**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**

**ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

Кафедра міжнародної економіки, природних ресурсів та економіки міжнародного туризму

**Кваліфікаційна робота**

на тему Розвиток молодіжного підприємництва в країнах ЄС та Україні

Виконав: здобувач 2 курсу, групи 8.0511-ме-3

Спеціальності 051 «Економіка»

Освітньо-професійної програми: «Міжнародна економіка»

Дузенко А.Є.

Керівник доцент кафедри міжнародної економіки, природних ресурсів та економіки міжнародного туризму, д.е.н., Перевезєва А.В.

Рецензент \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(посада, вчене звання, науковий ступінь, прізвище та ініціали)

Запоріжжя – 2022

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**

**ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

Факультет економічний

Кафедра міжнародної економіки, природних ресурсів та економіки міжнародного туризму

Рівень вищої освіти магістр

Спеціальність\_ 8.03050301 «Міжнародна економіка»

**ЗАТВЕРДЖУЮ:**

Завідувач кафедри\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

«\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_2022 року

**З А В Д А Н Н Я**

**НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ МАГІСТРА СТУДЕНТЦІ**

**Дузенко Артему Євгенійовичу**

1. Тема роботи « Розвиток молодіжого підприємицтва в країнах ЄС та Україні»

**керівник роботи** професор кафедри, д.е.н. Переверзєва А.В.

затверджені наказом ЗНУ від « 9» 06 2022 року №642-с

2. Строк подання студентом роботи 01.12.2022

3. Вихідні дані до роботи інформаційна база законодавчих та нормативних урядових актів, матеріали державної служби статистики України, публікації у фахових журналах, електронні економічні публікації, Інтернет ресурси

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити)

1.Теоретико-методологічні основи молодіжного підприємництва

2.Аналіз європейського та українського формування підприємництва молоді

3.Перспективи впровадження тренінгів та заоходчення молоді до старту підприємницької діяльності

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов’язкових креслень)

6. Консультанти розділів роботи

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Розділ | Прізвище, ініціали та посада  консультанта | Підпис, дата | |
| завдання  видав | завдання  прийняв |
| Вступ | **К.е.н., доцент Дугієнко Н.О.** | 01.09.2022 | 01.09.02022 |
| І розділ | **К.е.н., доцент Дугієнко Н.О.** | 20.09.2022 | 20.09.2022 |
| ІІ розділ | **К.е.н., доцент Дугієнко Н.О.** | 18.10.2022 | 18.10.2022 |
| ІІІ розділ | **К.е.н., доцент Дугієнко Н.О.** | 15.11.2022 | 15.11.2022 |
| Висновки | **К.е.н., доцент Дугієнко Н.О.** | 30.11.2022 | 30.11.2022 |

7. Дата видачі завдання 20.06.2022

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| №  з/п | Назва етапів кваліфікаційної роботи | Строк виконання етапів роботи | Примітка |
| 1 | Вибір теми | 20.06.2022 | 18.06.2022 |
| 2 | Складання робочого плану | 27.06.2022 | 27.06.2022 |
| 3 | Підбір літератури та вивчення літературних джерел | 08.08.2022 | 08.08.2022 |
| 4 | Складання плану | 15.09.2022 | 15.09.2022 |
| 5 | Виконання вступу | 16.09.2022 | 16.09.2022 |
| 6 | Виконання розділу 1 | 20.09.2022 | 20.09.2022 |
| 7 | Виконання розділу 2 | 18.10.2022 | 18.10.2022 |
| 8 | Виконання розділу 3 | 15.11.2022 | 15.11.2022 |
| 9 | Формулювання загальних висновків | 22.11.2022 | 22.11.2022 |
| 10 | Подання роботи на кафедру на перед захист | 24.11.2022 | 24.11.2022 |
| 11 | Попередній захист роботи на кафедрі | 25.11.2022 | 25.11.2022 |
| 12 | Оформлення роботи та проходження нормо контролю | 28.11.2022 | 28.11.2022 |
| 13 | Одержання відгуку та рецензії | 30.11.2021 | 30.11.2021 |
| 14 | Подання остаточного варіанту роботи на кафедру | 01.12.2021 | 01.12.2021 |

**Студент** \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Дузенко А.Є.

(підпис)

**Керівник роботи** \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ А.В. Переверзєва

(підпис)

**Нормоконтроль пройдено**

Нормоконтролер \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ О.В. Гамова

(підпис)

РЕФЕРАТ

Кваліфікаційна робота магістра: 107 с., 53 джерела.

Об’єктом дослідження є реклама яка є одним із найбільш унікальних способів створити позитивний імідж компанії. Реклама часто стосується буденних і дріб'язкових питань. Отже, масовий контроль дратує, образлива, негативна реклама, але вона неминуче впливає на формування індивідуальних цінностей.

Мета і завдання дослідженя. Розкриття сутності й теоретичних аспектів молодіжного підприємництва як фактору інклюзивного розвитку в умовах євроінтеграції та розробка практичних рекомендацій імплементації досвіду країн ЄС щодо підтримки бізнес-ініціатив у національній економіці.

Об’єкт дослідження **–** молодь як перспективний шлях розвитку підприємництва.

Предмет лослідження **-** формування та розвиток молодіжного підприємництва на основі позитивниї європейських практик.

ПІДПРИЄМНИЦТВО,МОЛОДЬ,МОЛОДІЖНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО,

ТРЕНІНГИ.

ABSTRACT

Master's qualification thesis: 107 pages, 53 sources.

The object of the study is advertising, which is one of the most unique ways to create a positive image of the company. Advertising often deals with mundane and trivial matters. So, mass control is annoying, offensive, negative advertising, but it inevitably affects the formation of individual values.

The purpose and objectives of the research. Disclosure of the essence and theoretical aspects of youth entrepreneurship as a factor of inclusive development in the context of European integration and development of practical recommendations for the implementation of the experience of EU countries in supporting business initiatives in the national economy.

The object of research is youth as a promising way of entrepreneurship development.

The subject of the study is the formation and development of youth entrepreneurship based on positive European practices.

ENTREPRENEURSHIP, YOUTH, YOUTH ENTREPRENEURSHIP,

TRAININGS.

ЗМІСТ

ВСТУП 7

РОЗДІЛ 1 ПОНЯТТЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА 9

1.1.Історія формування поняття підприємництво 9

1.2.Підприємницька діяльність в Україні 16

1.3.Види та функції підприємництва 24

1.4.Мета та цілі підприємництва 35

Висновки до розділу 1 46

2.МОЛОДІЖНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО 47

2.1.Загальне поняття молодіжного підприємництва 47

2.2 Молодіжне підприємництво в країнах ЄС 51

2.3.Розвиток молодіжного підприємництва в Україні 62

Висновки до розділу 2 71

3.ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ 72

3.1.Заоходчення молоді до підприємницької діяльності 72

3.2.Змішане навчання молодих підприємців 74

Висновки до розділу 3 85

ВИСНОВКИ 86

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ 93

ВСТУП

Сутність підприємництва

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.

Передусім слід з'ясувати, чи однозначні за змістом та економічною сутністю терміни «підприємництво» і «бізнес». Так склалося, що у багатьох людей в нашій країні слово «бізнес» викликає певні негативні емоції, пов'язані з «тіньовою» економікою. Багато в чому це пояснюється тим, що у роки тоталітарного режиму слово «бізнес» ототожнювався з буржуазною «імперіалістичною» системою, легким і великим заробітком на межі криміналу.

**Мета і завдання дослідженя.** Розкриття сутності й теоретичних

аспектів молодіжного підприємництва як фактору інклюзивного розвитку в

умовах євроінтеграції та розробка практичних рекомендацій імплементації

досвіду країн ЄС щодо підтримки бізнес-ініціатив у національній економіці.

**Об’єкт дослідження –** молодь як перспективний шлях розвитку підприємництва.

**Предмет лослідження -** формування та розвиток молодіжного підприємництва на основі позитивниї європейських практик.

**Інформаційною базою** для написання дипломної роботи послужили законодавчі та нормативні акти України, звіти та доповіді міжнародних організацій, періодичні та монографічні роботи українських та зарубіжних вчених з питань реклами в умовах світового ринку, особисті дослідження автора.

**Наукова новизна одержаних результатів** полягає у теоретичному обґрунтуванні нового способу розв’язання проблеми молодіжного підприємництва в умовах зростання безробіття та жорсткої конкуренції на світових та українских ринках

**Практичне значення отриманих результатів** визначається тим, що полягає в розробці теоретико-методичних положень подальшого розвитку молодіжного підприємництва в Україні та країна ЄС.

1.ПОНЯТТЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА

1.1Історія формування поняття підприємництво

Поняття «підприємництво» уперше ввів у науковий обіг англійський учений Р. Кантільон. Він розглядав його як особливу економічну функцію, важливою рисою якої є ризик. А. Сміт трактував підприємницьку діяльність насамперед як діяльність з власним інтересом підприємця (особистим збагаченням), у процесі реалізації якого підприємці сприяють задоволенню потреб суспільства.

Поняття «підприємець» часто вживають як синонім поняття «бізнесмен», тобто людину, яка організувала свою справу й веде її.

Отже, 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. Тому ця праця нелегка.

Підприємництво як процес організації виробництва товарів і надання послуг для задоволення постійно відновлюваного попиту й одержання прибутку, а також як функція управління цим процесом має свою історію і динаміку розвитку.

Термінологічна сутність і зміст поняття "підприємництво" змінювалися й упорядковувалися в процесі розвитку економічної теорії. За часів римського права під "підприємництвом" розуміли заняття, діяльність, здебільшого комерційну.

Досить ємне і разом з тим просте визначення підприємництва дав В.І.Даль, розуміючи його як "затію, бажання виконати будь-яку нову справу, здійснити щось значне". Звідси власне і поняття; "підприємець", тобто людина, яка започаткувала якийсь новий вид діяльності.

Вважається, що одним з перших науковців, хто серйозно зацікавився підприємництвом, був А.Сміт. Однак до нього цей "феномен" досліджував Р. Кантильйон, який сформулював тезу, відповідно до якої розбіжності між попитом та пропозицією на ринку дають можливість окремим суб'єктам ринкових відносин купувати товари дешевше і продавати їх дорожче. Саме він визнав цих суб'єктів ринку підприємцями (в перекладі з франц. - посередник).

У сучасній економічній ненормативній літературі чіткого визначення підприємництва немає. Сутність цього явища здебільшого визначається метою підприємницької діяльності. Наприклад, А.Н. Азріллян у своєму "Великому економічному словнику" дає таке визначення; "Підприємництвом є ініціативна самостійна діяльність громадян, спрямована на одержання прибутку чи особистого доходу, здійснювана від свого імені, під свою майнову відповідальність чи від імені і під юридичну відповідальність юридичної особи". Майже такий підхід панує сьогодні в Україні, оскільки він закріплений законодавчо, зокрема, у Господарському Кодексі України, інших нормативних документах, якими керуються в разі здійснення підприємницької діяльності.

Еволюція термінологічної і змістовної Сутності понять "підприємець" і "підприємницька діяльність" тісно пов'язана з історією становлення відтворювальних відносин (в тому числі з його складовими елементами: виробництвом, обміном, розподілом і споживанням), а також з рівнем розвитку науково-технічного прогресу.

З точки зору римських юристів, «підприємництвом» вважалося заняття, справа, діяльність, особливо комерційна, а підприємцем - орендар, людина, що веде громадське будівництво. У середні століття поняття «підприємець» вживалося в кількох сенсах [4, c.18]. Перш за все до них відносили осіб, що займалися зовнішньою торгівлею. Приклад такого підприємництва дає Марко Поло, який стояв біля витоків розвитку торгівлі між Європою та Китаєм. Починаючи торговий шлях, торговець (підприємець) підписував контракт з купцем (банком) на продаж товарів. Підприємцями вважалися і організатори парадів, балаганів і уявлень, а також керівники великих виробничих чи будівельних проектів. На думку Берта Хозеліца, «типовим підприємцем у середні століття було духовна особа, яка здійснювала великий обсяг архітектурних робіт, зведення замків, будівництво фортифікаційних споруд, громадських будівель, монастирів, кафедральних соборів».

У XVII столітті, підприємцем стали називати людину, яка уклала з державою контракт на виконання робіт або на постачання певної продукції.

Вперше економічне визначення слова «підприємець» з'явилося у Загальним словнику комерції, виданому в Парижі в 1723 р., де під ним розумівся людина, яка бере «на себе зобов'язання з виробництва або будівництва об'єкта».

Вперше наукове визначення слова «підприємець» з'явилося в роботах англійського економіста Річарда Кантильона. Під підприємцем він розумів людини, що діє в умовах ризику, у зв'язку з тим, що торговці, фермери, ремісники та інші дрібні власники купують за певною ціною, а продають - по невідомою.

Француз К. Бодо (фізіократи) розвинув цю ідею далі Р. Кантильона. Їм було відзначено, що підприємець повинен володіти певним інтелектом, тобто різною інформацією і знаннями. А ще один француз-економіст, Тюрго, вважав, що підприємець повинен володіти не тільки певною інформацією, але і капіталом. Він зазначав, що капітал є основою всієї економіки, прибуток - мета успіху підприємця, основа розвитку виробництва. А. Маршалл і його послідовники вважали, що підприємцем може бути не кожен, адже головний стрижень підприємництва - організаторська здатність - є не у всіх.

