

НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ ПЕДАГОГІЧНИХ НАУК УКРАЇНИ
ІНСТИТУТ ПРОФЕСІЙНО-ТЕХНІЧНОЇ ОСВІТИ НАПН УКРАЇНИ

**ВІД БІЗНЕС-ІДЕЇ –
ДО ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО УСПІХУ**

Методичні рекомендації

ЖИТОМИР «ПОЛІССЯ» 2021

УДК 377:316.334.23(072)

В42

Рекомендовано до друку рішенням вченої ради Інституту професійно-технічної освіти НАПН України, протокол № 6 від 30 червня 2021 р.

Рецензенти:

Лузан П. Г., провідний науковий співробітник лабораторії науково-методичного супроводу підготовки фахівців у коледжах Інституту професійно-технічної освіти НАПН України, доктор педагогічних наук, професор;

Закатнов Д. О., заступник директора з наукової роботи ДНПБ України ім. В. О. Сухомлинського, кандидат педагогічних наук, старший науковий співробітник.

Від бізнес-ідеї – до підприємницького успіху: Метод. рекомендації. /

В42 Автори-упоряд.: Гриценко І. А., Байдулін В. Б., Савченко М. О. Житомир: «Полісся», 2021. – 116 с.

У методичних рекомендаціях визначені сутність та значення підприємницької діяльності в умовах ринкової трансформації економіки України; виокремлено цілі та завдання підприємницької діяльності в сучасних умовах. Подано поради як відкрити власну справу, бізнес з нуля для початківців та реєстрацію підприємства в Україні. Розкрито сутність необхідності підготовки молоді до підприємницької діяльності, формування фінансової грамотності як важливого засобу довготермінового оздоровлення фінансової системи, ефективного заходу забезпечення підвищення стандартів якості життя, економічної безпеки населення та майбутніх поколінь громадян. Схарактеризовано етапи створення власної справи, які включають формування стійкого позитивного інтересу до підприємництва; визначення ексклюзивної ідеї, на якій базується підприємницька діяльність; написання попереднього бізнес-плану під час навчання у ЗП(ПТ)О; реалізацію бізнес-ідеї та набуття досвіду.

Представлені методичні рекомендації призначені для здобувачів професійної освіти, які планують започаткувати власну справу та досягти підприємницького успіху задля процвітання нашої держави та власного добробуту. Методичні рекомендації будуть корисними педагогічним працівникам, майбутнім підприємцям, фахівцям, які зацікавлені у розвитку підприємницької діяльності майбутніх кваліфікованих робітників.

УДК 377:316.334.23(072)

© Інститут професійно-технічної освіти НАПН України;

© Гриценко І. А., Байдулін В. Б., Савченко М. О.

ISBN 978-966-655-987-9

DOI <https://doi.org/10.32835/978-966-655-987-9/2021>

Зміст

ВСТУП	4
<i>РОЗДІЛ 1. ПІДПРИЄМНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ ТА ОСНОВИ ФІНАНСОВОЇ ГРАМОТНОСТІ ДЛЯ ДОСЯГНЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО УСПІХУ</i>	9
<i>РОЗДІЛ 2. АБЕТКА ДЛЯ ПІДПРИЄМЦІВ-ПОЧАТКІВЦІВ</i>	36
<i>РОЗДІЛ 3. БІЗНЕС-ІДЕЯ, КОМПОНЕНТИ ЇЇ РЕАЛІЗАЦІЇ НА ШЛЯХУ ДО ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО УСПІХУ</i>	71
<i>РОЗДІЛ 4. ПРАКТИЧНІ ПОРАДИ МАЙБУТНІМ ПІДПРИЄМЦЯМ ПРИ СТВОРЕННІ ТА РОЗВИТКУ ВЛАСНОЇ СПРАВИ</i>	90

ВСТУП

Згідно із затвердженою постановою Кабінету Міністрів України від 3 березня 2021 р. № 179 Національної економічної стратегії на період до 2030 року наша країна має значні стратегічні переваги завдяки природним ресурсам, географічному положенню та якості людського капіталу, що повинно стати основою для стрімкого економічного зростання держави. Натомість на заваді реалізації власного потенціалу стоять суттєві перепони. Україна повинна посилити свої позиції на світовій та регіональній арені, що сприятиме підвищенню рівня добробуту населення - головної меті державної політики.

Швидкі зміни у світовому економічному та культурному просторі вимагають відповідного реагування з боку України. Зростання кількості населення, глобальні зміни клімату, стрімкий розвиток цифрової економіки, а також регіоналізація міжнародного виробництва створюють як виклики, так і нові можливості для країни. Проведення послідовної державної політики, спрямованої на європейський та євроатлантичний курс, створення сприятливого бізнес-клімату, розвиток підприємництва та підтримка експорту, залучення інвестицій та розвиток ринків капіталу, розвиток внутрішнього споживання та інші механізми дадуть змогу посилити позицію країни як регіонального суб'єкта та стануть чинниками зростання економіки. Забезпечення інноваційного випереджального економічного зростання сприятиме людському розвитку через відповідну якість освіти, науки, медицини, культури та навколишнього природного середовища.

Першочерговим завданням є формування конкурентоспроможних умов для бізнесу та інвестицій, розвиток людського потенціалу для забезпечення належного рівня добробуту, самореалізації, безпеки, створення прозорого

ринку фінансових послуг, розвиток фінансової грамотності молоді та населення в цілому. Рівень користування фінансовими послугами в Україні нижчий ніж у країнах Центральної та Східної Європи – майже 40 % населення за останні два роки не користувались жодними фінансовими послугами або продуктами та лише близько 63 % українців мають рахунок у банку. Частка безготівкових операцій з платіжними картками постійно зростає та на цей час становить 55 %, але багато українців продовжують використовувати картки лише для зняття грошей, що свідчить про низький рівень фінансової грамотності населення. Має місце недостатній рівень забезпечення населення фінансовими послугами, велика частка готівкових транзакцій під час розрахунків.

Часто бізнес не бажає проводити розрахунки з використанням банківських карток (з метою ухилення від податків, небажання платити комісію за еквайринг).

Стратегічними завданнями цього напряму є:

- підвищення прозорості фінансового сектору та публічного доступу до інформації;
- стимулювання розвитку платіжної інфраструктури для здійснення безготівкових операцій (у тому числі небанківських цифрових платіжних систем), створення умов для розвитку віддалених каналів продажу фінансових послуг;
- посилення регулювання в напрямі захисту прав споживачів фінансових послуг;
- запровадження проведення інформаційно-освітніх заходів для різних цільових аудиторій з метою підвищення рівня фінансової грамотності населення;
- законодавче врегулювання питання щодо впровадження нових та розвитку наявних фінансових інструментів;
- створення та впровадження в промислову експлуатацію інформаційної платформи для споживачів фінансових послуг.

Досягнення цих цілей дасть змогу створити необхідні передумови та забезпечити довгострокове економічне зростання завдяки залученню та стимулюванню інвестицій, підвищенню ефективності державних капіталовкладень; збільшенню ефективності використання публічних фінансів; стимулюванню експорту товарів та послуг; покращенню купівельної спроможності населення через стимулювання економічного розвитку та покращення добробуту.

Методичні рекомендації призначені для учнів, педагогічних працівників закладів професійно-технічної освіти, викладачів і студентів закладів фахової передвищої та вищої освіти, працівників навчально-(науково)-методичних центрів професійно-технічної освіти та Державної служби зайнятості України, аспірантів і докторантів. Методичні рекомендації можуть використовуватися у системі післядипломної педагогічної освіти.

Розділ 1. «Підприємницька діяльність та основи фінансової грамотності для досягнення підприємницького успіху» (підготовлено науковим співробітником Байдуліним Валерієм Борисовичем). Виокремлено цілі та завдання підприємницької діяльності в сучасних умовах, досягнення та виконання яких забезпечить конкурентоспроможність підприємства або індивідуального бізнесу та вихід їх на траєкторію сталого розвитку. Визначено, в чому полягають функції підприємницької діяльності, їх значення в успішному розвитку власної справи. Розглянуто види підприємницької діяльності і підприємств та розкрито актуальні проблеми започаткування власної справи, існування та розвитку бізнесу в сучасному підприємницькому середовищі нашої країни.

Розділ 2. «Абетка для підприємців-початківців» (підготовлено кандидатом педагогічних наук, доцентом Гриценюк Інною Антонівною). Розкрито поради,

як відкрити власну справу, бізнес з нуля для початківців та підходи до реєстрації підприємства в Україні. Висвітлено переваги та недоліки відкриття власної справи; набір порад, дотримуючись яких, ви уникнете багатьох помилок попередників; визначено структуру бізнес-плану (типовий бізнес-план, який складається з таких розділів: резюме (оглядовий розділ); загальний опис компанії-ініціатора інвестиційного проекту; продукція і послуги; план маркетингу; план виробництва; управління та організація; капітал і юридична форма компанії; фінансовий план; оцінка ризиків та страхування; аналіз чутливості проекту; охорона навколишнього середовища; додатки).

Визначено такі питання: реєстрація юридичної особи в ЄДР (єдиний державний реєстр); документи для проведення державної реєстрації юридичної особи; реєстрація в податковій інспекції та соціальних фондах; печатка не обов'язкова; відкриття банківського рахунку юридичної особи; онлайн реєстрація суб'єкта підприємницької діяльності; розмір реєстраційного збору в 2021 році; вартість юридичних послуг реєстрації бізнесу; ідеї для створення свого бізнесу.

Розділ 3. «Бізнес-ідея, компоненти її реалізації на шляху до підприємницького успіху» (укладено науковим співробітником Байдуліним Валерієм Борисовичем), Розкрито сутність необхідності підготовки молоді до підприємницької діяльності, формування фінансової грамотності як важливого засобу довготермінового оздоровлення фінансової системи, ефективного заходу забезпечення підвищення стандартів якості життя, економічної безпеки населення та майбутніх поколінь громадян.

Визначено, що інформаційні складові (якість, кількість, системність наявної інформації) сфери професійної та допрофесійної підготовки майбутніх професіоналів тісно взаємопов'язані із підвищенням

рівня їх фінансової компетентності на основі практико-орієнтованого підходу та соціального партнерства у сфері професійно-технічної освіти. Розроблено рекомендації, мотиваційні компоненти та практичні поради майбутнім підприємцям-початківцям.

Розділ 4. «Практичні поради майбутнім підприємцям при створенні та розвитку власної справи» (сформований молодшим науковим співробітником Савченко Маргаритою Олександрівною). Виділено етапи створення власної справи, які включають формування стійкого позитивного інтересу до підприємництва; визначення ексклюзивної ідеї, на якій базується підприємницька діяльність; написання попереднього бізнес-плану під час навчання у ЗП(ПТ)О; реалізацію бізнес-ідеї та набуття досвіду.

Розроблено алгоритм вибору бізнес-ідеї, який включає вибір професійної діяльності, вивчення особливостей роботи підприємців з обраного напрямку в місті (районі), аналіз зарубіжного досвіду, аналіз матеріалів з мережі Інтернет, а також соціальну орієнтацію обраної бізнес-ідеї. Виокремлено етапи складання першого бізнес-плану в процесі навчання у ЗП(ПТ)О, що передбачають консультацію у викладачів, фахівців і найближчого оточення; визначення мети та завдань обраного напрямку підприємницької діяльності; оцінку фінансових можливостей; складання списку запропонованих послуг/виробів та розрахунок їх вартості. Розкрито важливі фактори впливу на якість реалізації створеного бізнес-плану: готовність до діяльності, емоційний стан та творче ставлення до підприємницької діяльності. Запропоновано варіанти отримання початкового досвіду та реклами власних послуг. Висвітлено правові та етичні аспекти підприємництва.

ПІДПРИЄМНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ ТА ОСНОВИ ФІНАНСОВОЇ ГРАМОТНОСТІ ДЛЯ ДОСЯГНЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО УСПІХУ

1.1. ПІДПРИЄМНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ

Функціонування ринкової економіки неможливе без здійснення підприємницької діяльності, підприємництва.

Підприємництво – це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик діяльність з виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг і заняття торгівлею з метою одержання прибутку.

Ринкова економіка – це економіка вільного підприємництва, тобто система господарювання, заснована на широкому прояві бізнесу. Для того щоб успішно займатися бізнесом, уникнути невдач і провалів, потрібно глибоко розуміти сутність підприємницької діяльності.

Що означає поняття «підприємництво»? Підприємництво – форма діяльності у сфері виробництва і обміну товарів та надання послуг з метою отримання прибутку. Поняття «підприємець» часто вживають як синонім поняття «бізнесмен», тобто людина, яка організувала свою справу і веде її. Можна стверджувати, що терміни «підприємництво» і «бізнес» близькі за змістом, хоча мають свої відтінки. Поняття «бізнес» ближче до безпосередньо практичної, динамічної складової ринкового механізму. Як засвідчує досвід розвинених держав, бізнес – це не легка «прогулянка» до збагачення. Бізнесмен має одночасно думати і про товар, і про його збереження, ціни, поставки, транспорт, покупців, рекламу, податки.

У сучасному українському законодавстві та засобах масової інформації застосовується термін «підприємницька діяльність». Підприємницька діяльність (підприємництво) – це ініціативна, самостійна діяльність осіб або підприємств (фірм), націлена на отримання прибутку, або особистого доходу, і яка здійснюється на

власний ризик та під власну майнову відповідальність. Підприємництво дозволяється у будь-якій галузі господарської діяльності, яка не забороняється законом: у промисловості, сільському господарстві, торгівлі, побутовому обслуговуванні, у сфері операції з цінними паперами, банківській, юридичній, видавничій та інформаційно-консультативній діяльності. Основними сферами підприємницької діяльності є виробництво (продукції, послуг), комерція (торгівля), фінансове та комерційне посередництво. Отже, підприємництво – це організація корисної виробничої діяльності, спрямованої на випуск товарів і надання послуг.

Основу підприємницької діяльності складає певна форма чи вид власності: приватна, акціонерна, державна, кооперативна.

Суб'єктами підприємницької діяльності є:

- фізичні особи, тобто правоздатні громадяни України та інших держав;

- юридичні особи усіх форм власності.

Відповідно до Закону України «Про підприємництво» не дозволяється займатися підприємницькою діяльністю таким категоріям громадян: військовослужбовцям, службовим особам органів прокуратури, суду, державної безпеки, внутрішніх справ, державного арбітражу, державного нотаріату, а також органів державної влади і управління, які покликані здійснювати контроль за діяльністю підприємницьких структур. Забороняється також займатися підприємництвом категоріям громадян, які мають непогашену судимість за крадіжки, хабарництво та інші кримінальні злочини.

Сутність підприємництва більш глибоко розкривається через його основні функції:

- ресурсну – мобілізація капіталу (фінансів), трудових, матеріальних, інформаційних та інтелектуальних ресурсів;

- організаційну – поєднання передових методів організації праці та виробництва із сучасною структурою управління і контролю господарської діяльності підприємств і фірм;

- інноваційну – сприяння матеріалізації нових ідей, здійсненню техніко-економічних розробок, проектів у процесі ринкових перетворень.

Види підприємницької діяльності. Згідно із Законом України «Про підприємництво» розрізняють три види підприємницької діяльності:

1. Вільна підприємницька діяльність – підприємець має право без усяких обмежень здійснювати самостійно будь-яку діяльність, що не суперечить чинному законодавству;

2. Ліцензійна підприємницька діяльність здійснюється тільки за спеціальним дозволом (ліцензією). Ліцензія – це документ, що видається Кабінетом Міністрів України або уповноваженим ним органом виконавчої влади, згідно з яким власник ліцензії має право займатися певним видом підприємницької діяльності. Обмеженню (ліцензуванню) підприємницької діяльності підлягають види підприємницької діяльності, які безпосередньо впливають на здоров'я людини, навколишнє природне середовище та безпеку держави (наприклад, торгівля тютюновими та алкогольними виробами). Для здійснення підприємницької діяльності, що ліцензується, необхідно отримати відповідну ліцензію та дотримуватися певних умов і правил здійснення даного виду діяльності (ліцензійних умов). Перелік видів діяльності, яка підлягає ліцензуванню, наведено в Законі України «Про підприємництво». Ліцензія або відмова має надаватися в 30-денний термін після подання заявки.

3. Державна підприємницька діяльність може здійснюватися лише державними підприємствами (зброя, грошові знаки, вибухівки, цінні папери та ін.).

За функціональними характеристиками виділяють такі види підприємницької діяльності:

- 1) виробництво продукції;
- 2) виконання робіт;
- 3) надання послуг;
- 4) торговельна діяльність;
- 5) комерційне посередництво.

Види підприємств. Підприємства можна класифікувати, спираючись на різні критерії.

Підприємства за формою власності: приватне – належить одній або декільком особам; колективне – належить колективу; державне – належить суспільству.

Підприємства за організаційною формою: одноосібне володіння; партнерство; корпорація.

За метою діяльності: прибуткові, неприбуткові.

За масштабом (розміром): великі, середні, малі.

Формам власності відповідають певні організаційні форми підприємств.

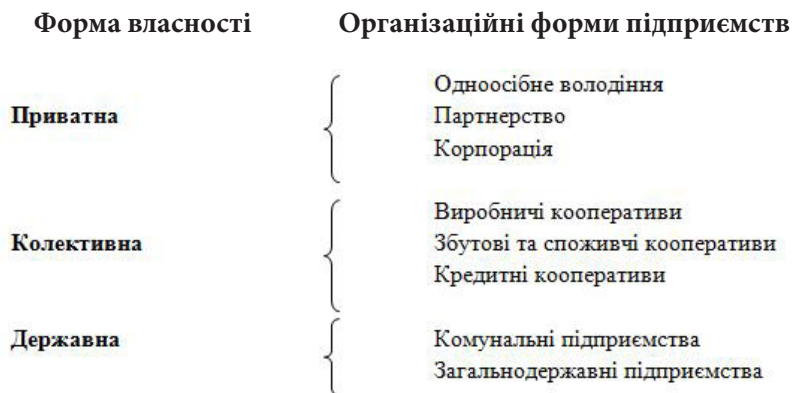


Рис. 1. Організаційні форми підприємства за формою власності

Таблиця 1

Підприємства за масштабами визначаються за такими параметрами

Параметри оцінки	Малі підприємства	Середні підприємства	Великі підприємства
Зайняті (осіб)	до 50	від 51 до 250	більш ніж 250
Оборот (валовий продукт)	до 10 млн. грн.	від 11 до 50 млн. грн.	більше 50 млн. грн.

За метою діяльності підприємства поділяються на прибуткові та неприбуткові. Для прибуткових підприємств мета одержання прибутку є першорядною. Для неприбуткових підприємств прибуток не є метою діяльності. Але якщо у процесі господарської

діяльності їхні доходи перевищують витрати, то різниця цілком повертається у справу з метою її розширення або модернізації.

Організаційно-правові форми бізнесу. Підприємництво в Україні здійснюється в будь-яких організаційних формах, визначених законами України, на вибір підприємця. Однією з основних організаційно-правових форм підприємницької діяльності є підприємства. Вони поділяються на такі види, визначені Законом України «Про підприємства в Україні»:

- приватне підприємство, засноване на власності фізичної особи;
- колективне підприємство, засноване на власності трудового колективу;
- господарське товариство;
- підприємство, засноване на власності об'єднань громадян;
- комунальне підприємство, засноване на власності відповідно територіальної громади;
- державні підприємства, засновані на державній власності.

Підприємство – самостійний господарюючий статутний суб'єкт, який має права юридичної особи та здійснює виробничу, науково-дослідницьку і комерційну діяльність з метою одержання відповідного прибутку (доходу). Підприємство має самостійний баланс, розрахункові (поточні) та інші рахунки в установах банків, печатку зі своїм найменуванням, а також знак для товарів і послуг. Відповідно до обсягів господарського обороту підприємства і чисельності його працівників (незалежно від форм власності) воно може бути віднесено до категорії малих підприємств. До малих підприємств належать новостворювані та діючі підприємства з чисельністю працюючих до:

- у промисловості та будівництві – 200 осіб;
- в інших галузях виробничої сфери – 50 осіб;
- у науці та науковому обслуговуванні – 100 осіб;
- у галузях невиробничої сфери – 25 осіб;
- у роздрібній торгівлі – 15 осіб.

У державі можуть діяти інші види та категорії підприємств, у тому числі орендні, створення яких не суперечить законодавчим актам України. Підприємства мають право на добровіль-

них засадах об'єднувати свою виробничу, наукову, комерційну та інші види діяльності, якщо це не суперечить антимонопольному законодавству України.

Підприємства можуть об'єднуватися в:

- асоціації – договірні об'єднання, створені з метою постійної координації господарської діяльності. Асоціація не має права втручатись у виробничу і комерційну діяльність будь-кого з її учасників;

- корпорації – договірні об'єднання, створені на основі поєднання виробничих, наукових і комерційних інтересів, з делегуванням окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників;

- консорціуми – тимчасові статутні об'єднання промислового і банківського капіталу для досягнення спільної мети;

- концерни – статутні об'єднання підприємств промисловості, наукових організацій, транспорту, банків, торгівлі тощо на основі повної фінансової залежності від одного або групи підприємств;

- інші об'єднання за галузевим, територіальним та іншими принципами.

Об'єднання діють на основі договору або статуту, який затверджується їх засновниками або власниками. Підприємства, які входять до складу зазначених організаційних структур, зберігають права юридичної особи, і на них поширюється дія Закону України «Про підприємства в Україні». Рішення про створення об'єднання (установчий договір) і статут цього об'єднання погоджуються з Антимонопольним комітетом України в порядку, визначеному чинним законодавством. Об'єднання є юридичною особою може мати самостійний і зведений баланс, розрахунковий та інші рахунки в установах банків, печатку зі своїм найменуванням. Реєстрація об'єднання проводиться в порядку, встановленому цим Законом для підприємства. Об'єднання не відповідає за зобов'язання підприємств, які входять до його складу, а підприємства не відповідають за зобов'язання об'єднання, якщо інше не передбачено установчим договором (статутом). Відносини, пов'язані з підприємствами в Україні, регулюються відповідним Законом, а також спеціальним зако-

нодавством, (податковим, митним, валютним, фінансовим, інвестиційним та ін.), що регулює окремі особливості, сторони та види діяльності підприємств в Україні.

Окрім підприємств, виділяють і такі організаційно-правові форми, як організації та установи. Організації також можуть здійснювати підприємницьку діяльність. Відмінність підприємства від організації полягає в тому, що підприємства переважно виробляють певну продукцію, товари, а організації, як правило, виконують певну роботу, надають послуги. Установи, в основному, надають послуги: культурно-просвітницькі, навчальні, медичні, здійснюють спеціальні послуги (приватні школи тощо).

Господарськими товариствами за Законом України «Про господарські товариства» визнаються підприємства, установи, організації, створені на засадах угоди юридичними особами і громадянами шляхом об'єднання їх майна та підприємницької діяльності з метою одержання прибутку. Товариства можуть займатися будь-якою підприємницькою діяльністю, яка не суперечить законодавству України.

Залежно від форми об'єднання майна і відповідальності розрізняють такі організаційні форми господарських товариств:

- товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ/LTD);
- товариство з додатковою відповідальністю (ТДВ);
- повне товариство;
- командитне товариство;
- акціонерне товариство (АТ).

Найменування товариства має містити зазначення виду товариства, для повних і командитних товариств – прізвища (найменування) учасників товариства, а також інші необхідні відомості. Найменування товариства зазначається в установчих документах товариства.

Товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ) – це товариство, що має статутний фонд, розділений на частини, розміри яких визначаються установчими документами. Кожний учасник ТОВ вносить відповідну частку (пай) і несе обмежену відповідальність за борги фірми у межах своїх внесків. Товариство

з додатковою відповідальністю (ТДВ) – це товариство, уставний фонд якого розділений на частини, розміри яких визначаються уставними документами. Учасники ТДВ відповідають за його борги своїми вкладками у статутний фонд, а у разі недостатності цих сум – додатково власним майном у однаковому для всіх партнерів розмірі, кратному внеску кожного. Граничний розмір відповідальності передбачається в установчих документах. Повне товариство (ПТ), або товариство з необмеженою відповідальністю – це товариство, партнери якого займаються спільною підприємницькою діяльністю і несуть солідарну відповідальність за зобов'язаннями товариства всім своїм майном. Командитне товариство (КТ) – це товариство, до якого входять один або більше учасників, які несуть відповідальність за зобов'язаннями товариства усім своїм майном (повні товариші), а також один чи більше учасників, відповідальність яких обмежується тільки вкладом у майно товариства (командитні товариші).

Акціонерне товариство (АТ) – товариство, яке має статутний фонд, поділений на визначену кількість акцій рівної номінальної вартості і несе відповідальність за зобов'язаннями тільки майном товариства. Акціонери відповідають за зобов'язаннями товариства тільки в межах належних їм акцій. Загальна номінальна вартість випущених акцій становить статутний фонд акціонерного товариства.

Розрізняють акціонерні товариства:

- відкриті, акції яких можуть розповсюджуватися шляхом відкритої підписки та купівлі-продажу на біржах;
- закриті, акції яких розподіляються між засновниками і не можуть розповсюджуватися шляхом підписки, купуватися та продаватися на біржі.

Закрите акціонерне товариство може бути реорганізовано у відкрите шляхом реєстрації його акцій у порядку, передбаченому законодавством про цінні папери і фондову біржу, і з внесенням змін до статуту товариства.

Переваги та недоліки організаційно-правових форм бізнесу.

Одноосібне володіння. Індивідуальний підприємець - це особа, яка веде справу за власний рахунок, особисто управляє бізне-

сом і несе особисту відповідальність за забезпечення його необхідними засобами, самостійно приймає рішення. Індивідуальне підприємство тісно пов'язане з поняттям «малий бізнес». Підприємство, що перебуває в індивідуальній власності, забезпечує підприємцю максимум простоти та гнучкості, однак, як і будь-яка інша організаційно-правова форма, має свої переваги та вади.

Переваги одноосібного володіння:

- легко розпочати та припинити бізнес;
- повна самостійність, свобода і незалежність;
- максимальні можливості у діяльності, в тому числі моральне задоволення від своєї роботи;
- конфіденційність діяльності;
- відсутність спеціальних для одноосібного володіння податків (звичайно податки на доходи фізичних осіб).

Недоліки одноосібного володіння:

- необмежена відповідальність;
- обмежені фінансові можливості;
- труднощі у менеджменті;
- невизначеність термінів діяльності;
- велике фізичне та психологічне навантаження.

Господарське товариство. Товариство (партнерство) – це об'єднання зусиль і коштів індивідуальних підприємців, коли дві особи чи більше мають спільний бізнес. Товариства є юридичними особами і можуть займатися будь-якою діяльністю згідно з чинним законодавством.

