

УДК 331.71

СТВОРЕННЯ ВЛАСНОЇ СПРАВИ МОЛОДЦЮ

Гребеннікова А.А., Сокурєнко О.О.

Національний університет біоресурсів і природокористування України

У статті розглянуто сутність поняття «підприємець». Можливості та бар'єри до створення власного бізнесу в Україні молоддю. Систематизовано напрями та шляхи пошуку підприємницьких ідей. Розглянуто способи фінансування бізнес-ідей.

Ключові слова: підприємець, власний бізнес, молодь, бізнес-ідея, мотиви, бар'єри, можливості.

Постановка проблеми. Бізнес відіграє дуже важливу роль у суспільстві, створюючи можливості для розвитку економіки і зайнятості. Тому започаткування власної справи – це не лише спосіб отримання прибутку для підприємця, але і можливість зробити вагомий внесок для життя та розвитку громади, надаючи необхідні послуги або товари та створюючи зайнятість для населення. Це також можливість саморозвитку та використання ентузіазму, амбіцій, енергії, знань і креативності на користь економічного розвитку країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання створення власної справи молоддю роз-

глядають у своїх працях такі вчені, як М. Головатий, О. І. Демченко, В. Дрижак, Н. Комарова, О. Стефанишин та інші. Аналізуючи діяльність державних органів у даному руслі, можна дійти такого висновку, що Україна слабо зацікавлена у підтримці молодих підприємців. Переглянувши усі положення Міністерства Молоді та спорту України, ми не змогли знайти жодного документу, який би підтримував ініціативу молоді, або надавав можливості для полегшення відкриття власної справи (наприклад, кредитування за низькими відсотками, або часткове фінансування стартапу, певні субсидії чи пільги). Основний

вектор допомоги уряду направлений на діяльність населення старшого за віком.

Відповідно, **метою статті** є дослідження бажання, мотивів, можливостей та бар'єрів створення власного бізнесу молоддю в Україні.

Виклад основного матеріалу. Сучасний ринок праці стає дедалі складнішим, кандидатів із вищою освітою все більше, конкуренція за робочі місця все напруженіша, а рівень безробіття вищий. У таких умовах власний бізнес може стати оптимальним вирішенням проблеми працевлаштування як для молодшої людини, так і для інших, адже, відкриваючи власний бізнес, створюються робочі місця.

Приймаючи рішення зайнятися бізнесом, треба усвідомити такі моменти:

- небажання працювати на когось;
- готовність змінити свій спосіб життя;
- переконаність у тому, що власна справа – це заняття престижне і гідне;
- можливість створити власну справу (наявність коштів, умов);
- упевненість у реальності створення такої справи за умов існування необхідних зовнішніх і внутрішніх передумов [2].

Підприємець – людина, що організовує, керує, приймає на себе ризики та несе відповідальність за господарську діяльність (приватне виробництво, торгівлю, посередництво, надання послуг) із метою досягнення економічних та соціальних результатів та одержання прибутку [1].

В законодавстві України термін «підприємець» визначається як фізична особа, що здійснює підприємницьку діяльність, тобто самостійну, ініціативну, систематичну, на власний ризик діяльність з метою одержання прибутку і зареєстрована як суб'єкт підприємницької діяльності у встановленому законом порядку.

Для того щоб бути успішним підприємцем, необхідно мати певні якості, навички, знання та підприємницький хист. Серед якостей та навичок успішного підприємця можна виокремити: лідерство та відповідальність, інновативність та творчість, цілеспрямованість та мотивація, здатність ризикувати, здатність приймати рішення та вирішувати проблеми, вміння спілкуватися та працювати в колективі [1].

Відправною точкою власної справи є ідея, яка закладена в її основу. Це може бути ідея нового продукту, який вироблятиме підприємство, що створюється; послуги, які воно надаватиме населенню; механізм організації та управління виробництвом тощо. Така ідея може бути як власною (оригінальною, народженою) і в цьому випадку підприємство створюється для її реалізації, так і запозиченою. В практиці бізнесу ідея виступає початковою точкою підприємницької діяльності.

Ідея, яку ви хочете продати, може існувати в різних сферах:

- Бізнес – стартап, який може приносити хороший прибуток;
- Наука – формула, гіпотеза, теорема, що потребує доведення і т.д.;
- Мистецтво – ескіз картини, ідея для сценарію, макет пам'ятника та інше;
- Техніка – деталь або пристрій;
- Архітектура – новаторський ескіз будівлі, який ніхто раніше не втілював в життя;

- Флористика – оригінальний ескіз квіткової композиції;

- Moda – винахід, що переверне життя модниць;

- Сільське господарство – нова порода тварин, новий сорт рослин, винахід для боротьби з шкідниками і т.д.;

- Кулінарія – рецепт, новий підхід до приготування страв;

- IT-технології – створення антивірусної програми, написання програми і т.д. [7].