До початку XVIII століття державної підтримки підприємництва в Росії як такої майже не було. Однак і тоді можна було зустріти цікаві моменти. Так, з XIII по XV століття прийшлих селян (їх називали «новоподрядчікамі») звільняли від сплати податків власнику цієї землі на строк від 5 до 15 років. Існували заходи, що передбачають захист від нечесної торгівлі купців-іноземців, які з метою захоплення ринку постачали грошима небагатих руських купців, перетворюючи їх у своїх агентів, скуповуючи через них товари за надзвичайно низькими цінами. Іноземні купці, особливо шведські, вільно перетинали кордон і торгували в Росії протягом усього року, скуповуючи місцеві товари в найбільш вигідний час. Тому дипломатом і економістом Ордин-Нащокіним в 1667 р. був створений Новоторговий статут, який визначав напрямки зовнішньоторговельної політики російського уряду. У ньому пропонувалося об'єднати торгових людей, організувати допомогу дрібним купцям з боку великих шляхом створення торгових компаній на комісійних засадах. Крім цього, заохочувався вивіз російських товарів за кордон. Російським купцям дозволялося продавати свої товари в усіх прикордонних містах і на ярмарках, торгувати з «іноземцями» вільно. На виручені від експорту гроші купці могли купувати безмитно іноземні товари.

Петро I не допускав повної монополії приватних осіб: «Регламент Мануфактур-колегії» мав спеціальний пункт - «Про невиключення інших фабрик». Можна сказати, що це був перший російський антимонополистических закон .

Як свідчать історики, найсприятливішим періодом вітчизняного розвитку підприємництва був період з 1861 р. по 1917р., Коли наростання підприємницької активності відчувалося незалежно від реформаторської діяльності царів, уряду, від криз або сприятливих умов. Російське суспільство було підготовлено до перетворень всім ходом попереднього внутрішнього і міжнародного розвитку .[1]

До початку реформ (1861г.) в Росії налічувалося 128 акціонерних товариств з капіталом в 256 млн. руб., Більше двох сотень механічних і ливарних заводів з кількома десятками тисяч робітників. Реформа (19.02.1861г.) Дала імпульс по-справжньому широкому та інтенсивному розвитку приватного підприємництва. У цьому році в Петербурзі з'явився перший в Росії приватний комерційний акціонерний банк. У 1866 році була видана перша концесія на будівництво залізної дороги Козлов - Воронеж. Пройшли перші форуми вітчизняних підприємців - перший купецький з'їзд (1865г.) і перший Всеросійський з'їзд фабрикантів і заводчиків (1870г.). Отримала бурхливий розвиток провідна в сучасному ринковому господарстві форма підприємництва: акціонерно-пайова.

У 1861-1873 рр.. в країні було засновано 357 акціонерних товариств: 53 залізничних товариства з капіталом приблизно 700 млн. руб., 73 банки з капіталом близько 220 млн. і 163 промислових товариства з капіталом в 130 млн. руб. Російська промисловість зростала швидше, ніж промисловість провідних європейських держав. За підрахунками фахівців німецького кон'юнктурного інституту, продукція всієї російської промисловості зросла в 1860-1900 рр.. більш ніж у 7 разів. Тим не менш, з душовим показниками промислового розвитку наша країна продовжувала відставати від найбільш розвинених країн, лише в окремі періоди, скорочуючи своє відставання.

Російська промисловість розвивалася в даний період головним чином по лінії витіснення вотчинно-дворянській фабрики приватнопідприємницької промислово - купецької фабрикою, а потім за рахунок кустарних і мануфактурних підприємств. Російське законодавство в ті роки виділяла такі організаційні структури підприємництва, як одноосібні фірми, торгові доми і акціонерно-пайові товариства. Учасники торгового дому ("товариші") відповідали в разі неспроможності підприємства всім своїм майном, тобто несли повну, необмежену відповідальність, а учасники товариства на паях ("пайовики") і учасники акціонерного товариства ("акціонери") несли неповну, обмежену відповідальність в межах їх внеску в капітал підприємства.[2]

До кінця XIX - початку XX ст. провідну роль у промисловості Російської імперії стали грати акціонерні та пайові підприємницькі структури. У пайових підприємницьких структурах, де капітал уже був, пайовики керувалися мотивами розширення і розвитку справи, прагнучи до обмеження кола пайовиків з метою збереження вирішальної ролі за колишніми власниками фірми.

У працях К. Маркса, Ф. Енгельса і В. І. Леніна зустрічається чимало негативних оцінок підприємництва, вони вважають його пережитком економічної старості. У зв'язку з цим історія розвитку російського підприємництва сумна. Припинилися майже на 70 років правління Радянської влади, воно навряд чи може розраховувати на відродження. Треба будувати систему нового підприємництва, відповідну сучасній ринковій системі. Однак потрібно не забувати уроки історії, адже усвідомлення минулих помилок - найважливіший момент в концепції управління

Період з жовтня 1917 року до початку 20-х років можна умовно назвати другим етапом розвитку вітчизняного підприємництва. Його особливістю було широке витіснення підприємництва з економічного життя. Така політика випливала з марксистських уявлень про комуністичне суспільство. Розглядаючи підприємницьку діяльність, класики марксизму пов'язували її перш за все з приватною власністю і експлуатацією, хоча і визнавали творчі й організаторські функції підприємця. По-перше, продуктивна праця зводився марксистами до перетворення предметів праці та управління цим процесом; підприємницький ж дохід розглядався як частина додаткової вартості, а діяльність, спрямована на отримання підприємницького доходу - як форма експлуатації робітничого класу. По-друге, усуспільнення виробництва трактувалося, в основному, як його одержавлення, націоналізація приватного майна, перетворення народного господарства в єдину фабрику, сверхсіндікат. По-третє, планомірність розумілася як централізоване встановлення завдань з виробництва, поставок і цінами на продукцію всіх ділянок цього синдикату, а розподіл по праці - як оплата за кількістю і складності праці, витраченого на виконання планових завдань, практично без урахування співвідношення витрат і результатів.[3]

Період НЕПу знаменував собою новий (третій) етап. Початком Непу можна вважати затвердження Радою Праці і Оборони (СТО) «Основних положень до відновлення великої промисловості, підняття і розвитку виробництва» від 12.08.1926г., Де проголошувався переклад промислових трестів на господарський та комерційний розрахунок. Далі було прийняття ЦВК і РНК СРСР 29.06.1927г. «Положення про державні трестах», юридично оформив сталася на практиці трансформацію комерційного госпрозрахунку в госпрозрахунок адміністративний. У концепції нової економічної політики відродження підприємницької діяльності розглядалося як вимушена необхідність, відступ перед капіталізмом. У період НЕПу інтереси держави, як ніколи раніше, були чітко сформульовані: тримати підприємців для своїх цілей. Але навіть у цих умовах підприємництво стало розвиватися на всіх рівнях.

Четвертий етап в історії вітчизняного підприємництва був самий тривалий і драматичний. Він охопив період, що тривав близько 60 років - з кінця 20-х років до другої половини 80-х років. Це був період безроздільного панування адміністративно-командної системи. З легального сектору економіки підприємництво практично було вигнано (якщо не вважати залишків індивідуально-ремісницьких діяльності) і перейшло на нелегальне становище, перемістившись в тіньову економіку. Ставши однією з складових частин цього сектора економіки, підприємницька діяльність в менших масштабах і з більшою для себе небезпекою все ж продовжувала своє існування.

Початок розвитку багатоукладної економіки в СРСР випало на кінець 80-х років з появою економічних суб'єктів - представників різних форм власності. Найбільш сприятливими для їх розвитку виявилися 1987-1991 рр.. За даними податкових організацій, в цей період було зареєстровано 240 тис. малих підприємств.

У 1989-1990 рр. кооперативи утворювалися в основному на основі державної власності, тому сектор малого підприємництва був тоді незначний. Держава залишалося домінуючим ланкою економіки, а мале підприємництво так і залишалося на «других ролях». Але вже тоді відбувалося його відділення в самостійну галузь щодо системи жорсткого централізованого управління. Першими формами такого відділення були орендне і кооперативний рух, але їх розвиток був технічно відстала, і створити інноваційний клімат як масове явище вони не могли, тому що умови господарювання на малих і середніх підприємствах промисловості того періоду не представляли собою щось ціле.

Нове у розвитку малого підприємництва з'явилося в 1990 році, з виданням постанову уряду про заходи щодо створення і розвитку малих підприємств, встановлення податкових пільг для них. Ця ідея полягала в тому, щоб почати масовий процес приватизації дрібних нерентабельних і малоефективних державних підприємств, перевести їх на орендну систему заохочень, кооперативну форму власності або передати трудовим колективам на принципах акціонування.

У 1990-1991 рр. державною статистикою було зафіксовано зростання малого підприємництва, що стався за рахунок перетворення кооперативів в малі підприємства, так як вони мали право на податкові пільги. Крім того, позначилося негативне ставлення населення до кооперативів.

1.2.Підприємницька діяльність в Україні

Уряд вважає одним з своїх найважливіших завдань розвиток інвестиційної діяльності, створення вільного доступу до всіх сегментів ринку за єдиними зрозумілими правилами і тому приділяє значну увага питанням спрямованим на покращення умов ведення підприємницької діяльності та створення сприятливого бізнес-середовища.

З метою недопущення прийняття економічно недоцільних та неефективних регуляторних актів, усунення перешкод для розвитку господарської діяльності створено єдину систему розробки і прийняття регуляторних актів.

Задля зменшення адміністративного тиску на підприємців:

* упорядковано процедури проведення перевірок суб’єктів господарювання контролюючими органами, усунено дублювання функцій контролю різними органами, зменшено кількість контролюючих органів, діяльність яких переорієнтовується із застосування покарань на запобігання порушенню норм законодавства та профілактику порушень;
* зроблено перші кроки щодо захисту бізнесу від протиправного захоплення підприємств (рейдерства);
* спрощено механізми одержання документів дозвільного характеру;
* запроваджено європейські принципи видачі документів дозвільного характеру; вдосконалюються механізми фінансової підтримки суб’єктів підприємництва;
* запроваджено єдиний спрощений порядок державної реєстрації юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців. Реєстрація бізнесу сьогодні відбувається протягом 1-3 днів. За цим показником (за даними експертів Світового банку) Україна входить в десятку кращих країн Європи. Створено Єдиний державний реєстр юридичних і фізичних осіб-підприємців, відомості якого є відкритими і загальнодоступними, запроваджується електронна реєстрація суб’єктів господарювання.

На сьогодні вже завершена робота щодо суттєвого скорочення переліку видів діяльності, що підлягають ліцензуванню. Нами взято за кінцеву мету скоротити не менш ніж на 40 відсотків цей перелік, залишивши ліцензування лише тих видів господарської діяльності, що становлять підвищену небезпеку для життя, здоров'я, навколишнього середовища або пов’язані з безпекою держави.

Одним із пріоритетних завдань Уряду залишається забезпечення діалогу між владою, бізнесом і громадянським суспільством, підвищення інвестиційної привабливості національної економіки.

З метою удосконалення регуляторного середовища у сфері господарської діяльності, поліпшення інвестиційного клімату та створення сприятливих умов для розвитку бізнесу Кабінетом Міністрів і надалі будуть здійснюються заходи спрямовані на проведення реформ у дозвільній системі, сфері ліцензування, входженню і виходу з бізнесу, сфері нагляду і контролю[4].

Інформаційні матеріали щодо розвитку підприємницької діяльності в Україні

В Україні прийнято основоположні закони, які відповідають європейським принципам регулювання підприємницької діяльності, а саме:

* "Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців"(від 15.05.2003 № 755), який регулює відносини, що виникають у сфері державної реєстрації юридичних осіб, а також фізичних осіб-підприємців;
* "Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності" (від 11.09.2003 № 1160-ІУ), який визначає правові та організаційні засади реалізації державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності;
* "Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності" (від 06.09.2005 № 2803-ІУ), який визначає правові та організаційні засади функціонування дозвільної системи у сфері господарської діяльності і встановлює порядок діяльності дозвільних органів, уповноважених видавати документи дозвільного характеру, та адміністраторів;
* "Про ліцензування певних видів господарської діяльності" (від 01.06.2000 № 1775-Ш), який визначає види господарської діяльності, що підлягають ліцензуванню, порядок їх ліцензування, встановлює державний контроль у сфері ліцензування, відповідальність суб'єктів господарювання та органів ліцензування за порушення законодавства у сфері ліцензування;
* "Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності" (від 05.04.2007 № 877-У), який визначає правові та організаційні засади, основні принципи і порядок здійснення державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності, повноваження органів державного нагляду (контролю), їх посадових осіб і права, обов'язки та відповідальність суб'єктів господарювання під час здійснення державного нагляду (контролю).

Створено *Єдиний державний реєстр юридичних і фізичних осіб-підприємців*, відомості якого є відкритими і загальнодоступними.

Запроваджено єдиний спрощений порядок державної реєстрації юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців.

Довідково: в Україні функціонує 678 Єдиних реєстраційних офісів, які здійснюють державну реєстрацію суб’єктів господарювання за принципом “єдиного вікна”, завдяки якій скорочено строки державної реєстрації суб’єкта підприємництва, зменшено фінансове навантаження на суб’єктів при проведенні певних реєстраційних процедур, а деякі платежі взагалі скасовано.

З прийняттям Закону України "Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності", створено єдину систему розробки і прийняття регуляторних актів.

В Україні на законодавчому рівні з прийняттям Закону України "Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності" встановлено європейські принципи видачі документів дозвільного характеру.