Переваги господарського товариства:

- ширші фінансові можливості. У разі поєднання капіталів декількох партнерів фінансовий стан фірми стає стійкішим, з'являється можливість збільшення обсягів виробництва;
- спеціалізація у менеджменті. Партнери доповнюють здібності один одного. Функції управління можуть бути розподілені, а це означає, що вони виконуватимуться якісніше;
- свобода та оперативність дій;
- розподіл відповідальності, в тому числі й за прийняття рішень. Це певною мірою зменшує, порівняно з індивідуальним підприємством, психологічний стрес;

– товариство, як і індивідуальне підприємство, не є об'єктом подвійного оподаткування. Партнери сплачують податок на свою частку прибутку як фізичні особи.

Недоліки товариств:

– особиста відповідальність за борги фірми незалежно від того, хто у цьому винен. Якщо в одного з партнерів недостатньо власних коштів, інші зобов'язані покрити його частку у збитках;

– труднощі щодо розподілу прибутку;

– часто виникають суперечки між партнерами (розподіл прибутків, стратегія розвитку тощо);

– труднощі з ліквідацією товариства - важко розділити не тільки майно, а й відповідальність за борги.

Установчі документи. Важливим етапом організації власної справи є складання установчих документів та державна реєстрація. Установчими документами суб'єктів підприємницької діяльності є установчий договір і статут. Установчий договір. У ньому необхідно зазначити:

– предмет зобов'язання засновника та суб'єкта підприємницької діяльності;

– зобов'язання щодо виконання раніше прийнятих засновником договірних зобов'язань;

– відповідальність сторін;

– порядок вирішення суперечок;

– термін дії договору;

– юридичні адреси сторін.

До установчого договору можуть бути додані: список обладнання, засобів виробництва тощо, договір оренди виробничих приміщень та іншого майна; контракти найму керівника фірми, перелік послуг, що надаватимуться засновнику та ін. Установчий договір набуває чинності з дня реєстрації фірми, якщо інше не передбачено договором.

Статут – основний юридичний документ, на основі якого діє підприємство. Статут визначає діяльність підприємства і затверджується власником майна, а для державних підприємств - власником майна за участю трудового колективу. У статуті наводиться всебічна характеристика діяльності підприємства.

Вимоги до змісту статуту встановлено Законом України «Про підприємства в Україні». У статуті зазначається власник і найменування фірми, її місцезнаходження, предмет і цілі діяльності, порядок утворення фірми, органи управління та порядок формування їх, компетенція та повноваження трудового колективу та його виборних органів, порядок утворення майна, умови реорганізації та припинення діяльності.

У найменуванні підприємства зазначаються його назва (фірма, майстерня та ін.) і вид (індивідуальне, сімейне, приватне, колективне, державне) тощо. До статуту можуть включатися положення, пов'язані з особливостями діяльності підприємства: про трудові відносини, що виникають на підставі членства; про повноваження, порядок створення та структуру ради підприємства; про знаки для товарів і послуг та ін. У статуті підприємства зазначається орган, який має право представляти інтереси трудового колективу (рада трудового колективу, рада підприємства, профспілковий комітет тощо).

Якщо організаційно-правовою формою є господарське товариство (ТОВ, ТДВ, ПТ, КТ, АТ), слід ураховувати обов'язкові вимоги до змісту установчих документів, визначені Законом України «Про господарські товариства». Згідно із Законом акціонерне товариство, товариство з обмеженою відповідальністю і товариство з додатковою відповідальністю створюються і діють на підставі установчого договору та статуту; повне і командитне товариство - на підставі установчого договору. Установчі документи товариства у випадках, передбачених чинним законодавством, погоджуються з Антимонопольним комітетом України.

Найменування товариства має містити зазначення виду товариства, для повних та командитних товариств - прізвища (найменування) учасників товариства, а також інші необхідні відомості. Найменування товариства міститься в установчих документах товариства.

Загальні вимоги до змісту установчих документів товариств:

- відомості про вид товариства;
- предмет і цілі діяльності;
- склад засновників та учасників;
- найменування та місцезнаходження;

- розмір і порядок утворення статутного фонду;
- порядок розподілу прибутків і збитків;
- склад і компетенція органів товариства та порядок прийняття ними рішень, включаючи перелік питань, з яких необхідна однотайність або кваліфікована більшість голосів;
- порядок внесення змін до установчих документів;
- порядок ліквідації та реорганізації товариства.

До установчих документів можуть бути включені й інші умови, що не суперечать законодавству України. Статут акціонерного товариства, крім цих відомостей, має містити відомості про види акцій, що випускаються, їх номінальну вартість, співвідношення акцій різних видів, кількість акцій, що купуються засновниками, наслідки невиконання зобов'язань про викуп акцій. Установчі документи товариства з обмеженою відповідальністю додатково мають містити відомості про розмір часток кожного з учасників, розмір, склад і порядок внесення ними вкладів.

Обов'язковою вимогою щодо товариства з додатковою відповідальністю є врахування особливостей цієї юридичної форми, тобто учасники ТДВ, у разі недостатності сум у межах своїх внесків, несуть додаткову відповідальність належним їм майном в однаковому для всіх розмірі, кратному внеску кожного учасника. Установчий договір повного товариства, крім загальних відомостей, повинен визначати розмір частки кожного з учасників, форми їх участі у справах товариства, розмір, склад і порядок внесення вкладів.

Установчий договір командитного товариства додатково має включати розмір часток кожного з учасників з повною відповідальністю, розмір, склад і порядок внесення ними вкладів, форму їх участі у справах товариства. Стосовно інших вкладників в установчому договорі вказується сукупний розмір їх часток у майно товариства, а також розмір, склад і порядок внесення ними вкладів. Відсутність в установчих документах відомостей, зазначених у законі, може стати підставою для відмови у держреєстрації товариства. До установчих документів можуть бути включені й інші умови, що не суперечить чинному законодавству.

Державна реєстрація підприємництва. Підприємство вважається створеним і набуває прав юридичної особи з дня його

державної реєстрації. Згідно з чинним законодавством державна реєстрація суб'єктів підприємницької діяльності проводиться у виконавчому комітеті міської, районної в місті ради або в районній, районній міст Києва і Севастополя державних адміністраціях за місцезнаходженням або місцем проживання даного суб'єкта, якщо інше не передбачено законом. Для державної реєстрації суб'єкта підприємницької діяльності – юридичної особи подаються такі документи:

- рішення власника (власників) майна або уповноваженого ним (ними) органу про створення юридичної особи (крім приватного підприємства). Якщо власників або уповноважених ними органів два і більше, таким рішенням є установчий договір, а також протокол установчих зборів (конференції) – у випадках, передбачених законом;

- статут, якщо це необхідно для створюваної організаційної форми бізнесу;

- реєстраційна картка встановленого зразка, яка водночас є заявою про державну реєстрацію;

- документ, що засвідчує сплату власником (власниками) внеску до статутного фонду суб'єкта підприємницької діяльності в розмірі, передбаченому законом;

- документ, який засвідчує внесення плати за державну реєстрацію.

Громадяни, які мають намір здійснювати підприємницьку діяльність без створення юридичної особи, подають наступне: реєстраційну картку встановленого зразка, яка водночас є заявою про державну реєстрацію; копію довідки про присвоєння ідентифікаційного номера фізичної особи – платника податків та інших обов'язкових платежів і документ, що засвідчує внесення плати за державну реєстрацію.

Якщо власник – юридична особа, то додатково подається нотаріально засвідчена копія свідоцтва про реєстрацію юридичної особи, якщо власник – фізична особа, то його підпис на установчих документах має бути нотаріально засвідченим. Державна реєстрація суб'єктів підприємницької діяльності проводиться за наявності всіх необхідних документів за заявочним принци-

пом впродовж не більше п'яти робочих днів. Органи державної реєстрації зобов'язані у цей термін увести дані з реєстраційної картки до Реєстру суб'єктів підприємницької діяльності та видати свідоцтво про державну реєстрацію встановленого зразка з проставленим ідентифікаційним кодом (для юридичних осіб), який їм надається органами державної статистики, або ідентифікаційним номером фізичної особи – платника податків та інших обов'язкових платежів. За порушення термінів реєстрації та за вимогу подання для реєстрації документів, не передбачених законом, посадові особи несуть адміністративну відповідальність згідно із законодавством. У п'ятиденний термін з дати реєстрації органи державної реєстрації направляють примірник реєстраційної картки з відміткою про державну реєстрацію відповідному державному податковому органу та органу державної статистики та подають відомості про державну реєстрацію суб'єкта підприємницької діяльності до органів Фонду соціального страхування і Пенсійного фонду України.

Свідоцтво про державну реєстрацію суб'єкта підприємницької діяльності та копія документа, що підтверджує взяття його на облік у державному податковому органі, є підставою для відкриття рахунків у будь-яких банках України та інших держав за вибором суб'єкта підприємницької діяльності і за згодою цих банків у порядку, встановлюваному Національним банком України. Повідомлення про відкриття або закриття рахунків у банках суб'єкт підприємницької діяльності зобов'язаний направити державному податковому органу, в якому він обліковується як платник податків і зборів (обов'язкових платежів). Таке повідомлення протягом трьох робочих днів з дня відкриття або закриття рахунка (включаючи день відкриття або закриття) подається особисто або направляється на адресу відповідного державного податкового органу з повідомленням про вручення. Форма і зміст повідомлення про відкриття або закриття рахунків у банках устанавлюється центральним податковим органом України.

В разі зміни назви, організаційно-правової форми суб'єкта підприємницької діяльності, а також форми власності суб'єк-

ти підприємницької діяльності у місячний термін з моменту настання зазначених змін зобов'язані подати документи для перереєстрації. Перереєстрація суб'єкта підприємницької діяльності проводиться в порядку, встановленому для його реєстрації. Суб'єкт підприємницької діяльності має право відкривати свої філії (відділення), представництва без створення юридичної особи. Відкриття зазначених підрозділів не потребує їх державної реєстрації. Суб'єкт підприємницької діяльності повідомляє про відкриття філії (відділення), представництва орган державної реєстрації шляхом унесення додаткової інформації в свою реєстраційну картку.

1.2. Основи фінансової грамотності для досягнення підприємницького успіху

Успішне здійснення підприємницької діяльності неможливе без знання основ фінансової грамотності, адже фінанси забезпечують функціонування усіх сфер людського суспільства. Використання фінансової інформації, застосування фінансових знань є необхідними елементами будь-якого напрямку діяльності людини. **Фінансова грамотність допомагає зрозуміти ключові фінансові поняття і використовувати їх для прийняття рішень про доходи, витрати і заощадження, для вибору відповідних фінансових інструментів, планування бюджету, накопичення коштів на майбутні цілі тощо.** Фінансово грамотні люди більшою мірою захищені від фінансових ризиків і непередбачуваних ситуацій, відповідальніше ставляться до управління особистими фінансами, здатні підвищувати добробут за рахунок розподілу наявних грошових ресурсів і планування майбутніх витрат.

Підготовка молоді до розумної фінансової поведінки, що має на увазі вміння приймати рішення у фінансовій сфері, забезпечувати особисту фінансову безпеку та власний добробут, а також здатність і готовність здійснити внесок у розвиток економіки, виступає актуальним завданням освіти і ресурсом розвитку держави. Фінансова грамотність – це здатність приймати обґрунтовані рішення та здійснювати ефективні дії в

сферах управління фінансами з метою реалізації життєвих поточних цілей або довготермінових планів. Фінансова грамотність містить вміння вести облік всіх надходжень та витрат; розпоряджатися грошовими ресурсами, планувати майбутнє; здійснювати вибір відповідного фінансового інструменту, створювати заощадження, щоб забезпечити майбутнє і бути готовими до кризових ситуацій.

Грамотність у сфері фінансів, так само, як і будь-яка інша, виховується протягом тривалого періоду часу на основі принципу «від простого до складного», у процесі багаторазового повторення та закріплення, спрямованого на практичне застосування знань та навичок. Якщо формування корисних звичок у сфері фінансів почати з раннього віку, можна уникнути багатьох помилок у період набуття фінансової самостійності, а також побудується основа фінансової безпеки та благополуччя протягом життя. Сучасна молодь є активним споживачем фінансової продукції і більше привертає увагу роздрібних торгових мереж, виробників реклами та банківських послуг. У подібній ситуації відсутнє розуміння і практичні навички у сфері споживання, заощадження, планування та кредитування, що може призвести до необдуманих та необачних вчинків, за які доведеться розплачуватися протягом багатьох років життя. Грамотність учнівської молоді у фінансовій сфері – важливий засіб довготермінового оздоровлення світової фінансової системи, ефективний захід забезпечення підвищення стандартів якості життя, економічної безпеки населення та майбутніх поколінь громадян. **Визначено**, що інформаційні складові (якість, кількість, системність наявної інформації) сфери професійної та допрофесійної підготовки майбутніх професіоналів тісно взаємопов'язані із підвищенням рівня їх фінансової компетентності на основі практико-орієнтованого підходу та соціального партнерства у сфері професійно-технічної освіти із залученням партнерів, які представляють банківські та фінансові організації. Це дає змогу забезпечити ефективну та результативну підготовку підростаючого покоління до успішної діяльності у складних та динамічних умовах сучасної економіки.

Нещодавно Агентством США з міжнародного розвитку ОЕСР було проведено національне дослідження фінансової грамотності населення в Україні. За твердженням організаторів, портрет українського споживача фінансових послуг, за результатами проведеного опитування, вимальовується досить негативним, адже «пересічний українець небагато знається на фінансах, користується головним чином простими банківськими послугами, майже нічого не знає про свої права як споживача фінансових послуг і не довіряє фінансовим установам». І хоча «понад 60 % респондентів вважають себе фінансово грамотними ... однак лише 22 % з них змогли дати 5 чи 6 правильних відповідей на 7 простих математичних запитань, без яких неможливо управляти власними фінансами. 51 % респондентів змогли відповісти правильно не більше як на три із запропонованих в анкеті запитань». Проте проблема поганого володіння фінансовою математикою навіть на рівні простих запитань значно посилюється низьким рівнем знань про фінанси загалом та юридичні права і обов'язки споживачів фінансових послуг зокрема. Так, «лише 7 % населення знає розмір максимально гарантованої державою суми вкладу у банківських установах і лише 3 % змогли дати визначення «плаваючої» відсоткової ставки». Низьким виявився рівень довіри українців до фінансового сектору, про що свідчить обмежений перелік фінансових послуг, якими користуються громадяни (це передусім комунальні платежі, банківські рахунки або пластикові картки та користування банкоматом). Цікаво, що лише «близько 13 % українців роблять заощадження, причому з тих споживачів, хто не заощаджує кошти, 14 % пояснюють це недовірою до фінансових установ. Кожен четвертий споживач мав негативний досвід користування фінансовими послугами, а до трійки лідерів за рівнем проблемності увійшли банківський депозит, споживчий кредит та банківська кредитна картка (29 %, 28 % та 23 % від загальної кількості негативних випадків відповідно)». Результати дослідження вказують на те, що значна більшість українців і гадки не має, до кого звертатися за інформацією чи допомогою у випадку суперечок із фінансовими установами. Таку ситуацію, на наш погляд, можна пояснити не лише слабкою поінформовані-

стю споживачів стосовно пропонованих їм фінансових продуктів і послуг, але й тим, що українці самі мало цікавляться новинами з фінансового сектору. Як засвідчили результати згаданого дослідження, трьома найбільш відслідковуваними населенням тенденціями є «динаміка індексу інфляції (20 %), зміни у рівні пенсійного забезпечення (10 %) і та зміни цін на ринку нерухомості (10 %). Натомість 43 % респондентів заявили, що зовсім не слідкують за фінансовими новинами. Трьома найчастіше згадуваними інформаційними джерелами є газети, журнали і телебачення (67 %), знайомі (19 %) та спеціалізовані сайти (17 %). Однак, коли йдеться про вибір компанії для придбання фінансової послуги, кожен другий респондент звертається за порадою до своїх родичів або знайомих». Відтак можна стверджувати, що рівень фінансової грамотності наших співвітчизників продовжує залишатися досить низьким, що є однією з причин відсутності в Україні класу потужних приватних інвесторів. Такий стан речей, на наш погляд, обумовлений відсутністю в Україні сформованих традицій навчання громадян азів фінансової грамотності з дитинства, в закладах професійної освіти та школі, відсутністю навичок планування сімейного бюджету; неналежним забезпеченням потенційних споживачів фінансових послуг, якісною та максимально об'єктивною фінансовою інформацією, що призводить до нездатності приймати виважені фінансові рішення з урахуванням співвідношення дохідності та ризику при інвестуванні коштів; недоступністю для більшості громадян професійного фінансового консультування через відсутність дипломованих фахівців з цієї спеціалізації в Україні та не дуже високим рівнем матеріального і фінансового добробуту більшості наших співвітчизників; вкрай низькою за вимогами багатьма категоріями населення фінансових знань та нерозумінням їх практичної ролі на усіх етапах життєвого циклу. Відтак можемо стверджувати, що, незважаючи на введення в освітній процес факультативних та обмежених за обсягом програм із підвищення фінансової грамотності, в Україні практично відсутня мотиваційна компонента отримання фінансових знань і досить низький рівень фінансової грамотності учнівської молоді, на кому в подальшому має ґрунтуватися економічна, виробнича

та фінансова міць нашої держави.

Навіщо ж потрібна фінансова грамотність людині, особливо майбутньому підприємцю?

Багато хто не вважає фінансову грамотність важливою. Витрачаючи величезну кількість часу на отримання професійної освіти, ігнорують питання, яке ніде не викладають або викладають факультативно. Насправді, в закладах професійної освіти поступово впроваджується предмет, присвячений цьому питанню. Адже саме основи фінансової грамотності багато в чому допомагають людині стати успішним.

На жаль, навіть багаті люди далеко не завжди знають, як керувати капіталом. Невелика частина багатих людей самостійно заробила свої статки. Багато з них отримали багатство у спадок. При цьому керувати своїми фінансами вони і не намагаються, а передають це питання людям, які на цьому розуміються. Останнім часом все більше людей замислюється: чи реально домогтися успіху, не маючи початкового капіталу і зв'язків у певних колах! Насправді, це цілком реально. Але, в першу чергу, людина повинна бути фінансово грамотною. Щоб мати стимул до самоосвіти, важливо розуміти, що дадуть у кінцевому підсумку людині отримані знання.

Значення фінансової грамотності в житті та кар'єрі.

Фінансова грамотність допоможе в пошуках джерел доходу, що відрізняються від роботи за наймом. Звісно, наявність фінансової грамотності не гарантує отримання великого доходу. Однак, завдяки цим знанням, з'являється розуміння того, як заробляти гроші, які варіанти заробітку є найбільш перспективними. За умови високого рівня фінансової грамотності, окрім роботи за наймом, з'являється можливість вибрати з великої кількості способів отримання доходу.

У людини з'являються не тільки знання і вміння, але і психологічна стійкість. Фінансово грамотні люди впевнені у власних силах, тому що знають багато чого з того, про що інші навіть не уявляють. Формується мислення, яке сприяє досягненню успіху. Зрештою, фінансова грамотність забезпечує певний рівень престижу. Людина вигідно виділяється з нато-

впу, створює враження впевненого в собі громадянина, який знає, як управляти капіталом. Наявність фінансової грамотності в більшості випадків супроводжується якісними знаннями і в інших сферах. Такі люди весь час прагнуть дізнатися щось нове, відстежити ситуацію на ринку.

Отже, фінансова грамотність вигідна, престижна і досить корисна. Якщо людина навчиться застосовувати в житті основні її правила, життя її поступово зміниться на краще. Вона навчиться рухатися до успіху і буде мотивована на подальшу роботу над собою.

Основи фінансової грамотності – 5 головних навичок фінансово грамотних людей.

1. Планування та облік фінансових потоків.

Величезне значення для фінансової грамотності майбутнього підприємця має щоденний облік фінансових потоків. Сьогодні професійне планування доходів і витрат істотно спростилося завдяки розробленим програмам як для комп'ютера, так і для смартфона. Величезне значення має освоєння планування сімейного бюджету. Щоб стати фінансово грамотним, необхідно навчитися правильно складати і аналізувати сімейні доходи і витрати. Не менш важливим є створення заощаджень та фонду для інвестування. Це допомагає завжди знати, якими фінансовими ресурсами ви володієте. Створення заощаджень необхідно на випадок форс-мажорних ситуацій. Розміру накопичень повинно вистачати мінімум на півроку підтримки звичного рівня життя. Це знадобиться, якщо буде втрачена робота або справи в бізнесі підуть не так, як хотілося б.

2. Використання додаткових джерел доходу.

Однією з причин низької фінансової грамотності населення нашої держави є те, що більшість громадян у якості єдиного джерела доходу бачать традиційну роботу за наймом. Тому в процесі вивчення основ фінансової грамотності важливо засвоїти, що, крім активного доходу, можна використовувати і пасивний. Важливо розуміти: захистити сімейний бюджет або фінанси підприємства від форс-мажору допоможе тільки диверсифікація способів отримання доходу. Іншими словами, за наявності декількох джерел надходжень, навіть при втраті одного з них,

можна забезпечити достатній рівень фінансової стабільності.

Окрім того, фахівці рекомендують направляти частину прибутку на саморозвиток і підвищення кваліфікації. Такі вкладення обов'язково принесуть результат у майбутньому.

! До речі, одним з кращих варіантів отримання додаткового доходу є робота на фінансовому ринку. Але тут важливо уважно поставитися до вибору брокерської компанії, без якої неможливо почати торгівлю фінансовими активами.

3. Правильне ставлення до фінансів.

Величезне значення має правильне ставлення до грошових коштів. Потрібно змінити підхід до фінансів зі споживчого на управлінське. Це означає, що необхідно відмовитися від принципу «що заробив, те і витратив». Важливо відмовитися від використання поняття особистих грошей, замінивши його особистими фінансами.

Окрім того, доведеться позбутися залежності від грошей, яка управляє величезною кількістю людей. Важливо, щоб Ви керували своїми фінансами, а не вони вами. Таке правило на практиці виявляється вірним і перспективним.

4. Взаємодія з фінансовими організаціями.

Досягти успіху і фінансової стабільності практично неможливо без співпраці з банками, страховими компаніями, брокерськими та іншими компаніями, які є частиною інфраструктури фінансового ринку. Важливо навчитися застосовувати запропоновані ними інструменти, щоб управляти фінансами і накопиченнями, а також примножувати капітал.

Щоб стати фінансово грамотним, доведеться освоїти використання всіх можливостей, які надають такі компанії. Необхідно навчитися вибудовувати з банками взаємовигідне співробітництво. При цьому слід пам'ятати: постійні позики найчастіше до добра не доводять. Ті, хто постійно живе в кредит, поступово скочуються в боргову яму. При цьому депозити є якісним та надійним «інструментом», який допоможе зберегти накопичене.

Зовсім не обов'язково мати величезний капітал, щоб почати співпрацю з фінансовими організаціями. Сьогодні на фінансовому ринку має місце велика конкуренція. Завдяки цьому зроблено чимало програм, які дозволяють почати вкладення з

мінімальних сум.

5. Грамотне інвестування капіталу.

Будь-яка людина незалежно від роду діяльності повинна розуміти: гроші можуть і повинні приносити прибуток. Їх можна не тільки витратити, але і змусити працювати. Це може приносити так званий пасивний дохід.

! Зверніть увагу!

Вкладення грошових коштів завжди пов'язане з певними ризиками. Тому для надійного інвестування принципово навчитися диверсифікації. Щоб мінімізувати рівень ризику, потрібно вкладати фінанси в різні програми.

Таблиця 2

Рівні фінансової грамотності

РІВЕНЬ	ОСНОВНІ ОСОБЛИВОСТІ
0	Повна відсутність навіть мінімальних знань, що стосуються фінансової грамотності
1	Розуміння базових понять фінансової грамотності
2	Вміння використовувати основні інвестиційні інструменти
3	Володіння усіма фінансовими поняттями та інструментами

Різниця між 1-им і 2-им рівнями набагато серйозніша, ніж між 1-им і нульовим. Адже набути теоретичних знань набагато простіше, ніж мати навіть мінімальні практичні навички у сфері інвестування або врахуванні складних процентів.

! Важливо розуміти: навіть простому громадянину недостатньо досягти 1-го рівня фінансової грамотності. Незважаючи на те, що на більш високому рівні займаються інвестиціями, без них теж неможливо примножувати капітал.

Підприємці або громадяни, які досягли 3-го рівня фінансової грамотності, велику частину заощаджень вкладають в акції, облігації та інші цінні папери. Кожен має прагнути до підвищення особистої фінансової грамотності. Це – сукупність знань у сфері економіки і

фінансів, якими володіє окрема людина. Чим більш високого рівня вона досягне, тим вище шанс досягти фінансової стабільності та добробуту.

Попереднє вивчення основ фінансової грамотності варто розпочати із ознайомлення з профільною літературою, яка стосується особистих фінансів, підвищення фінансової грамотності новачків, ефективного ведення бізнесу та інших подібних питань.

Рекомендовано почати з наступних видань: Бенджамін Грехем «Розумний інвестор»; Деніел Канеман «Думай повільно, вирішуй швидко»; А. Горяєв, В. Чумаченко «Фінансова грамота». Поступово початкові знання можна розширити на основі таких видань, як Джордж Сорос «Алхімія фінансів»; Уоррен Баффетт «Есе про інвестиції, Корпоративні фінанси та управління компаніями»; Пітер Лінч «Метод Пітера Лінча. Стратегія і тактика індивідуального інвестора»; Роберт Шиллер «Ірраціональний оптимізм».

Наступним етапом повинно стати відвідування факультативних занять у закладі освіти, очних курсі фінансової грамотності та семінарів, а також онлайн вебінарів.

Третім етапом може стати формування в себе корисних фінансових звичок, а саме: створення свого фінансового плану, аналіз доходів і витрат, планування витрат на майбутнє; вміння жити за коштами; з кожного прибутку слід мінімум 10 % направляти на інвестиції або на розвиток своєї справи, з решти коштів необхідно оплачувати витрати; користування послугами кваліфікованих фінансових консультантів.

Поради для тих, хто прагне підвищити фінансову грамотність і стати фінансово грамотною людиною.

Ніколи не запізно починати розвивати власну фінансову грамотність. Саме вона допоможе контролювати власний капітал і приступити до досягнення фінансової стабільності. В кінцевому підсумку це дозволить збільшити прибуток та скоротити витрати.

1. Проаналізуйте власний бюджет.

У процесі аналізу, в першу чергу, слід визначити розміри доходів з різних джерел, а також витрати на необхідні потреби. Для цього необхідно: чітко визначити усі джерела фінансових та матеріальних надходжень – слід точно уявляти, звідки і скільки ко-

штів надходить; проаналізувати обов'язкові платежі – важливо чітко розуміти, скільки грошей доведеться витратити незалежно від ситуації; провести ретельний облік усіх позик – важливо розрахувати загальний розмір заборгованості, а також період, за який вона повинна бути погашена, спробувати знайти варіанти для більш швидкої виплати кредитів; проаналізувати інвестиції з точки зору спрямування і розміру дивідендів;

2. Сформууйте свої фінансові цілі.

Більшості людей набагато простіше дотримуватися фінансової дисципліни, якщо вони поставили перед собою конкретні завдання. Мета може бути абсолютно будь-якою - придбання нового телефону, авто, дачної ділянки, ремонт у квартирі.

