. Для багатьох соціальне підприємництво асоціюється лише із діяльністю неприбуткових організацій, які розпочали комерційну діяльність, заробляючи кошти для реалізації свої цілей. Інші використовують його для означення будь-кого, хто започаткував неприбуткову організацію. Часто цим поняттям послуговуються характеризуючи діяльність власників бізнесу, які інтегрують соціальну відповідальність в їхню бізнесову діяльність.

Провісником сучасного соціального підприємництва американські дослідники вважають громадську самоорганізацію, яка має давню історію та традиції у США. З часу формування країни для вирішення певних соціальних проблем створювалися різного типу організації самопомоги й благодійності. Справжній сплеск творчої громадянської активності відбувся в період між 1880 і 1920 роками, коли США швидко трансформувалась із сукупності невеликих, самодостатніх господарств і середніх міст в індустріалізоване суспільство споживачів. Мільйони зовнішніх і внутрішніх мігрантів наводнили міста, які не були готові прийняти таку кількість жителів – типове явище сучасного життя багатьох країн, що розвиваються.

Соціальне підприємництво відрізняється від громадської діяльності. Головна відмінність полягає в тому, що громадські діячі, як правило, прагнуть викликати зміни

шляхом впливу на прийняття рішень органами влади чи іншими інституціями або шляхом зміни ставлення суспільства до тієї чи іншої проблеми.

Соціальні підприємці здійснюють ширший спектр діяльності, включаючи створення інституцій для реалізації рішень.

Оскільки чинне законодавство не визначає соціальне підприємство як окрему організаційно-правову форму, нам необхідно керуватись нормами, що регулюватимуть управління підприємством в рамках обраної організаційно-правової форми.

Отже, в Україні визначення соціального підприємництва законодавчо не оформлено.

Закони, що застосовуються до суб'єктів господарювання відповідно до їх форм організації бізнесу, регулюють діяльність соціального підприємства також. До основних форм організації бізнесу для соціальних підприємств в Україні належать: фізична особа-підприємець, громадська організація, громадська спілка, благодійна організація, приватне підприємство, приватна організація, товариство з обмеженою відповідальністю.

Наразі в Україні бракує досвіду, практики та розуміння соціального підприємництва, і, насамперед, достатньої кількості соціальних підприємців, які, об'єднавшись і досягнувши спільної згоди, захищали б свої інтереси і розвивали б соціальне підприємництво шляхом ухвалення закону. Розробка та прийняття незбалансованого закону може обмежити можливості для соціальної економіки, звужуючи її сферу чи навіть негативно вплинути на неї. Справжнім підтвердженням закріплення соціального підприємництва в Україні стане об'єднання соціальних підприємців для обміну досвідом та впливу на формування сприятливої політики та правових засад соціального підприємництва, які можуть мати позитивні наслідки в майбутньому.

ІННОВАЦІЙНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ТА МАСШТАБУВАННЯ СТАРТАП ПРОЕКТІВ

Як правило, практика здійснення підприємницької діяльності в будь-якій її формі включає в себе інноваційний момент, наприклад використання нової організації управління виробництвом, якістю продукції або впровадження нових методів організації виробництва або нових технологій. Виробництво або постачання на ринок традиційних товарів може також здійснюватися з використанням якихось нових елементів або прийомів, пов'язаних із самою організацією виробництва, технічними елементами виробництва або ж змінами якісних характеристик виробленого товару. У разі здійснюється виробництво традиційних товарів шляхом використання часткової інновації.

Розвиток інноваційного підприємництва залежить від попиту з боку споживачів на інновації, наявності розвинутого науково-технічного потенціалу національної економіки, функціонування венчурних фірм та інвесторів, що фінансують ризикову інноваційну діяльність.

Відомий мільярдер, засновник багатьох високотехнологічних компаній Ілон Рів Маск продав свій перший стартап Blastar за 500 доларів США. Зараз Ілон Маск є однією із найбагатших осіб у світі, а його інноваційні продукти – одними із найбажанішими для покупців. Його приклад та приклад багатьох інших відомих інноваторів, винахідників показує важливість інновацій для побудови надійної інноваційної високотехнологічної економіки.

На базі Національного університету «Львівська політехніка» вже близько 5 років успішно функціонує стартап-школа—інкубатор—акселератор Tech StartUp School (далі – Тех Стартап Школа).

За цей час, в рамках діяльності Тех Стартап Школи розроблено та впроваджено спеціальні навчальні програми за спільними методиками з Kingston University (London), налагоджено процеси трансферу технологій та комерціалізації наукових результатів, а команди стартапів можуть користуватися усією інфраструктурою Тех Стартап Школи, у т.ч. лабораторією прототипування розробок, отримувати навички комерціалізації ідей, напрацьовувати механізми реалізації своєї інноваційної продукції та технологій її розвитку, розміщувати проєкти на краудфандинговому майданчику.

Цикл розвитку інновацій на прикладі Національного університету «Львівська політехніка» наведений нижче показує елементи, які задіяні у створенні нового інноваційного продукту від початкової фази після появи та обговорення самої ідеї, до моменту виходу на ринок виготовленого на підставі такої ідеї інноваційного продукту.