Довідково: на сьогодні в регіонах функціонує 681 дозвільний центр, що здійснюють видачу документів дозвільного характеру за принципом організаційної єдності, що вдвічі скоротило для підприємців витрати часу при отриманні необхідних дозвільних документів для здійснення діяльності.

Діє декларативний принцип для одержання дозволів підприємствами, діяльність яких не пов’язана з підвищеною небезпекою.

Господарським кодексом *України* визначено поняття малого, середнього та великого підприємства (від 16.01.2003 № 436-IV стаття 63).

Довідково: відповідно до Господарського кодексу України малими визнаються підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих не перевищує 50 осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) не перевищує суми, еквівалентної 70 мільйонів гривень.

Великими підприємствами визнаються підприємства чисельністю понад 250 осіб і обсягом валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) понад 100 млн. гривень.  Усі інші підприємства визнаються середніми.

Малий і середній бізнес в Україні за кількістю підприємств становить основу підприємництва.

Із загальної кількості підприємств 93,7 відсотка - це малі підприємства, 5,8 відсотка – середні підприємства і лише 0,5 відсотка – великі підприємства. Крім того, в Україні здійснює діяльність понад 2,4 млн. фізичних осіб – підприємців.

Малі підприємства зосереджені, у сферах: торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку; операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям; промисловість та будівництво.

Для підтримки малого підприємництва в Україні реалізуються щорічні заходи Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва та регіональні програми розвитку малого підприємництва.

Функціонує розгалужена інфраструктура підтримки підприємництва, яка налічує: 69 бізнес-інкубаторів, 438 бізнес-центрів, 243 фонди підтримки підприємництва, 659 кредитних спілок, 457 страхових організацій, 760 лізингових центрів, 2254 аудиторські фірми та приватних аудиторів, 2988 інвестиційних та інноваційних фондів та компаній.

На регіональному рівні упроваджено механізм часткового відшкодування з місцевих бюджетів відсоткових ставок за кредитами, залученими суб’єктами малого і середнього підприємництва для реалізації інвестиційних проектів.

Водночас *бізнес-клімат в Україні,* за даними *Світового банку*, залишається ще складним і потребує суттєвого покращення. Україна у 2010 році посіла 145 місце серед 183 країн світу, бізнес-клімат яких досліджувався в рамках *проекту “Ведення бізнесу*”.

Зокрема, серйозними проблемами для українського підприємництва на сьогодні є довготривалий і суттєво затратний процес отримання ліцензій, дозволів, погоджень, експертних висновків у будівництві; складна процедура закриття бізнесу; тощо.

Ураховуючи зазначене, одним із стратегічних напрямів Програми економічних реформ “Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава” на 2010-2014 роки є дерегуляція і розвиток підприємництва. Реалізація цього напряму буде здійснена шляхом проведення реформ у дозвільній системі, системі ліцензування, щодо започаткування бізнесу, системі державного нагляду (контролю)[50].

Так, реформування у дозвільної системи полягає у:

* скороченні переліку документів дозвільного характеру для провадження певних дій щодо здійснення господарської діяльності або видів господарської діяльності;
* запровадженні можливості провадження певних дій щодо здійснення господарської діяльності або видів господарської діяльності на підставі декларації відповідності матеріально-технічної бази вимогам законодавства;
* спрощенні дозвільних процедур у будівельній галузі;
* посиленні відповідальності посадових осіб дозвільних органів за порушення вимог законодавства;

Реформування системи ліцензування полягає у:

* скороченні кількості видів господарської діяльності, що підлягають ліцензуванню (у 2010 році відмінено ліцензування 23 видів господарської діяльності провадження яких не пов’язано із загрозою безпеці держави, життю та здоров’ю людей, погіршенням стану навколишнього природного середовища, а також стосовно яких існують інші засоби державного регулювання).

Реформування входження та виходу з бізнесу полягає в:

* упровадженні електронної реєстрації та електронного взаємообміну інформацією між всіма учасниками державної реєстрації;
* встановленні порядку проведення електронної державної реєстрації юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців.

Реформування у сфері державного нагляду та контролю полягає в:

* зменшенні існуючої кількості контролюючих органів;
* впровадженні ризик-орієнтованої системи державного нагляду (контролю);
* визначенні переліків питань для здійснення планових заходів нагляду (контролю) залежно від ступеня ризику.

У поточному році зусилля Уряду будуть зосереджені на здійсненні наступних кроків:

У сфері започаткування й виходу з бізнесу:

- спрощення та здешевлення процедури започаткування бізнесу для суб’єктів господарювання, шляхом прийняття нормативно-правових актів, спрямованих на:

* запровадження принципу здійснення господарської діяльності суб’єктами приватного права без печаток та усунення необхідності отримання дозволу для їх виготовлення;
* запровадження можливості використання єдиної форми статутів (модельні статути) для відповідної організаційно-правової форми, скасування необхідності нотаріального завірення статутів, подачі їх до органів реєстрації тощо.

- створення та запровадження в Україні електронної системи державної реєстрації та звітності суб’єктів господарювання шляхом:

* вирішення питання сумісності електронних систем реєстрації і звітності завдяки запровадженню єдиної захищеної системи електронного документообігу в органах державної влади;
* формування єдиної інфраструктури електронного документообігу з електронним цифровим підписом, підвищення надійності, оперативності та ефективності роботи органів державної влади та органів місцевого самоврядування, посилення їх взаємодії з юридичними і фізичними особами, сприяння підвищенню рівня інформаційної безпеки держави).

- спрощення процедури припинення суб’єктів господарювання шляхом зняття з них ряду адміністративних обов’язків під час її проведення та покладення цих обов’язків на органи державної влади, скорочення переліку документів, що необхідно подати для припинення бізнесу тощо.[40]

У дозвільній системі:

- скасування документів дозвільного характеру, застосування яких є недоцільним та економічно невиправданим та які не передбачені законами України.

- зменшення переліку документів, що необхідно подавати для одержання дозволів (подання тільки документів, що підтверджують здатність суб'єкта господарювання проводити відповідну діяльність).

- делегування повноважень з надання документів дозвільного характеру з центрального на місцевий рівень та законодавче врегулювання питання щодо створення дозвільних центрів на обласному рівні.

- спрощення порядку отримання ліцензії, зокрема шляхом зменшення кількості документів, які додаються до заяви для отримання ліцензії.

- скорочення кількості видів робіт (послуг) на які ліцензійними умовами поширюється режим ліцензування, але які не становлять небезпеки для держави, життя й здоров'я людини й довкілля.

- спрощення порядку видачі ліцензії на здійснення господарської діяльності у будівництві, зокрема скорочення строку розгляду заяви про видачу ліцензії та документів, що додаються до неї.

У сфері державного нагляду та контролю:

- запровадження жорсткої регламентації контролюючих процедур, завершення процесу затвердження органами державного нагляду (контролю) переліків питань для здійснення планових заходів державного нагляду (контролю) з урахуванням ступенів ризику від провадження господарської діяльності, а також типових форм актів (додатків), які складаються за результатами відповідних перевірок[41].

1.3.Види та функції підприємництва

Згідно зі ст. 1 Закону України "Про підприємництво" від 07.02. 1991 р. (зі змінами і доповненнями), підприємництво - це безпосередня самостійна, систематична, на власний ризик діяльність по виробництву продукції, виконанню робіт, наданню послуг з метою отримання прибутку, яка здійснюється фізичними та юридичними особами, зареєстрованими як суб'єкти підприємницької діяльності у порядку, встановленому законодавством.

Підприємництво здійснюється на основі таких принципів:

* вільний вибір видів діяльності;
* залучення на добровільних засадах до здійснення підприємницької діяльності майна та коштів юридичних осіб і громадян;
* самостійне формування програми діяльності та вибір постачальників і споживачів вироблюваної продукції, встановлення цін відповідно до законодавства;
* вільний найм працівників;
* залучення і використання матеріально-технічних, фінансових, трудових, природних та інших видів ресурсів, використання яких не заборонено або не обмежено законодавством;
* вільне розпорядження прибутком, що залишається після внесення платежів, установлених законодавством;
* самостійне здійснення підприємцем - юридичною особою зовнішньоекономічної діяльності, використання будь-яким підприємцем належної йому частки валютної виручки на свій розсуд.

Підприємці мають право без обмежень приймати рішення і здійснювати самостійно будь-яку діяльність, що не суперечить чинному законодавству.

Підприємництво в Україні здійснюється в будь-яких організаційних формах, визначених законами України, на вибір підприємця.

Хто може бути підприємцем?

Суб'єктами підприємницької діяльності (підприємцями) можуть бути:

* громадяни України, інших держав, особи без громадянства, не обмежені законом у правоздатності або дієздатності (дієздатними вважають осіб після досягнення повноліття - 18 років);
* юридичні особи всіх форм власності, встановлених Законом України "Про власність";
* об'єднання юридичних осіб, що здійснюють діяльність в Україні на умовах угоди про розподіл продукції.

Закон "Про підприємництво" передбачає також певні обмеження в здійсненні підприємницької діяльності. Так, заборонено займатися підприємництвом:

* 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 підприємств;
* особам, яким суд заборонив займатися певною діяльністю, до закінчення терміну, встановленого вироком суду;
* особам, які мають непогашену судимість за крадіжки, хабарництво та інші корисливі злочини. Вони не можуть також виступати співзасновниками підприємницької організації, займати керівні посади і посади, пов'язані з матеріальною відповідальністю.

Які існують обмеження підприємницької діяльності?

У законі "Про підприємництво" наведено декілька випадків обмеження підприємницької діяльності:

* в деяких видах діяльності, перелік яких встановлюється Верховною Радою України, підприємництво не застосовується у зв'язку з підвищеними вимогами до безпеки робіт та необхідністю централізації функцій управління;
* діяльність, пов'язана з обігом наркотичних засобів, психотропних речовин, їх аналогів і прекурсорів, здійснюється відповідно до Закону України "Про обіг в Україні наркотичних засобів, психотропних речовин, їх аналогів і прекурсорів" (в основному - підприємствами державної та комунальної форми власності за наявності у них відповідної ліцензії).
* діяльність, пов'язана з виготовленням і реалізацією військової зброї та боєприпасів до неї, видобуванням бурштину, охороною окремих особливо важливих об'єктів права державної власності, проведенням криміналістичних, судово-медичних, судово-психіатричних експертиз та розробленням, випробуванням, виробництвом та експлуатацією ракет-носіїв, може здійснюватися тільки державними підприємствами та організаціями, а проведення ломбардних операцій - також і повними товариствами;
* діяльність, пов'язана з технічним обслуговуванням та експлуатацією первинних мереж (крім місцевих мереж) та супутникових систем телефонного зв'язку в мережах зв'язку загального користування (крім тих, які мають наземну станцію спряження на території України та створюються або розгортаються за допомогою національних ракет-носіїв або національних космічних апаратів), виплатою та доставкою пенсій, грошової допомоги малозабезпеченим громадянам, здійснюється виключно державними підприємствами і об'єднаннями зв'язку;
* діяльність, пов'язана з виробництвом бензинів моторних сумішевих (А-76Ек, А-80Ек, А-92Ек, АІ-93Ек, А-95Ек, А-98Ек) з вмістом не менш як 5% високооктанових кисневмісних добавок - абсолютованого технічного спирту та етил-трет-бутилового ефіру, здійснюється нафтопереробними підприємствами, перелік яких визначається Кабінетом Міністрів України;
* діяльність, пов'язана з виробництвом зазначених високооктанових кисневмісних добавок, здійснюється державними спиртовими заводами, перелік яких визначається Кабінетом Міністрів України.

Як розпочати підприємницьку діяльність?

Щоби розпочати підприємницьку діяльність, необхідно здійснити ряд послідовних кроків. Якщо ви оберете підприємницьку діяльність зі створенням юридичної особи, ці кроки повинні бути такими:

* рішення про створення нового підприємства: вибір видів підприємницької діяльності, пошук партнерів, підготовка бізнес-плану.
* збори засновників: вибір організаційно-правової форми підприємства; вибори або призначення керівника новоствореного підприємства;
* підготовка установчих документів;
* підготовча організаційна робота: отримання додаткової інформації та бланків документів в реєстраційному відділі органу місцевої влади; за необхідності - підготовка додаткових документів (документів про реєстрацію юридичних осіб-засновників, договору про оренду); нотаріальне засвідчення підписів керівників фірми, копій реєстраційних посвідчень засновників та договору оренди; сплата державного мита; за необхідності - звернення до банку;
* вибір форми оподаткування;
* державна реєстрація підприємницької діяльності;
* подальша легалізація підприємницької діяльності;
* ліцензування, патентування (за необхідності).

Якщо ви оберете підприємницьку діяльність без створення юридичної особи, доріжка необхідних кроків буде дещо простіша і складатиметься з таких етапів:

* рішення про започаткування підприємницької діяльності: вибір видів підприємницької діяльності, підготовка короткого бізнес-плану;
* підготовча робота: отримання додаткової інформації та бланків документів в реєстраційному відділі органу місцевої влади; сплата державного мита і т. ін.;
* вибір форми оподаткування;
* державна реєстрація підприємницької діяльності;
* подальша легалізація підприємницької діяльності;
* ліцензування, патентування (за необхідності).

Якій формі підприємництва віддати перевагу?

Підприємництво та підприємства існують у різних організаційних та організаційно-правових формах.[42]

Поняття "організаційна форма" відображає окремі форми об'єднання людей для здійснення їх спільної діяльності у межах певної структури. Такими організаційними формами називають одноосібне господарство, партнерство і корпорацію.