3. Складіть бюджет і точно дотримуйтесь його.

Коли доходи і витрати проаналізовані, а цілі визначені, слід розробити відповідний бюджет. У процесі розроблення фінансового плану слід виконувати деякі правила:

- протягом декількох місяців детально облікуйте всі витрати. Це допоможе переконатися, що початкові дані відповідають реальності;

- орієнтуючись на отримані результати, необхідно сформуувати видаткову частину бюджету. При цьому можна скоротити необов'язкові витрати;

- прибуткову частину плану слід скласти на підставі поточних надходжень. Не потрібно включати сюди надходження, на які розраховують;

- бюджет, у разі необхідності, потрібно коригувати. Робити це треба, коли змінюються прибутки або витрати.

4. Визначте якість свого «кредитного портфелю».

Нині на фінансовому ринку пропонується величезна кількість різноманітних кредитних програм. Тому важливо вміти визначати якість позики. Якісною позикою можна назвати ту, в процесі використання якої створюється будь-яка цінність, що допомагає збільшити добробут. Так, наприклад, при оформленні позики на придбання нерухомості за результатами його виплати у боржника залишається квартира. Хорошим кредитом також є той, кошти якого пішли на отримання освіти. В резуль-

таті буде отримано диплом, цінність якого безперечна.

5. Уникайте поширених помилок в управлінні своїми фінансами.

Життя не за коштами. Деякі люди приймають рішення зробити спонтанну покупку, наприклад, купують дорогі речі за рахунок позикових коштів або, сплативши їх з кредитної картки. Це призводить до зростання позик низької якості. Зрештою людина може потрапити в борговий зашморг, з якого дуже важко вибратися.

Невизначеність фінансової мети. Якщо людина не розуміє, які завдання контролю свого бюджету, мотивація для планування істотно зменшується. Постановка фінансової мети допомагає запланувати майбутнє, «дисциплінувати» витрати. В кінцевому підсумку це допоможе в досягненні бажаного.

6. Відвідайте навчальні курси з управління бюджетом, підприємницької компетентності тощо.

Зараз пропонується величезна кількість навчальних програм, які допомагають підвищити рівень фінансової грамотності. Це можуть бути спеціальні лекції та семінари, інформаційні матеріали. Пошук потрібно проводити не тільки в режимі онлайн та на спеціалізованих сайтах. Можна дізнатися про наявність подібних навчальних програм у кредитних організаціях, у роботодавця і в інших об'єднаннях. У закладах професійної освіти факультативно викладаються курси з основ фінансової грамотності.

7. Не припиняйте вчитися.

У сфері фінансової грамотності завжди є можливість здобувати нові знання. Важливо бути завжди в курсі останніх новин, адже із розвитком економіки, інформаційної сфери та загального прогресу технологій постійно з'являються нові фінансові інструменти та механізми.

Компетентнісний профіль фінансової грамотності

Здобувач освіти, майбутній підприємець може вважати себе фінансово грамотною людиною, якщо добре орієнтується та розуміє наведені нижче теми та питання.

1. Доходи та витрати: включає широкий спектр особистісно важливих фінансових тем, зокрема, загальний дохід сім'ї, різні

джерела і види доходу (наприклад, матеріальна допомога, заробітна плата та ін.), види і структура витрат, податки і система оподаткування, фінансові оцінки і контроль витрат, співвідношення потреб і бажань.

2. Фінансове планування та бюджет: передбачає знання і розуміння того, що доходи вимагають планування і управління - як у короткостроковій, так і в довгостроковій перспективі; включає вміння планувати і вести бюджет, співвідносити різні потреби і витрати, розуміти різницю між видами витрат і враховувати це при прийнятті фінансових рішень.

3. Особисті заощадження: охоплює коло питань, пов'язаних зі збереженням особистих фінансів, цілей і видів заощаджень, різних ощадних продуктів, знання про державну систему страхування вкладів, загальні вміння в області заощаджень.

4. Кредитування: включає розуміння загальних принципів кредитування, у тому числі основних умов кредитування, вміння порівнювати різні кредитні продукти, користуватися кредитними картами, читати кредитні договори, а також розуміти наслідки боргу і відповідальність за невиконання кредитних угод.

5. Інвестування: містить основні знання про те, що таке інвестування, в чому його відмінність від заощадження і кредитування, розуміння різниці в ризиках і прибутках між ощадними та інвестиційними продуктами, вміння розрізняти основні види інвестиційних інструментів, оцінювати ступінь ризику інвестиційного продукту.

6. Страхування: включає розуміння основних завдань і принципів страхування, знання різних видів страхових банківських продуктів, умов страхових виплат у разі настання страхового випадку, вміння порівнювати різні види страхових продуктів і робити вибір на основі життєвих цілей і обставин.

7. Ризики і фінансова безпека: ключова сфера фінансової грамотності, що включає можливість визначення шляхів і способів управління фінансами з урахуванням уявлень про потенційні фінансові прибутки або збитки. Ця сфера знань включає в себе уявлення про те, що певні фінансові продукти (включаючи страхування) можуть бути використані для управління різними ризиками з урахуванням

різних потреб і обставин. Передбачається знання того, що одні методи заощадження або інвестування є більш ризикованими, ніж інші; знання того, як обмежити ризики для особистого капіталу, а також розуміння переваг диверсифікації.

8. Захист прав споживачів: охоплює знання прав і обов'язків споживачів на фінансовому ринку і в рамках загальної фінансової ситуації, а також основні наслідки фінансових контрактів. Включає розуміння наслідків змін економічних умов і державної політики (зміна процентних ставок, інфляції, оподаткування і соціальних допомог) і впливу цих змін на особисті фінанси, а також використання інформаційних ресурсів і правове регулювання.

9. Загальні знання економіки і ази фінансової арифметики: містить знання і вміння у сфері економіки і фінансів, включаючи повсякденні покупки товарів, платежі, витрати, співвідношення ціни і якості, банківські картки, чеки, банківські рахунки і валюти, розуміння основних економічних термінів (інфляція, диверсифікація та ін.), а також основи фінансової арифметики, наприклад, вміння рахувати відсотки, порівнювати абсолютні та відносні величини. Містить основні уявлення про податкову систему, пенсійну систему і систему державного страхування, загальну економічну ситуацію в країні і світі, знання про поділ фінансової відповідальності між державою і споживачем. Включає загальні вміння користуватися деякими офіційними фінансовими документами.

У свою чергу, кожна зі сфер фінансової грамотності має три складових:

1. Знання і розуміння: мається на увазі набір знань споживача про фінансові продукти, а також здатність отримувати, розуміти і оцінювати істотну інформацію, необхідну для прийняття рішень.

2. Уміння та поведінку: включає компетенції, пов'язані з уміннями і навичками фінансової поведінки, здатності до прийняття фінансового ризику, а також умінням робити інші ефективні дії для поліпшення власного фінансового добробуту.

3. Особисті характеристики і установки: містять основні характеристики споживача або підприємця, пов'язані із загальним ставленням до особистих фінансів, можливістю робити відповідальний вибір і приймати фінансові рішення.

АБЕТКА ДЛЯ ПІДПРИЄМЦІВ-ПОЧАТКІВЦІВ

2.1. Поради, як відкрити власну справу

Усі приходять у бізнес різними шляхами. Хтось зі шкільної лави займається фрілансом, відкриває в собі талант підприємця і швидко починає власну справу, минаючи етап «роботи на дядю». Найважче доводиться тим, хто півжиття пропрацював в офісі. Для них піти у вільне плавання – все одно, що стрибнути з обриву. А ось і даремно.

Чим добра своя справа:

– *свобода*. Не плутати з вільним часом – якраз його буде мало, особливо на початку шляху. Свобода в тому, що ви станете господарем свого часу і будете розпоряджатися ним на свій розсуд;

– *немає обмеження по заробітку*. Ніяких фіксованих зарплат, окладів і премій. Багато працюєш – багато заробляєш. І навпаки;

– *задоволеність*. Своя справа, якщо вона добре йде і приносить прибуток, приносить набагато більше задоволення від роботи і життя в цілому;

– *статус*. Хоч як не крути, бути підприємцем почесніше, ніж офісним працівником. Навіть індивідуальний підприємець – це звучить гордо!

Чим поганий свій бізнес:

– *відповідальність*. Тепер відповідати за все доведеться самому. Прибуток, збитки, відносини з державою, наймані працівники – усе це тепер ваша проблема;

– *фінанси*. Впливає з попереднього пункту. Як не крути, в роботі в офісі є вагомий плюс. Два рази на місяць той самий «дядя», від якого ви мрієте піти, приносить зарплату на блюдечку. При роботі на себе ніхто цих грошей не принесе;

– *вільний час*. Його буде мало. А навіть, коли і з'явиться, ви все одно будете думати про свій бізнес. Відразу заспокоїмо: якщо все піде добре, так буде тільки на самому початку;

– *ризик*. Забудьте про стабільність. Навіть якщо сьогодні все добре, це не означає, що так буде завжди. Може змінитися законодавство, з'явиться конкурент, прилетіти серйозний

штраф від перевіряючих органів – і все те, що ви вибудовували роками, опиниться під загрозою закриття;

– *нескінченні стреси*. Теж впливає з попереднього пункту. Налагодження бізнес-процесів, відносини зі співробітниками, проблеми з партнерами і постачальниками – усе це вбиває нервові клітини і іноді навіть відбивається на здоров'ї.

Індивідуальні підприємці (далі ІП)

Плюси:

1. Проста процедура і невелике держмито.
2. Не має вимог до розміру статутного капіталу.
3. Не потрібно повномасштабного бухгалтерського обліку – досить простої книги обліку доходів і витрат.
3. Порівняно невеликий обсяг звітності, що подається різним контролюючим органам (значно менше, ніж у юридичної особи).
5. Суми штрафів за одні й ті ж порушення законодавства в більшості випадків значно нижчі, ніж для юридичної особи.
6. Можливе застосування патентної системи – одного з найбільш зручних і лояльних податкових режимів.
7. Існування пільг по страхових внесках – фіксовані суми за індивідуального підприємця (замість «прив'язки» розміру внеску до рівня доходів, як у юридичних осіб) і знижені тарифи для найманих працівників.

Мінуси:

1. Відповідальність за зобов'язаннями всім майном, навіть якщо воно не бере участі в підприємницькій діяльності.
2. Обмеження на ведення деяких видів діяльності, наприклад банківської або торгівлю алкоголем в роздріб.
3. Ряд правил законодавства поширюються тільки на юридичних осіб, підприємці позбавляються можливості реалізувати свої права без звернення до суду (наприклад, застосування деяких пільг з ПДВ або облік певних витрат при розрахунку податку на доходи).
4. Розширення бізнесу здійснюється набагато складніше: можливі проблеми з кредитуванням, контрагентами, залученням інвестицій.

Якщо вас не лякають труднощі, описані вище і ви готові долати всі перешкоди, то ми продовжуємо.

Для вас – набір порад, дотримуючись яких, ви уникнете багатьох помилок попередників

Порада 1: продумуємо бізнес-план і стратегію.

Ви успішно пройшли через попередні етапи: зібрали гроші, вибрали формат роботи, розібралися з бюрократичними процедурами. Можна починати. Стоп, не можна починати, не склавши докладний бізнес-план! Бізнес – це не тільки палаючі очі, геніальні ідеї і юнацький запал. Це ще й нудьга в вигляді таблиць Excel, де записані всі витрати на запуск проекту, термін окупності, рентабельність і інші справи.

Бізнес-план – це кошторис, фінансове серце майбутнього проекту. З документа наочно повинно бути видно, куди і скільки піде грошей, на що їх вистачить, у який момент усе може просісти і так далі. Але якщо з витратами розібратися цілком реально – досить продумати всі витрати до дрібниць, то з можливим прибутком справа куди складніша. Ніхто не скаже на око, як підуть справи на самому початку. Скільки буде замовлень, які товари будуть популярними, а які ні – можна тільки гадати.

Безперечно, для серйозних проектів прогнозування – це основа основ і є достатня кількість фахівців, готових зробити цю роботу. Простому працівнику, який відкриває перший бізнес, все це не під силу. Він може лише приблизно уявляти, як піде справа, і, швидше за все, буде коригувати все на ходу. Розповімо, як це робити.

Порахуйте, скільки потрібно грошей кожен місяць. Врахуйте все: витрати на закупівлю товару, оплату праці працівників, кредити, оренду. Вийде якась сума – точка беззбитковості. Нехай це буде 140 тисяч гривень. Її слід поділити на кількість днів у місяці. Вийде виручка, яку ви щодня повинні отримувати. У нашому випадку це 4666,66 гривні, якщо в місяці 30 днів. Якщо в день продавати на цю суму, ви спрацювали, що називається, «в нуль» – тобто виручка покриває витрати. Все, що понад цю суму, – чистий прибуток.

А тепер дивіться на продаж. У разі, якщо денна виручка складе не 4666,66 гривні, а менше – значить, в кінці місяця підуть збитки і нічим буде розплачуватися з персоналом, платити оренду, кредити та інші платежі. Потрібно щось ро-

бити: коригувати ціни, посилювати рекламу і просування, думати над залученням клієнтів.

Структура бізнес-плану. Типовий бізнес-план складається з таких розділів:

1. Резюме (оглядовий розділ).
2. Загальний опис компанії-ініціатора інвестиційного проекту.
3. Продукція і послуги.
4. План маркетингу.
5. План виробництва.
6. Управління та організація.
7. Капітал і юридична форма компанії.
8. Фінансовий план.
9. Оцінка ризиків та страхування.
10. Аналіз чутливості проекту.
11. Охорона навколишнього середовища.
12. Додатки.

Порада 2: не йдіть у нікуди.

Найгірше, що можна придумати – це піти в нікуди. Почати готувати плацдарм потрібно, поки ви ще працюєте на офіційній роботі. Підготовка може зайняти місяці або навіть роки. Від виникнення ідеї відкрити інтернет-магазин до початку роботи потрібно зробити безліч справ. Гранично узагальнено бізнес-план має вигляд такий:

1. Підготовка бізнес-плану.
2. Підготовка проекту майбутнього інтернет-магазину. Що і як продавати, в якій ніші працювати.
3. Створення сайту.
4. Вибір постачальників.
5. Реєстрація організаційно-правової форми – ІП або юридичної особи.
6. Оренда офісу, складів і підсобних приміщень.
7. Відкриття рахунку в банку.
8. Підбір персоналу.

Усе це цілком можна зробити, не звільняючись. Взагалі скажемо відразу – розраховуватися з роботи потрібно в останній момент, коли по-іншому вже ніяк. Зрозуміти, що цей момент настав, дуже просто:

як тільки помітите, що робота заважає бізнесу і потрібно або присвятити йому себе цілком, або все завалиться – значить, час прийшов.

Порада 3: влаштуйте перехідний період.

Краще, якщо ви все запустите, поки працюєте в іншому місці. Хоча б у тестовому режимі. Цим можна вбити двох зайців. По-перше, так буде простіше звільнитися, по-друге, з'явиться приблизне уявлення про рентабельність, приблизною виручці і інших фінансових показниках.

Крім того, поки ви офіційно працевлаштовані, є можливість взяти кредит на особисті цілі і витратити його на розвиток інтернет-магазину. Відразу застережемо від поширеної помилки. Перехідний період не варто затягувати. В якийсь момент може здатися, що все і так непогано працює: гроші з інтернет-магазину йдуть, та ще й офіційна зарплата капає. Здавалося б – краса. Насправді ж це тупик: повноцінно розвивати бізнес у такому форматі неможливо. До того ж це дуже важко – часу не вистачатиме ні на те, ні на інше. Правда, є виняток. Наприклад, при п'ятиденці з графіком з 9 до 18 поєднувати роботу і підприємницьку діяльність складно. А ось якщо ви працюєте за графіком доба через три або аналогічно – цілком реально. І стаж йде, і пенсія накопичується.

Порада 4: нікого не слухайте.

Готуйтеся до того, що вас будуть відмовляти. Багато людей, особливо старшого покоління, твердо впевнені, що бізнесом у країні займатися не вигідно, складно і клопітно. Мовляв, всі хочуть тебе обдерти, замучать перевітками, поборами та бюрократією. Частково це правда, але це не привід відмовлятися від задуманого. Всі перепони можна подолати.

«Розоришся, прогориш та тут підприємницька жилка потрібна» – таке ви будете чути постійно. Ну, щодо прогоріти, все зрозуміло – ніхто не застрахований від цього. З іншого боку, якщо в інших вийшло, значить, може вийти і у вас. А щодо «жилки», «чуйки» й інших міфічних обдарувань скажемо одне: єдина головна жилка – це працьовитість і наполегливість. **Якщо вірити в свою справу, працювати не покладаючи рук – закономірний результат обов'язково прийде.**

Однак вислухати порадників усе ж варто. Корисні думки намотайте на вус – усе може стати в нагоді в майбутньому. По-

дякуйте за поради, після чого запропонуйте замість критики підтримати ваш проєкт – стати інвестором. Нерідко малий бізнес відкривається за підтримки рідні. Приймайте будь-яку допомогу: матеріальну, цінні поради, корисні знайомства. Навіть проста моральна підтримка часто дорогого коштує.

Де ви можете знайти інвестора: бізнес-ангели, венчурні фонди; кредит; бізнес-акселератори; державна підтримка.

Відкриємо завісу таємниці з приводу перевірок, штрафів і поборів. А точніше – розвіємо кілька міфів. Уявіть собі молодого підприємця, який ще вчора стояв біля верстата або працював в офісі і відкрив свій інтернет-магазин. Розібратися в законодавстві і відразу почати все робити правильно і законно для нього просто нереально. Навіть, не маючи злого умислу, він буде помилятися – просто через недосвідченість.

Строгість і неоднозначність наших законів компенсується тим, що з вами будуть няньчитися, як у школі. Якщо ви щось порушили – не подали вчасно повідомлення або декларацію, не сплатили податки або зробили щось схоже – спочатку вас повідомлять про це в листі, надісланому на юридичну адресу. Зрозуміло, це не стосується серйозних порушень. Коли порушено все, що тільки можна, няньчитися ніхто не буде – покарають відразу, причому аж до закриття. А якщо намагаєтеся, працюєте, як тато Карло, більш-менш дотримуєтеся всіх законів, але випадково через недосвідченість щось упустили – швидше за все, штрафувати не будуть. Штрафи можна і оскаржити. Взагалі навіть є норма, відповідно до якої – попередження за деякі порушення, якщо воно вчинене вперше. І, якщо ви впевнені, що штраф виписаний незаконно і можете це довести, сміливо подавайте скаргу в суд.

Порада 5: з партнерами простіше.

Будь-яку справу простіше і зручніше робити не поодиночці, а командою. Інтернет-магазин – не виняток. Тому радимо знайти для бізнесу надійного партнера або партнерів. Правда, тут є свої мінуси:

- прибуток потрібно ділити на всіх членів команди;
- щоб захистити інтереси всіх співвласників – потрібно ро-

бити партнерів співзасновниками, для чого потрібно реєструвати юридичну особу, а це складніше, та й штрафи більші;

– всі рішення потрібно узгоджувати з іншими учасниками проекту. Поодинці здійснити проект не вийде.

Але є і плюси:

– більше грошей на старті. Кожен учасник вкладає свою частку в статутний капітал;

– можливість використовувати спільні знайомства і зв'язки;

– є з ким порадитися в складних або спірних ситуаціях – одна голова добре, а дві краще;

– розподіл обов'язків. Можна розділити роботу на частини: один займається фінансами, другий – постачальниками, третій – персоналом і так далі.

Порада б: не зберігайте всі яйця в одному кошику.

Якщо ви поставили на бізнес все своє майно – заклали будинок, машину і дачу, та ще й набрали кредитів, то, в разі провалу, втратите все. Піти ва-банк – це красиво тільки в кіно, насправді ж так робити не потрібно. Підходьте до цього питання розумно і оцінюйте ризики. Якщо справа не вигорить, то ваше завдання зробити так, щоб вам і вашій родині було де жити, на що харчуватися. Не забувайте і про кримінальну відповідальність за економічні злочини і порушення законодавства.

Ще один момент. Ви повинні уявляти, звідки будете брати гроші на життя після звільнення. Буквально: на їжу, оплату житла, кредитів, одягу і комунальних послуг. Розраховувати на те, що через місяць-другий піде прибуток і його вистачить на перераховане вище – нерозумно. Напевно, ми не сильно помилимося, якщо скажемо, що середній термін, після якого справа почне приносити стабільний і стійкий прибуток, – близько року. Так, є проекти, які вистрілюють так, що їх творці на ранок прокидаються мільонерами. Бажаємо вам того ж, але потрібно розуміти, що таких випадків – один на тисячу. Тому оптимізм тут недоречний. Краще прийняти як даність те, що перший рік грошей не буде.

Прибуток = об'єм продаж * маржа

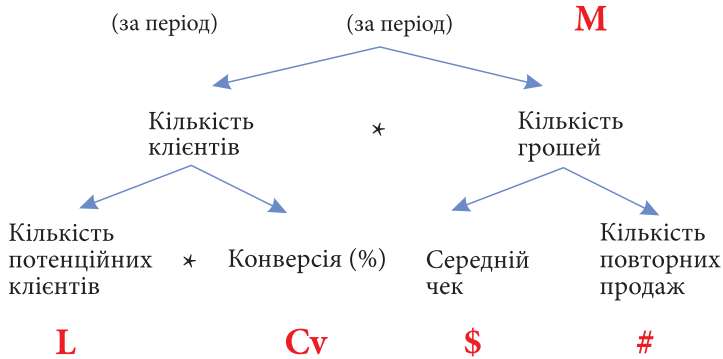


Рис. 1. Формула продаж: 5 коефіцієнтів для точного виміру бізнесу

Порада 7: працюйте багато, а чекайте мало.

Багато проєктів прогоріли лише тому, що їх автори не були готові працювати з повною самовіддачею і мали при цьому завищені очікування. Всі хочуть, як у кіно: їздити на дорогому позашляховику, їсти в ресторанах і при цьому з'являтися в офісі на годинку-другу після обіду. Так не буває. Ну хіба що ви успадкуєте імперію у вигляді мережі магазинів або автозаправок.

Підняти бізнес з нуля хоча б до самоокупності не швидко і не просто. Гроші не будуть падати з неба в перший же місяць – якщо взагалі коли-небудь будуть. Тому краще завжди розраховувати на найгірший варіант розвитку подій. А ось працювати при цьому доведеться за десятьох. Це складно, коли не видно віддачі – саме тут і криється пастка. Головне – не опускати руки при невдачах і продовжувати розпочате.

Порада 8: як побороти страх за допомогою сірників.

Головна проблема підприємця-початківця – страх невдачі. Це – як покинути затишну гавань роботи в офісі і відправитися в розбурхане море бізнесу. Відмовитися від стабільності на користь примарних (поки) успіхів на новому терені для багатьох дуже важко. Але пам'ятайте: кораблю безпечніше в гавані, але

не для цього будувалися кораблі. Ми наведемо простий приклад, який допоможе зрозуміти, що ви обов'язково впораєтесь.

Одного разу ми проходили навчання основ продажів. Курси були серйозні і дорогі – кілька десятків лекцій у Києві кожні вихідні, домашка на весь тиждень і купа практичних занять, дуже некомфортних для працівника – потрібно було підходити до незнайомих людей, щось їм продавати і так далі.

Так ось, одне завдання передбачало наступне. Потрібно було продати 10 упаковок коробок сірників перехожим на вулиці. Сірники найзвичайнісінькі, по 10 гривень за упаковку коробок. Перехожі теж звичайні – жителі міста, що поспішають у своїх справах. Ціна одного сірника – не менш 30 копійок. Більше – будь ласка, менше не можна. На виконання завдання було відведено 2 години часу. Коли термін закінчився, всі повернулися в аудиторію. Із завданням не впорався одна людина – хлопець не встиг продати 1 сірник. Решта виконали завдання на 100 %.

Оскільки завдання було одним з багатьох, про нього швидко забули. Однак у кінці навчання викладач згадав про ці самі сірники і висловив мегаважливу думку. Ось що він сказав: «Друзі, пам'ятайте, як ви продавали сірники на вулиці? Згадали? А тепер давайте порухуємо. За 2 години ви продали 10 коробок сірників і заробили по 100 гривень. Хтось більше. Виходить 50 гривень на годину або 400 – за 8-годинний робочий день, а це не менше 8 тисяч у місяць. А тепер скажіть, ви все ще боїтеся кинути нецікаву роботу і почати працювати на себе, якщо ви в будь-який момент можете вийти на вулицю і почати продавати сірники, заробляючи як мінімум стільки ж?».

Очевидно, що це не буде працювати в селищі з населенням 10 тисяч чоловік, але думку не варто сприймати буквально. Ідея в тому, що при певних навичках, кмітливості і величезному бажанні працювати і заробляти ідеї знайдуться завжди. Пам'ятайте про це. А ми переходимо до наступної поради, яка логічно виходить з цього.

Порада 9: безперервно вчіться.

На старті ви будете мати дуже туманне уявлення про роботу бізнес-процесів. На перший погляд, все просто: купив дешевше,

продав дорожче і всіх справ. Насправді все набагато складніше. Зараз такий час, що маркетологи розглядають бізнес буквально під мікроскопом, борючись за кожну соту відсотка продажів. Одна фраза на сайті здатна як підняти прибуток, так і відлякати клієнтів. Та що там фраза – навіть неправильно підібране слово здатне зіпсувати репутацію.

Тому головне зараз – компетентність. На коні той, хто прокачаний на конкурентів. А це неможливо без навчання. Тому перед тим, як відкривати свою справу, в обов'язковому порядку відвідайте кілька семінарів і пройдіть курси з основ продажів. Ми дамо кілька рекомендацій, як вибрати правильні курси і не злити гроші даремно:

- ніколи, повторюємо, ніколи не купуйтеся на рекламу, де 20-річні хлопчики і дівчата обіцяють нечувані гроші за роботу 2-3 години в день. Навіть якщо сказане підкріплюється фотографіями пачок грошей в салоні БМВ Х6, що стоять під пальмою на березі океану острова Балі, це все фігня. На якомусь етапі з вас попросять грошей, замість яких ви нічого не отримаєте;

- хороші курси коштують грошей. Затребувані спікери ніколи не працюють безкоштовно або за копійки. Та й навіщо людині, яка реально заробляє мільйони, продавати курси за 2-3 тисячі? Не той масштаб, як ви знаєте. Вибирайте коучів, які самі досягли успіху в якійсь сфері і готові поділитися секретами;

- очна форма краще. Прямий контакт з викладачем, відчуття команди – все це можливо тільки при живому спілкуванні. Вебінари, відеоконференції і інші форми онлайн-навчання – це, звичайно, добре, але все ж не те. До того ж при очному навчанні в групі однодумців можна обмінятися досвідом, завести корисні знайомства, знайти партнерів або інвесторів;

- вибирайте перевірені курси. Зараз спустити частину бюджету на навчання даремно дуже просто. З кожної щілини лізуть бажаючі навчити вас всього відразу – досить відкрити інтернет. Тому потрібно ретельно вибирати. Поспілкуйтеся зі знайомими, почитайте відгуки, заугліть особу спікера або компанії, яка проводить навчання. Не поспішайте – вчитися ніколи не пізно.