Створення власної справи – це завжди величезний ризик і подолання опору, що неминуче виникає при народженні нового. Створюючи власну справу, потрібно знати, що це не тільки можливість (за сприятливих умов) користуватися благами, які забезпечують це починання, а й відповідальність за її функціонування, розвиток і виживання. Бізнесменом практично може бути будь-яка людина: інженер, економіст, технік, медпрацівник, продавець, винахідник, службовець, робітник, викладач, студент, домогосподарка, пенсіонер, школяр. Треба тільки визначити власні підприємницькі здібності та ймовірні можливості стати бізнесменом. Але залишитися бізнесменом зуміють лише ті, хто нестандартно мислить, має силу волі, цілеспрямованість, велику працездатність, націленість на пошук нового, тобто ті, які в підприємницькій діяльності вбачають зміст усього свого життя [2].

Більшість ідей згорають ще на початковому етапі впровадження і причини цього можуть бути різними: занадто великий обсяг роботи, занадто маленький капітал, неправильно складений бізнес-план або програш конкурентам.

Бізнес-ідея – це чіткий та короткий опис потенційного бізнесу. В першу чергу варто проаналізувати, на які товари чи послуги є і буде попит [1]. Це можна зробити, відповівши на такі запитання: Які потреби клієнтів буде задовольняти твій бізнес? Які товари чи послуги продавати? Кому ти їх будеш продавати і як?

Вдала бізнес-ідея враховуватиме такі критерії:

- існування попиту на товар/послугу зараз і в майбутньому;
- ціна на товар/послугу, що буде привабливою для клієнтів і принесе достатньо прибутку підприємцеві;
- наявність необхідних для реалізації товарів/послуг знань та вмінь у підприємця;
- наявність необхідних ресурсів;
- мотивація для того, щоб займатися виготовленням товарів/наданням послуг, визначених у бізнес-плані [1].

В більшості класифікацій можна зустріти наступні вимоги до хорошої бізнес-ідеї:

- Бізнес-ідея повинна бути здійсненна;
- Бізнес-ідея повинна бути затребуваною;
- Бізнес-ідея повинна в підсумку принести прибуток.

Тож почати створення своєї справи потрібно зі складання списку усіх ідей, що здаються цікавими, далі потрібно оцінити чи реально їх реалізувати та обрати найперспективнішу. Жодна бізнес-ідея не може бути втілена в життя без прийняття підприємцем на себе певного ризику. Саме у тому, щоб ризикувати виважено та обмірковано, і є суть ведення бізнесу.

Вибір бізнес-ідеї – перший етап започаткування власної справи. Основними наступними кроками є: розробка бізнес-плану та бізнес-моделі, знайомство з нормативно-законодавчим регулюванням підприємницької діяльності, пошук фінансування проекту, вибір організаційно-правової форми діяльності, реєстрація підприємства, відбір команди, управління та розвиток бізнесу, маркетинг [1].

Існує безліч методів оцінки підприємницьких ідей на успішність та можливість реалізації. Нам імпонує метод оцінки бізнес-ідей запропонований знаменитим бізнес-експертом Джошом Кауфманом [5]. Він пропонує присвоїти проекту певну кількість балів, оцінивши кілька пунктів за десятибальною шкалою:

1. Обсяг ринку, на який ви збираєтеся виходити. Подумайте, скільки у вашого товару або послуги може бути потенційних покупців, оцініть ємність ринку.

2. Цінова стеля. Важливо розуміти скільки коштів покупець готовий витратити на ваш товар чи послугу.

3. Унікальність пропозиції. Оригінальність вашої ідеї дасть змогу одразу обійти конкурентів, але ідея може бути й схожою на те, що пропонують конкуренти.

4. Додаткову пропозицію. Додаткові бонуси та платні доповнення до товару вітаються.

5. Терміновість. На скільки терміново ваш товар необхідний покупцю? Як гостро стоїть проблема, яку має задовольнити Ваш товар чи послуга?

6. Складність і швидкість виходу на ринок. Існують ринки, на які вкрай важко пробитися. Там вже є свої великі гравці, і щоб наздогнати і перегнати їх, потрібно багато сил, часу і вкладень.

7. Вартість залучення покупця. Прорахуйте, скільки грошей і сил доведеться витратити на те, щоб залучити клієнтів.

8. Собівартість продукту і доставки. Цей пункт пов'язаний з вашими затратами та ціною, яку покупець готовий сплатити за продукт чи послугу.

9. Обсяг початкових вкладень. Саме цей пункт часто гальмує підприємців. Багато вартісних ідей вимагають масштабних вкладень, коштів на які часто не вистачає.

10. Масштабованість. Чим легше завоювати нових покупців без додаткових витрат на виробництво чи збут, тим краще.

Пройшовшись по всім зазначеним пунктам, ви повинні присвоїти своїй ідеї в кожному з них від 0 до 10 балів. Якщо в сумі проект набере більше 75 балів, він має всі шанси на успіх, якщо менше 50 – від нього краще відмовитися.