Одноосібне господарство - така форма організації підприємства і підприємництва, коли вся власність належить одній особі, яка одноосібне управляє виробництвом і власністю, привласнює весь прибуток і несе особисту відповідальність за всі зобов'язання підприємства.

Перевагами одноосібного господарства є:

* відносна простота заснування, незначні витрати на організацію виробництва;
* повна самостійність, свобода і оперативність підприємницьких дій;
* привласнення всього прибутку та можливість вільно розпоряджатися ним (крім сплати частини податків);
* наявність на цій основі високоефективних стимулів до праці;
* досить простий механізм оподаткування;
* забезпечення конфіденційності діяльності, збереження комерційної таємниці.

Водночас одноосібному господарству властиві певні недоліки:

* мають місце труднощі із залученням великих капіталів, а власних фінансових ресурсів одноосібного підприємця здебільшого не вистачає для розвитку свого діла;
* значно більші можливості збанкрутувати;
* відсутність спеціалізованого менеджменту, що негативно позначається на ефективності підприємницької діяльності, адже одноосібний власник сам виконує всі управлінські функції;
* більша тривалість робочого дня, вища інтенсивність праці та гірша техніка безпеки;
* відповідальність власника підприємства за зобов'язання не лише активами підприємства, а й своїм особистим майном.

Ця форма організації підприємств та підприємництва є найбільш адекватною для малих підприємств.

Більше розвиненою організаційною формою підприємств та підприємницької діяльності є партнерство.[44]

Партнерство - форма організації підприємства, за якої дві або більше осіб об'єднують своє майно, стають співвласниками створеного підприємства, спільно управляють виробництвом і власністю, розподіляють прибуток і несуть спільну відповідальність за свої зобов'язання.

Окремими особами у партнерстві можуть виступати й юридичні особи, що як співвласники діють на основі укладеного договору, який регулює всі права та обов'язки партнерів.

Залежно від обсягу відповідальності розрізняють:

* партнерства з обмеженою відповідальністю - їх учасники відповідають за зобов'язання партнерства у межах внесених ними вкладів, що передбачає відповідний механізм розподілу прибутків тощо;
* звичайні партнерства - їх учасники несуть повну відповідальність за зобов'язання підприємства - як розмірами свого внеску, так і особистим майном.

Як і одноосібні господарства, партнерства мають певні позитивні сторони та недоліки. До позитивних сторін належать:

* більші можливості розширення виробництва (внаслідок злиття капіталів декількох осіб);
* кращий доступ до кредитних ресурсів (банки більше довіряють партнерствам, ніж одноосібним господарствам);
* вдосконалення процесу управління виробництвом і власністю (внаслідок спеціалізації учасників на виконанні окремих управлінських функцій);
* можливість збереження простого та пільгового механізму оподаткування.

Негативними сторонами діяльності партнерських підприємств є:

* ускладнення процесу вироблення і прийняття управлінських рішень (внаслідок необхідності узгодження його між учасниками);
* необхідність відповідальності окремих осіб за неправильні рішення, від яких партнерство не застраховане;
* внаслідок заборони учасникам товариств з обмеженою відповідальністю продажу їх вкладів (паїв) на відкритому ринку в разі виходу одного з них з партнерства інші учасники або треті особи зобов'язані викупити його частку.

Партнерства найбільш поширені у сфері малого і середнього бізнесу, а також при наданні послуг.

Корпорація - найдосконаліша форма організації підприємств, що існує переважно у вигляді відкритого акціонерного товариства, засновники якого формують акціонерний капітал шляхом об'єднання власних ресурсів через механізм випуску і продажу цінних паперів (передусім акцій), а співвласники несуть обмежену відповідальність.

Згідно з чинним законодавством корпорація - це договірне об'єднання, створене на основі поєднання виробничих, наукових та комерційних інтересів, з делегуванням окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників.

Основними позитивними сторонами корпорацій є:

* можливість збільшити джерела фінансування для розширення виробництва (за рахунок продажу цінних паперів), а отже отримати більший прибуток, частина якого (нерозподілений прибуток) йде на розширення обсягів виробництва;
* кращий (порівняно з партнерствами) доступ до кредитів банків;
* внаслідок наведених переваг - отримання можливості впроваджувати у виробництво передові досягнення науки і техніки, що зумовлює зростання продуктивності праці й зниження собівартості товарів і послуг;
* обмежена відповідальність акціонерів за зобов'язання корпорації, а отже відсутність відповідальності власним майном;
* залучення до управління виробництвом професійних управляючих (менеджерів), що сприяє вдосконаленню процесу вироблення управлінських рішень;
* здійснення внутрікорпораційного планування на поточний та віддалений період (5-10 років), комплексне вивчення ринку, формування потреб споживачів тощо і, завдяки цьому, отримання переваги над конкурентами.

Основними недоліками корпорацій є:

* значне знецінення акцій корпорацій під час погіршення економічної кон'юнктури, внаслідок чого дрібні акціонери можуть втратити їх;
* недосконалий механізм оподаткування в окремих країнах (так, в Україні оподатковуються і прибуток корпорацій, і доходи на акції, що особливо несправедливо для дрібних акціонерів);
* перетворення дрібних акціонерів, внаслідок їх великої чисельності, на формальних власників, неспроможних впливати на вибір керівництва, розподіл прибутків і прийняття управлінських рішень у більшості крупних корпорацій на основі кількості акцій;
* внаслідок зосередження контрольного пакета акцій у руках небагатьох акціонерів встановлення їх контролю над заощадженнями більшості дрібних акціонерів.

Корпорації є найадекватнішою формою організації крупних та середніх підприємств.

Таким чином, кожна з організаційних форм підприємницької діяльності має як відповідні фінансово-економічні переваги і соціальну привабливість, так і певні недоліки і проблеми. Її вибір залежить від багатьох чинників: обсягу відповідальності, механізму оподаткування, потреби у фінансових коштах, управлінських здібностей підприємця, передбачуваної тривалості існування фірми, можливості зміни власника тощо.[45]

Партнерські товариства і корпорації обов'язково створюються як юридичні особи, а підприємницьку діяльність в формі одноосібного господарства можуть здійснювати і юридичні, і фізичні особи. Тому треба оцінити переваги і недоліки підприємництва зі створенням і без створення юридичної особи.

1.4.Мета та цілі підприємництва

Поняття «мета» на перший погляд здається зрозумілим без додаткового пояснення. Має, здавалося б, самоочевидний сенс, воно насправді належить до складних категорій соціології, філософії, економіки, управління.

Мета - ідеальне уявне передбачення результату підприємницької діяльності. Це предмет устремління, заздалегідь намічений кінцевий задум, очікуваний результат дії підприємця. Родоначальник стратегічного планування та управління І. Ансофф визначає мету як критерій успіху або невдачі підприємця.

Цілі направляють і регулюють підприємницьку діяльність, оскільки вона цілком спрямована на їх досягнення[5].

Процеси постановки і досягнення цілей у підприємців постійно змінюють один одного

Нова мета для підприємця - це стимулюючий фактор. Однак здебільшого підприємців необхідне визнання досягнення їхнього успіху, вони здатні приймати на себе всю провину за невдачі.

Основним питанням, який повинен вирішити підприємець, є визначення цілей своєї підприємницької діяльності.

Якщо цілі не визначені, то їх встановлення служить однією з найголовніших і важких завдань управління підприємницькою діяльністю. У цьому випадку формування цілей підприємницької діяльності являє первинну мету управління цією діяльністю, що найбільш яскраво проявляється в плануванні господарської діяльності організації, інвестиційного та фінансових процесів, управління витратами.

Головна мета підприємницької діяльності, яка обумовлена самою сутністю підприємництва, полягає в стимулюванні і задоволенні попиту суспільства на конкретні потреби його членів (регіону, країни). Однак це не єдина мета підприємництва, і крім неї існує ціла система різних цілей (у тому числі і приватних, але не менш важливих).

Головна мета підприємця - максимізація його можливостей задовольняти комплекс соціально-економічних потреб підприємця в умовах

невизначеності, яка конкретизується під впливом зовнішнього середовища, виходячи з можливостей внутрішнього середовища та з його минулого, а також з виконуваних підприємницькою одиницею функцій.

Для того щоб зберегти життєздатність і ефективність підприємницької одиниці, підприємець повинен ставити перед собою певні цілі точно так само, як він це робив до її створення. Ці цілі можуть бути різні. Найбільш типовими є:

* цілі розвитку підприємницьких одиниць полягають у зміні кількісних параметрів і якості функціонування підприємницьких одиниць для переведення в бажане, більш сприятливий стан, що характеризується кращими значеннями цільових показників. Цілі розвитку можуть полягати у визначенні фінансованого нею рівня якості та ефективного виробництва, виходу на певний рівень виробництва і споживання, задоволення потреб споживачів;
* цілі підтримки підприємницьких одиниць в досягнутому нею стані виникають в умовах, коли треба закріпити цей стан, тому що воно задовольняє підприємця або викликано небезпекою погіршення цього стану, яке треба запобігти;
* мета виходу з небажаного стану або цілі подальшого спаду, забезпечення виходу з кризи характерні для ситуації, коли параметри, показники функціонування підприємницьких одиниць істотно нижче нормативного рівня, не задовольняють, цільовим установкам підприємця і запитам споживачів, значно гірше стану аналогічних об'єктів. Метою підприємця в цій ситуації є подолання спаду, недопущення показників гранично допустимого рівня, стабілізація соціально-економічної обстановки і створення передумов підйому.

Поряд з цими досить загальними глобальними цілями можливі й цілком реальні більш вузькі, локальні цілі, що поширюються на окремі сфери, види не тільки підприємницької, а й соціальної діяльності, пов'язані з вирішенням приватних проблем, здійсненням проектів, програм.

Наприклад, цілями можуть бути:

* накопичення грошових коштів для завоювання нових ринків і розвитку виробництва;
* поліпшення соціальних умов співробітників підприємницьких одиниць;
* оптимізація попиту покупців на продукцію підприємницьких одиниць;
* надання допомоги в поліпшенні етичних і моральних норм суспільства, поліпшення культури споживання і т. д.

Як правило, такі локальні обмежені цілі підпорядковані і входять до складу перерахованих загальних цілей підприємця, відповідних суспільним цілям.

Але цілі підприємницьких одиниць не завжди збігаються з цілями засновників, менеджерів і колективу. Більше того, може спостерігатися суперечливість цільових устремлінь всередині підприємницьких одиниць, що найбільш типово в підприємництві. Розбіжність і суперечливість інтересів людей, які є членами підприємницьких одиниць, може призвести і призводить до руйнівних для підприємницьких одиниць наслідків.

Найбільш небезпечні в цьому відношенні розбіжності цілей підприємця та членів колективів підприємницьких одиниць, що прикриваються демагогічними запевненнями підприємців про те, що вони діють в інтересах колективу. Справжні цілі підприємця виявляються при цьому завуальованими, прихованими, підприємницька одиниця втрачає цільову орієнтацію і замість того, щоб організувати і орієнтувати її на досягнення єдиних цілей, вносять дезорганізацію,

призводять до низької ефективності функціонування, а то й до деструкції, банкрутства підприємницьких одиниць.

Вирішальною умовою розвитку підприємницьких одиниць є єдність цілей підприємця та членів колективу. Природно, що досягнення повної відповідності цілей не представляється можливим. Але повинні існувати гармонія інтересів, певний рівень збігу цільових установок для всіх учасників підприємницької діяльності, перехід за межі яких неприпустимий.

Цілі підприємців залежать від зовнішнього середовища, і навпаки, вибір зовнішнього середовища підприємцем відбувається залежно від цілей.

Цілі будь-якої підприємницької одиниці (так як в ній протікають соціально-економічні процеси) істотно пов'язані з потребами людей і їх задоволенням. Будь-який економічний суб'єкт, починаючи від індивідуального підприємця, малого підприємства та завершуючи економікою країни, функціонує, діє в ім'я споживання людей. Як відомо, потреба - це потреба, необхідність у споживанні, використанні певної кількості товару і послуг, що забезпечують життєдіяльність і приносять людям задоволення їх бажань. У кінцевому рахунку - саме задоволення кількісно і якісно змінюються потреб людей і становить головну мету економіки, а отже, і підприємницької діяльності.

Цілі підприємницької одиниці (за винятком корпоративних структур) мають обмежений часовий горизонт. Наприклад, для підприємця, що реалізує ідею з випуску інноваційної продукції, мета якої підняти підприємницьку організацію до рівня, необхідного для вигідною її продажу (щоб втілити в життя іншу підприємницьку ідею), часовий горизонт обмежений моментом продажу або злиття, так як після цього з'являється нові ресурси і нові перспективи.

Цілі можуть бути короткостроковими і довгостроковими.

Довгострокові цілі досягаються протягом тривалого періоду часу. Тому вони, спрямовані на підтримку і збільшення рентабельності, повинні підкріплюватися рішеннями про забезпечення ресурсами таких довгострокових потреб, як дослідження та розробка (НДДКР), створення нових виробничих площ і придбання обладнання, навчання персоналу.

Якби поведінка підприємця визначалося виключно найближчими цілями, подібного роду витрати були б невиправданими. Тому важливо, щоб довгострокові цілі, спрямовані на підтримку і збільшення рентабельності, встановлювалися по закінченні короткострокового періоду розвитку.