№ з/п	Назва	Опис
1	Навчальні програми	<ul style="list-style-type: none"> • Освітні програми на різних освітніх рівнях. • Вибіркові курси на різних програмах та курсах. • Заняття направлені на розвиток власної ідеї, стартапу та бізнесу; • Курси для стартаперів розроблені відповідно до провідних світових методик. • Участь у хакатонах, викликах. • Інтенсивні заняття направлені на розвиток інноваційних проєктів на будь-якому етапі: пітчінгу й створення власного бізнесу та захисту інтелектуальної власності. • Постійний обмін досвіду для

		<p>випускників програми.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Майстер-класи, практичні поради від кращих фахівців та практиків щодо успішної реалізації стартапу. • Неформальні зустрічі з партнерами та інвесторами, представниками бізнес-еліти та ууспішних стартапів для обміну діловими пропозиціями, залучення інвестицій та обміном контактами.
2	Експертиза та інкубація	<p>Коворкінг зона</p> <ul style="list-style-type: none"> • Презентаційне обладнання, різні варіанти облаштування робочих зон; • Доступні робочі місця та необхідна підтримка щодо організації заходів будь-якого формату; • Простір для проведення майстер-класів, воркшопів, лекторіїв, тренінгів тощо. <p>Тестування</p> <p>Випробовування інноваційних продуктів та тестування;</p> <p>Отримання професійної експертизи від сертифікованих центрів та експертів</p> <p>Отримання сертифікатів</p> <p>Кластери</p> <p>Експертизи від членів кластерів та можливість отримання членства;</p> <p>Перші закупівлі від кластерів;</p> <p>Підтримка у просуванні товарів та послуг</p>
3	Протипування	<p>Технологічна лабораторія прототипування з вільним доступом</p> <ul style="list-style-type: none"> • Швидке прототипування для мейкерів; • Розвиток соціального підприємництва та адаптації внутрішньо переміщених верств населення; • Наявність широкого спектру обладнання та професійного супроводу;

		<ul style="list-style-type: none"> • Конструювання прототипів..
4	Фінансування та інвестування у проектів	<p>Використання краудфандингова платформа</p> <ul style="list-style-type: none"> • Прокачка інноваційних проектів, а також суспільних ініціатив; • Поширення інформації та реклама проектів; • Охоплення широкої аудиторії через партнерські ЗМІ. <p>Створення приватно-публічного венчурного фонду</p> <p>Об'єднання бізнесменів та інвестування у стартап проекти</p>
5	Акселерація	<p>Asolution HUB</p> <ul style="list-style-type: none"> • Аутсорсинг та консалтинг; • Навчально-розвиваючі програми спільно із партнерами; • Проведення хакатонів; • Надання підтримки із відкриття стартапу; • Бухгалтерські послуги, аудит та юридичний супровід; • Швидкий доступ до кращих інноваційних бібліотек та практик на ринку.
6	Просування	<p>Центр PR-супроводу та реклами</p> <ul style="list-style-type: none"> • комплексне обслуговування за допомогою реклами та згадувань на вітчизняному ринку; • підготовка маркетингової та PR-стратегії; • розробка та надання допомоги у виготовлені рекламної інформації (візитівок, буклетів, широкоформатного друку, сувенірної продукції, сайтів, корпоративних видань та ін.); • розміщення реклам в засобах масової інформації тощо.

7	Масштабування	Науковий парк та індустріальний парк <ul style="list-style-type: none"> • Розвиток інновацій у сфері нових та відновлювальних джерел енергії, машино- та приладобудування, ресурсоощадних технологій, мікроелектроніки, телекомунікації, вдосконалення хімічних технології тощо; • Спільна діяльність із українськими та іноземними науковцями та інвесторами.
---	----------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Питання та завдання для самоконтролю знань.

1. Підготуйте інформацію про малі підприємства у вашій місцевості та вироблені ними товари чи послуги.
2. Поспілкуйтеся з людиною, яка стала висококваліфікованим спеціалістом за вашим фахом і працює за наймом: дізнайтеся, чи були бажання, спроби започаткувати власний бізнес? Якщо так, то що завадило стати підприємцем?
3. Знайдіть на інтернет-ресурсах закони, що містять інформацію щодо суб'єктів малого та великого підприємництва. Порівняйте характеристики мікро-, малих, середніх і великих підприємств, показники занесіть у таблицю.

	Середня кількість працівників, осіб	Річний дохід, євро/гривні
мікропідприємства		
малі підприємства		
середні підприємства		
великі підприємства		

4. Сформулюйте власну бізнес-ідею, детально опишіть продукт (товар чи послугу).
5. Підготуйте короткий пітч про можливий власний стартап (30-60 сек.) використовуючи наведену нижче табл.

1. Ідея для стартапу	
2. Яку проблему вирішує ця ідея?	
3. Для кого вирішується проблема?	
4. Як можна монетизувати ідею?	
5. Які ресурси потрібні для запуску проекту?	

6. Хто має бути в команді?	
7. Персональні компетенції - які навички, досвід в мене є для стартапу: лідерство, ІТ, маркетинг, дизайн, фінанси, управління проектами тощо	
8. Яку роль в команді займаєте/хочете займати?	

Використана література та джерела:

1. Карпюк Г.І. Основи підприємництва: Навчальний посібник для здобувачів професійної (професійно-технічної) освіти.
2. Зелена книга соціального підприємництва в Україні.
3. Інноваційне підприємництво: сутність, механізми і форми розвитку. Монографія. – Вінниця: УНІВЕРСУМ – Вінниця, 2008. – 397 с.
4. Котлубай В. О., Отливанська Г. А. Інноваційне підприємництво та управління стартап проектами. Economic evaluation of innovative solution: практикум. Одеса. 2021. 131 с.
5. <https://tsus.lpnu.ua/tsus>