Порада 10: привчайтеся відразу працювати за законом.

Отже, ось що потрібно зробити, щоб працювати в правовому полі:

– зареєструвати організаційно-правову форму. Є 2 основні шляхи: працювати в якості індивідуального підприємця або зареєструвати ТОВ – товариство з обмеженою відповідальністю. У обох варіантів є свої переваги і недоліки. ІП простіше відкрити і закрити, штрафи на порядок менші, немає обмежень щодо виведення готівки з розрахункового рахунку. Однак відповідати, в разі чого, доведеться особистим майном. А ще є обмеження за видами діяльності, важче залучити інвестиції. ТОВ варто відкривати при відкритті бізнесу декількома партнерами. Організація юридичної особи хороша тим, що тут менша відповідальність засновників, можна займатися чим завгодно і платити менше податків;

– вибрати режим оподаткування. Вибір податкового режиму залежить від сфери діяльності, порядку роботи з контрагентами та багато чого іншого;

– повідомити контролюючі органи;

– купити онлайн-касу, зареєструвати її в податковій і почати передавати фіскальні дані ОФД (оператору фіскальних даних);

– правильно оформити найманих працівників. Для цього треба укласти трудові договори, зареєструватися в податковій або зареєструйтесь як роботодавець, повідомити відповідним фондам – пенсійному, соцстраху і медичного страхування. І, звичайно, уважно вивчити Кодекс законів України про працю, щоб не допустити поширених помилок;

– обладнати робочі місця в офісі, складах та інших приміщеннях. Є ряд вимог до таких місць – наявність пожежної сигналізації, рівень освітленості і так далі. У пункті видачі, якщо такий є, повинен бути куточок покупця з набором літератури і документів. Зовнішня реклама – вивіски, банери і штендери – потрібно узгоджувати з місцевою адміністрацією. Практично нічого не можна зробити просто так – все потрібно з кимось погодити, сплатити мито і таке інше.

В процесі роботи потрібно подавати податкові декларації і сплачувати податки, відсилати звіти і робити відрахування в Пенсійний фонд України (ПФУ), Єдиний соціальний внесок (ЕСВ). На всі ці речі даються конкретні терміни. Не встиг – заплати штраф, пеню та судові витрати. Тому краще все робити вчасно.

А тепер прикиньте, чи реально все це вивчити самостійно, нічого не упустити і не забути? Для новачка, швидше за все, ні. Тому є непоганий варіант – найняти бухгалтера. Але не на повну ставку, а на аутсорс (використання сторонніх можливостей для задоволення своїх потреб за певну плату). При такому розкладі фахівець буде вести вашу бухгалтерію і робити багато чого з перерахованого вище. Роботи в невеликому інтернет-магазині для нього небагато – на кілька годин у місяць або навіть менше. Коштує це недорого, а якщо напружитися – можна взагалі знайти бухгалтера серед знайомих безкоштовно. Розпитайте колег, як вони виходять зі становища.

Порада 11: залучайте інвестиції.

Один з основних головних болів підприємця-початківця – де взяти гроші на здійснення проекту. Навіть якщо почати працювати з дому, без найманих працівників і оренди приміщень, засоби все одно потрібні – на закупівлю першої партії товару, оплату логістичних служб і так далі. Крім того, потрібна фінансова подушка, якщо ви все-таки звільнилися. Де взяти на все це гроші?

– *накопичити*. Якщо зарплата на основній роботі поки дозволяє – зберіть хоча б якусь суму. Нехай це будуть невеликі кошти, зате в подальшому, коли ви почнете рахувати кожен копійку, ці гроші дуже знадобляться;

– *взяти кредит у банку*. Знову ж, простіше це зробити, поки працюєш офіційно – ми вже писали про це. Але пам'ятайте, що йдете на ризик – якщо прибутку не буде, платити кредит буде нічим;

– *знайти інвестора*. Тут є маса варіантів. Можна звернутися до знайомих успішних бізнесменів – можливо, хтось із них зацікавиться вашим проектом. Можна зареєструватися на профільних ресурсах, де інвестори шукають, куди вкласти свої гроші, а підприємці – інвесторів. Іноді інвестори

самі знаходять вас і пропонують вкластися в проект. Правда, таке буває рідко і, здебільшого, стосується розкручених проектів. Головне пам'ятати: мета інвестора зробити так, щоб ви заробляли для нього гроші. А не навпаки. Тобто доведеться ділитися;

– *звернутися до родичів, знайомих і друзів.* Малий бізнес на те і малий, що не передбачає великих вкладень. Зазвичай, мова йде про п'ятизначні суми – до 15 тисяч доларів.

Порада 12: не чекайте підходящого моменту.

Він не настане. Багато хто думає так: ось зараз виплачує іпотеку, підніму на ноги дитину, куплю нову машину і вже тоді відкрию свою справу. Минає рік – упс, знову не виходить, адже потрібно робити ремонт у квартирі і лікувати зуби. Все починається спочатку, а відкриття бізнесу знову відкладається. Так робити не потрібно. Тут треба прийняти вольове рішення і поставити собі конкретні терміни. З цього моменту ви повинні думати тільки про бізнес. Не на шкоду основної (поки) роботи, зрозуміло.

Ще багато хто чекає, поки хтось відкриє справу за них. Друг замутить цікавий проект і покличе в партнери. Або трапиться нагода покупки готового працюючого бізнесу. А може, на голову звалиться спадок від американського дядечка, на який, на решті, можна буде відкрити фірму. Так ось, ніхто не прийде і нічого не зробить за вас. Розраховувати потрібно тільки на себе.

Порада 13: не купуйте готовий бізнес.

Якщо оперувати великими числами, то більшість продаваних бізнесів збиткові. Господарі, зрозуміло, будуть стверджувати зворотне – мовляв, усе добре, а продаю тому, що переїжджаю в інше місто, міняю сферу діяльності, втратив інтерес і так далі. Не довіряйте. Якщо у минулого власника не вийшло підняти його на ноги, не варто плекати надії, що вийде у вас, тому що ви розумніші і просунуті. Ні-і. Замислюватися над покупкою готового проекту варто тільки в одному випадку – якщо ви і справді впевнені в його працездатності. Наприклад, інтернет-магазин продає ваш хороший знайомий або друг і ви точно знаєте причину продажу.

Порада 14: фінансова подушка – ваше все.

Тримайте гроші про запас. Хоча б у розмірі половини інвестицій. Це називається операційним капіталом. Він потрібен на непередбачувані витрати і покриття витрат при нестачі оборотних коштів. Подушка потрібна в обов'язковому порядку – це ваша страховка від непередбачуваних випадків.

Штраф від перевіряючих органів, терміновий ремонт обладнання, суди, підвищення комунальних платежів – усе це здатне пробити величезну дірку в бюджеті, яку потрібно чимось заткнути. Погано те, що передбачити такі ситуації неможливо, а вони обов'язково появляться. Ще подушка потрібна на покриття витрат у перший час. Пам'ятаєте, ми говорили про те, що виручки спочатку може не вистачати? На оренду, зарплату, комуналку. Тут теж допоможе фінансова подушка. Без такої страховки навіть не починайте.

2.2. Бізнес з нуля для початківців

Хочу відкрити свій бізнес! – часто чуємо знайому фразу. Багато хто мріє відкрити власну справу і добре заробляти. Ми розповімо, як і з чого правильно почати власний бізнес з нуля, як побудувати і розкрутити прибутковий бізнес в Україні.

Все починається з бізнес-ідеї. Для створення будь-якого бізнесу знадобиться перспективна бізнес-ідея. Якщо у вас немає ідеї, ви не зможете відкрити прибутковий і ефективний бізнес. Де взяти бізнес-ідею? Ви можете провести «мозковий штурм», записати всі цікаві ідеї і вибрати найбільш підходящу. Крім того, подумайте, що ви добре вмієте робити і чи можна на цьому заробити. Якщо вам важко придумати ідею для відкриття власної справи, скористайтеся нашими варіантами бізнес-ідей: <https://neoseo.com.ua/uk/top-101-samyh-perspektivnyh-biznes-idey-v-2018-godu> (ТОП-222 найперспективніших та кращих бізнес-ідей у 2020 році з урахуванням карантину та коронавірусу!); https://www.google.com.ua/intl/uk_ua/adsense/start/success-stories/ (Ідеї заробітку на дому); <https://bankchart.com.ua/>

biznes/biznes_start/statti/ franchayzing_v_ukrayini (Франчайзинговий бізнес в Україні); <https://lemarbet.com/ua/otkrytie-internet-magazina/biznes-v-internete-vidy-primeru/> та <https://alexsmokinof.lviv.ua/як-почати-свій-бізнес-в-інтернеті-укра/> (Як розпочати свій бізнес у мережі інтернет) тощо.

Вибираючи бізнес-ідею, врахуйте, чи є у вас гроші на старт бізнесу, чи збираєтеся ви брати кредит або шукати інвестора. Якщо грошей немає, шукайте бізнес-ідею без вкладень або з мінімальним стартовим капіталом. Якщо у вас є заощадження, можете розглядати різні варіанти ідей.

Як і на чому можна заробити? Дуже багато людей на просторах всесвітньої мережі шукають ідеї бізнесу з мінімальними вкладеннями. Як і який прибутковий малий бізнес відкрити з найменшими вкладеннями? Треба сказати, відповідей тут тисячі – набагато більше, ніж здається іншим зневіреним до старту потенційним підприємцям – і не завжди при цьому мова йде про несерйозні копійчані і тимчасові підробітки. Давайте спробуємо розкласти «по полицях» найпростіші види некваліфікованого дешевого на старті бізнесу і, можливо, направити винахідницьку думку майбутніх стартаперів, щоб почати свій бізнес.

Щоб оцінити ринок бізнес-діяльності, який потребує багатотисячних стартових вкладень, варто побачити його структуру, «картографію» зі світоглядної точки зору. Як відомо, основними видами бізнесу є, перш за все:

- виробництво і продаж матеріальних товарів;
- виробництво об'єктів, у яких нематеріальна складова цінніша матеріальної або кількість останньої близько до нуля (література, мистецтво, наука);
- продаж послуг і робіт.

Для двох останніх пунктів необхідний (хоч і не завжди) переважно один вид ресурсу – вміння (іноді талант), то є та сама кваліфікація, варіант з відсутністю якої є нашою темою. Для першого ж пункту – створення товарів – у разі відсутності грошей джерелами необхідної сировини (а іноді і енергії) можуть бути:

- безкоштовні або вкрай дешеві природні ресурси;
- безкоштовні або вкрай дешеві ресурси антропогенного походження (в тому числі особиста власність підприємця).

На яких природних ресурсах можна заробити в селі? Щоб винахідницька думка рухалася систематичніше, розділимо природні ресурси на групи:

– *Природне повітря і його рух, сонячне тепло і світло* – зробити що-небудь з них без початкових вкладень важко (хоча існують штучно варіанти на кшталт продажу в банках «одеського повітря» – але це використання не так природних, як інтелектуальних ресурсів). Проте є вид іграшок, ефект яких виразно пов'язаний з повітрям – різного роду вертушки. Матеріали для їх виготовлення коштують копійки, а продажна вартість навіть для перекупників зазвичай перевищує собівартість багаторазово (недолік – сама продажна вартість настільки мала, що потрібно дуже вже масове виробництво, для якого поширенням поодиноці зайнятися нелегко).

– *Вода природних водойм* – придатна більше для надання платних послуг у дачній місцевості, ніж для виробництва товарів. Послуги ж можуть бути дуже різними і майже не вимагають кваліфікації і матеріалів: можна підрядитися до дачників на очистку водойм від ряски (рогозу, очерету); на полив чого-небудь; на доставку невеликих об'ємів природної води (скажімо, 50-літровку на візку на невеликі відстані) і, нарешті, на упорядкування берегів водойм. Недолік подібної діяльності – її явна нерегулярність, допоміжність, малопробутковість. Але при підвищеній мобільності (своя машина) виїзна водоемно-очисна бригада здатна в дачних околицях мегаполіса «підняти» в сезон цілком серйозні доходи, не використовуючи абсолютно ніякої спецтехніки.

– *Гірські породи, ґрунт* – належать приватним особам або колективам, і тому використовувати їх в якості безкоштовної сировини або важко, або протизаконно. Проте в малих обмежених обсягах – для виробництва різних виробів, іграшок, прикрас, невеликих елементів меблів та інтер'єру, наповнення акваріумів – індивідуальний підприємець цілком може регулярно запозичувати з природного оточення різноманітний колотий камінь і пісок.

– *Природна флора* – бізнес-ідей для села тут сотні і всі вони в наявності: збір і продаж букетів, у тому числі святково-релігійних, сухих чаїв (трав'яних і плодо-трав'яних), виготовлення виробів флористики (і взагалі використання елементів трав і дерев в арт-продукції), продаж насіння (цибулин, грибниць тощо), водоростей для акваріумів, плодів свіжих і сухих (лісові ягоди, наприклад) і цілих невеликих рослин (що, строго кажучи, теж протизаконно, але «в малих дозах нешкідливо»), а краще частин рослин, відділених не вами (скажімо, продаж гілок хвойних на Новий Рік не є злочином; тим більше, це стосується арт-обробки корчів). Обороти тут можливі вельми великі, і чим південніше ваше місце проживання (якщо ви в Північній півкулі), тим регулярнішим може бути такий бізнес. Ну а за наявності власної дачної ділянки можна зайнятися і невеликим сільським господарством – хоча б у вигляді виробництва кормового сіна.

– *Природна фауна* – крім банального лову риби або малих морських мешканців на продаж, легальний бізнес можна будувати на використанні в арт-виробництві стулок раковин, див. на сайті <https://lifehacker.org.ua/virobi-z-cherepashok-svoyimirykami-dlia-ditei-pochatkivciv-sho-zrobiti-shvidko-i-krasivo-maister-klas-z-foto/> (вироби з черепашок) і пір'я. За наявності власних домашніх улюбленців, зазвичай, не вимагає особливо великих витрат їх розведення на продаж.

На яких матеріальних ресурсах антропогенного походження можна заробити?

– *Скло викинутих вікон* – найбільш чистим видом сміття в мегаполісах – при тому завжди відокремленим від усіх інших його видів – є рами радянських дерев'яних склопакетів, масово викидаються при установці пластикових вікон. Виймаючи скло з таких рам, у багатоповерхових кварталах можна щодня (крім, хіба що, днів пікових морозів) отримувати центнери «старого» скла. Воно придатне як прямо на продаж за низькою ціною (для теплиць у селах, для малих меблевих виробництв), так і для виробництва арт-виробів.

– *Скупка етнографічних і антикварних матеріальних цінностей і подальший їх продаж* – тут без мінімальних вкладень

не обійтися. Однак в особливо віддалених селах (а тільки в них і варто шукати подібні речі) або у особливо літніх власників часом за предмет старовини можна розплатитися послугою, фізичною працею, а не грошима.

– *Вивіз-винос чогось непотрібного* – особливо актуально в дачних місцевостях. Більш-менш простий демонтаж, як окрема, ні з чим не пов'язана послуга, на регулярній основі затребуваний у місцях відпочинку і при завершенні літнього сезону; а прибирання території (пляжу, скажімо) – і на початку сезону, а часом і регулярно під час його.

– *Здача в оренду своєї нерухомості, обладнання* – коментувати цей вид діяльності, думається, зайве. З рідкісних варіацій зазначимо, що власники невеликих земельних (дачних) ділянок можуть здавати свою територію під наметове розміщення і наметові табори (особливо в приморських і гірських курортних місцевостях), а також у якості парковки. А власники ділянок уздовж доріг – у тому числі уздовж внутрішніх проїздів дачних кооперативів – можуть здати маленький придорожній шматочок своєї території підприємцям під торгівлю (під лотки, кіоски, мінімаркети, мінікафе), послуги (перукарні тощо), а також (у дуже рідкісних випадках) під установку рекламоносіїв.

На яких некваліфікованих послугах заробити найлегше?

Крім згаданих вище послуг і робіт – а також не беручи до уваги самоочевидного варіанту: особистий рознос і продаж різноманітної недорогої або особисто виробленої продукції в транспорті, по ринках, пляжах і так далі – можна згадати і такий спекулятивний малоприбутковий варіант, як надання особистих приладів і обладнання за гроші (починаючи зі зважування на вулиці і установки підзornoї труби на оглядовому майданчику – і закінчуючи зарядкою мобільних телефонів і фотоапаратів для пішохідних і велосипедних туристів у сільських місцевостях). Власне, використання особистого легкого авто як незареєстрованого таксі теж близько до цього розряду діяльності.

Серйозний же дохід без вкладень вимагає і хоча б мінімальної просунутості в одному з серйозних напрямків діяль-

ності. Власне, що згадується вище, арт-вироби теж вимагають кваліфікації – хоча нерідко там все просто і збагнено, досвід набувається дуже швидко.

Ще швидше можуть зробити вигідний бізнес зі своїх «несерйозних» умінь майстри «розмовного жанру» (тамада) і люди зі схильністю до організації різноманітного масового дозвілля, ігор і конкурсів, а тим більше, артистично талановиті і педагогічно досвідчені громадяни – які, на жаль, дуже часто ігнорують ці власні вміння як можливість заробітку. Особливо організація свят затребувана в мегаполісах для дітей (одне дитяче свято на природі або вдома дає можливість заробити 800-2000 гривень; виклик клоунів також дає останнім ненабагато менше), а також під час великих масових гулянь.

А в останнє десятиліття, наприклад, чимало молодих мам, які навчалися на абсолютно непедагогічних напрямках, після декретних відпусток настільки «натаскувалися» темами і методиками раннього розвитку малюків, що починали підробляти організаторами самодіяльних недорогих заходів для таких груп малюків. І потихеньку це ставало все більш солідним джерелом доходу, а потім і перетворювалося в основну професію на багато років. Аналогічним «випадковим» шляхом з'явилася чимала кількість підприємців-візажистів.

Неочевидний бізнес у стилі хайтек

І, нарешті, не можна обійти специфічні види інтернет-бізнесу, які не потребують ні вкладень, ні кваліфікації програміста або вебмайстра. Якщо участь в оплачуваних інтернет-опитуваннях ще важко вважати власне бізнесом, то розміщення реклами на своєму блозі або блог-співтоваристві – і тим більше, на неблоговому сайті, якщо такий є, – в наш час дуже прибутковою і перспективною справою для високовідвідуваних сторінок.

Створюємо бізнес-план. Після того, як ви визначилися з бізнес-ідеєю і вирішили, яким бізнесом будете займатися, необхідно скласти бізнес-план. Бізнес-план – це докладний опис процесу реалізації бізнес-ідеї з усіма необхідними розрахунками. За допомогою бізнес-плану ви розрахуєте термін окупності

бізнесу, дізнаєтеся показники ефективності тощо. Крім того, бізнес-план буде вашим путівником у процесі започаткування власної справи. Бізнес-план також стане в нагоді для пошуку інвесторів або отримання банківського кредиту.

Де взяти бізнес-план? Тут є 3 варіанти:

- Написати самостійно, прочитавши рекомендації щодо складання бізнес-плану;
- Знайти готові приклади бізнес-планів та відредагувати;
- Замовити бізнес-план в спеціалізованих фірмах.

Як написати бізнес-план? Приклади готових бізнес-планів на сайтах: <https://biznes-plan.at.ua>; <https://pozovna.in.ua/priklad-biznes-planu-gotovi-zrazki-planiv-na-ukrayinskij-movi>; <https://ua.weblium.com/blog/biznes-plan-sho-ce-yak-sklasti-prikladi>; http://melnicabiz.com.ua/business-plans/1_business_plans.html та <https://pro-consulting.ua/ua/pressroom/biznes-plan-predpriyatiya-ponyatie-struktura-primery>.

Реєструємо бізнес. Якщо ви успішно пройшли попередні кроки на шляху до бізнесу, необхідно зареєструвати підприємництво. В першу чергу, потрібно вибрати організаційно-правову форму підприємництва. Форма власності впливає на порядок управління, взаємини і відповідальність засновників, статутний фонд, оподаткування тощо.

Визначившись з формою бізнесу, необхідно пройти процедуру державної реєстрації підприємства. Зробити це можна 2 способами – самостійно або скористатися послугами професійних юристів. Мінімальна вартість юридичних послуг реєстрації приватного підприємства (ТОВ, АТ (акціонерне товариство), ІП) в Києві становить 650 грн. Ціни на послуги реєстрації індивідуального підприємця стартують від 300 грн. Якщо вам потрібно зареєструвати інтернет-магазин, розраховуйте на ціни від 750 грн.

Де взяти гроші на старт і розвиток бізнесу. Як показує практика, будь-який бізнес потребує вкладень – маленьких або великих. Крім того, в процесі розвитку бізнесу може з'явитися дефіцит вільних грошових коштів. У таких випадках можна оформити банківський кредит. Про те, які види кредитів

пропонують українські банки, які документи потрібно надати в банк для отримання позики, які додаткові витрати може понести позичальник, оформлюючи кредит, які сфери малого і середнього бізнесу банки активніше кредитують сьогодні, читайте на сайті: https://bankchart.com.ua/krediti/statti/kredit_pidpriemstvu_i_privatnomu_pidpriemtsyu_spd_. Актуальні умови кредитування, порівняння реальних ставок по банківських програмах – дивіться на сайті: <https://bankchart.com.ua/business/credit> (рейтинг бізнес-кредитів).

Розвиток і ефективне управління бізнесом. Створивши бізнес, необхідно правильно управляти і розвивати його. Сучасний світ змінюється дуже швидко, тому потрібно йти в ногу з ним. Обов'язково аналізуйте конкурентів, порівнюйте вашу продукцію або пропоновані послуги з іншими пропозиціями на ринку. Розвивайтеся і удосконалює свій бізнес. Тільки тоді ви можете розраховувати на гарний прибуток.

Якщо у вас є перспективна бізнес-ідея і бажання працювати, ви обов'язково станете успішним підприємцем. І не забувайте, відкриваючи власну справу, ви несете велику відповідальність за його розвиток. Читайте, як ефективно управляти бізнесом на сайті: <https://www.netsoft.com.ua/stmanagementU.html>.

14 самовиправдань, що заважають нам почати свій бізнес вже сьогодні.

Виправдання для себе є у всіх. Але в разі започаткування власної справи – думки і фрази, що виправдовують відсутність такого початку, дуже рідко бувають справедливими. Зазвичай у самовиправданні корениться просте незнання деяких речей, про які можна досить просто дізнатися. Свій варіант викриття популярних відмовок проти започаткування власної справи пропонує Джефф Хейден, відповідальний секретар журналу Inc.com.

Самовиправдання 1. «У мене немає грошей для старту».

Самовиправдання 2. «У мене немає часу; я лину в потоці давно налагодженого життя».

Самовиправдання 3. «Свій бізнес - це складно і страшно».

Самовиправдання 4. «Я нікого не знаю, у мене немає потрібних зв'язків».

Самовиправдання 5. «У мене були ідеї, але вже пізно: вони реалізовані іншими».

Самовиправдання 6. «Я погано говорю, непереконливий, боюся спілкуватися».

Самовиправдання 7. «У мене немає бізнес-навичок».

Самовиправдання 8. «Мені важко винайти перспективну свіжу ідею».

Самовиправдання 9. «Не люблю ризикувати».

Самовиправдання 10. «Не можу почати бізнес, оскільки я все роблю або ідеально, або ніяк».

Самовиправдання 11. «Мені буде некомфортно почати жити інакше».

Самовиправдання 12. «Я не можу знайти того, кому потрібна моя ідея»

Самовиправдання 13. «Бізнес – це занадто складно».

Самовиправдання 14. «Тривожить сором, який мене охопить, якщо з бізнесом не вийде».

Самовиправдання без номера. Головне питання: «Навіщо вести свій бізнес?» Головна відповідь: свій бізнес потрібен, **щоб стати людиною, яка живе своїм життям** за своїми умовами і, при тому, дає за допомогою реалізованих бізнес-ідей людям і світу те, що робить життя кращим.

2.3. Реєстрація підприємства в Україні

Порядок державної реєстрації юридичної особи, ІП (індивідуальний підприємець) в Україні. Процедура, документи і вартість реєстрації бізнесу онлайн. Дізнайтеся, як правильно створити власну справу і відкрити фірму, компанію або організацію. Розглянемо такі питання, а саме:

1. Реєстрація юридичної особи в ЄДР (єдиний державний реєстр).

2. Документи для проведення державної реєстрації юридичної особи.

3. Реєстрація в податковій інспекції та соціальних фондах.

4. Печатка не обов'язкова.

5. Відкриття банківського рахунку юридичної особи.
6. Онлайн реєстрація суб'єкта підприємницької діяльності.
7. Розмір реєстраційного збору в 2021 році.
8. Вартість юридичних послуг реєстрації бізнесу.
9. Ідеї для створення свого бізнесу.

Як створити свою компанію, починаючи від державної реєстрації як юридичної особи і закінчуючи відкриттям поточного розрахункового рахунку в банку. Зареєструвати свій бізнес в Україні з кожним роком стає все простіше.

Реєстрація юридичної особи в ЄДР. Першим етапом на шляху до створення компанії є її реєстрація в Єдиному державному реєстрі (ЄДР). Для цього потрібно звернутися до державного реєстратора за місцем перебування майбутньої юридичної особи. Державна реєстрація проводиться незалежно від місця перебування юридичної або фізичної особи в межах (крім тимчасово окупованої Автономної Республіки Крим) області, міста Києва, крім державної реєстрації на підставі документів, поданих в електронній формі, яка проводиться незалежно від місця перебування юридичної або фізичної особи в межах України. За рішенням Міністерства юстиції України державна реєстрація на підставі документів, поданих у паперовій формі, може проводитися в межах декількох адміністративно-територіальних одиниць. Процес реєстрації включає в себе перевірку документів, поданих для реєстрації, внесення відомостей про нову комерційному юридичну особу до Єдиного державного реєстру, оформлення і видачу виписки з Єдиного державного реєстру.

Всі документи, які подаються державному реєстратору, повинні бути складені державною мовою. Реєстраційна картка заповнюється машинодруком або від руки друкованими літерами. Якщо документи для реєстрації надсилаються поштою, підпис заявника повинен бути нотаріально завіреним.

Установчі документи юридичної особи повинні відповідати вимогам, які встановлені законом. Так, установчі документи господарського товариства повинні містити відомості про вид товариства, предмет і цілі його діяльності, склад засновників та учасників, склад і компетенцію органів товари-

ства та порядок прийняття ними рішень, включаючи перелік питань, по яких необхідна одностайність або кваліфікована більшість голосів, інші відомості, передбачені законом (ч.2 ст.82 ГКУ-Господарського кодексу України).

Згідно зі ст.11 Закону «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю», в статуті товариства з обмеженою відповідальністю зазначаються відомості про: 1) повне та скорочене (за наявності) найменування товариства; 2) органи управління товариством, їх компетенцію, порядок прийняття ними рішень; 3) порядок вступу і виходу з нього. Статут товариства може містити інші відомості, що не суперечать закону.