Найближчі та довгострокові цілі дають оцінку товарно-ринковим можливостям в галузі та економіці. Але в житті присутні і непередбачені обставини, ймовірність яких може бути відносно низька, а вплив на рентабельність підприємницької одиниці величезне.

Цей вплив може бути як негативним, що призводить до катастрофічних наслідків (війна в Іраку принесла значні втрати для фірм, які в цю країну вклали інвестиції), так і позитивним, що відкриває перед підприємницькою одиницею широкі перспективи, наприклад дефолт в 1998 р. «зіграв на руку», наприклад, виробникам сухих будівельних сумішей.

Страхування може зменшити ризик, а новаторство - здійснити «прорив». Для цього необхідно поставити ще одну мету - гнучкість підприємницької одиниці. Гнучкість може бути зовнішньою, яка досягається застосуванням диверсіфікаційній моделі товарно-ринкових інвестицій, що мінімізує наслідки, і гнучкість внутрішня, що виражається в ліквідності ресурсів підприємницької одиниці.

Будь мета як критерій успіху (або невдачі) складається з трьох елементів: якогось атрибуту, покликаного перевіряти виконання критерію, засоби вимірювання або

масштабу для оцінки величини атрибута і завдання певного значення, масштабу якого прагне досягти підприємницька одиниця.

Якщо взяти за основну мету підприємницької одиниці її атрибут-стимулювання і задоволення попиту суспільства на конкретні потреби його членів, то засобом вимірювання буде норма прибутку на всьому часовому горизонті, а завданням - оптимізація цієї норми.

Прибуток є оцінкою успіху і психологічним стимулом підприємця, показником ефективності використання ресурсів та оцінки інвестиційних можливостей, і, відповідно, джерелом розвитку підприємництва. Саме тому підприємцю необхідно зосередити свої зусилля на тих факторах, які виробляють прибуток (а не на самого прибутку).

Для досягнення цілей визначаються і вирішуються конкретні завдання підприємницької діяльності в рамках поточної або перспективної політики підприємницьких одиниць, яка визначає напрямки і методи здійснення підприємницької діяльності, її стиль. Все це забезпечує ефективну поведінку підприємницьких одиниць в сформованих або мінливих умовах навколишнього середовища.

Головною метою внутрішньофірмового підприємництва є стимулювання і задоволення попиту суспільства на конкретні потреби суспільства в рамках існуючої комерційної організації, а головною метою Інтрапренер є максимізація можливостей підприємництва в умовах діючої комерційної організації.

Цілі внутрішньофірмового підприємництва формуються в умовах внутрішнього середовища комерційної організації під впливом зовнішнього середовища. Це може бути:

* потреба в отриманні грошових коштів для сталого розвитку комерційної організації;
* потреба у створенні ресурсної бази для перспективного розвитку комерційної організації;
* бажання отримати додатковий прибуток до наявної

Метою внутрішньофірмового підприємництва є також забезпечення інтересів організації та Інтрапренер, який висунув і реалізував підприємницьку ідею.

Для розвитку внутрішньофірмового підприємництва в діючій організації традиційного типу необхідно забезпечити дух підприємництва та механізм реалізації його можливостей, заходів, що створюють умови для підприємницької діяльності.

У завдання Інтрапренер може входити:

* реалізація можливостей поліпшення продукції (робіт, послуг), що зсувають криві попиту;
* пошук нових методів організації виробництва і нових технологій, (що впливають на криві витрат);
* розробка зовсім нових видів продукції (робіт, послуг), створення при цьому нових ринків, що характеризуються абсолютно новими кривими попиту та пропозиції.

Головними завданнями розвитку внутрішньофірмового підприємництва є створення ситуацій, максимально розвиваючих творчу активність, і реалізація новаторських здібностей.

Завдання підприємницької діяльності та їх рішення, що сприяють досягненню поставлених цілей, можна розділити на три напрямки.

 Прибуток є критерієм того, наскільки добре підприємці задовольняють запити клієнтів. Як правило, чим вище прибуток, тим краще задоволені потреби покупців, і навпаки, чим нижче прибуток, тим менше задоволені покупці. Збільшення норми прибутку, наприклад, потребує вирішення комплексу таких завдань, як забезпечення процесу виробництва необхідними факторами виробництва; пошук джерел фінансування; аналіз виживаності фірми в мінливих умовах конкуренції; задоволення потреб покупців або  клієнтів; збільшення обсягу продажів; оптимізація використання всіх ресурсів; розробка маркетингових стратегій; вибір постачальників; вибір партнерів по бізнесу; підвищення ліквідності фірми; розробка заходів з охорони навколишнього середовища та  т. д.

 Переконання в тому, що прибуток є єдиною метою підприємства, сумнівно і мало сприяє його розвитку. Основною проблемою підприємця є отримання ним достатнього доходу від використання ресурсів, а не максимізація прибутку. Не менш важливим моментом у постановці завдань є визначення норми повернення інвестицій в якості засобу вимірювання рентабельності.

 Для того щоб поставити перед собою розумні цілі, підприємець повинен спочатку оцінити власні сили і здібності, визначити найбільш ефективний напрям своєї діяльності. Самооцінка - це творчий процес при постановці цілей, так як вона може відкрити перед підприємцем цікаві можливості завоювання нових ринків, скорочення або розширення номенклатури продукції. Метод постановки цілей з урахуванням власних можливостей грунтується на наступних положеннях:

* у висококонкурентному економіці успіх супроводжує в основному тим підприємцям, які працюють на дуже високому професійному рівні, так як бути середнім виробником майже так само ризиковано, як і бути поганим;
* підприємець повинен сприяти формуванню попиту на свою продукцію, залучаючи нових покупців (за умови гарної якості своєї продукції);
* продукція, роботи або послуги можуть швидко застарівати, але хороша репутація зберігається на роки.

 Після постановки цілей підприємець повинен вирішити, яким чином найкраще домогтися їх здійснення. Для цього він розробляє план дій:

* детальна розробка послідовних кроків досягнення кожної цілі;
* закріплення відповідальності за здійснення кожного кроку за підприємцем або інший ключовою фігурою;
* визначення контрольних термінів кожного кроку.

 План дій призначений для здійснення задуманого. Без такого плану, здатного вдихнути життя в поставлені підприємцем мети, вони втрачають сенс.

Висновки до розділу 1

З вищенаведеного можна зробити наступні висновки: Підприємництво—це самостійна, ініціативна, систематична на свій ризик діяльність по виробництву продукції, виконанню робіт наданню послуг та заняття торгівлею з метою отримання прибутку. Для підприємця спонукаючим мотивом до дії є можливість в кінцевому рахунку отримати прибуток. Але утворення ринку неможливе без реального конкурентного середовища. Підприємницька діяльність не може розвиватись без наявності певних умов, які об’єднуються в чотири основних групи: економічні, політичні, психологічні і юридичні. Підприємницька діяльність передбачає повну економічну свободу, самостійність вибору таких напрямків застосування праці, які диктуються умовами ринку, попиту і пропозицій. Перебудова економічних відносин заключається в появі якісно нового елемента вільного підприємництва, яке повинне розвиватися і поступово витісняти монополію державних органів на господарські рішення. Тепер, коли економіка України знаходиться у скрутному становищі—потрібний повний перехід до ринкової економіки. Проте ринкова економіка неможлива без вільних діянь людей, господарів і знавців своєї справи.

2.МОЛОДІЖНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО

2.1.Загальне поняття молодіжного підприємництва

Покоління молоді є особливю категорією населення будь-якої держави, адже від його рівня розвитку, життєвої позиції залежить майбутнє країни, її потенційні можливості та здатність протистояти глобальним викликам. Початковий етап трудової діяльності для молоді є вкрай складним і характеризується труднощами системного характеру з точки зору працевлаштування відповідно до набутих компетенцій та очікувань, а також питання самозайнятості. Ці проблеми виникають через недосконалість державної політики у сфері зайнятості, трудового законодавства, а також демографічних та міграційних процесів. Результативною формою сприяння економічної активізації молоді є розвиток підприємництва. Участь молодого 55 покоління в підприємницькій діяльності є важливим чинником розвитку бізнес сектору, який створює передумови та виступає як рушійна сила економічного зростання. Однак, в Україні достаньо низькими показниками є кількість підприємців серед молоді (близько 5 %) та рівень мотивації до запровадження приватних ініціатив – біля третини представників молодого покоління бажають мати власний бізнес. При цьому головними перешкодами для молоді є такі обставини: недостатній рівень теоретичних знань та практичного досвіду, складні економічні та політичні умови, недосконала податкова система для молодіжного підприємництва, відсутність джерел фінансування та інше. У сучасних умовах розвитку бізнесу та нових технологій є для молоді актуальним питання є працевлаштування та організація власного бізнесу. Країни Європейського Союзу приділяють значну увагу підтримці молодіжних ініціатив. Для організації та розвитку власного бізнесу молоді пропонують багато різноманітних програм та конкурсів, переможці яких отримують кошти на розвиток креативних ідей. Ці програми допомагають підвищити мобільність, налагодити співпрацю молоді в Європі, сприяють обміну досвідом між країнами. Прикладом такого конкурсу є Молодіжна Столиця Європи, що був заснований Європейським молодіжним форумом у 2009 році. Спільно з міськими радами молодь міста, яке отримало титул Молодіжної Столиці Європи має можливість створити відповідну інфраструктуру для молоді для облаштування відпочинку, навчання, втілення бізнес-ідей та молодіжних стартапів. У цих містах створюються умови для залучення молоді до різноманітних сфер господарської діяльності міста. Спільно з відомими інвесторами розкриваються туристичні можливості міста – переможця, це сприяє збільшенню зацікавленості молоді до набуття певного досвіду та отриманню інвестиційних коштів для своєї підприємницької діяльності[7]**.** Іншим прикладом просування молодіжних стартапів є спільна премія JA Europe та Американської торгової палати в ЄС. Метою програми є надання теоретичних знань та формування практичних навичок, а також підтримка, які кар’єрного зростання молоді в майбутньому. Переможець конкурсу отримує 56 грант у розмірі 10000,00 євро та можливість мати наставника з Американської торгової палати. У 2019 році переможцями були молодь з Естонії, а саме eAgronom. Вони мають не лише отримувати достатній дохід, щоб реінвестувати у свою господарську діяльність, але й також мають підтримувати інвестиції в соціальні проекти своєї громади. В умовах дефіциту ресурсів це створює серйозні перешкоди, які можуть загрожувати довгостроковій стабільності підприємства. Аналіз особливостей діяльності молодіжних підприємств вченими показує, що одним із пріоритетних чинників ефективної діяльності такої інноваційної форми господарювання є державна підтримка, що перш за все передбачає нормативно-правове регулювання та створення сприятливих умов соціального та економічного середовища. Важливість підтримки держави чітко підкреслює необхідність формулювання критеріїв виокремлення соціального молодіжного бізнесу[8]. При цьому зазначається, що державна політика має сприяти впровадженню соціальних інновацій на регіональному та національному рівнях функціонування економіки. На сучасному етапі виділяють характерні ознаки впливу та ролі державних інституцій на функціонування й розвиток молодіжних підприємств. Ґрунтовний аналіз молодіжного підприємництва, особливості формування портфелю соціальних цінностей дозволяють виділити тенденції розвитку соціального підприємництва на сучасному етапі розвитку економіки, визначають особливості організації такої форми господарювання на основі побудови інноваційних стратегій вирішення складних соціальних проблем. Важливими питаннями діяльності соціальних молодіжних підприємств є вимірювання соціальної цінності та економічної ефективності. Існує набір методів, за якими можуть бути використані для ефективного та всебічного вимірювання внеску соціальних підприємств з боку соціальних підприємців або державних органів. Деякі фахівці обґрунтували важливість оцінки соціального впливу для визначення повноти виконання стратегічної місії. Учені 64 запропонували моделі, котрі допомагають соціальним підприємцям вибрати бізнес-модель, яка найкраще відповідає потребам їх організації. Молодіжне підприємство розглядається як альтернатива вирішення соціальних питань за рахунок ефективності бізнес-моделей та ринкового за неможливості держави забезпечити повне задоволення всіх людських потреб, що досягається за рахунок поєднання організаційних форм бізнесу та благодійності, що позиціонує соціальні підприємства як ідеальний тип гібридної організації. Суперечливі аспекти функціонування молодіжних підприємств аналізують переваги і недоліки такої форми господарювання та, визначаючи майбутні перспективи розвитку. Позитивний вплив молодіжного підприємництва на зайнятість населення було доведено емпіричними дослідженнями. Економічна роль формування нової фірми – соціального підприємства – полягає в створенні нових робочих місць та зростанні зайнятості населення. Крім того, соціальне підприємництво призводить до значних позитивних змін у соціальному, економічному та політичному контексті для малозабезпечених верств. Науковці сформували пропозиції щодо фундаментальних нововведень, лідерства, функціонування та розширення масштабів соціального підприємства, яке має стійкий вплив на розвиток економіки. Вивчення психологічного впливу молодіжного підприємництва дозволило обґрунтувати, що зайнятість молодіжним підприємництвом може сформувати впевненість у собі, дозволяє не лише уникати певних ідеологічних обмежень, але й будувати новий сенс життя, нові соціальні ролі та зв’язки, які забезпечують платформу для формування нового майбутнього. Зазначене є важливим, оскільки соціальне підприємництво як форма організації дає автономію з одночасною орієнтацією на прибутковість, досягнення високого ступеня емансипації як для підприємців, так і для тих, кого вони обслуговують. На сучасному етапі соціальне підприємництво є найважливішим напрямом у сфері послуг та державному секторі, оскільки суттєво впливає на вирішення проблем бідності й забезпечення соціальних потреб. Зазначимо, що необхідним є створення спеціальних центрів, які надають підтримку соціальним підприємствам шляхом організації семінарів, тренінгів тощо.Безумовно в діяльності будь-якого суб’єкта господарювання, незалежно від домінування комерційних або некомерційних цілей, особлива роль належить людині–підприємцю.