Зазвичай у студентів, або молодих спеціалістів не вистачає коштів для втілення в життя своїх бізнес планів. Є декілька варіантів отримання коштів на власну справу:

1. Взяти гроші в борг у родичів або друзів. Як правило, люди неохоче розлучаються зі своїми заощадженнями, тому потрібно запропонувати

їм вигідні умови. Наприклад, відкриття спільного бізнесу;

2. Взяти кредит в банку. Це не найкращий варіант, оскільки доведеться виплачувати відсотки за гроші, взяті в борг. Кредит можна брати тільки в тому випадку, якщо ви хочете реалізувати реально вигідні нові ідеї. Перший час вам доведеться працювати в «нуль», а може бути, навіть і в «мінус», оскільки потрібно на щось жити, розвивати своє підприємство і виплачувати борги;

3. Отримати грант або субсидію від держави. Останнім часом уряд нашої країни став активно підтримувати малий бізнес. У кожному регіоні можна знайти спеціальну програму, в рамках якої підприємці можуть отримати фінансову підтримку. Безумовно, для того щоб оформити субсидію, доведеться витратити чимало часу і сил, але це цілком реально;

4. Залучити до своєї справи інвесторів. Йдеться про незнайомих людей, які за певну частину прибутку профінансують ваш проект. У світі є багато забезпечених людей, які готові вкласти свої заощадження в прибуткове підприємство;

5. Накопичити гроші самостійно. Відкладаючи певну частину від всіх своїх доходів, через деякий час у вас збереться невеликий капітал, який можна використовувати для старту [3].

Молоді люди з комерційною жилкою, досить активні і можуть зробити гроші там, де інші знають збитків. Тому держава і приватні підприємці часто створюють конкурси на найкращу ідею для стартап-компанії, або бізнес-плану.

Створюються безліч платформ на які можна розмістити свою ідею, наприклад: startup.ua/entrepreneur/poluchit-zaym/, <http://happyfarm.com.ua/rus/>, <http://eastlabs.co/ru/>, tsn.ua/special-projects/kub/, <http://startupdepot.lviv.ua/en/home/>

Помилка багатьох – це швидке збагачення. Саме по собі багатство складається з дрібних фрагментів бізнесу, які поетапно досягаються підприємцями протягом багатьох років [6]. На початкових етапах, потрібно бути готовим до максимального прикладання власних зусиль, коштів, вмінь та знань для реалізації своєї ідеї. Якщо бізнес-ідею було підібрано вдало, то вона неодмінно принесе бажаний прибуток.

Висновки і перспективи. Таким чином, власний бізнес як спосіб заробітку підійде далеко не кожній людині. Однак, якщо говорити про його перспективи, то при вдалій організації і розвитку бізнесу власна справа в переважній більшості випадків дає більше перспектив, ніж працевлаштування, хоча б тому, що у власному бізнесі завжди є, куди розвиватися і цей розвиток в матеріальному плані приносить більший ефект, ніж зростання по кар'єрних сходах. Однак, звичайно ж, завжди є і будуть не дуже успішні дрібні підприємці, наприклад, які торгують на ринках, які заробляють нітрохи не більше середньої зарплати в регіоні.

Список літератури:

1. Моя кар'єра. Молодіжне підприємництво. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mycareer.org.ua/teenage-business>
2. Навчальні матеріали онлайн. Організація і розвиток власної справи. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/12980108/ekonomika/organizatsiya_rozvitok_vlasnoyispravi

3. Бізнес в Україні 2017. Ідеї як почати бізнес з нуля без грошей. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dumka.biz/idei-yak-pochati-biznes-z-nulya-bez-groshej/>
4. Як заробити гроші. Ідеї малого бізнесу – бізнес-ідеї. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://jak-zarobyty.pp.ua/4499-deyi-malogo-bznesu-bznes-deyi.html>
5. Ідеї Малого Бізнесу. [Електронний ресурс]. <https://business.in.ua/ideyi-malogo-biznesu/>
6. Investgazeta. Как продать идею. История стартапа, который искал не инвесторов, а клиентов. [Электронный ресурс]. – Режим доступу: <https://investgazeta.info/blogs/kak-prodat-ideyu-istoriya-startapa-kotoryj-iskal-ne-investorov-a-klientov>
7. Дневник успеха. Как выгодно продать идею? [Электронный ресурс]. – Режим доступу: <http://dnevnyk-uspeha.com/idei/kak-prodat-ideju.html>

Гребенникова А.А., Сокуренько Е.О.

Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины

СОЗДАНИЕ СОБСТВЕННОГО ДЕЛА МОЛОДЕЖЬЮ

Аннотация

В статье рассмотрена сущность понятия «предприниматель». Возможности и барьеры к созданию собственного бизнеса в Украине молодежи. Систематизированы направления и пути поиска предпринимательских идей. Рассмотрены способы финансирования бизнес-идей.

Ключевые слова: предприниматель, собственный бизнес, молодежь, бизнес-идея, мотивы, барьеры, возможности.

Hrebennikova A.A., Sokurenko O.O.

National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

CREATING YOUR OWN BUSINESS

Summary

The article clarified the definition essence of the concept of «entrepreneur». Considered the opportunities and barriers to creating your own business in Ukraine youth. Directions and ways of searching business ideas are systematized. The ways of financing business ideas are considered.

Keywords: entrepreneur own business, youth, business idea, motivation, barriers, opportunities.