Нагадаємо, що господарське товариство може створюватися та діяти на підставі модельного статуту (більш детально див. на сайті <https://advisgl.if.ua/modelniy-statut-plyusi-minusi/>). Якщо господарське товариство створюється і діє на підставі модельного статуту в рішенні про його створення, яке підписується усіма засновниками, зазначаються відомості про вид товариства, його найменування, місцезнаходження, предмет і цілі діяльності, склад засновників та учасників, розмір статутного (складеного) капіталу, розмір часток кожного з учасників, порядок внесення ними вкладів, а також інформація про провадження діяльності на основі модельного статуту (ч.10 ст. 82 ГКУ).

Установчі документи юридичної особи викладаються письмово, прошиваються, нумеруються і підписуються засновниками (учасниками) або уповноваженими особами. Електронні документи, подані для проведення державної реєстрації, оформляються згідно з вимогами законодавства у сфері електронних документів та електронного документообігу. Електронний документ вважається одержаним державним реєстратором з часу надходження заявникові повідомлення в електронній формі про одержання такого електронного документа державним реєстратором. Державний реєстратор автоматично після отримання від заявника електронного документа надсилає йому електронний документ з підтвердженням факту одержання електронного документа. З 6 листопада 2014 року державний збір за реєстрацію суб'єкта господарювання не справляється.

Документи для проведення державної реєстрації юридичної особи:

– Заповнена реєстраційна картка, до якої може бути представлено як додаток заяву про обрання юридичною особою спрощеної системи оподаткування та / або реєстраційну заяву про добровільну реєстрацію як платника податку на додану вартість;

– заява про включення до Реєстру неприбуткових організацій (при необхідності);

– примірник оригіналу (ксерокопія, нотаріально завірена копія) рішення засновників або уповноваженого ними органу про створення юридичної особи у випадках, передбачених законом;

– установчий документ (оригінал);

– інформація з документами, що підтверджують структуру власності засновників – юридичних осіб, яка дає змогу встановити фізичних осіб – власників істотної участі цих юридичних осіб.

У разі утворення юридичної особи на підставі модельного статуту в реєстраційній картці на проведення державної реєстрації юридичної особи проставляється відповідна відмітка з посиланням на типовий установчий документ. У випадках, передбачених законом, додатково подається копія рішення органів Антимонопольного комітету України або Кабінету Міністрів України про надання дозволу на узгоджені дії або на концентрацію суб'єктів господарювання.

У разі державної реєстрації фермерського господарства додатково подається копія Державного акту на право приватної власності засновника на землю або копія Державного акту на право постійного користування землею засновником, або копія договору про право користування землею засновником, зокрема на умовах оренди.

У разі державної реєстрації юридичної особи, засновником (засновниками) якої є іноземна юридична особа, додатково подається документ про підтвердження реєстрації іноземної особи в країні її місцезнаходження, зокрема витяг із торговельного, банківського або судового реєстру. Якщо документи для проведення державної реєстрації юридичної особи подаються засновником юридичної особи, державному реєстратору додат-

ково пред'являється його паспорт громадянина України або паспортний документ іноземця. Якщо документи для проведення державної реєстрації юридичної особи подаються особою, уповноваженою засновником юридичної особи, державному реєстратору додатково пред'являється його паспорт громадянина України або паспортний документ іноземця та надається документ, що засвідчує його повноваження.

Термін державної реєстрації складає 24 години (не рахуючи святкових і вихідних днів) з моменту надходження документів для реєстрації.

Реєстрація в податковій інспекції та соціальних фондах. Державний реєстратор у день державної реєстрації юридичної особи зобов'язаний передати відповідним органам статистики, доходів і зборів, Пенсійного фонду України, фондів соціального страхування відомості з реєстраційної картки на проведення державної реєстрації юридичної особи.

У відповідний орган доходів і зборів одночасно з відомостями з реєстраційної картки на проведення державної реєстрації юридичної особи державним реєстратором передається електронна копія заяви про обрання спрощеної системи оподаткування та / або реєстраційної заяви про добровільну реєстрацію в якості платника податку на додану вартість, виготовлену шляхом сканування, якщо вони були представлені як доповнення до реєстраційної картки.

Тож необхідність додаткового самостійного звернення до відповідних органів і фонди суб'єктом господарювання з метою реєстрації та постановки на облік відпадає.

Взяття на облік юридичних осіб та їх відокремлених підрозділів як платників податків і зборів, у контролюючих органах підтверджується випискою з Єдиного державного реєстру юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців, яка надсилається (видається) цим юридичним особам та відокремленим підрозділам юридичних осіб у порядку, встановленому Законом України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців» (п. 64.3 ст. 64 ПКУ- податковий кодекс України).

Печатка не обов'язкова. Відповідно до статті 58-1 Господарського кодексу України суб'єкт господарювання має право використовувати в своїй діяльності печатку. Використання підприємством печатки не є обов'язковим. Відбиток печатки не може бути обов'язковим реквізитом будь-якого документа, подається суб'єктом господарювання до органу державної влади або органу місцевого самоврядування. Копія документа, яка подається суб'єктом господарювання до органу державної влади або органу місцевого самоврядування, вважається завіреною в установленому порядку, якщо на такій копії проставлений підпис уповноваженої особи такого суб'єкта господарювання або особистий підпис індивідуального підприємця. Орган державної влади або орган місцевого самоврядування не має права вимагати нотаріального засвідчення вірності копії документа в разі, якщо така вимога не встановлена законом.

Наявність або відсутність відбитку печатки підприємства на документі не створює юридичних наслідків. виготовлення, продаж та / або придбання печаток здійснюється без отримання будь-яких документів дозвільного характеру.

Відповідно внесені зміни до законодавчих актів, що регулюють діяльність суб'єктів господарювання різних організаційно-правових форм щодо того, що печатка більш не є обов'язковим атрибутом юридичної особи. Крім того, якщо раніше законодавством було встановлено, що на печатці повинні бути відображені найменування та ідентифікаційний код суб'єкта господарювання, то тепер вимоги до змістової частини печатки скасовані.

Відкриття банківського рахунку юридичної особи. Для початку повноцінної роботи юридичній особі необхідно відкрити поточний рахунок будь-якому комерційному банку. Відповідно до вимог Інструкції про порядок відкриття, використання і закриття рахунків у національній та іноземній валюті (Постанова НБУ (Національного банку України) № 492 від 12.11.2003 р.) для відкриття рахунку потрібно надати в банк такі документи:

- заяву про відкриття поточного рахунку. Заяву підписує керівник юридичної особи або інша уповноважена особа;
- копії належним чином зареєстрованого установчого документа (статуту / засновницького договору / установчого

акту / положення). Юридичні особи, установчі документи яких розміщені на порталі електронних сервісів, установчий документ у паперовій формі не подають. Юридичні особи публічного права, які діють на підставі законів, установчий документ не подають. Юридична особа, створена і / або здійснює діяльність на підставі модельного статуту, затвердженого Кабінетом Міністрів України, подає копію рішення про його створення або про здійснення діяльності на підставі модельного статуту, підписаного всіма засновниками;

- картку зі зразками підписів і відбитка печатки, завірену у нотаріуса.

Особа, яка від імені суб'єкта господарювання відкриває поточний рахунок, має пред'явити паспорт або інший документ, що засвідчує особу. Представники юридичних осіб повинні також надати документи, що підтверджують їх повноваження. Фізичні особи-резиденти (це фізична особа, яка має місце проживання в Україні) додатково пред'являють документ, виданий відповідним органом державної податкової служби, що засвідчує їх реєстрацію в Державному реєстрі фізичних осіб – платників податків.

Для відкриття поточного рахунку для формування статутного або складеного капіталу, пайового або неподільного фонду суб'єкта господарювання – юридичної особи будуть потрібні:

- заява про відкриття поточного рахунку, підписана особою, уповноваженою на відкриття рахунку засновниками юридичної особи;

- один примірник оригіналу установчого документа або його копія, завірена нотаріально. У разі відкриття рахунку для формування статутного капіталу акціонерного товариства замість установчого документа подається договір / рішення про створення акціонерного товариства або його копія, завірена нотаріально;

- рішення засновників (учасників) про визначення особи, якій надається право відкриття та розпорядження рахунком, яке оформляється у формі довіреності, посвідченої нотаріально (якщо хоча б одним із засновників (учасників) є фізична особа). Замість оригіналу довіреності до банку може бути подана її копія, завірена нотаріально.

У разі відкриття поточного рахунку для формування статутного капіталу господарського товариства, засновником (учасником) якого є одна особа, подаються:

- заява про відкриття поточного рахунку. Інформація про те, що рахунок відкривається для формування статутного капіталу господарського товариства, засновником (учасником) якого є одна особа, зазначається в рядку «Додаткова інформація» заяви про відкриття поточного рахунку;

- один примірник оригіналу установчого документа або його копія, завірена нотаріально. У разі відкриття рахунку для формування (статутного капіталу) акціонерного товариства замість установчого документа подається рішення про заснування акціонерного товариства або його копія, завірена нотаріально;

- довіреність або копія довіреності на ім'я особи, яка має право відкриття та розпорядження рахунком, засвідчена нотаріально. Якщо рахунок відкривається особисто засновником (учасником), то цей документ не вимагається.

На цей рахунок зараховуються кошти засновників (учасників) для формування статутного або складеного капіталу, пайового або неподільного фонду юридичної особи до його державної реєстрації. Цей рахунок починає функціонувати як поточний тільки після одержання банком документів, необхідних для відкриття поточного рахунку, і отримання банком відповідного повідомлення або корінця повідомлення про взяття рахунку на облік органом державної податкової служби за місцезнаходженням юридичної особи.

Нагадаємо, що на даний момент для більшості організаційно-правових форм підприємств мінімальний розмір статутного капіталу законодавчо не встановлено. Це означає, що він може бути будь-яким.

Он-лайн реєстрація суб'єкта підприємницької діяльності.
Для проведення процедури державної реєстрації суб'єкта підприємництва, в даному випадку товариства з обмеженою відповідальністю (далі – ТОВ), необхідно скористатися сервісом Міністерства юстиції за посиланням: <https://online.minjust.gov.ua/>

Всього кілька нескладних операцій і Ви – засновник ТОВ.

Перше, що Вам знадобиться для проведення державної реєстрації суб'єкта підприємництва за допомогою інтернету – електронний цифровий підпис (далі – ЕЦП). Якщо його у Вас немає, можете скористатися кнопкою «Отримати ЕЦП» внизу сторінки або перейти за адресою: <https://online.minjust.gov.ua/esr-information>

Вся корисна інформація про отримання ЕЦП Акредитованого центру сертифікації ключів органів юстиції – за посиланням. Можна отримати ЕЦП і будь-яким іншим способом: наприклад, у податкових органах або банку.

Авторизація та реєстрація нового користувача. Для того, щоб зареєструвати нового користувача на порталі електронних послуг «Он-лайн будинок юстиції», потрібно перейти за посиланням <https://online.minjust.gov.ua> і в верхньому правому куті натиснути на кнопку «Вхід».

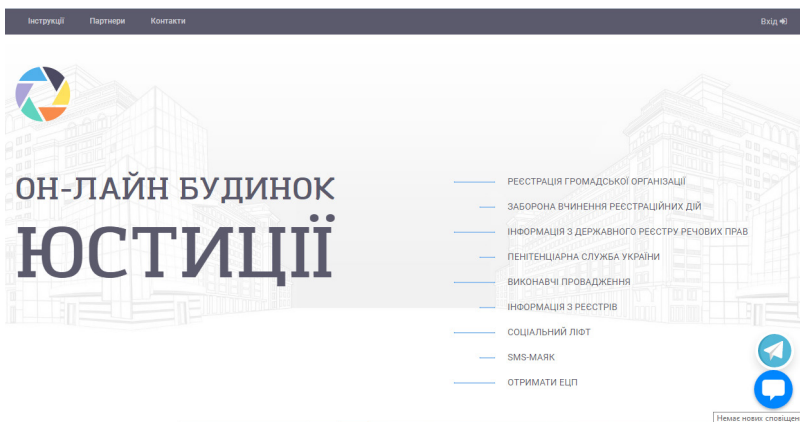


Рис. 2. Портал електронних послуг «Он-лайн будинок юстиції»

Після переходу на сторінку авторизації (<https://online.minjust.gov.ua/login>), необхідно прикріпити Електронний цифровий підпис шляхом вибору Центру сертифікації ключів; далі слід натиснути кнопку «Обрати», знайти свій ЕЦП на комп'ютері і ввести пароль захисту ключа і натиснути кнопку «Зчитати».

Також користувач має можливість зареєструватися і надалі авторизуватися на порталі електронних послуг «Он-лайн будинок юстиції» за допомогою захищеного носія (Кристал / Алмаз і ін.). Для цього необхідно підключити захищений носій до комп'ютера, далі слід вибрати Центр сертифікації ключів, вибрати тип носія і ввести пароль захисту ключа і натиснути кнопку «Зчитати».

Зміна ЕЦП. У разі необхідності зміни ЕЦП на електронному сервісі «Он-лайн будинок юстиції», необхідно виконати наступні дії: на сторінці portalу <https://online.minjust.gov.ua/login> необхідно виконати авторизацію за допомогою нового ЕЦП шляхом вибору Центру сертифікації ключів, далі слід натиснути кнопку «Обрати», знайти свій ЕЦП на комп'ютері і натиснути кнопку «Зчитати». Після чого система перевірить ідентифікаційні дані і буде доданий новий ЕЦП.

Також користувач має можливість зареєструватися і надалі авторизуватися на порталі електронних послуг «Он-лайн будинок юстиції» за допомогою захищеного носія. Необхідно підключити захищений носій до комп'ютера, далі слід вибрати Центр сертифікації ключів, вибрати тип носія і ввести пароль захисту ключа і натиснути кнопку «зчитати».

Реєстраційна дія здійснюється вже в Вашому особистому кабінеті. Вибираючи кнопку «Зареєструвати онлайн», Ви отримуєте можливість почати реєстрацію. Вибираєте зелену кнопку в лівому верхньому кутку екрану «Створення заяви» і вибираєте в випадуючому вікні, який із суб'єктів підприємництва Ви бажаєте зареєструвати (юридична особа або індивідуальний підприємець).

Для реєстрації юридичної особи заповнюєте дані. Не забувайте натискати кнопку «Зберегти». Далі вкладка «Інформація». Заповнюється блок. І зберігаємо, натиснувши кнопку «Зберегти». На вкладці «Зв'язок» заповнюємо дані про номери телефону, адресу електронної пошти, адресу сторінки в Інтернеті, якщо є, звичайно. І, знову-таки, не забуваємо зберігати.

Далі заповнюємо дані про заявника. Фактично тут вказуються дані власника електронного цифрового підпису, який у підсумку підпише і подасть заяву на реєстрацію.

Якщо Ви визначилися з видами діяльності Вашого підприємства, можете обмежитися введенням їх кодів, вибравши пункт «КВЕД» (Класифікація видів економічної діяльності). Система сама знаходить вид діяльності і після натискання кнопки «Зберегти» додає їх до заяви. Кількість видів діяльності, які можуть бути внесені в заяву, система не обмежує.

Вкладка «Документи», як і наступна вкладка «Скановані копії», має ряд секретів. Це ті документи, які обов'язково повинні бути відзначені для подачі. Позначені опціональні документи: довіреність (лише в тому випадку, коли власник ЕЦП не засновник, а довірена особа), заява про обрання спрощеної системи оподаткування та реєстраційна заява про добровільну реєстрацію платника ПДВ.

Якщо засновник (один з) Вашого ТОВ – юридична особа, відзначайте пункт про документ, що підтверджує структуру власників цієї юридичної особи.

Зверніть увагу на таке. Адміністративний збір не стягується за проведення державної реєстрації суб'єкта підприємництва, однак вибрати пункт про документ, що підтверджує внесення реєстраційного збору, обов'язково, без цього система не пропустить Вас далі. Мабуть, розробники ще не встигли адаптувати портал під нові вимоги законодавства. Аналогічно потрібно вибрати пункт про установчі документи, навіть якщо Ваше ТОВ буде використовувати модельний статут і Ви про це вказували вище.

Зберігаєте свій список документів і переходите до наступної вкладки. Перш ніж почати працювати з наступним пунктом, необхідно відсканувати всі Ваші паперові документи. І в цьому розділі відбувається завантаження Ваших відсканованих паперових документів на портал. Врахуйте вимоги до завантажуваних документів:

- формат зображення: чорно-біле;
- дозвільна здатність: 150 x 150 точок на дюйм;
- глибина кольору: 4 біт;
- формат готового файлу: компресований багатосторінковий. TIFF розміром до 300-900 кБ;

– документи, що містять більше однієї сторінки, скануються в один файл.

– алгоритм стиснення даних: LZW.

Якщо файли, що містять відскановані документи, не підписані ЕЦП, вибирайте пункт «Підписання завантаження файлу» та підписуєте кожен файл завантаження (вибираєте файл через функцію «Огляд» і «Шлях», вказуєте місцезнаходження сертифіката ЕЦП, вводите пароль до ключа і натискаєте кнопку «Підписати»). Після підписання файлу натисніть кнопку «Зберегти» і, якщо все зробили правильно, файл з документом підвантажиться на портал. Для квитанції про оплату створіть порожній TIFF файл, підпишіть його і завантажте. Аналогічно і зі Статутом, якщо будете використовувати модельний статут ТОВ. В іншому випадку, система не пропустить Вас до подальших реєстраційним діям, а саме до подачі заяви.

Завершивши завантаження документів, переходите до вкладки «Засновники». Додаєте засновників юридичних і / або фізичних осіб, вибравши відповідні пункти. Вкладку «Підписант» можна пропустити, якщо, крім директора, ніхто інший не має права підпису від імені Вашого ТОВ.

В останню чергу вносимо дані керівника. Зберігаємо інформацію і, минаючи вкладку «Відомості щодо сплати», можна переходити безпосередньо до кнопки «Підписати». Після натискання цієї кнопки з'явиться вікно авторизації особистого ключа. Вводите пароль і натискаєте в вікні авторизації кнопку «Підписати». Якщо всі файли документів підписані, завантажені, заповнені всі необхідні дані, то Ваша заява перейде в розряд «Підписані».

Далі в випадуючому вікні залишиться лише вибрати опцію «Подати»: після відправки документа в обробку державна реєстрація суб'єкта підприємницької діяльності ТОВ повинна бути проведена протягом 24 годин за умови, звичайно, правильного заповнення даних і оформлення відсканованих документів. Усі стадії проходження Вашої заяви Ви можете відстежувати в своєму особистому кабінеті.

Коли процедура державної реєстрації буде завершена, до Єдиного державного реєстру юридичних осіб та індивідуальних підприємців буде внесена інформація про Ваш ТОВ, вклю-

чаючи дані про постановку на облік в ДФС (державна фіскальна служба), Ви зможете через онлайн сервіси Міністерства юстиції України замовити виписку і витяг з ЄДР.

Розмір реєстраційного збору в 2021 році. У 2021 році розмір адміністративного збору за здійснення державної реєстрації змін інформації щодо юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців у ЄДР розраховується від розміру прожиткового мінімуму на працездатну особу на 01 січня 2021 року. Відповідно до Закону України «Про Державний бюджет України на 2021 рік» це – 2189 гривні.

Отже, розмір адміністративного збору за державну реєстрацію змін до відомостей про юридичну особу (крім громадських об'єднань та благодійних організацій), що містяться в Єдиному державному реєстрі (зміни до статуту, зміна керівника, КВЕД, розмір статутного капіталу, зміна місцезнаходження тощо), крім внесення змін в інформацію про здійснення зв'язку з юридичною особою, – складає 650 гривень. Якщо відповідно до частини четвертої статті 25 Закону України «Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань» певним особам повинна спрямовуватися виписка з Єдиного державного реєстру, розмір адміністративного збору збільшується на твір 0,01 прожиткового мінімуму для працездатних осіб та кількості таких осіб, тобто на 34 гривню за одну виписку.

Індивідуальні підприємці за державну реєстрацію змін місцезнаходження, прізвища та / або імені, а також громадські об'єднання та благодійні організації за державну реєстрацію змін до відомостей про них заплатять 250 гривень. Адміністративний збір не стягується за державну реєстрацію юридичної особи, індивідуального підприємця, змін до установчих документів, пов'язаних з приведенням їх у відповідність з законами.

Звичайно, важко вмістити всі поради, які допомогли б бізнесменам. Про це можна написати цілу книгу, де кожна порада буде розглянута в окремому розділі. Але наша мета в іншому. Ми хотіли створити у підприємця потрібний настрій, допомогти відкинути страхи і подолати сумніви. Сподіваємося, нам це вдалося. Удачі в нелегкій, але цікавій та захопливій справі!

Корисні інтернет-ресурси

1. <https://neoseo.com.ua/uk/top-101-samyh-perspektivnyh-biznes-idey-v-2018-godu>
2. https://www.google.com.ua/intl/uk_ua/adsense/start/success-stories/
3. https://bankchart.com.ua/biznes/biznes_start/statti/franchayzing_v_ukrayini
4. <https://lemarbet.com/ua/otkrytie-internet-magazina/biznes-v-internete-vidy-primery/>
5. <https://alexsmokinof.lviv.ua/як-почати-свій-бізнес-в-інтернеті-укра/>
6. <https://biznes-plan.at.ua>
7. <https://pozovna.in.ua/priklad-biznes-planu-gotovi-zrazki-planiv-na-ukrayinskij-movi;>
8. <https://ua.weblium.com/blog/biznes-plan-sho-ce-yak-sklasti-prikladi;>
9. http://melnicabiz.com.ua/business-plans/1_business_plans.html
10. <https://pro-consulting.ua/ua/pressroom/biznes-plan-predpriyatiya-ponyatie-struktura-primery>
11. https://bankchart.com.ua/krediti/statti/kredit_pidpriemstvu_i_privatnomu_pidpriemstyu_spd_
12. <https://bankchart.com.ua/business/credit>
13. <https://www.netsoft.com.ua/stmanagementU.html>
14. <https://alterainvest.ru/rus/biznes-idei/>
15. <https://inventure.com.ua/analytics/articles/samye-luchshie-biznes-idei-dlya-nachala-biznesa-v-2020-i-2021-godu>
16. <https://www.amolit.net/istorii-kontent/samye-perspektivnye-150-biznes-idey-v-2021-godu-bonus>
17. <https://lifehacker.org.ua/virobi-z-chereshok-svoyimi-rykami-dlia-ditei-pochatkiv-civ-sho-zrobiti-shvidko-i-krasivo-maister-klas-z-foto/>
18. <https://advislgl.if.ua/modelniy-statut-plyusi-minusi/>

БІЗНЕС-ІДЕЯ, КОМПОНЕНТИ ЇЇ РЕАЛІЗАЦІЇ НА ШЛЯХУ ДО ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО УСПІХУ

Вихідні положення

Будь-який бізнесмен-початківець повинен розуміти деякі ключові постулати:

1. Яка завгодно бізнес-ідея повинна мати елементи новаторства, бути ефективною, інноваційною та затребуваною.

2. Бізнес створюється не тільки для самого підприємця як такого, а для суспільства і, в кінцевому підсумку, для споживача.

3. Будь який бізнес потребує фінансів та інвестицій, особливо на початковому етапі.

4. Якщо в започатковану справу має бути залучений людський ресурс, то майбутні працівники повинні стати єдиною командою, що орієнтується на керівника. Вони повинні довіряти один одному та співпрацювати в єдиному колективі та як самостійні одиниці, не потребуючи зайвого контролю та управління.

5. Держава повинна захищати та підтримувати підприємництво і підприємця. Держава має представляти інтереси бізнесу, захищати його, контролювати його діяльність з точки зору дотримання законів.

Усі ці моменти взаємопов'язані, їх необхідно розглядати в органічному доповненні та співіснуванні.

Знайти нову та актуальну бізнес-ідею, розвиток чи запровадження якої буде економічно обґрунтованим та приносити прибуток в майбутньому, дуже непросто.

По-перше, ідея повинна бути конструктивною! По-друге – новою! Новою для самого підприємця, новою для місцевого ринку або абсолютно новою. Але придумати щось абсолютно нове досить складно. Скоріш за все, цю ідею хтось колись уже спробував реалізувати. Інша річ, коли ідея індивідуально або локально нова. З цим уже можна працювати!

І третій підхід – це актуальність! Тобто затребуваність ідеї.

Можливостей для вибору бізнес-ідеї безліч! Один з

варіантів – використання Вашої спеціальності. Слід подумати, що Ви знаєте або робите краще за інших та спробувати трансформувати свою спеціальність, знання і досвід у продукт, який необхідний людям і який Ви можете реалізувати на гідному рівні.

Для того, щоб спростити цю задачу, виконайте невеличку вправу. Візьміть чистий аркуш паперу і ліворуч напишіть назви галузей знань чи спеціальностей, у яких Ви вважаєте себе фахівцем. Потім навпроти кожного рядка зазначте, яким чином Ви можете використати свої знання чи вміння щодо підприємницької діяльності.

Наприклад, Ви вмієте шити чи кроїти. Тоді Ви могли б відкрити вид підприємницької діяльності: дрібний ремонт одягу, індивідуальне пошиття одягу. Організувати курси з пошиття одягу.

Коли Ви визначилися, з чим будете працювати, обов'язково продумайте, що Ви будете з цим робити: виробляти, продавати чи надавати послуги.

Другий варіант – копіювання та вдосконалення товарів і послуг, що пропонують інші підприємства.

Виберіть кілька підприємців, робота яких Вам подобається і добре знайома. Подумайте, як можна вдосконалити товари або послуги, які вони пропонують. Цей варіант має певні переваги: бо вже хтось інший замість Вас перевіряв попит, проекспериментував, а Ви тільки використовуватимете це та вдосконалюєте.

Можна використовувати Ваше хобі. Ви чимось захоплюєтесь. Подумайте, може те, що Ви робите, буде гарно продаватися. І Ваше хобі переросте в бізнес. Це може бути все, що завгодно – рукоділля, кулінарія, танці та інше.

Як варіант – використання науково-технічної розробки. Цей варіант – не простий шлях! Почати нову справу з упровадження винаходу без великих інвестицій досить складно, але можливо. Наприклад, якщо Ваша або чиясь розробка може принести реальну комерційну вигоду, її можна запатентувати, а потім продати великій компанії.

Читайте більше бізнес-видань! Дивіться та слухайте програми присвячені питанням бізнесу. Слідкуйте за діяльністю успішних підприємців! І рано чи пізно в цьому морі інформації Ви знайдете свою ідею для бізнесу! Ретельно вивчайте ринкові прогнози! Якщо є незадоволений попит, то це можливість для Вас увійти у світ бізнесу.

Поділіться з близькими та друзями своїми планами щодо започаткування власної справи. Запитайте у них поради щодо вибору бізнес-ідеї. Прислухайтеся! У всьому можна знайти раціональне зерно партнерів.