2.2.Молодіжне підприємництво в країнах ЄС

Молодь є запорукою майбутнього Європи і представляє величезний потенціал для інновацій на ринку праці, що призводить до поліпшення конкурентоспроможності Європи і, таким чином, економічного відновлення. Саме в молодому поколінні ми знаходимо «цифрових тубільців», які без відстрочки підходять до цифрових технологій і мають гострий сенс для нових можливостей, наданих цими технологіями [9]. Першою політичною акцією, спрямованою на передачу підприємницьких знань по всьому ЄС, був Болонський процес у 1999 році. Потім у 2003 році Єврокомісія опублікувала «Зелену доповідь про «Підприємництво в Європі», в якій підкреслила важливість підприємництва для конкурентоспроможності Європи і визнала, що рівень підприємництва в Європі набагато нижчий, ніж у решті розвиненого світу [10]. На європейському рівні більшість ініціатив з популяризації молодіжної творчості та популяризації підприємницького духу випливають з освітньої та навчальної політики. План дій з підприємництва, прийнятий у 2004 році, забезпечив стратегічні рамки для зміцнення підприємництва та містив елементи для сприяння підприємницьким мисленням та заохочення більшої кількість людей до підприємництва. Потім, у березні 2005 року, сприяння молодіжному підприємництву стало ключовим елементом Європейського молодіжного пакту, а в 2006 році комунікація Комісії «Реалізація Лісабонської програми спільноти». Сприяння підприємницьким мисленням через освіту та навчання» представило рекомендації щодо більш активної ролі підприємницької культури в освіті. Щоб визнати і вирішити бар'єри, з якими стикаються підприємці, Закон про малий бізнес був прийнятий в 2008 році. Акт встановив принципи для керівництва державами-членами в реалізації політики, яка могла б підтримувати і допомагати стартапам як для молодих, так і для дорослих підприємців. В рамках імплементації Закону про малий бізнес багато держав-членів запровадили програми підприємництва в освітніх навчальних програмах для сприяння підприємницьким навичкам та ставленню серед молоді та надання їм більшої обізнаності про можливість відкриття власного бізнесу. Крім того, у 2009 році підприємництво було запропоновано як один з інструментів для створення більшої освіти та можливостей працевлаштування для молоді в Стратегії європейського зв'язку «Стратегія ЄС для молоді – інвестування та розширення прав і можливостей» [11]. У резолюції Ради від листопада 2009 року про рамки європейського співробітництва в молодіжній сфері також обговорювалася підтримка молоді у виході на ринок праці як роботодавців, так і працівників. Підтримка молодіжного підприємництва через освіту, фінанси та наставництво була запропонована державам-членам. У березні 2010 року в рамках стратегії «Європа-2020» було оголошено визнання підприємництва та самозайнятості ключовим для досягнення розумного, стійкого та інклюзивного зростання. У зв'язку з цим, включаючи інновації та підприємництво в освіті, було визнано способом стимулювання порівняно низького рівня підприємництва ЄС. Spread Поширююся серед різних флагманських ініціатив, стратегія Європа-2020 закликала до створення більш сприятливого середовища для підприємництва та для популяризації підприємницької культури та мислення. Крім того, через Європейський соціальний фонд (ESF) були докладані спеціальні зусилля для допомоги жінкампідприємцям, а також людям з неблагополучних груп та тим, хто має інвалідність, які зацікавлені у створенні власного стартапу. Важливість молодіжного підприємництва знову була підкреслена в 2012 році Європейською комісією «До відновлення, багатого на роботу», через Пакет зайнятості, як відповідь на кризу безробіття серед молоді [12]. Комісія 76 наголосила на важливості сприяння підприємницькому мисленням та необхідності полегшення доступу молоді до фінансування та послуг для стартапів, щоб вони дати їм змогу перекласти свою творчість на бізнес. У 2012 році Комісія знову запустила Молодіжний пакет зайнятості, який включав Молодіжну гарантію. Дії та втручання Молодіжної гарантії включають надання постійних вказівок щодо підприємництва для молоді, які можуть бути підтримані ESF. Ініціатива ЄС щодо гарантування молоді була офіційно прийнята Радою міністрів ЄС у квітні 2013 року і схвалена Європейською Радою у червні того ж року. Як зазначено в офіційній записці (14/571),

56654rrr. Документ запропонував рішучі дії для розкриття європейського підприємницького потенціалу та усунення існуючих перешкод для підприємництва. Ці дії згруповані під трьома опорними стовпами: освіта та навчання; створення середовища, де підприємці можуть процвітати; розробки зразків для наслідування та досягнення конкретних груп, які не здатні використовувати свій повний підприємницький потенціал. Знову ж таки, у 2013 році, з Пакетом соціальних інвестицій, Комісія наголошувала на необхідності пріоритезувати інвестиції, щоб молодь і жінки вели свій внесок у повну діяльність в економіці та суспільстві. Це може відбуватися через соціальну економіку та соціальне підприємництво. Нарешті, і по тих же лініях, що і План дій з підприємництва на 2020 рік,[46] Комісія запропонувала Стратегії молодіжного підприємництва (YES), які мають на меті збільшити кількість молодих підприємців у Європі. Проект, який фінансується Європейським фондом регіонального розвитку, фокусується на нових методах перегляду політики щодо молодіжного підприємництва та обміну добрими практиками між регіонами та державами-членами. Аналогічним чином, Erasmus для молодих підприємців (EYE) – це програма обміну ЄС, яка дає початківцю підприємцю можливість навчатися від інших підприємців в інших державах-членах [14]. Після того, як концепція молодіжного підприємництва була визначена, її потрібно виміряти. Прийняття Організацією економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) визначення самозайнятих як тих, хто працює на себе, але не для будь-кого іншого, за винятком контрактів на витягнуту руку (ОЕСР, 2001), у цьому звіті самозайнятість молоді використовується оперативно як проксі для підприємництва. Очевидно, що використання самозайнятості як довіреної особи для молодіжного підприємництва має певні обмеження і лише частково дозволяє захопити характеристики молодих підприємців. Наприклад, Лазеар (2005) 78 підкреслив, що бути (молодим) підприємцем вимагає більш широкого розуміння сфер бізнесу і більш високої здатності поєднувати таланти і управляти іншими, ніж самозайняті люди, які часто можуть працювати поодинці і можуть не мати всіх навичок, необхідних для того, щоб бути підприємцями. Однак на практиці легше виміряти підприємництво як самозайнятість, головним чином тому, що дані легше доступні. Самозайнятими є фізичні особи, які не заробляють ні заробітної плати, ні заробітної плати, і які отримують свій дохід, здійснюючи свою професію або бізнес на свій рахунок і на свій ризик. Крім того, самозайнятість використовується як проксі для підприємництва в широкому спектрі досліджень, і багато економістів праці використовують самозайнятість як захід підприємництва на підставі того, що самозайняті люди виконують підприємницьку функцію ризик-підшипників. За даними Євростату [12], в ЄС-28 в 2013 році навчалося 2,67 млн осіб від 15 до 29, які були самозайняті. Це означає, що лише 6,5% від загальної кількості молодого європейського населення вибирають самозайнятість. Дані Євростату свідчать про дуже важливі відмінності у відносному рівні самозайнятості серед молоді в усіх державах-членах. followed Країнами ЄС, де самозайнятість була найпопулярнішим варіантом працевлаштування для молоді в 2013 році, були Греція та Італія (де 16,0% і 15,3% молоді обрали такий вид зайнятості), далі йдуть Чехія, Польща, Румунія і Словаччина (з від 8,7% до 11,0%). Тим часом державичлени, де частка самозайнятості серед молоді була нижчою, були Австрія, Данія, Німеччина та Люксембург (де менше 3,5% всіх працюючих молодих людей вважають за краще бути самозайнятими). Порівняння з 2008 рік показує, що частка молодих самозайнятих зросла з 6,3% до 6,5% на європейському рівні. Однак це зростання більше позначилося в деяких східних і південних країнах Середземномор'я, таких як Греція, з 12,6% до 16%, Італії, з 14,6% до 15,3%, Словаччині, з 9,8% до 11% і Чехії, з 8,7% до 9,9%. І навпаки, значне зниження зафіксовано на Кіпрі з 8,9% до 7%, Ірландії, з 4,7% до 3,6% і Румунії, з 11,4% до 10%. 79 На рівні держав-членів частка самозайнятих дуже корелюється (66%) з часткою NEETs, що вказує на те, що ринки праці з високим загальним рівнем молоді, а не в працевлаштуванні, освіті або навчанні, такі як Італія, Греція, Румунія та Іспанія, також частіше мають високий рівень самозайнятості молоді. Відповідно до paid employment may have less of загальної літератури, це може свідчити про те, що ринки праці з більшими можливостями для оплачуваної зайнятості можуть мати менше «поштовху» до самозайнятості в цілому, а отже, і нижчого рівня самозайнятості молоді. І навпаки, в тих державах-членах з повільним або застійним економічним зростанням, де вихід на ринок праці є більш проблематичним, самозайнятість, здається, залучає більше молодих людей, які намагаються знайти свій власний шлях на ринок праці. Молодіжне підприємництво займає важливе місце в політичному порядку денному ЄС як інструмент боротьби з безробіттям серед молоді та соціальною ізоляцією, а також стимулювання інновацій серед молоді: а) розвиток молодіжного підприємництва є однією з цілей стратегії «Європа 2020» та її флагманської ініціативи «Молодь у русі»; б) зайнятість та підприємництво є однією з восьми сфер діяльності, що просуваються Молодіжною стратегією ЄС (2010-2018); в) підприємництво є ключовою компетенцією в Європейській довідковій системі ключових компетенцій для навчання протягом усього життя (2006). Молодіжна робота та неформальне навчання відіграють важливу роль у розвитку творчого та інноваційного та програми на рівні ЄС та на національному рівні підтримують це: а) резолюція Ради ЄС з питань молодіжної стратегії щодо оновлених рамок європейської співпраці у молодіжній галузі (2010-2018 рр.) Включає творчість та підприємництво серед своїх восьми сфер діяльності; б) важливість молодіжного підприємництва наголошується у Висновках Ради щодо сприяння молодіжному підприємництву для сприяння соціальній інтеграції молоді (2014 р.). Особлива увага приділяється „соціальному підприємництву”, яке поєднує соціальний та підприємницький виміри; 80 в) звіт експертної групи з питань розвитку творчого та інноваційного потенціалу молоді за допомогою неформального навчання способами, які відповідають питанням працевлаштування наголошує на необхідності забезпечити освітянам та роботодавцям більш глибоке усвідомлення цінності – формальне навчання, покращення партнерської роботи та міжгалузевих інновацій, а також розширення можливостей дорослих, які безпосередньо працюють з молоддю;[47] г) дослідження Робота з молоддю: значення молодіжної роботи в Європейському Союзі підтверджує вплив молодіжної роботи в таких сферах, як підприємництво та культура, шляхом розвитку поперечних навичок, здійснення навичок на практиці та збільшення культурної діяльності, яка впливати на творчість молодих людей; д) Програма «Еразмус +» (2014-2020 рр.) Приділяє велику увагу інноваціям та підприємництву, зокрема, у ключовій дії 2 через стратегічні партнерські відносини та транснаціональні молодіжні ініціативи [14]. Стажування є звичайним способом отримання молодими людьми необхідного досвіду роботи до вступу на звичайну роботу. Опитування Євробарометра щодо стажування з 2013 року показало, що майже кожна друга молода людина мала принаймні один досвід стажування. 7 із 10 колишніх слухачів виявили, що їх стажування було корисним для пошуку звичайної роботи. Під стажуванням розуміється обмежений період трудової практики, незалежно від того, оплачується чи ні, що включає компонент навчання та / або навчання. Стажування допомагають[15] молодим людям набути практичного та професійного досвіду, покращити працевлаштування та полегшити перехід на регулярну роботу. Крім того, стажування також приносить користь роботодавцям, надаючи їм доступ до пулу талановитих молодих людей, замість того, щоб проходити складний процес набору персоналу. Стажування також може допомогти надати роботодавцям позитивний імідж на ринку праці. 81 Однак низка зацікавлених сторін висловлюють занепокоєння щодо якості стажування. Деякі стажування не містять жодних навчальних елементів, мають погані умови праці, і слухачі можуть бути виключені із соціального забезпечення. Крім того, Eurofound розглянув випадки, які можуть спричинити зловживання стажуванням. Структура якості для стажування. Як європейська відповідь на питання якості, Рада прийняла остаточну Рекомендацію щодо рамок якості стажування (QFT) у березні 2014 року на основі пропозиції Комісії. Структура якості для стажування рекомендує 22 елементи якості для стажування поза формальною освітою, які можуть бути включені в національне законодавство або угоди про соціальні партнери. Разом ці елементи забезпечують вказівки щодо забезпечення високоякісного змісту навчання та справедливих умов праці, щоб стажування підтримували перехід від роботи до роботи та збільшували працевлаштування слухачів. QFT також наголошує на важливості прозорості щодо компенсацій та соціального страхування , а також шансів найму . Ці аспекти повинні бути зрозумілі заявникам вже на етапі подання заявки на стажування. Стажування за Гарантією молоді. Стажування широко використовується як частина Гарантії для молоді. Структура якості для стажування є посиланням, яке буде використовуватися для стажування також у цьому контексті. Виходячи з досвіду перших п’яти років впровадження Гарантії для молоді, звіт Про стажування за Гарантією молоді - Досвід на місцях розглядає, як стажування можуть бути успішним навчальним досвідом для молодих людей, підтримуючи їх у придбанні основних навичок для ринку праці. Він також розглядає різні заходи, які сприяють підвищенню якості стажування та запобігають їх неправильному використанню: а) Європейська солідарність Corps пропонує молодим людям можливість займатися солідарної діяльності в формі добровольчої діяльністю, роботи або стажування. 82 б) Erasmus + підтримує стажування за кордоном для студентів, які зараз навчаються у вищих навчальних закладах. Ці можливості також відкриті для нещодавно випускників. в) Ініціатива Digital Opportunity Traineeship передбачає транскордонні стажування до 6000 студентів у 2018-2020 роках. Слухачі можуть зміцнити свої цифрові навички в таких галузях, як цифровий маркетинг, кібербезпека, машинне навчання та розробка програмного забезпечення. Інвестування в молодь Європи. 7 грудня 2016 року[17] Комісія запропонувала у повідомленні « Інвестиції у молодь Європи» відновлені зусилля щодо підтримки молоді у формі пакету. Молодіжний пакет пропонує 3 напрямки дій: а) Кращі можливості для працевлаштування : Комісія прагне досягти цієї мети шляхом повного та стійкого впровадження Гарантії молоді на місцях, за підтримки Європейського семестру, який керує реформами на національному рівні. Для сприяння впровадженню Гарантії для молоді Комісія запропонувала доповнити початкові асигнування Ініціативи зайнятості молоді на 1 млрд. Євро до 2020 року. б) Кращі можливості завдяки освіті та навчанню : Ця мета буде досягнута шляхом сприяння співпраці між державами-членами та підтримці їх зусиль щодо реформування систем освіти та навчання. Комісія особливо прагне створити кращі умови для учнів, пропонуючи Систему якості для учнівства, підтримуючи держави-члени у створенні сучасних систем учнівства та впроваджуючи новий напрямок довгострокової мобільності для учнів «ErasmusPro» в програмі Erasmus + [40]. в) Кращі можливості для солідарності, навчальної мобільності та участі : У цьому контексті Комісія запропонувала збільшити бюджет на Еразмус + на 200 мільйонів євро до 2020 року. З метою заохочення участі молодих людей у суспільстві та солідарності, Комісія перегляне Європейську Молодіжна стратегія та створити Європейський корпус солідарності. Молодіжна стратегія ЄС [18]. Молодіжна стратегія ЄС є основою для співпраці молодіжної політики ЄС на 2019-2027 роки на основі Резолюції Ради 83 від 26 листопада 2018 року. Співробітництво з молоддю в ЄС максимально використає потенціал молодіжної політики. Це сприяє участі молоді у демократичному житті; він також підтримує соціальну та громадянську участь та має на меті забезпечити всім молодим людям необхідні ресурси для участі у суспільстві. Молодіжна стратегія ЄС зосереджена на трьох основних напрямках діяльності, що стосуються трьох слів: Engage Connect Empower , працюючи над спільним впровадженням у різних секторах. Під час діалогового процесу 2017- 2018 рр., В якому брали участь молоді з усієї Європи, було розроблено 11 європейських цілей для молоді . Ці цілі визначають міжгалузеві сфери, які впливають на життя молодих людей, та вказують на проблеми. Молодіжна стратегія ЄС повинна сприяти реалізації цього бачення молодих людей. Стратегія ЄС молоді базується на кількох інструментах, таких , як взаємне навчальної діяльності, майбутньої національної діяльності по плануванню, молоді ЄС діалогу, молодіжної стратегії платформи ЄС і фактичних даних базових інструментів.[19] Молодіжний координатор ЄС є контактом Європейської комісії та видимим орієнтиром для молоді. Більше інформації про співпрацю з питань молодіжної політики до 2019 року можна знайти в архівах , включаючи висновки та резолюції Ради, прийняті в галузі молодіжної політики між 2010 та 2018 роками. Поважаючи загальну відповідальність держав-членів за молодіжну політику, Молодіжна стратегія ЄС, погоджена міністрами ЄС, визначає основи співпраці, що охоплює 2010-2018 роки . Вона має дві основні цілі: а) Для того, щоб забезпечити більше і рівні можливості для молоді в сфері освіти і на ринку праці. б) Для того, щоб стимулювати молодих людей до активної участі в житті суспільства. У травні 2018 року Європейська Комісія висунула пропозиції щодо нової молодіжної стратегії ЄС на 2019-2027 роки, які повинні бути обговорені Радою Європейського Союзу. 84 Цілі досягаються подвійним підходом, який включає: а) конкретні молодіжні ініціативи, спрямовані на молодь для заохочення неформального навчання, участі, волонтерських заходів, молодіжної роботи, мобільності та інформації; б) міжгалузеві ініціативи, що забезпечують врахування питань молоді, враховують при формуванні, реалізації та оцінці політики та дій в інших сферах, що мають значний вплив на молодь, таких як освіта, працевлаштування чи охорона здоров'я. Молодіжна стратегія ЄС пропонує ініціативи у восьми сферах: зайнятість та підприємництво; соціальна інклюзія; освіта та навчання; здоров’я та добробут; волонтерська діяльність; молодь та світ; творчість та культура[19].

2.3.Розвиток молодіжного підприємництва в Україні

Метою власника молодої компанії була можливість створити діюче програмне забезпечення для удосконалення процесу ведення господарської діяльності для фермерів [20]. В Україні з 2017 року діє конкурс «Молодіжна столиця України», в якому беруть участь різні міста України. На конкурсі визначають найкраще місто країни для життя, самореалізації та розвитку молоді. Але недоліком цього конкурсу є незначна поінформованість суспільства щодо його проведення та конкретизація умов подальшого розвитку молодіжного бізнесу в містіпереможці. Зазначене призводить до ситуації, коли конкурси, які допомагають розвиватися молоді в країнах ЄС, в Україні не завжди є дієвими та ефективними з точки зору залучення до участі та результативності. Зауважимо, що в Україні існують певні платформи, які сприяють підтримці молодіжних бізнес-проектів, такі як: інкубатор молодіжного підприємництва за підтримки МЗС Республіки Польщі; Polyteco – молодіжний ІТ бізнес-інкубатор на базі Наукового парку КПІ та start-up Business Incubator CNU на базі КНУ ім. Т. Шевченка. Перший проект – це координація молоді, яка започатковує власні соціальні підприємства. Другий проект підтримує ІТ стартапи. Цей проект підтримує студентів та наукових співробітників, котрі займаються ІТтехнологіями. Останній проект спеціалізується на створенні сприятливих умов для просування молодих науковців та студентів КНУ, його метою є допомога молодим людям бути успішними підприємцями та реалізовувати свої ідеї [4]. Підкреслимо, що допомагаючи розробляти та реалізовувати ідеї молоді, які спрямовані на реалізацію дієвих бізнес-моделей можна вирішити низку соціальних проблем та глобальних викликів сьогодення. Однією з них є молодіжне безробіття, яке є поширеним явищем в Україні. Молодь, яка не може знайти роботу, яка б відповідала очікуванням, призводить до пошуку кращих умов за кордоном. Також наукові розробки молоді, які можуть стати двигуном економіки країни найчастіше залишаються не втіленими в життя та спонукають [48] молодь шукати інвесторів та можливості в інших країнах. Через це Україна втрачає можливість бути країною з розвиненою економікою та активним молодим поколінням. Важливою перешкодою на шляху розвитку національної економіки є недостатній рівень розвитку сільського господарства, яке потребує інноваційних бізнес-іде й молоді. Підкреслимо, що сучасний агробізнес в найближчому майбутньому, через зміну клімату може стати одним із найприбутковіших видів діяльності. Молодь, маючи комфортні умови життя в сільській місцевості, частіше буде залишатися та розвивати фермерство або туристичну діяльність. Натомість на реалії сьогодення свідчать про відсутність сільській місцевості належних умов для самореалізації молоді та розвитку їх креативних ідей. Отже, маючи талановите молоде покоління, потрібно докладати максимум зусиль, щоб стримувати міграційні процеси молоді та допомагати розвивати власний бізнес. Для покращення реальної ситуації в країні потрібно зробити такі: по-перше, реформувати податкову, пенсійну системи, що сприятиме активізації господарської діяльності в умовах євроінтеграції; по-друге, удосконалити законодавчу базу для адаптації до європейських норм з метою стимулювання молодіжних бізнес-ініціатив; по-третє, покращення інвестиційного клімату, що дає можливість створити більше робочих місць, впроваджувати нові технології. Таким чином, удосконалення державної політики щодо підтримки ініціативи молоді в сфері бізнесу за досвідом ЄС, сприяє самореалізації та розвитку сучасного покоління зокрема та економіки загалом, вирішуючи ключові соціальні проблеми суспільства. Розвиток будь-якої країни визначається потенціалом молоді, яка забезпечує прогресивний рух та забезпечує імплементацію європейських цінностей в усі сфери життєдіяльності. Молоде покоління володіє безмежним потенціалом, реалізація якого може допомогти країнам розвиватися у різних сферах, зокрема в галузі сільського підприємництва. Зауважимо, що молодіжне підприємництво – це економічна категорія, яка характеризує підвищення рівня зайнятості молоді шляхом розробки та впровадження бізнес-ідей .Молодіжне сільське підприємництво являє собою інноваційну форму бізнесу, який функціонує та розвивається в галузі сільського господарства. Діяльність молоді базується на створенні стартапів, реалізація яких фінансуються за рахунок грантів та проектів. Серед країн ЄС значну увагу розвитку молодіжного підприємництва в галузі сільського господарства приділяє Німеччина. У Німеччині активно функціонує шкільне підприємництво, же зареєстровано більш як сім тисяч шкільних підприємств. Підкреслимо, що їх кількість динамічно збільшується. Учасниками програм є юні підприємці, віком від 12 до 18 років[22], які займаються створенням фірм з виготовлення продукції та надання різноманітних послуг. Школярі самостійно генерують ідеї стартапів, аналізують ринок та розробляють концепцію діяльності підприємств. Вимоги до діяльності молодіжних підприємств не відрізняється від «дорослого» бізнесу. Підкреслимо, що головною метою діяльності молодіжних підприємств є не отримання прибутку, а розвиток «м’яких цінностей»: креативність, комунікаційність, вміння працювати в команді та критичне мислення. Така діяльність у Німеччині підтримується державою, вона виступає у ролі каталізатора. На національному рівні запроваджено молодіжний конкурс стартапів (Jugend gründet), завдяки йому учні реалізовують свої бізнес-проєкти, також реалізується програма «Підприємницький дух у школах» (Unternehmergeist in die Schulen) [23]. Зауважимо, що Україна також намагається залучати сучасну молодь до сільської підприємницької діяльності. Цього року на Вінниччині стартує проєкт JOURNEY, який має на меті зниження безробіття та сприяння розвитку підприємницького потенціалу сільської молоді. Цей проєкт фінансується ЄС та триватиме два роки. Ця програма дає шанс сільській молоді України ознайомитися з практичними підходами ведення та організації бізнесу, використати позитивний досвід Європейських країн-партнерів для розвитку національної економіки. Окрім цього, надається можливість ознайомитися з 59 молодіжними ініціативами італійської та польської сільської молоді, побачити та дізнатися як функціонують подібні підприємства у Європі [24]. Отже, питання молодіжної сільської підприємницької діяльності є актуальним сьогодні та потребує розвитку в Україні. Позитивний досвід країн ЄС дає алгоритм дій, що є необхідним для побудови молодіжної підприємницької діяльності в Україні. Про низький рівень розвитку національного молодіжного підприємництва свідчить місце України в міжнародному рейтингу дослідницького проекту AGER [44] (Am way Global Entrepreneurship Report). Зазначений проект визначає стан глобального розвитку підприємництва у різних країнах. Індекс підприємницьких настроїв для національної економіки становить 21, тодія як в країнах ЄС – 42, а середній показник за світом – 47. Визначений індикатор групує думки підприємців, які мають схильність до бізнес-ініціативності, за трьома параметрами: бажання, готовність, стійкість. Навіть на законодавчому рівні держава недостатньо сприяє саме молодіжному підприємництву. Основні законодавчі акти, що регулюють молодіжне підприємництво, цілеспрямовано його не стосуються. Загалом, це закони про підприємництво і про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді, про підтримку малого підприємництва тощо. Сам механізм розвитку молодіжного підприємництва та самозайнятості молоді в Україні прямо чи опосередковано регламентований зокрема такими Законами: «Про зайнятість населення» від 05.07.2012 № 5067-VI, «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» від 22.03.2012 № 4618-VI; «Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні» від 05.02.1993 № 2998-ХІІ; розпорядженнями Кабінету Міністрів України «Про схвалення «Стратегії розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року» від 24.05.2017 № 504-Р, «Про схвалення Концепції Державної цільової соціальної програми «Молодь України» на 2016-2020 роки» від 30.09.2015 № 1018-Р. Стаття 22 Закону України «Про охорону дитинства» від 60 26.04.2001 № 2402-ІІІ [45] чітко встановлює право дітей займатися підприємництвом з шістнадцятирічного віку. Наведений нижче аналіз даних проблематики із цього питання свідчить, що критерії визначення та показники опису молодіжного підприємництва та самозайнятості в Україні на сьогодні мають виключно технічне значення і використовуються переважно для коректного оцінювання розвитку цих явищ в Україні. Кількісний аналіз становища та розвитку малого і середнього бізнесу в Україні загалом процес доволі складний. Однак для сфери молодіжного підприємництва та самозайнятості, передовсім з методологічних причин: відсутності відповідних показників реєстрації та інших вихідних та похідних показників, які нині не розроблені. Варто почати з того, що вагомим макрочинником впливу на розвиток підприємництва та самозайнятості серед молоді загалом є демографічна ситуація в країні. За даними Державної служби статистики [46], за останні три роки (з 2016-2018 рр.) чисельність економічноактивної молоді віком 16-34 роки зменшилася на 710,1 тис осіб: у 2016 р. – 10813,5 тис осіб, у 2017 – 10480,8, у 2018 – 10103,4 тис осіб. Це - перша демографічна причина відсутності потенціалу українського суспільства активізувати процес розвитку підприємництва. Інша причина – реальне сприяння політики держави розвитку підприємництва загалом. За відсутності абсолютних показників суб’єктів підприємництва молодіжного сегменту, спробуємо до аналізу цієї проблеми підійти з боку осмислення загальної ситуації розвитку підприємництва в Україні. Посилаючись на показники кількості приватних одиниць господарювання, за якими можна охарактеризувати деякі сторони розвитку цього господарського сегменту як прояву активності населення України, зокрема молоді, варто акцентувати увагу на деяких умовностях. По-перше, різні державні інституції, яких стосується фіксація стану розвитку малого підприємництва, куди входять малі підприємства – юридичні особи і фізичні осо бипідприємці, в оприлюдненні 61 відповідних даних не завжди спираються на спільні критеріальні характеристики. По-друге: інколи дані подаються з посиланням на «кінець», «середину» чи «початок» поточного року. Потретє, що є найголовнішим – в обліку зареєстрованих суб’єктів господарювання не завжди враховують кількість тих, які припинили свою діяльність. Фіксація їх чисельності також має свої змінні: 1) імовірність (від 1 місяця до року і більше) вчасного звернення самих суб’єктів господарювання про припинення діяльності; 2) відповідність цих даних поточному періоду. Величина та динамізм ротації, несинхронність реєстрацій відкриття й закриття «діяльності» ускладнюють опис стану і розвитку малого підприєм ництва. Тому про точність, і, можливо, валідність остаточних даних можна говорити умовно. Отже, опис у динаміці (за єдиним принципом та критеріями) За даними Державної фіксальної служби України (ДФСУ), на кінець 2015 року в Україні налічувалось 1 млн 973 тис. суб’єктів малого і середнього підприємництва, з яких 1,63 млн ФОП і 343 тис юридичних осіб-підприємців. У 2017 році «здійснювали діяльність» 1 млн 650 тис ФОП. На початку 2018 р. в Україні було зареєстровано 1773924 ФОП, на 1 лютого 2019 року – 1778 тис ФОП, з них 1 252 тис були платниками єдиного податку [25]. За цими даними також прослідковується тенденція до збільшення кількості ФОП в Україні – приблизно на 9 % (148 тис) протягом трьох років. Спираючись на відповідні показники Державної служби статистики України (Держстат України) [46], також можна прослідкувати загальну слабку тенденцію до зрос тання кількості зареєстрованих мали приватних підприємств: у 2016 р. – 201 788 тис, 2017 р. – 202 352 тис, 2018 р. – 200 295 тис. Чисельність іншої кате горії малого бізнесу – ФОП, за даними Держстату України, складала у 2016 році близько 28 % (2308,3 тис) від загальної кількості зай нятих працівників у суб’єктів господарювання (з розподілом на підпри ємства та ФОП); у 2017 році – близько 28,3 % (2329,1 тис). У світовій практиці задіяні різні показники розвитку економічної інфраструктури, зокрема малого та середнього бізнесу (як правило це 62 відношення кількості різних господарських одиниць до частки економічно активного населення: 1 тис, 10 тис). Якщо сформувати умовний показник кількості приватних підприємств і ФОП у розрахунку на чисельність економічно активного населення (16–64 р.), можна побачити, що, процес абсолютного чи відносного зростання розвитку приватного підприємництва в Україні йде досить слабко [49]. Відносне збільшення на декілька одиниць господарювання на 10 тис населення прогресом назвати важко. Ці показники економічно активної молоді віком 16–34 роки (хоча це не зовсім коректно для вивчення процесу розвитку підприємництва, воно радше показує характер його зміни), є подібними. При цьому відсутність будь-яких статистичних показників розвитку молодіжного підприємництва змушує нас вдаватися до умовних розрахунків. Однак, картина набуває ще реалістичніших ознак щодо розвитку малого підприємництва загалом та молодіжного підприємництва зокрема у разі обрахунку «закритих» та «діючих» суб’єктів підприємництва в Україні. Як показує практика, в Україні, як і в усьому світі, за статистикою, закрива ється приблизно 80 % усіх нових «бізнесів» [26]. Таким чином реальна картина розвитку дрібного бізнесу в Україні є далеко не втішною. Подібні тенденції та вис новки повністю можна екстраполювати і на розвиток молодіжного підприємництва в Україні, хоча воно має особливі умови ведення. Деякі науковці розглядають молодіжне підприємництво як можливість змінити світ, що є актуальним за умови загострення глобальних проблем, необхідності консолідації зусиль усіх країн світу та переосмислення пріоритетів майбутнього розвитку. Концептуальними перспективами для формування нової системи соціального підприємництва визначено п'ять ключових аспектів молодіжного підприємництва: матеріальне забезпечення та підтримка, людський та соціальний капітал, молодіжний підприємець, створення економічної цінності та колективна взаємодія. 63 Оскільки бізнес-модель молодіжного підприємництва має як соціальні, так і комерційні цілі, то соціальні підприємства стикаються з високим рівнем складності в розробці стратегії діяльності.[27]