Відвідайте виставки, ярмарки, презентації та інші заходи. Там завжди можна знайти щось нове та оригінальне!

Обов'язково вивчайте думку споживачів! Можливо, і не потрібно придумувати щось нове. Попит диктує пропозицію. Якщо він існує, задовольніть його!

Всі ідеї генеруються на базі двох підходів:

Я це вмю робити та я можу запропонувати людям те, що їм потрібно!

Обидва підходи можуть втілитись у щось реальне. Але можливість забезпечити потреби людей є більш перспективним підходом, бо він орієнтований на вирішення проблем Ваших потенційних клієнтів.

Коли Ви вже обрали ідею для бізнесу – не поспішайте з її реалізацією. Кожну ідею слід детально проаналізувати з огляду на власні уміння та очікування.

Запитайте себе: Чи цікавить мене ідея? Чи хочу я присвятити енергію та час на впровадження саме цієї ідеї у життя? Чи реалізація задуму принесе мені суспільний престиж?

І тільки після отримання позитивної відповіді на ці питання приступайте до наступних етапів реалізації Вашого проекту!

Практичні поради підприємцю-початківцю

1. Будь-який підприємець-початківець обов'язково робить ті ж помилки, що і його попередник або колега, отже, завдання підприємця полягає в тому, щоб зробити їх якомога менше.

2. Якщо бізнесмен готовий торгувати будь-яким товаром – успіху він не досягне. Якщо підприємець береться за справу,

якою ніколи не займався, він приречений на невдачу. Займатися потрібно тільки тим, що добре знаєш, спираючись на набуті знання і досвід.

3. Підприємець повинен мати загальні базові знання з питань ведення підприємницької діяльності. Спираючись на ці знання, він зможе застосувати свої здібності, свою фінансову грамотність, приймати нестандартні рішення.

4. Будь-яка діяльність повинна спиратись на систему, яка зробить цю діяльність дієздатною та успішною. В підприємницькій діяльності цю систему повинен створити сам підприємець.

5. Кадри вирішують все. Підбір та розподіл персоналу – важливий етап діяльності підприємця. Найманий робітник може і повинен стати членом робочого колективу, якщо має відповідне спрямування, матеріальну та моральну зацікавленість в успіху діяльності як такої. Порядність, компетентність, старанність, відповідальність – ось головні критерії у відборі працівників, компаньйонів, помічників. Будь-яка людина має ці якості тією чи іншою мірою.

6. Майбутня справа, якою планує зайнятися підприємець, має бути йому знайома і, найчастіше, ця справа є поруч з цим підприємцем.

У підсумку тільки кінцева реалізація виробленого чи закупленого товару (послуг) визначить затребуваність створеного бізнесу і факт того, що людина відбулася як бізнесмен. Ці питання вже входять до компетенції науки управління (менеджменту).

Ефективне керівництво підприємницькою діяльністю

Успіх бізнесу багато в чому залежить від настрою підприємця на успіх, досягнення мети, що, в першу чергу, пов'язано з його внутрішнім світом, спрямуванням, психологічною готовністю, наявним досвідом. Досвід підприємницької діяльності бізнесменів, які досягли успіху, дозволяє виробити принципи успішної діяльності:

1. Знайдіть свою особисту мотивацію

Відповідний емоційний стан людини збільшує його можливості і безпосередньо пов'язаний з його мотивацією. Грошові кошти чи інші матеріальні цінності не являють собою повноцінного мотиваційного фактору. Грошові кошти можуть і повинні стати фундаментом, на якому буде вибудований успіх підприєм-

ницької діяльності. Справжня мотивація дає людині величезну духовну енергію, яка дозволяє вирішувати будь-які завдання, долати великі проблеми. Важливою формою мотивації є успішне вирішення поточної задачі, при цьому отримане задоволення і радість трансформуються в позитивну енергію руху вперед, яка набагато більше, ніж енергія, витрачена на виконане завдання.

2. Здолайте страх перед невдачею, провалом, невезінням

Напевно, найголовнішою перешкодою, яка не дозволяє людині досягти поставлених цілей, є страх перед невдачею. Не сама невдача, а страх перед нею. Природа цього страху захована в самій людині і пов'язана з її психологією, а також неправильним сприйняттям самої суті проблеми як невдачі. Людина дії чекає на перешкоду і готує себе до неї, використовує свої знання, свій досвід для її подолання, а людина, яка не може здолати страх невдалого вирішення питання, чекає тільки невдачі, краху надій та сподівань. Людина успіху вчиться, долаючи проблеми, стає сильнішою, рішучішою, досвідченішою, успішнішою.

3. Повірити в себе

Подолати страхи та комплекси, повірити в себе, в свої здібності, в здатність керувати своїм життям – ось першооснова успіху в будь-якій діяльності. Необхідно просто озирнутися навколо і зрозуміти, що люди, які досягли певних успіхів, які подолали свої проблеми, такі ж, як і усі інші. Вони нічим не відрізняються від вас, вони не володіють особливими здібностями. Але ці люди просто вірять у себе, в свої сили та можливості і роблять перший крок у напрямку до своєї мети.

Головною перешкодою на шляху до успіху є сама людина, з її зневірою, нездатністю діяти, вмінням плутати причину із наслідками і здатністю спрямовувати величезні зусилля на досягнення фальшивих цілей.

4. Використовуйте знання і досвід колег, друзів, конкурентів, людей зі свого оточення і середовища.

Однією із найбільш поширених помилок, якої припускається більшість підприємців-початківців, що починають свою справу або принципово змінюють суть своєї діяльності, є прагнення зробити все самому.

Здійснення будь-якої діяльності передбачає сукупність багатьох ситуацій, які необхідно вирішувати негайно та своєчасно, так би мовити, в стані «цейтноту». Але підприємець не може одночасно бути в багатьох місцях, керувати персоналом, вирішувати проблеми, що з'являються, виконувати безліч інших дій. Діючи за принципом «все сам», людина прирікає себе на постійну гонитву за всіма і за всім, при цьому випускаючи із поля зору перспективу розвитку.

У своєму поступальному розвитку людина створює систему діяльності, на яку спирається при вирішенні поставлених завдань, при цьому вона постійно контактує з іншими людьми, з їх системами.

Така система являє собою сукупність зв'язків, рівнів суспільної взаємодії, компетентностей та кваліфікацій, можливостей рішення виникаючих питань. В кожній людини вона своя. При взаємодії та використанні інших систем для вирішення визначених завдань людина покладає вирішення цих завдань на інші системи або, якщо простіше, на людей, які є в цій галузі більш компетентними, більш ефективними. Якщо взаємодія здійснюється на високому рівні взаємодовіри, поваги, розуміння, ця співпраця завжди є взаємовигідною.

5. Змінійте вектор спрямування зусиль

Протягом життя людина часто намагається досягти великих успіхів, для чого докладає значних зусиль для вирішення цього завдання. Але з часом переконається, що напрямок цих зусиль було вибрано помилково, що обрана мета виявилася невиправдано складною або нездійсненною на тому рівні розвитку, що витрачені на досягнення цієї мети здоров'я, час, розумові здібності, матеріальні затрати не корелюються та неадекватно великі.

Так відбувається в тому випадку, коли людина помилково визначила свою мету і, відповідно, помилково поставила собі цілі та завдання. Для того, щоб обраний напрямок зусиль збігався зі справжньою метою, потрібно визначитись із нею свідомо та конкретно: чи це щасливі родинні відносини, чи суспільне визнання, особисте самовдосконалення, матеріальний успіх, суспільний та особистий добробут тощо. І

тільки після цього визначити цілі і поставити завдання, які потрібно здійснити для цього, які, до речі, повинні відповідати можливостям, потенціалу того, хто йде до своєї мети.

Головними критеріями того, що людина не помилилася у виборі своєї мети, є її особистісні цінності, система знань, навичок, компетентностей, практичний досвід і здатність до постійного самовдосконалення.

6. Матеріальні ресурси, грошові кошти, фінансова грамотність

Головною проблемою для започаткування своєї справи майже завжди є матеріальні ресурси та грошові кошти. Визначитись із джерелом фінансування та постачання ресурсів є необхідним та достатнім фактором майбутнього успіху. В багатьох випадках недостатній рівень фінансового забезпечення викликаний низьким рівнем фінансової грамотності майбутнього підприємця. В багатьох родинах і в окремих осіб виникають проблеми від того, що вони не вміють керувати своїми фінансовими ресурсами, адже їх не навчали цього цілеспрямовано і вони не можуть сформулювати правильне ставлення до грошей та матеріальних цінностей. Вміння управляти фінансовими ресурсами – це не вроджена здатність людини, це набута система уявлень, цінностей та сформованих звичок, отже, цьому питанню потрібно приділити багато уваги.

Розумно та прискіпливо планувати витрати та прибутки не менш важливо, ніж мати компетентний персонал та сучасне устаткування.

Багато хто вважає себе фінансово грамотною людиною, хоча визначитись із сутністю цього навряд чи зможе. У більшості так званих фінансово грамотних людей постійні фінансові ускладнення. Фінансова грамотність – це насамперед уміння людини жити за доходами, а не за видатками. Нестача грошей виникає не завдяки невеликим грошовим доходам, а завдяки нездатності їх зберегти та примножити.

Вміння рахувати свої прибутки, постійно аналізувати свої витрати, створювати фінансовий резерв, змушувати постійно працювати ці гроші на себе – це і є фінансова грамотність.

Фінансово грамотною є людина, яка оцінює матеріальний об'єкт, життєву ситуацію, свій бізнес не емоційно, а через інформацію, виражену цифрами та фінансовими результатами діяльності.

Багато хто, а може, навіть більшість, докладає величезних зусиль, щоб заробити якомога більше грошей; їм здається, що досягнення цієї мети принесе визнання, спокій, щастя. Однак із часом приходить розуміння, що ці зусилля виправдані, якщо це не сенс усього життя, та що гроші – це тільки матеріальний фундамент.

7. Навчіться керувати своїми справами, відносинами, кар'єрою, життям.

Часто невдача може спіткати від того, що ми запізнилися на зустріч, не змогли впоратися з нашими негативними емоціями або просто забули важливу інформацію. Людина повинна навчитися ефективно керувати своїми позитивними якостями і мінімізувати втрати від прояву своїх слабких сторін, має продуктивно розпоряджатися своїм часом, знаннями, компетентностями.

Рівень успішності керування своїм життям, кар'єрою, бізнесом багато в чому залежить від практики, вміння ефективно використовувати набуті принципи, правила, методи успішної людини. Ефективність управління безпосередньо пов'язана з компетентністю і самодисципліною людини при розв'язанні завдання, яке потрібно виконати.

В першу чергу, потрібно навчитися керувати собою, потім - персоналом, ситуацією і тільки згодом має сформуватися вміння керувати своїм майбутнім, успіхом в своїй справі.

8. Будьте орієнтовані на дію

Бездіяльність робить людину порожнім мрійником і перетворює її в істоту, яка постійно мріє про бажання, що збуваються без зусиль. Людина успішна завжди в дії, постійно вирішує поставлені перед собою завдання, втілює в життя свої рішення, постійно долає вершину за вершиною, ставить перед собою конкретні цілі і завдання. Зорієнтованість такої людини на дію допомагає вирішувати поставлені завдання і досягати своїх цілей.

Існує таке життєве правило: кількість завжди переходить у якість. Низка продуманих та виправданих дій завжди дозволить подолати виниклі перешкоди, вирішити поставлені завдання і досягти своєї мети. Багато прикладів із життя свідчать про те, що коли людина діє – приходить успіх; якщо бездіяльна – її спіткає невдача. Постійно ставте перед собою нові і нові завдання, будьте орієнтовані на їх вирішення, будьте активні і рішучі.

Тільки активна життєва позиція, рішучість, ефективні, професійні дії дозволять людині йти по дорозі успіху.

9. Навчіться продавати себе

Вирішення будь-якої проблеми, завдання починається зі спілкування однієї людини з іншою. Перше враження від спілкування є багато в чому визначальним. Взаємні симпатії дозволяють зробити крок уперед, а антипатія навпаки перекреслює усі сподівання. Ми звикли вважати товаром те, що купуємо або продаємо. Якщо ми купуємо товар, ми оцінюємо його зовнішній вигляд, визначаємо рівень якості речі, орієнтуємося на ціну і, найголовніше, ми визначаємось із бажанням купити те, що продається – тобто має місце збіг інтересів обох сторін угоди.

Людина, звичайно, не товар в його спрощеному розумінні, але давно відомо, що при будь-яких контактах ми спочатку сприймаємо людину зовні: за її виглядом, одягом, манерою триматися і говорити. Потім ми намагаємось зрозуміти її погляди, принципи, цінності, дізнатися рівень компетентності у вирішенні питання - тобто отримати якісні характеристики цієї людини. Після цього ми оцінюємо вартість досягнення згоди, якщо ми приймемо рішення співпрацювати або просто контактувати з цією людиною. Ціна при цьому розглядається не тільки в грошовому еквіваленті, але і як ціна витраченого часу, втрачених можливостей, можливих моральних та ментальних збитків.

Вміння «продати» себе, показати з найкращого боку, дозволяє зробити перший крок до поставленої мети. Якщо ви влаштуєтесь на роботу, то наступним кроком буде конкретна практична діяльність. Якщо ви прийшли з метою щось продати, то наступним кроком буде просування самого продукту. При цьому суть продажу в обох випадках означає просування інформації, знань про «продукт» у свідомість покупця на рівні його сприйняття.

10. Нестандартність у діях – шлях до успіху

Одним із правил конкурентоспроможної людини і в бізнесі, і в особистому житті є нестандартність дій, тобто вміння бути несхожим на всіх, робити незвичні речі, приймати непередбачувані рішення. Більшість людей у своєму підході до життя, бізнесу, вирішенні проблем схожі один на одного. Стандартність їх мислення, дій, спрямованих на досягнення успіху, породжує прагнення бути першим, досягти успіху в справі, якою займається багато хто, що і породжує таке явище, як конкуренція.

Щоб стати лідером у своїй справі, є два шляхи.

Перший шлях стандартний, або еволюційний. Людина, що йде цим шляхом, повинна просто перевершити своїх конкурентів працьовитістю, вищою якістю та доступною ціною за пропонований товар або послуги. Ця людина завжди має трохи випереджати конкурентів у часі і просторі. Головною проблемою такого шляху є те, що людей, які ідуть по ньому, багато, і той буде першим, хто зможе випередити іншого в сукупності усіх численних нюансів ведення успішного бізнесу.

Інший шлях – нестандартний, або революційний. Підприємець приймає рішення на перший погляд незрозумілі та недоступні за своєю суттю пересічним людям. При виборі цього шляху бізнесмен використовує принципи, підходи, рішення і можливості, які не інсталиються у загальноприйнятні норми чи правила. Продукція, послуга, яка при цьому створюється, виділяється своєю незвичністю та нестандартністю і, найчастіше, випереджає свій час. Тільки такий шлях дозволяє стрімко увірватися в ряди успішних людей. Головним мінусом цього шляху є його підвищений ризик для бізнесу, а для бізнесмена – залишитися незрозумілим та незатребуваним.

Бути нестандартним або діяти нестандартно не означає ігнорувати загальноприйнятні норми і правила. Тільки спираючись на них, можна використати революційність прийнятих рішень.

11. Не потрібно ускладнювати свої рішення

В житті трапляються різні ситуації: підприємець не зміг укласти вигідну угоду, на бажану посаду керівництво призначило іншу людину, ваша продукція не має успіху на ринку тощо...

Багато хто замість того, щоб проаналізувати причини невдачі, зробити висновки і виробити заходи для усунення помилок, починає ускладнювати ситуацію, гіперболізує її, що породжує відповідно нові і нові проблеми.

Так нагромаджуючи одну проблему на іншу, створюється велика проблема яку вирішити звичайним шляхом просто неможливо.

Неадекватна реакція на вирішення виниклих проблем призводить до ускладнення рішень.

Ускладнити рішення означає неправильно та необ'єктивно оцінити важливість і рівень виникаючих проблем і завдань, відповідно докласти для вирішення неадекватні зусилля, витратити зайві матеріальні та ментальні ресурси.

12. Використовуйте свої знання та навички більш ефективно

Будь-яка людина володіє величезними можливостями, отриманими із самого народження, має високий потенціал, здатності, якості та навички, отримані протягом життя, унікальні знання, надбані в процесі навчання або в під час їх вдосконалення.

Під час спілкування з іншими людьми дивує наступне: майже усі люди мають приблизно однакові потенційні здібності, але їх життєві досягнення сильно вирізняються.

Багато хто не поступається успішній людині інтелектом, так само має вищу освіту, знається на політиці, економіці, спілкується приблизно з такими ж людьми, але, як тільки справа доходить до практичної реалізації свого потенціалу – в нього нічого не виходить. Складається враження, що здібності і можливості більшості людей не відповідають їх життєвим цілям та завданням.

Людина успішна до будь-якої проблеми, яка виникла, до будь-яких поставлених завдань підходить з метою вирішити і подолати їх, відштовхуючись від наявних у неї знань і накопиченого досвіду, тобто вона просто застосовує їх у життєвій практиці. Людина ж неуспішна вважає, що вона не володіє відповідними знаннями і досвідом або вони просто не можуть бути використані при вирішенні виниклих проблем. При цьому, використовуючи ефективно свої знання та досвід, успішна людина в пріоритетному порядку витрачає свій час на вирішен-

ня завдань, а не на пошуки винних, не на очікування невдачі, не на жаль до себе самого. Успішні люди не витрачають час на фантастичні, не підкріплені реальними можливостями цілі, не роблять сенсом свого життя нездійсненні мрії.

Чим успішніша людина, тим ефективніше вона використовує на практиці свої здібності, отримані можливості і набутий життєвий досвід.

13. Працюйте більше і наполегливіше

Найпростіше сказати – працюйте більше і наполегливіше, але де той критерій, який чітко визначає, як ми працюємо?

Працювати більше не означає, що потрібно працювати цілодобово. Працювати більше, в першу чергу, означає, що в робочий час потрібно займатися саме роботою, а вільний час приділяти сім'ї, захопленням, громадської діяльності.

14. Самодисципліна у всьому

Будь-який успіх починається з елементарної самодисципліни. Щоб досягти успіху, потрібно наполегливо працювати. Будь-яка започаткована справа, будь-який рух вперед завжди починається із самого себе. Без самодисципліни усі починання приречені на невдачу. Самодисципліна – це вміння працювати незалежно від власного бажання і натхнення. Це ті конкретні кроки, які ви робите після прийняття певного рішення. Ставити перед собою амбіційні завдання – корисна справа, завдяки якій ви рухаєтесь уперед. Проте важливо також вміти досягати поставлених цілей. Однією із ключових рис у цьому є самодисципліна. Щоб крок за кроком йти до поставленої мети, необхідно правильно сформулювати проміжні завдання, намагатися не відступати від плану та контролювати його виконання.

Встановіть пріоритети, мету, визначте кроки для її досягнення та зосередьтеся на послідовному їх виконанні – це допоможе розвинути самодисципліну. Намагайтеся якомога чіткіше слідувати плану і витрачати виділений час на те, що ви попередньо запланували. Наполегливість та послідовність – ключ до самодисципліни та успіху.

15. Не робіть маленькі завдання своєю великою метою

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити безліч завдань і подолати багато проблем. Завдання і проблеми бу-

вають великі і маленькі, отже і зусилля, спрямовані на їх вирішення, повинні бути відповідними.

16. Зробіть перший крок

У подоланні психологічного бар'єру при вирішенні проблем, що виникли, в прагненні змінити своє мислення визначальну роль відіграє перший крок, який задає стартову швидкість для досягнення поставленої мети. З першого кроку завжди впливає другий, більш ефективний. Тут виявляється наступна закономірність: ефективність усіх подальших кроків, приблизно однакових за значенням, росте в геометричній прогресії.

17. Не зупиняйтеся на досягнутому

Людина, яка досягла успіху, ризикує втратити усе, якщо заспокоїться та зупиниться на досягнутому. Успіх – це рух вперед, перебування на одному місці завжди означає поступовий відступ та стагнацію. За стагнацією завжди приходить деградація. Якщо ми зупиняємося, щоб роздивитися, відкоригувати свої дії – це, звичайно, рух вперед, але якщо ми зупинилися, вважаючи, що досягли своєї вершини, – це вже крок назад, крок до своєї невдачі.

18. Будьте компетентним

Багаторічний досвід підприємницької діяльності свідчить, що більшість проблем та невдач пов'язані з некомпетентністю. Звичайно, на першому етапі ринкових реформ у нашому суспільстві некомпетентність самої держави в питаннях побудови ринкових відносин і становленні підприємництва, відсутність законодавчої бази, досвіду були головною причиною негативних проявів у цій сфері, що спричинило безліч викривлень самої сутності підприємництва. Але зараз мова йде безпосередньо про некомпетентність підприємця у своїй справі.

Некомпетентність – це перший крок до невдачі, адже вона змушує вибирати неправильне спрямування зусиль і ставити невиправдані цілі і завдання. Некомпетентність – це не тільки відсутність знань, але й невміння користуватися ними. Нерозуміння або поверхневе розуміння сутності та технології, нюансів виробництва товару або надання послуги неминуче призводить до економічного краху, матеріальних та моральних збитків.

Наше суспільство залежить від політичних та економічних процесів, які в ньому відбуваються. Так що правильно використати знання щодо цих процесів дозволять людині бути компетентним, а отже, і успішним у цьому суспільстві.

19. Ваше оточення має значення

Цей постулат тісно пов'язаний із принципом використання системи людей, які вас оточують. Спочатку ініціюється дія про знайомства з потрібними людьми, далі принцип визначає наступний крок, спрямований на використання систем потрібних людей.

Люди, які вас оточують, визначають рівень і якість взаємин, що виникають, від чого безпосередньо залежить ефективність очікуваного успіху.

З точки зору психології спілкування з людьми, які уособлюють собою духовність, своїми досягненнями вашу мрію про успішну людину, стимулюють і вас до успіху. При цьому ви починаєте думати, робити, жити як успішна людина. Протягом життя ми бачимо, що людина завжди спілкується з собі подібними: багатий з багатим, бідний з бідним, люди культури створюють своє співтовариство, а невдахи – своє коло. Кожна з цих спільнот породжує тільки їм властиву ментальність і, відповідно, думки, принципи, підходи, цінності в поглядах на життя, на самих себе.

20. Пам'ятайте про своє здоров'я

На жаль, людина починає піклуватися про своє здоров'я, коли старіє або хворіє. Опікування своїм здоров'ям усі розуміють по-своєму. Для одних – це заняття спортом, для інших – корисне харчування і прогулянки в парку вранці, а деякі регулярно проводять комплексне діагностування свого організму. Але для більшості здоров'я ніколи не відіграло визначальну роль у житті.

Людині молодого або і середнього віку здається, що повноцінне життя можливе тільки в її віці, але розквіт життя людини починається тільки після сорока років, а в шістьдесят, сімдесят, вісімдесят років і більше настає відчуття справжнього життя. Успішна людина живе і розвивається повноцінно в будь-якому віці, але з кожним прожитим роком здоров'я стає все більш визначальним чинником її життя.

Виправдані фізичні навантаження, правильне харчування, неживання нікотину і алкоголю, періодичне діагностування організму, всебічна профілактика дозволять підтримувати здоров'я на належному рівні, що примножить шанси стати успішною людиною.

21. Для того, щоб щось отримати або чогось досягти, необхідно щось віддати, чимось пожертвувати

Однією з проблем людини, яка не може досягти успіху, є те, що вона впевнена – успіх прийде сам собою, а усі повинні бути зорієнтовані тільки на неї. Весь свій вільний час така людина присвячує очікуванню преференцій та життєвих подарунків. Людина ж, яка хоче досягти визначеної мети, переважно витрачає вільний час на отримання, вдосконалення необхідних знань, а її працьовитість, наполегливість і спрямовані зусилля є визначальними факторами досягнення успіху.

Вміння ефективно використовувати свій час та поступатися неефективними ілюзіями і бажаннями, що заважають досягненню мети, є однією з визначальних рис успішної людини.

22. Планувати доходи і витрати в особистому житті

Проблеми з фінансами завжди бувають у того, хто не планує свої доходи і витрати. Скільки б така людина не заробила грошей, їх завжди буде не вистачати. Ознакою людини неуспішної є постійне невдоволення своїм матеріальним становищем і, поряд з цим, витрачання коштів на не найнеобхідніші речі для підтримання нормального рівня свого існування, а на потреби, які можуть почекати. Таким чином людина всі свої зусилля спрямовує на пошук додаткових матеріальних ресурсів, які, як їй здається, зроблять її успішною та щасливою.

Допоможе уникнути цього елементарна фінансова освіченість або фінансова грамотність. Вміння управляти фінансовими ресурсами – це не вроджена здатність людини, це набута система знань, умінь уявлень, цінностей та сформованих звичок. Фінансова грамотність дозволяє людині не залежати від обставин, від волі інших людей. Фінансова грамотність необхідна для управління особистими фінансами, прийняття виважених рішень при інвестуванні заощаджень,

використанні різних фінансових продуктів та послуг, а також під час планування пенсійного забезпечення або шляхів розвитку свого бізнесу. Освічений споживач фінансових послуг краще захищений від шахрайських дій у царині фінансів. Обізнаність у фінансових і економічних питаннях допомагає приймати обґрунтовані особисті фінансові рішення. Отримати ці навички можна завдяки багатьом програмам підвищення фінансової грамотності населення, які, до речі, в більшості спрямовані на молоде покоління, в першу чергу на студентів та учнівську молодь, адже саме вони – майбутнє економічно активне населення і саме від їх рівня фінансової грамотності залежить добробут країни. Майже всі програми мають схожі форми реалізації: семінари і лекції, вебінари, спеціалізовані вебсайти та ін.

22. Постійне самовдосконалення – невід’ємна риса успішної людини

Прагнення людини покращити своє життя базується на зрозумілому бажанні досягти в житті більшого. Єдиним засобом стати краще самому є постійне самовдосконалення у різноманітних аспектах: вдосконалення своїх знань і здібностей, отриманих життєвих навичок, напрацьованих методів і прийомів.

Потрібно зазначити, що самовдосконалення – це не тільки робота над покращенням своїх позитивних якостей, а також і мінімізація негативних рис і схильностей.

23. Негаразди та розчарування – стимул розвитку успішної людини

У повсякденному житті завжди трапляються проблеми та розчарування. Вони є невід’ємною частиною буття. Кожен день ми стикаємося з ними. Це може бути нерозуміння оточуючих, фіаско у справах, втрати матеріальні, іміджеві або проблеми із близькими.

Усі по-різному реагують на проблеми та негаразди: дехто впадає в депресію, хтось докладає зусиль для їх вирішення, а деякі отримують від цього додаткову енергію, адже для них такий стан є звичним. Найуспішнішим є той, хто не просто долає перешкоди і вирішує проблемні питання, але ще й вчиться на цьому, перетворює поразки на успіх.

У критичній ситуації в такої людини відбувається найвища концентрація її розумового та внутрішнього потенціалу, що дозволяє їй вирішувати проблемні питання ефективно і в найкоротші терміни.

Людина повинна зрозуміти, що проблеми в будь-якому випадку треба вирішувати, іншого виходу просто немає. Нерозв'язана проблема перетворюється на тягар, а ланцюг невирішених проблем призводить до глобальних негативних наслідків.

24. Гроші та матеріальні ресурси є тільки основою побудови своєї мрії

Життєві невдачі пов'язані в багатьох випадках із психологічною дезорієнтованістю та із незадовільним матеріальним забезпеченням. Якщо такі люди своєю мрією роблять гроші, якщо вони вважають, що всі їхні проблеми полягають у поганому матеріальному становищі, то успіху в житті їм досягти не вдасться.

Якщо для людини гроші – головне в житті, то будь-який рівень матеріального добробуту їй буде здаватися недостатнім. Але не треба плутати бідність із звичайним рівнем матеріального забезпечення.

Бідність виникає в двох випадках: в першому – у людей, які деградували морально, опустили на «дно» життя, в другому – у соціально незахищених верств населення – пенсіонерів, інвалідів. Якщо в першому випадку провина за таке існування лежить на самих людях, то в другому випадку винна держава, однією з основних функцій якої є соціальний захист малозабезпечених верств населення.

Розумне прагнення людини до матеріального добробуту базується на справжніх цінностях, які є для неї пріоритетними: щаслива сім'я, духовний розвиток, служіння суспільству, визнання її як особистості. Набуті в процесі підприємницької діяльності грошові та матеріальні ресурси мають стати фундаментом духовного та особистісного вдосконалення. Рівень матеріального забезпечення особистості завжди має бути еквівалентним рівню її фінансової компетентності та психологічної готовності.

25. Тільки практична реалізація отриманих знань дозволить досягти успіху

Теорія і практична діяльність є нерозривно пов'язаними і взаємодоповнюючими в житті успішної людини. Якщо людина не виробила в собі потребу в постійному практичному застосуванні отриманих знань, то ефективність реалізації прийнятих нею рішень буде недостатньою.

Зазвичай кожен з нас застосовує отримані теоретичні знання на практиці, в процесі трудової діяльності, і ми це вважаємо природним процесом. Отже, будь-яке виробництво, будь-який процес з надання послуг неможливі без теоретичної підготовки. Але коли мова заходить про такі навички, як управління персоналом, стабілізація конфліктних і кризових ситуацій, ми вважаємо, що отримані відповідні знання не мають практичного застосування у конкретній виробничій або життєвій ситуації і, відповідно, не мають прикладного застосування. Успішна людина намагається будь-яким отриманим знанням знайти практичне застосування, використати їх собі на користь. Адаптування цих знань до конкретних життєвих та виробничих ситуацій є характерною рисою людини, яка намагається досягти успіху в житті та бізнесі. Цей процес має бути постійним та набути форми неперервного тренінгу.

Прикінцеве узагальнення

Особливості сучасного розвитку ринкових відносин в Україні багато в чому пов'язані із підприємництвом. Становлення і розвиток підприємницької діяльності в Україні залежить від проведених реформ та перетворень, сформованих соціально-економічних відносин, формування нового соціального шару – підприємців, грамотних і освічених людей, озброєних новітніми теоретичними знаннями і науковими методами в царині економічного і соціального керування бізнес-діяльністю.

Відродження вітчизняного підприємництва для українського суспільства має величезне значення, адже в сучасних умовах підприємництво сприяє:

- зміні галузевої структури економіки;
- переорієнтації економічних відносин і формування ринку;
- створенню нових робочих місць;
- розширенню споживчого ринку;

- підвищенню експортного потенціалу країни;
- кращому використанню місцевих сировинних ресурсів;
- підвищенню культурно-технічного рівня, створенню умов для активності і відповідальності працівників;
- формуванню нових цінностей та ідеалів;
- відродженню середнього класу;
- зниженню соціальної напруженості в суспільстві.

Підприємництво передбачає самостійну ініціативу суб'єктів у виборі виду та напрямків господарювання, у формуванні програм та цінової політики, у визначенні джерел фінансування, постачальників та покупців, каналів збуту продукції, напрямків використання прибутку тощо. Самостійність у прийнятті рішень забезпечує зацікавленість у процвітанні своєї справи. Це змушує працювати з більшою віддачею, шукати найбільш прийнятні варіанти виходу із скрутних ситуацій. В основі такої поведінки лежать ділові мотиви підприємницької діяльності. Підприємцю не властивий застій, йому притаманні внутрішні спонукання, які підштовхують його бути активним, цілеспрямованим у досягненні мети. Кожна особа, маючи бажання та гроші, має право організувати свою справу у порядку, встановленому чинним законодавством, вести підприємницьку діяльність з метою досягти успіху, а, загалом, завдяки цьому досягне процвітання і наше суспільство, і держава.

ПРАКТИЧНІ ПОРАДИ МАЙБУТНІМ ПІДПРИЄМЦЯМ ПРИ СТВОРЕННІ ТА РОЗВИТКУ ВЛАСНОЇ СПРАВИ

Популяризація підприємництва, як засобу стимулювання економічної активності, обумовлена його значним впливом на розвиток та процвітання окремих регіонів та держави в цілому. Вона викликала потребу у підготовці фахівців, здатних ініціювати та впроваджувати зміни, що необхідні для власного прогресу та успіху, та, глобально – розвитку нашої держави. Освіта в напрямку підприємницької діяльності стала важливим інструментом для досягнення поставленої мети.

У відповідності до п. 1 ст. 50 цивільного кодексу України, право на здійснення підприємницької діяльності, яку не заборонено законом, має фізична особа з повною цивільною дієздатністю. У ст. 35 цього ж кодексу зазначається, що повна цивільна дієздатність може бути надана фізичній особі, яка досягла шістнадцяти років і яка бажає займатися підприємницькою діяльністю.

Тож сьогодні у ЗП(ПТ)О планують підготовку до навчання підприємництву – ініціативної самостійної діяльності громадян (або об'єднань громадян), спрямованої на одержання прибутку. Зазвичай у визначенні підприємництва відсутня вказівка на те, яку користь несуть підприємці суспільству, а напрям здобуття прибутку виступає як домінуючий мотив. Тож часто підприємницька діяльність взагалі зводиться виключно до отримання прибутку. Однак це не зовсім так. Метою освітнього процесу є підготовка фахівців, готових здійснювати підприємницьку діяльність у позитивному напрямку для розвитку суспільства та держави в цілому. Що ж для цього потрібно? Розглянемо покроково.

1. Стійкий позитивний інтерес

Стійкий позитивний інтерес потрібний майбутнім фахівцям для усвідомленого ставлення до підприємництва; самостійного відповідального виконання підприємницької діяльності; систематичного комплексного підходу до підприємництва; ра-

ціонального ціленаправленого планування та отримання результатів; отримання доходів, вигоди паралельно з розвитком персонального трудового ресурсу; прагнення відповідати рівню професіоналізму, прийнятому суспільством, та отримати визнання в якості фахівців своєї справі.

У реалізації поставленого завдання важливу роль відіграють три основні аспекти: освітній (наявність знань, умінь, навичок здійснення підприємницької діяльності, готовність до самоосвіти), соціальний (соціальна підтримка, вплив оточуючого середовища на планування та здійснення підприємницької діяльності), особистісний (ініціативність, лідерство, відповідальність, комунікативні навички, потреба в автономії тощо).

Освітній аспект впливає на підвищення суб'єктивної норми, а саме: надає впевненості у власних силах через якісно набуті знання, вміння, навички та ставлення до підприємницької діяльності. Зазначимо, що освітній аспект може впливати також на ймовірний контроль над поведінкою, змотивувати підвищення самоефективності, відслідковувати та впливати на реакцію щодо результатів власної діяльності (змінити негативну реакцію на позитивну). Важливо мати не тільки професійні знання та вміння, що є вагомим кроком до високого рівня професіоналізму, але в пригоді стануть також базові загальноосвітні знання з математики (для прорахунку витрат і здобутків), фізики (для прорахунків використаної електроенергії тощо), різної мови (для написання грамотних рекламних текстів), іноземних мов (для вивчення зарубіжного досвіду), фізичної культури (для збереження власного фізичного здоров'я при ненормованому робочому навантаженні) та інше. На цих аспектах більш детально зупинимось нижче.

Також цей аспект може частково компенсувати відсутність досвіду сімейної підприємницької діяльності, що є вагомим фактором у формуванні інтересу до професійної діяльності. Так, викладачі, які демонструють підприємницьку позицію, допомагають учням зацікавитися підприємництвом. За відсутності особистого досвіду викладачі можуть запросити підприємців, готових поділитись власним підприємницьким досвідом.

Соціальний аспект поєднує в собі фінансову та моральну підтримку під час планування та здійснення підприємницької діяльності. Навчальний заклад може частково задовольнити потребу у моральній підтримці молодих підприємців. Також якісні знання, вміння та навички, отримані в процесі навчання, можуть послабити негативний соціальний вплив на виконання підприємницької діяльності. Учні в процесі навчання знаходять однодумців, а можливо, й майбутніх компаньйонів.

Особистісний аспект поєднує велику кількість особистісних якостей, серед яких самостійність, ініціативність, цілеспрямованість, лідерство, відповідальність, комунікативні навички, що можуть бути певним чином розвинені в навчально-виховному процесі ЗП(ПТ)О шляхом використання методів активізації навчально-виховного процесу (ділові, імітаційні та рольові ігри, проблемні ситуації).

Особливу увагу варто приділити розвитку особливого типу мислення – підприємницького. Особливостями такого мислення є вміння та готовність йти на ризик, ставлення до невдач як до конструктивного досвіду тощо. Справжнього підприємця не має зупинити на шляху до досягнення мети відсутність ресурсів чи підтримки. Деяким щастить мати таке мислення з народження, та багатьом потрібно докласти зусиль для його формування і розвитку – це досяжно. І чудовим періодом для розвитку підприємницького мислення є навчально-виховний процес у ЗП(ПТ)О.

Та, попри велике навчальне навантаження, започаткування власної справи під час опанування професії є гарною ідеєю, тому що:

1. Ви маєте вільний час. Ваша основна діяльність – відвідування лекцій та практичних занять займає приблизно половину дня або трохи більше. Далі в більшості випадків ви самі розпоряджаєтесь вільним часом – поки що вам не треба бігти на підробіток після основної роботи для того, щоб утримувати двох маленьких дітей та собаку. Ви можете обрати роботу з користю для свого професійного розвитку або ж розвивати сласну справу. Ви маєте можливість спробувати себе в різних напрямках, які передбачає Ваша спеціальність, або ж обрати щось кардинально протилежне. І поки ви маєте час на пошуки та становлення свого професійного «я», користуйтеся цим.

2. Ви маєте можливість для безкоштовних консультацій з професійних питань, які вас цікавлять. Коли ви слухаєте професійну теорію, вам може здаватись усе зрозумілим. Однак, коли ви занурюєтесь у практичну діяльність, то обов'язково виникнуть ситуації, в яких ви відчуєте брак знань та умінь. Якщо ви ще є учнем навчального закладу, то маєте можливість звернутись до профільного вчителя за допомогою. В іншому разі вам потрібно буде звернутись за консультацією до спеціаліста або ж пройти додаткові курси за окрему плату.

3. Ви маєте відносно відкрите та щире оточення, яке може висловити незалежну думку стосовно вашого продукту. Ви маєте чудову нагоду тестувати продукт вашої професійної діяльності на широкому колі споживачів у вашій навчальній групі та усьому навчальному закладі. Отримати відносно незалежну оцінку та вдосконалювати власну майстерність.

4. Ви навчитесь сприймати перемоги і поразки як досвід. Коли ви навчаєтесь у ЗП(ПТ)О, то маєте дорослу людину за вашою спиною – це ваша опора, яка дає можливість сприймати професійні поразки легше, аніж тоді, коли ви самі станете дорослою, самостійною людиною. Пробуйте, ризикуйте, отримуйте досвід – це буде великою перевагою для вас у дорослому самостійному професійному становленні.

5. Розвивайтесь. Якщо ви серйозно налаштовані на започаткування та становлення власної справи, то маєте розуміти, що одних лише професійних навичок недостатньо. Ви зрозумієте це, коли почнете діяти та аналізувати свою діяльність. Так, ви можете пройти онлайн курс зі створення сайту (до речі, проводиться велика кількість безкоштовних марафонів, протягом яких ви зможете створити нескладний сайт самостійно), відвідувати клуб ораторського мистецтва або ж передивитись уроки дизайну на Youtube.

Практичне завдання: проаналізуйте кожен з аспектів на рис.1 та обведіть зеленим кольором ті пункти до кожного аспекту, які Ви вважаєте своїми сильними сторонами, а червоним – ті пункти, над якими потрібно попрацювати. Знайдіть матеріали, підручники, курси чи практики, які Вам допоможуть посилити слабкі сторони. Дійте вже зараз.

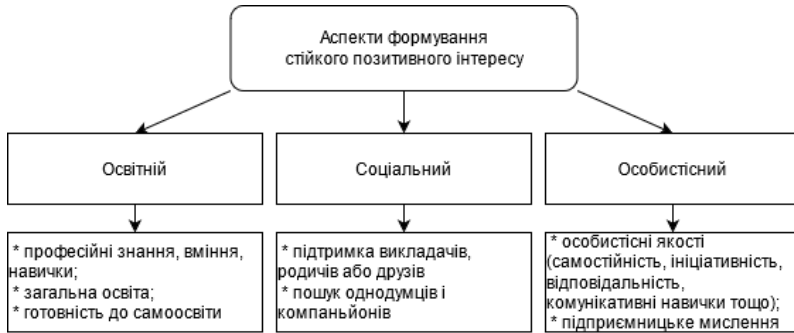


Рис. 1. Аспекти формування стійкого позитивного інтересу

Отже, сформований стійкий інтерес спонукає до подальшої самоосвіти та саморозвитку підприємця та мотивує здійснювати професійну діяльність на користь суспільства та держави в цілому.

2. Вибір бізнес-ідеї

На базі сформованого інтересу майбутній підприємець прагне до дії. Для цього потрібна **ідея**. В даних рекомендаціях ми будемо спиратись на професію, яку майбутній підприємець свідомо обрав для навчання та наразі отримує знання та вміння у ЗП(ПТ)О. Так, ми припускаємо, що якщо учень обрав професію столяра, то ймовірно він плануватиме відкриття власної майстерні з виготовлення меблів, а учень, що навчається на перукаря, в перспективі може відкрити салон краси.

Очевидно, що орієнтовна ідея щодо напрямку підприємницької діяльності має з'явитися на рівні профорієнтації перед вступом до навчального закладу. Абітурієнт свідомо обирає професію, з якою планує пов'язати життя. Зауважимо, в окремих випадках може виявитись, що учень через деякий час навчання зрозуміє, що помилився у виборі професії і хоче її змінити. Якщо це свідоме рішення і учень чітко визначився, чим саме він хоче займатись, це нормально. Краще змінити напрям навчання через півроку-рік, аніж шкодувати про те, що не зробив цього. Однак доречніше поцікавитись декількома професіями до вступу до ЗП(ПТ)О і обрати ту, яка подобається.

Наступним кроком є отримання базових знань з професії в процесі навчання. Заглиблюючись у процес навчання та паралельно вивчаючи ринок послуг з обраного напрямку, майбутній підприємець визначається із особливостями, родзинкою власної справи. Так, ще під час навчання варто дізнатись про підприємців, які вже надають схожі послуги. За можливості, вивчати їх **особливості**. Наприклад, одна перукарня завжди має клієнтів (дізнайтесь, чому так), а інша планує закриття (чому?). Щоб зібрати інформацію, є два основні методи: інтерв'ю та спостереження. Інтерв'ю учень здійснює, запитуючи власного батька або сусіда, чому він завжди стрижеється в обраній перукарні, а купує хліб в одній і тій самій пекарні. Спостереження учень здійснює, коли сам відвідує, наприклад, перукарню, пекарню або магазин меблів. Однак не варто обмежуватись лише цими методами збору даних. Як і в будь-якій справі, потрібно проявляти творчість та вчити математику.

Також важливо вивчати досвід інших країн. Більшість ідей вже кимось колись реалізовувались. Вивчення досвіду інших підприємств допоможе як надихнутись та поповнитись новими ідеями, так і уникнути зайвих розчарувань. Звичайно, великою перевагою для учнів є знання англійської мови, яка допоможе не лише розширити коло доступної інформації, але й стане в пригоді в процесі майбутнього розвитку підприємства.

Зазначимо також, що ознакою позитивної бізнес-ідеї є її соціальна орієнтація. Метою підприємницької діяльності, поряд із отриманням прибутку, є вирішення важливих для суспільства питань. Це можуть бути питання як державного чи світового масштабу, так і проблеми, що стосуються окремого регіону, міста чи групи мешканців. Така підприємницька діяльність може отримати значну перевагу та підтримку на оточуючому середовищі. Так, столяр, що виготовляє меблі з дерева, має наголосити на екологічності виготовлення та використання продукції. Швачка може запропонувати перешити старий одяг, усвідомлюючи перенасичення планети неякісним одягом. Після проведення моніторингу підприємців за обраним напрямом, аналізу зарубіжного досвіду, матеріалів та пропозицій, розміщених у мережі Інтернет, наявни-

ми будуть декілька цікавих ідей. Варто вибрати ту, яка є найбільш привабливою. Адже ідея, яка важлива особисто для підприємця, має більше мотивації та шансів на реалізацію.

Практичне завдання: Керуючись алгоритмом на рис.2, визначте бізнес-ідею власної справи. Зазначимо, що в процесі навчання Ваша бізнес-ідея може бути модифікована.

Отже, бізнес-ідея виступає умовним маяком, який веде майбутнього підприємця до успіху. Тож вона має відображати реальні прагнення, цінності її автора. З наявною бізнес-ідеєю зручно рухатись далі, планувати.

3. Написання бізнес-плану

Коли отримано достатньо інформації: базові знання з професії, вивчення ринку послуг та досвіду реалізації підприємств обраного напрямку, вже час працювати над **бізнес-планом**. Попередній план можна зробити на другому чи навіть першому році отримання професії, якщо учень зацікавлений і змотивований.

Для складання попереднього плану можна отримати консультацію у викладача, друга чи знайомого-підприємця або ж почерпнути інформацію з інтернету. Наявність досвіду сімейної підприємницької діяльності також є вагомим фактором у формуванні досвіду до професійної діяльності. Так, викладачі, які демонструють підприємницьку позицію, допомагають учням зацікавитись підприємництвом. За відсутності особистого досвіду викладачі можуть запросити підприємців, готових поділитись власним підприємницьким досвідом.

Після складання такого плану учні матимуть більш структуроване уявлення про подальшу діяльність. З часом, безумовно, план буде коригуватись та вдосконалюватись, але сам факт *структурування власних думок та викладення їх на папері* – вагомий крок до власної справи.

Бізнес-план надасть змогу майбутнім підприємцям уявити, що, окрім якісних знань та умінь, їм потрібно для старту власної справи. Наприклад, учениця-швачка прописала у власному бізнес-проекті відкриття ательє. Для цього їй знадобиться, по-перше, оренда приміщення, по-друге, обладнання (швейна машина та оверлок, праска та дошка для прасування, манекен, дзеркало

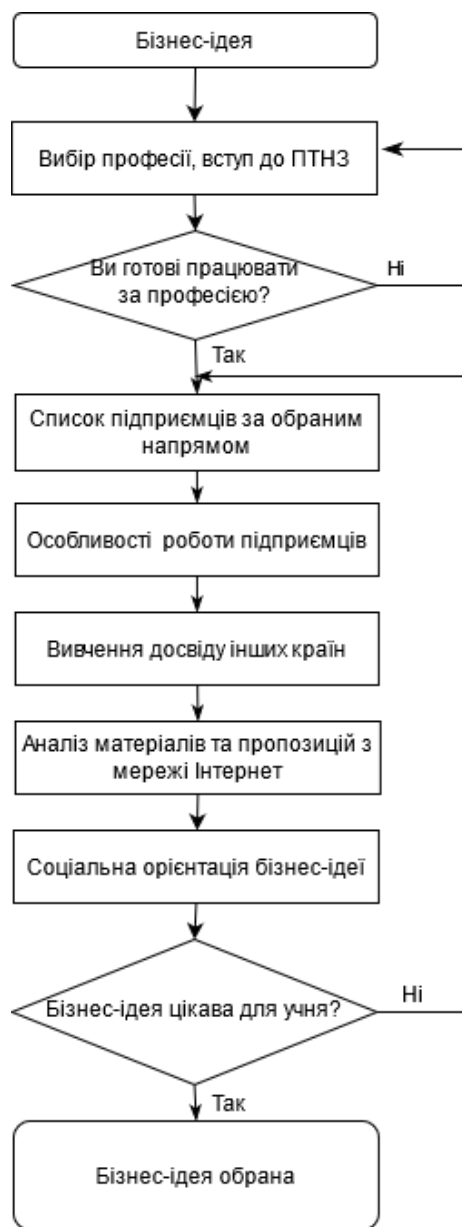


Рис. 2. Алгоритм вибору бізнес-ідеї

тощо), а також меблі (стіл та стільці, шафа і т. д.). Базові математичні знання та навички пошуку в інтернеті допоможуть приблизно уявити, скільки коштів потрібно мати для старту. Якщо учениця має можливість якимось чином отримати ці кошти (власні накопичення, допомога родичів, кредит у банку тощо), то бізнес-план не вимагає коригування. Однак, стартап – це, зазвичай, бізнес-починання, що має обмежені ресурси. Тож варто продумати, з чого можна розпочати. Якщо майбутня підприємця розуміє, що таких коштів вона не має, то є два шляхи: опустити руки, залишивши ідею підприємництва (при недостатньому інтересі та мотивації цей варіант більш реальний), або переписати бізнес-план (варіант для ціленаправлених майбутніх підприємців).

Підкреслимо, що розпочинати власну справу, що базується на наданні послуг, досить реально без великих вкладень коштів. З товарами, наприклад, так не вийде, бо їх треба закупити. Надання послуг передбачає мінімальні вкладення в обладнання, що є значно доступнішим. Отже, майбутня підприємця-швачка має переписати свій бізнес-план відповідно до наявних умов. По-перше, можна розпочати власну справу, навіть не маючи приміщення. Швачка, наприклад, виконувати замовлення вдома. Для цього потрібна кімната або навіть куточок, спеціально обладнаний для роботи. В цій ситуації можна спочатку користуватись домашньою праскою, дошкою та навіть столом.

Для наочності зведемо пункти, потрібні для старту двох бізнес-планів, в одну таблицю. Позначка «+» показує те, що є обов'язковим для покупки, «-» – те, на чому можна зекономити на початку власної справи.

Таблиця 1

Порівняння кількості необхідного обладнання залежно від місця виконання професійної діяльності

Потрібне обладнання \ Місце професійної діяльності	Відкриття ательє	Пошиття речей вдома
Оренда приміщення	+	-

Кінець таблиці 1

Потрібне обладнання \ Місце професійної діяльності	Відкриття ательє	Пошиття речей вдома
Швейна машина	+	+
Оверлок	+	+
Праска	+	-
Дошка для прасування	+	-
Дзеркало	+	-
Манекен	+	+
Стіл	+	-
Стільці	+	-
Шафа	+	-
Ножиці	+	+
...		

В подальшому, коли учень буде отримувати прибуток, він зможе купити потрібне професійне обладнання: професійну праску з парогенератором, великий зручний стіл для крою тощо. Кожен фахівець може заповнити та доповнити таблицю відповідно до власної професійної діяльності. А, можливо, запропонує свій досяжний шлях для старту та розвитку власної справи.

Значимо, що деякі проекти потребують великих вкладень з самого початку. Наприклад, відкриття кав'ярні. Жоден фахівець не зможе продавати каву, яку він приготував вдома на якійсій кавомашині. Але можливо відкласти таку ідею на майбутнє, замінивши її більш досяжною. Так, учениця-пекар вже в процесі навчання може розпочати власну справу з випікання тістечок чи печива вдома. Згодом, відкривши власну пекарню, чудовою ідеєю буде приєднати до неї кав'ярню.

Повернемось до бізнес-плану. Отже, після прорахунків початкових вкладень прораховуємо приблизну вартість виробів / послуг. Для цього заповнюємо таблицю 2.

**Перелік та вартість пропонованих
виробів / послуг**

	Кількість годин на виконан- ня виробу	Вартість матеріалів	Вартість електро- енергії, води тощо (на 1 виріб)	Вартість послуги в місті (районі)	Вартість виробу
Спідниця пряма	v	m	n	p	(m+n)+k
Брюки класичні					
Рубашка базового крою					
Сукня пряма					
Комплект постільної білизни					
Рушник					
...					

У стовбці «Назва виробу/послуги» пишемо асортимент послуг або продукції, що буде виготовлятися. До таблиці внесемо продукцію, яку може виготовляти швачка. У стовпчику «Вартість матеріалів» прораховуємо приблизну вартість матеріалів **m**, які потрібні для виготовлення одного виробу. Як правило, тканину та фурнітуру (гудзики, кружево) обирає і купує сам замовник, тому залишається врахувати вартість ниток, голок, тасьми, корсажної стрічки та іншого за необхідності. Коли швачка вчиться виготовляти виріб у ЗП(ПТ) О, вона вже може приблизно оцінити кількість необхідного матеріалу та прорахувати вартість. Звісно, вона буде варіюватись у залежності, наприклад, від розміру. Тож рахуємо за найбільш поширеними характеристиками.

У наступному стовпчику радимо прорахувати вартість комунальних послуг, які споживаються для виготовлення одного виробу. Якщо для пошиття однієї спідниці вартість може бути не значною, то, виготовляючи замовлення протягом тижня, сума вже буде суттєвою. Тож озброюємось знаннями з фізики та прораховуємо кількість електроенергії, яку споживає швейна машинка (оверлок) протягом 1 години роботи. Та помножимо її на кількість годин, затрачених для пошиття одного виробу.

Наприклад, маємо швейну машину Brother, яка має характеристики, зображені на рис. 3 (у кожного виробу є характеристики, зазначені на стікері виробу). Тож бачимо, що швейна машинка має потужність 42 W (Вт).



Рис. 3. Технічні характеристики швейної машинки

І для того, щоб пошити спідницю, потрібно 2 години роботи цієї машини. Тож рахуємо: $42 * 2 = 84$ Вт.

На сьогодні вартість 1 кВт складає 1,68 грн. $1 \text{ кВт} = 1000 \text{ Вт}$. Тож $84/1000 * 1,68 = 0,14$ грн.

Так само прораховуємо вартість роботи оверлоку. Це будуть основні затрати. Якщо швачка планує працювати переважно ввечорі після навчання, то можна також врахувати вартість світла. Суму всіх прорахованих витрат вносимо до таблиці (п).

Зазначимо, що швачка у своїй роботі використовує лише електроенергію, на відміну від перукаря, якому варто врахувати у собівартість також використану воду тощо.

Для заповнення стовпчика «Вартість послуги в місті (районі)» потрібно зробити моніторинг цін у місті чи районі, де планує працювати майбутній підприємець. Так, якщо фахівець планує виготовляти дерев'яні меблі, він має орієнтуватись на ціни в цілому місті, де пропонуватимуться послуги, в той час, як перукар має бути орієнтований на ціни району, бо люди зазвичай обирають майстра-перукаря біля місця проживання/роботи. Ціни потрібно моніторити для того, щоб бути конкурентоспроможним на ринку обраних послуг. Так, якщо початківець без досвіду роботу буде пропонувати послуги з вартістю, вищою ніж у фахівця поруч, то шанси отримати замовлення будуть мінімальними.

Радимо не розраховувати середню вартість пропонованих послуг, а на початку професійної діяльності орієнтуватись на нижчий поріг вартості, для того щоб напрацювати досвід та отримати в перспективі постійних клієнтів. Однак встановлена вартість має компенсувати собівартість виробу.

Зазначимо, при розрахунку вартості послуги/виробу, як правило, враховуються:

- Загальні ціни на товари і послуги;
- Ситуація із заробітною платою в регіоні;
- Рівень власного професіоналізму.

Перша позиція опосередковано враховує і ситуацію із заробітною платою також. А от рівень професіоналізму залишається на відповідальності майбутнього підприємця.

У загальному вигляді вартість послуги чи виробу на початку професійної кар'єри можемо представити у такому вигляді:

$$m + n + k \leq p_{\min}$$

де m – вартість матеріалів, використаних для виготовлення виробу;

n – вартість комунальних послуг, витрачених на виготовлення виробу;

k – прибуток, отриманий з виробу;

p_{\min} – мінімальна вартість виробу / послуги у обраному місті чи регіоні.

Зазначимо, що наведений опис стосується саме першого кроку до підприємництва. В подальшому, з набуттям досвіду та гарними рекомендаціями, фахівець, безумовно, буде підвищувати вартість пропонованих послуг, враховуючи у вартість рівень власного професіоналізму. Це обумовлене не лише якістю, але й складністю виконаних робіт. Зараз у таблиці ми зазначили базові моделі одягу, так само як столяр, наприклад, прораховуватиме вартість «базового» стільця чи табурета. Однак з набуттям нових умінь та навичок складність виробу зростатиме, збільшиться час на його виконання, тож і вартість також буде більшою. Отже, бізнес-план має бути гнучким, щоб пристосовуватись до змін.

***Практичне завдання:** Пропишіть основні позиції бізнес-плану, які допоможуть Вам почати діяти. Керуйтеся алгоритмом на рис. 4. та таблицями 1-2.*

Зауважимо, що не має такого плану, який не можна було б покращити. Навіть плани, за якими працюють довгий час, змінюються і вдосконалюються. Однак є ризик – якщо відкласти реалізацію бізнес-плану до того моменту, як він стане «ідеальним», то, можливо, він взагалі не буде реалізованим.

4. Фактори впливу на якість реалізації підприємницької діяльності

В реалізації бізнес-плану є важливими три фактори: готовність до діяльності, емоційний стан та творче ставлення.

Підприємницька діяльність – це, перш за все, діяльність. Іноді значно більша, ніж на виробництві, де працівники виконують чітко визначений перелік обов'язків у відведений для цього час. Якщо людина працює на себе – вона працює ненормовано, на результат. У процесі навчання учень діє. Він виконує основну на поточному етапі роль – навчається. Підготовка до підприємницької діяльності у навчально-виховному процесі допомагає діяти цілеспрямовано.

Важливим завданням у розвитку підприємницьких якостей є підвищення прагнення до самовдосконалення, саморозвитку та самоактуалізації, що в майбутньому сприятиме успішному становленню учня як професіонала.

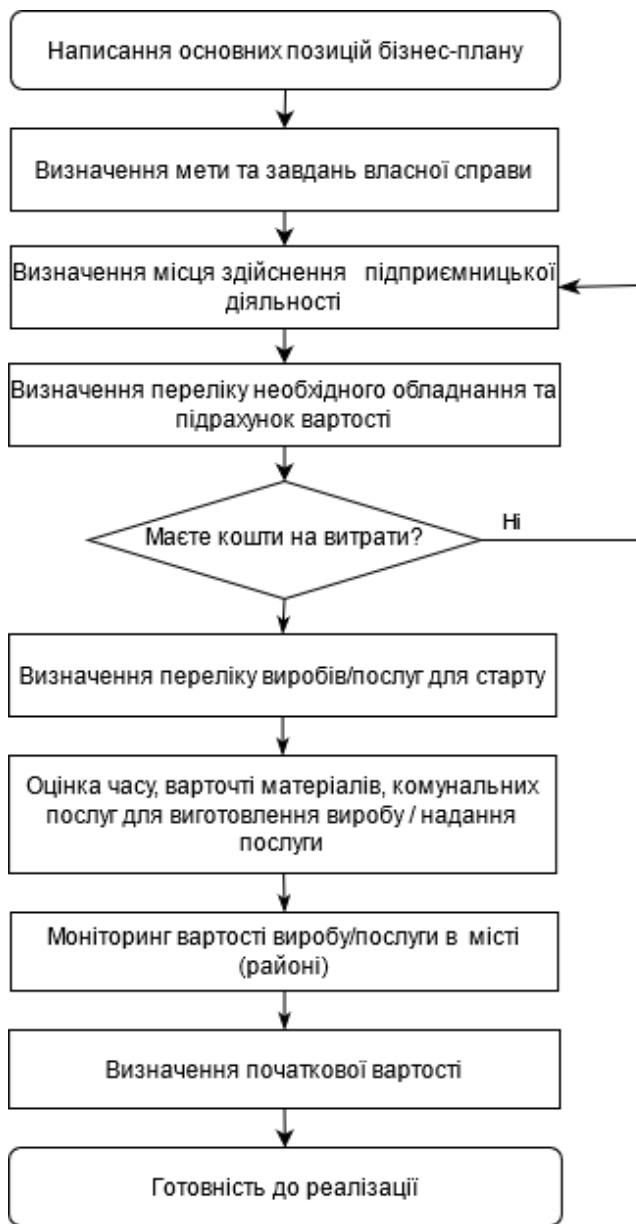


Рис. 4. Алгоритм визначення основних позицій бізнес-плану

Тому *емоційний стан* також важливий. Змотивований, натхненний фахівець працює більш ефективно, ніж просто професійно підготовлена людина. Моральна підтримка під час планування та здійснення підприємницької діяльності відіграє значну роль. Навчальний заклад може частково задовольнити потребу у моральній підтримці молодих підприємців. Попереднє планування у ЗП(ПТ)О має переваги, тому що майбутній підприємець може знайти коло однодумців, ділитися своїми досягненнями, радитися та надихатися.

Велику роль у підприємницькій діяльності відіграє *творчість*. Творчий підхід важливий як на етапі становлення, так і на етапі розвитку підприємницької діяльності. Ми вже говорили про те, що в кожній справі потрібна родзинка, яку, завдяки аналізу та творчому мисленню, віднаходить засновник. Але творча ідея – це поштовх, та не гарантія стабільного успіху. Щоб бути успішним, треба вивчати нові ідеї, підходи, слідкувати за модою і новими тенденціями у своїй сфері. Аналізувати та впроваджувати інновації у власну справу. Так, наприклад, фахівець виготовляє чудові якісні столи та стільці з різними ніжками. Але замовлень все менше, люди більше не хочуть квітів та птахів з дерева, хоча це дуже красиво, але зараз не модно. В тренді скандинавський мінімалізм. Що ж робити? Перший шлях: наполегливо виготовляти те, що добре виходить. Зрештою, завжди можна знайти поціновувачів (так, але стіл, то не хліб, їх не купують щодня, і навіть щороку). Другий шлях: сприймати тенденції як союзника. Придивитись та гарно вивчити той же мінімалізм. Зауважити, що в ньому також є місце для творчості. Так, люди хочуть бути в тренді і творчий підприємець готовий запропонувати їм новий продукт. Більш того, якщо проаналізувати, то якісні дерев'яні столи можуть слугувати дуже довго, як і інші вироби з дерева, звісно. Однак за рахунок модних віянь фахівець завжди матиме клієнтів, що прагнуть нового.

Те ж саме можна задіяти до інших сфер послуг. Наприклад, перукар, який постійно розвивається, опановуючи нові техніки фарбування волосся, буде мати більше клієнтів, ніж той, хто користується лише базовими професійними знаннями, отримани-

ми під час навчання в ЗП(ПТ)О. Рутинна діяльність призводить до застою. Навіть кав'ярні мають слідкувати за тенденціями. Варити гарну каву – це, звісно, добре, але зацікавити клієнтів новими продуктами (куркума-лате, матча тощо) – це шлях до успіху.

Отже, підприємець має постійно вчитись. У ЗП(ПТ)О учні отримують базу – вона важлива. Так, швачка, навчилась кроїти та якісно шити – це база, без якої не створити жодного виробу. Однак, щоб пошити сучасну річ, цього недостатньо. Потрібне неперервне навчання. Все вищезазначене представимо для наочності у вигляді схеми:

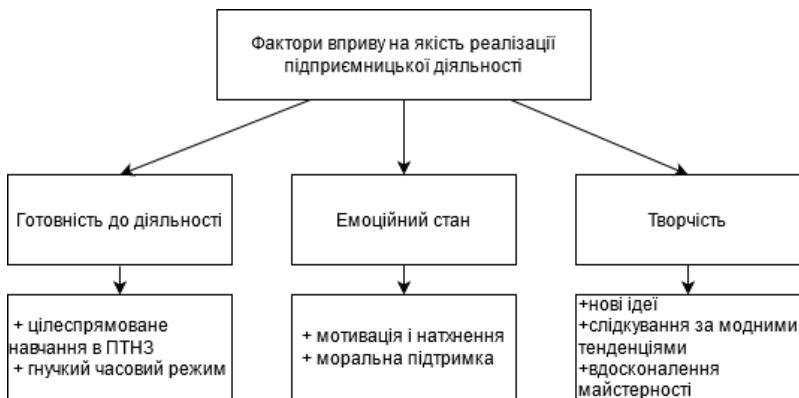


Рис. 5. Фактори впливу на якість реалізації підприємницької діяльності

Практичне завдання: Ви вже почали писати бізнес-план. Проаналізуйте свій стан під час роботи над бізнес-планом. Чи одразу Ви приступили до роботи? Наскільки натхненно Ви виконували роботу? Чи залишилися у Вас незавершені дії зі створення плану? Чому? Проаналізуйте свій стан, керуючись рисунком 5. Подумайте, як Ви можете покращити ситуацію? За необхідності зверніться за консультацією до викладача.

Отже, майбутній підприємець має проаналізувати та врахувати визначені фактори для здійснення власної професійної діяльності.

5. Здобуття початкового досвіду

Перед тим, як пропонувати власні послуги загалу, потрібно бути впевненим, що якість виконаних послуг буде високою. Для цього потрібен досвід. У будь-якому резюме бачимо вимогу – 1-3 роки досвіду. Тобто він справді важливий.

Зазначимо, що універсального рецепту отримання початкового досвіду бути не може, так як кожен учень індивідуальний: хтось може витратити весь вільний час на вивчення нового матеріалу та виконання домашніх завдань, а хтось схоплює більшість об'єму матеріалу зі слів викладача, а завдання виконує після занять по дорозі на роботу. Тож кожен має орієнтуватись на свій рівень продуктивності, витрат часу на виконання завдань, вміння планувати, індивідуальні психологічні характеристики, наявні вміння та навички тощо. Однак важливим є розуміння, що для учня є головною діяльністю – навчання, а робота, в якій закріплюються професійні знання і вміння, – додатковою, хоча й важливою складовою. Адже саме від об'єму та якості набутих знань та умінь залежить подальший професійний розвиток вже за межами навчального закладу. Тож часу на постійну роботу, проектну діяльність, стажування або фріланс виявляється не так вже й багато, то як бути з досвідом? Де його взяти? В найближчому оточуючому середовищі. Якщо учень вчиться на столяра, то зробити табуретки для бабусі в село – гарний початок. Бабуся отримує практичну користь, а учень – досвід. Майбутній перукар може запропонувати свої послуги сусіду-пенсіонеру, якому важко пересуватись. Сусід вдячний, учень отримує досвід. Майбутня швачка може тренувати навички, оздоблюючи власну оселю – починаючи з рушників і постільної білизни, до складного дизайнерського одягу для сім'ї та друзів. Тож, проявивши деяку творчість, яка, ми підкреслюємо, є дуже важливою на будь-якому етапі підприємницької діяльності, кожен учень ще протягом навчання у ЗП(ПТ)О може отримувати досвід роботи за спеціальністю.

Так, майбутні підприємці тестують власні послуги на найближчому оточенні, прислухаються до думок та побажань. Вдосконалюють свою майстерність. І в майбутньому будуть готові запропонувати широкому загалу якісну послугу чи продукт.

Також гарною ідеєю може бути стажування (платне або без-

оплатне – за домовленістю) у компаніях, які надають послуги за вашим профілем. Так, можливо професійному столяру потрібен помічник для нескладних доручень в періоди, коли він має багато замовлень. Також можливо домовитись із перукарнею, що ви, як перукар-початківець, допомагаєте у виконанні рутинних справ і паралельно спостерігаєте за фахівцями та навчаєтесь. Ви також можете спробувати влаштуватись до кафе або ресторану помічником кухаря/пекаря, в офіс – помічником секретаря, в ательє – помічником швеї тощо. Чудовим часом для стажування, тобто професійного вдосконалення, є періоди канікул. Так ви зарекомендуєте себе як зацікавленого відповідального учня та налагодите зв'язки для подальшого професійного розвитку.

Одним зі шляхів набуття досвіду є участь у проектах навчального закладу, які спрямовані на допомогу незахищеним верствам населення. Так, якщо у вашому місті є школа-інтернат або будинок престарілих, то навчальний заклад може залучити всіх бажаючих учнів до допомоги. Ви можете, наприклад, зробити стрижку чи зачіску пенсіонерам, якщо навчаєтесь на перукаря; прошити елементи одягу або відремонтувати вже існуючий, якщо ваша професія – швачка; також ви можете полагодити, реставрувати меблі, якщо ви столяр тощо.

Додамо, що досвід важливий не лише для підприємців. Навіть якщо учень планує працювати на виробництві, навички, набуті досвідом, допоможуть влаштуватись на бажану роботу і нададуть впевненості у власних силах.

Практичне завдання: Подумайте і складіть список 5-10 людей, яким Ви можете допомогти своїми знаннями і вміннями саме зараз. Починайте діяти.

6. Використання реклами для розвитку власної справи

Раніше зазначалося, що застосування набутих знань і вмінь для допомоги найближчому оточенню надасть учням досвіду. Однак тут є ще одна значна перевага. Якщо учень, майбутній підприємець, виконує свою справу якісно і відповідально, про нього говорять (звісно, в зворотному випадку про нього також говорять, але інакше). Тож, допомагаючи іншим підприємцям, рекламує свої послуги за допомогою «сарафанного

радіо». Про його майстерність розповідають знайомим. Так, наприклад, учень вже добре володіє базовими навичками і може виготовити якісний виріб із дерева. Він робить табурет (стілець, полицку тощо) і дарує його другу (знайомому, сусіду) на день народження. Цей табурет помічають інші гості і звертаються до майстра з проханням виготовити, наприклад, чотири таких же табурети для кухні за окрему плату. Тож майстер, який від чистого серця якісно робить власну справу, отримує досвід, рекламу і нових клієнтів.

Трендом сьогодні є довгострокове партнерство – постійні клієнти. Для цього потрібно бути чесним та відкритим. За рахунок цього фахівець отримує високий рівень довіри та формує гарну репутацію, яка відображається і на рівні доходу. Учні, які щойно прийшли опановувати обрану спеціальність, звісно, не ставляться серйозно до самореклами. І це зрозуміло, бо немає досвіду, то й немає що рекламувати. Але це не зовсім так. Кожен майстер постійно вдосконалюється. Це можна прослідкувати по виконаних ним роботах. Але, щоб це помітити, треба фіксувати свої досягнення.

Майже кожен учень сьогодні має гаджет із камерою. І це чудова можливість фіксувати свої досягнення. Їх можна зберігати в папці на комп'ютері або, гарний варіант, демонструвати близькому оточенню за допомогою сторінки у соцмережі. Так, Інстаграм або Фейсбук з часом нагадає про минулі публікації, і це можливість, порівнюючи свої вироби, впевнитися, що майстерність зростає. Це спонукатиме діяти далі. Тож пропонуємо фіксувати кожен професійний крок: рівно виконаний шов, рівно підстрижена гривка тощо; участь у конкурсах, виставках, фестивалях, що проводяться в рамках навчання та поза навчальним закладом; волонтерство, пов'язане з фаховою спрямованістю; стажування та робота за напрямом; відгуки та оцінка ваших виробів клієнтами та фахівцями тощо. Фіксувати свою професійну діяльність корисно також для створення резюме в майбутньому, якщо паралельно зі створенням власної справи ви вирішите шукати роботу за фахом.

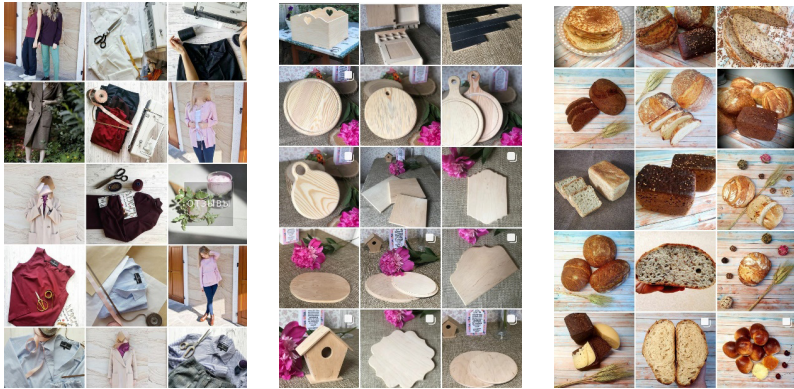


Рис. 6. Приклади сторінок в Інстаграм, що репрезентують власну професійну діяльність

Отже, більшість учнів має можливість створити свою професійну сторінку в соціальній мережі ще на початку навчання та використовувати її як щоденник, у якому занотуюють свої кроки до успіху. В подальшому таку сторінку можна використовувати як портфоліо.

Ще одним доступним способом рекламування власних послуг є розміщення онлайн-оголошень. У наш час переважна більшість людей користується інтернетом і поширеними є електронні дошки оголошень. Саме там люди шукають спеціалістів у різних сферах. Прикладами таких сайтів є kabanchik.ua, olx.ua, тематичні сайти вашого міста тощо. Якщо ви готові представити свої послуги загалу, радимо не ігнорувати таку рекламу. Знайдіть час для написання цікавої, ґрунтовної об'яви, щоб привернути увагу сторонніх людей до вашої професійної діяльності. Радимо писати чесно та відкрито, що ви – початківець, який якісно та відповідально виконує базові, нескладні роботи за невисоку оплату. Перед публікацією об'яви покажіть її людям, яким ви довіряєте і думка яких важлива для вас, за можливості, профільному фахівцю та філологу. Важливо чітко сформулювати вашу думку, а також не допустити граматичних та орфографічних помилок. Пам'ятайте, що професіоналізм починається з дрібниць.

Для того, щоб систематизувати свої професійні досягнення, стисло та водночас інформативно представити свої професійні здобутки, зверніть увагу на створення професійного портфоліо. Воно має містити найкращі роботи за весь період професійної діяльності, які допоможуть швидко оцінити професіоналізм людини. Найбільш поширеною формою представлення портфоліо є створення власного невеликого сайту, який містить коротку інформацію про фахівця та роботи, що відображають його майстерність. Завдяки цьому будь-яка зацікавлена особа – потенційний клієнт чи роботодавець – зможе оцінити рівень вашого професіоналізму віддалено та прийняти рішення щодо подальшої співпраці. Також радимо мати роздруковане портфоліо на випадок очної зустрічі. У разі, якщо ви не готові самостійно створювати сайт портфоліо, можете скористатись одним із багатьох сервісів створення портфоліо онлайн. У подальшому його можна буде вислати на електронну пошту зацікавленій особі або ж представити у друкованому вигляді при зустрічі.

Звісно, з часом для розвитку створеної справи потрібно буде використовувати й інші види реклами: участь у виставках, банери на сайтах, радіо чи телебачення тощо. Але ж великі досягнення починаються з першого кроку.

Практичне завдання:

1. *Створіть власну сторінку в Інстаграм. Інстаграм дозволяє створити декілька зв'язаних аккаунтів, тобто якщо Ви вже маєте особистий аккаунт, то для професійної діяльності можете створити окремий (зверніться до пошукової системи з питанням «Як створити другий аккаунт в Інстаграм?» та дотримуйтесь інструкцій)*

2. *Знайдіть декілька аккаунтів, які відповідають Вашим професійним інтересам, та підпишіться на них, щоб слідкувати за їхнім розвитком та надихатися на власні звершення. Для цього зайдіть до свого професійного аккаунту в Інстаграм, відкрийте рядок пошуку (натисніть значок лупи) та введіть запит, що Вам цікавий. Наприклад, «випічка», «торти», «вироби з дерева», «дерев'яні меблі», «стрижки» тощо. Подивіться запропоновані варіанти та оберіть ті, які Вам подобаються. Підпишіться на них.*

3. Зробіть 3-5 фото Ваших професійних досягнень (пошитий рушник, рівно виконаний зріз волосся, зроблена дерев'яна рамка для фото тощо). Оберіть фото, які Вам сподобались, та розмістіть їх у професійному аккаунті. Заведіть звичку щотижня (або в будь-який зручний для Вас період) розміщувати нові фото досягнень – нові опановані вміння; виробу/послуги, що виконані для друзів і знайомих; процес створення виробу/ надання послуги; прочитані книжки з професійної тематики, відгуки, отримані від друзів чи знайомих тощо.

4. Відвідайте декілька сайтів оголошень та ознайомтесь із оголошеннями, в яких пропонуються послуги, схожі з вашими. Збережіть собі найцікавіші на ваш погляд. Проаналізуйте, що саме вам в них сподобалось. Створіть своє перше оголошення. Важливо! Якщо ви ще не готові представити власні послуги загалу, відкладіть розміщення оголошення на декілька місяців та зробіть собі нагадування, щоб не забути повернутись до цього питання.

7. Етичні аспекти підприємництва

Для досягнення успіху у підприємницькій діяльності не достатньо бути цілеспрямованим і наполегливим. Підприємець має породжувати суспільну повагу. Тільки культура бізнесової діяльності допомагає зберегти постійний інтерес партнерів і клієнтів. За підрахунками спеціалістів, утримати наявних клієнтів набагато дешевше, ніж залучити нових.

Як тільки учень впевниться, що він готовий здійснювати підприємницьку діяльність, він має обрати організаційну форму підприємництва та зареєструвати власне підприємство. Діяти відповідно до чинних правових актів, стандартів, правил, норм.

Тож майбутньому підприємцю варто звернути увагу на законодавчі аспекти створення власної справи. По перше, ознайомитись із Цивільним кодексом України | від 16.01.2003 № 435-IV (rada.gov.ua), законами України «Про підприємництво» | від 07.02.1991 № 698-XII (rada.gov.ua), «Про власність» | від 07.02.1991 № 697-XII (rada.gov.ua).

Важливим також є виконання обов'язків та зобов'язань, які передбачені договірними відносинами, вірність слову. Також у практичній діяльності підприємця великого значення набувають неформальні контакти між підприємцем та клієнтами, постачальниками (якщо такі є), повага до конкурентів, створення особливої атмосфери довіри, чесності та порядності у ділових стосунках. Адже без чесності і порядності в системі відносин між фірмами, банками і окремими фізичними особами ефективна і тривала підприємницька діяльність просто неможлива.

Важливими також є особисті якості підприємця, такі як інтелігентність і вміння поводитися гідно на будь-якому зібранні людей, увічливість, невимушеність, достоїнність і тактовність, охайний зовнішній вигляд, грамотність мови, комунікабельність.

Практичне завдання: Подумайте, спитайте у найближчого оточення, які етичні аспекти у Вас розвинуті в недостатній мірі. Зробіть список якостей (важливо саме написати, щоб у майбутньому Ви мали орієнтир), які треба посилити. Зверніться за порадою до фахівців у Вашому оточенні або знайдіть інформацію в мережі Інтернет. Дійте.

Висновки. Сьогодні майбутньому фахівцю не достатньо одних теоретичних знань з підприємництва для того, щоб бути конкурентним на ринку праці. Успішність підприємницької діяльності залежить від професійної активності підприємця, здатності до вдосконалення своїх знань та досвіду.

Тож власну справу можна і навіть потрібно планувати ще під час навчання у ЗП(ПТ)О. Це допоможе більш змотивовано навчатись, розуміючи, навіщо учням потрібні предмети не лише фахового, а й загального спрямування, цілеспрямовано отримувати вміння і досвід.

Комплексне занурення у підприємницьку діяльність у процесі навчання дозволяє викликати та підтвердити зацікавленість учнів у визначенні власного місця в підприємстві та суспільстві. Структурування власного бачення, – робота зі схемами, таблицями та алгоритмами – активізує увагу, допомагає

логічно ціленаправлено мислити, в той час, як викладачі мають можливість проаналізувати роботу кожного учня в групі, виявити його лідерські здібності, оцінити комунікативні навички, здатність, вміння відстоювати власні ідеї тощо.

Чим раніше учень почне діяти та мислити як підприємець, тим більше підприємницьких знань, умінь і навичок він отримує при випуску з ЗП(ПТ)О. Учень матиме змогу перевірити, чи готовий ризикувати заради власної справи, початково спланувати шлях її реалізації вже під час навчання, визначитись, чи готовий до відповідальності і чи витримує підприємницький темп діяльності. В процесі навчання учень має можливість якісно вивчити професію, отримати практичний досвід виконання професійної діяльності, завдяки оточенню оцінити та зрозуміти, наскільки якісно опанував тему підприємництва, яке коло питань залишилось без відповіді, чи має практичні результати, наскільки вони якісні, успішні. Якщо майбутній підприємець задоволений результатом, який отриманий за роки навчання, то можна заявляти публічно про свою професійну діяльність, зареєструвати власне підприємство у державних органах та діяти задля власної користі та на користь суспільства і держави в цілому.

Виробничо-практичне видання

Гриценко Інна Антонівна
Байдулін Валерій Борисович
Савченко Маргарита Олександрівна

**ВІД БІЗНЕС-ІДЕЇ –
ДО ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО УСПІХУ**

Методичні рекомендації

Електронне видання

Редактор-коректор **Н. Данилюк**
Обкладинка – **Т. Шеканова**. Верстання – **Д. Гусаркін**

Формат 60x84/16. Папір офсетний.
Гарнітура Minion. Друк офсетний.
Обл.-вид. арк. 6,5.

Видавець і виготівник комунальне
книжково-газетне видавництво "Полісся".
10008, Житомир, вул. Шевченка, 18а.

*Свідоцтво про внесення до Державного реєстру:
серія ЖТ № 5 від 26.02.2004 року.*