Висновки до розділу 2

Отже, маючи талановите молоде покоління, потрібно докладати максимум зусиль, щоб стримувати міграційні процеси молоді та допомагати розвивати власний бізнес. Для покращення реальної ситуації в країні потрібно зробити такі: по-перше, реформувати податкову, пенсійну системи, що сприятиме активізації господарської діяльності в умовах євроінтеграції; по-друге, удосконалити законодавчу базу для адаптації до європейських норм з метою стимулювання молодіжних бізнес-ініціатив; по-третє, покращення інвестиційного клімату, що дає можливість створити більше робочих місць, впроваджувати нові технології. Таким чином, удосконалення державної політики щодо підтримки ініціативи молоді в сфері бізнесу за досвідом ЄС, сприяє самореалізації та розвитку сучасного покоління зокрема та економіки загалом, вирішуючи ключові соціальні проблеми суспільства

3.ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

3.1.Заоходчення молоді до підприємницької діяльності

Формування системи грунтовних знань, розвиток та постійна підтримка інтелекту молодої людини забезпечує конкурентоспроможність на ринку праці та одночасно є основою модернізації. ТренІнгове навчання є прекрасною можливістю розширити базу знань усіх співробітників, але багато роботодавців у нинішніх умовах вважають можливості розвитку дорогими. Співробітники, які відвідують навчальні сесії, також пропускають робочий час, що може затримати завершення проектів. Однак, незважаючи на ці потенційні недоліки, навчання та розвиток забезпечують як людині, так і організаціям в цілому переваги, які роблять витрати та час вартими інвестицій. Рентабельність інвестицій від навчання та розвитку працівників насправді не важка.[50] Покращена ефективність роботи працівника – працівник, який проходить необхідну підготовку, більше здатний виконувати свою роботу. Навчання дасть співробітнику глибше розуміння своїх обов’язків у межах своєї ролі, а в свою чергу зміцнить його впевненість. Ця впевненість покращить їх загальну 85 ефективність, і це може принести користь лише компанії. Працівники, які є компетентними та, крім змін галузевих стандартів, допомагають бізнесу утримувати позицію лідера та сильного конкурента в галузі. Покращення рівня задоволеності та морального стану працівників – інвестиції у навчання, які компанія робить, показують працівникам, що їх цінують. Тренінг створює допоміжне робоче місце. Працівники можуть отримати доступ до тренінгів, про які вони б інакше не знали і не шукали їх самі. Працівники, які відчувають, що їх оцінюють і викликають труднощі через можливості навчання, можуть відчувати більше задоволення від своєї роботи.[28] Більшість працівників матимуть деякі слабкі сторони у своїх навичках на робочому місці. Навчальна програма дозволяє зміцнити ті навички, які кожен працівник повинен вдосконалити. Програма розвитку виводить усіх співробітників на вищий рівень, щоб усі вони мали схожі навички та знання. Це допомагає зменшити слабкі ланки в компанії, які значною мірою покладаються на інших для виконання основних робочих завдань. Забезпечення необхідного навчання створює загальнодосвідчений персонал із працівниками, які можуть переходити один за одного за потреби, працювати в командах або працювати самостійно без постійної допомоги та нагляду з боку інших. Потужна програма навчання та розвитку забезпечує, щоб працівники мали постійний досвід та попередні знання. Послідовність особливо актуальна для основних політик та процедур компанії. Усі співробітники повинні знати про очікування та процедури в компанії. Підвищення ефективності процесів призводить до фінансової вигоди для компанії. Підвищена продуктивність та дотримання стандартів якості – Продуктивність праці зазвичай зростає, коли компанія запроваджує навчальні курси. Підвищена ефективність процесів забезпечить успіх проекту, що в свою чергу покращить оборот компанії та потенційну частку ринку. 86 Збільшення інновацій у нових стратегіях. Постійне навчання та підвищення кваліфікації робочої сили можуть стимулювати творчі здібності. Нові ідеї можуть формуватися як безпосередній результат навчання та розвитку. Зниження плинності працівників – співробітники, швидше за все, почуватимуться оціненими, якщо в них вкладено кошти, а отже, менше шансів змінити роботодавців. Навчання та розвиток розглядаються як додаткова вигода компанії. Тому витрати на набір персоналу зменшуються через утримання персоналу. Підвищує репутацію та профіль компанії – наявність надійної та успішної стратегії навчання допомагає розвинути бренд вашого роботодавця та зробити вашу компанію головним фактором для випускників та змін у середині кар’єри. Навчання також робить компанію більш привабливою для потенційних новобранців, які прагнуть вдосконалити свої навички та можливості, пов'язані з цими новими навичками. Навчання може бути будь-яким видом, що відповідає роботі чи відповідальності особи, і може проводитися будь-яким відповідним методом.

3.2.Змішане навчання молодих підприємців

Змішане навчання стає все більш популярним, і як компанія ми спостерігаємо певний приріст цього методу навчання за останній рік. Змішане навчання - це ефективне поєднання онлайн-навчання та навчання в класі. Багато керівників віддають перевагу своїм співробітникам навчатися на місці, а не відвідувати тренінгові програми - особливо в таких галузях, як нафта та газ, де часто дуже недоцільно відвідувати курси за межами майданчика. Навчальні програми на місцях (тренінги), як підхід до змішаного навчання, дозволяють навчати більше людей, які працюють на більш широкому міжнародному рівні, ніж просто Великобританія. Це робить його набагато вигіднішим і дозволяє забезпечити більшу послідовність процесу. Важливість навчання своїх працівників - як нових, так і досвідчених - насправді не можна переоцінити. [29] Роботодавці отримують багато переваг від організації навчальних програм для своїх працівників, особливо коли вони цілеспрямовано та послідовно виконують ці програми. Виокремимо декілька ймовірних переваг: а) Підвищення продуктивності та продуктивності. Коли працівники проходять навчання, це вдосконалює їхні навички та знання про роботу та формує їхню впевненість у своїх силах. Це покращить їх продуктивність та змусить їх працювати ефективніше та ефективніше. б) Рівномірність робочих процесів. Коли працівники на робочому місці піддаються навчанню, це допомагає стандартизувати робочий процес серед персоналу. Працівники застосовуватимуть та дотримуватимуться подібних процедур внаслідок їхнього подібного навчання. в) Зниження витрат. Коли працівники пройдуть навчання, вони навчаться ефективно, безпечно та економно використовувати матеріали компанії, інструменти та обладнання. Нещасні випадки та пошкодження обладнання будуть мінімізовані, і це призведе до зниження відходів. г) Скорочений нагляд Хоча навчання працівників не повинно повністю усувати необхідність нагляду, це може значно зменшити потребу в надмірному нагляді на робочому місці. д) Просування зсередини. Коли організації потрібні фахівці з новими або специфічними навичками, їм не потрібно виходити на ринок праці, щоб наймати нових фахівців із зовнішніх джерел. Вони можуть зазирнути всередину та вибрати перспективних співробітників, яких можна підвищити після того, як вони пройдуть навчання в цьому наборі нових навичок, необхідних організації. е) Покращена організаційна структура. 88 Коли компанія має організовану систему навчання працівників, це допомагає їм послідовно та систематично вчитися. Це також заважає працівникам вчитися методом спроб і помилок. ж) Підвищений моральний дух. Співробітники організацій, які проходять навчальні програми, відчуватимуть, що вони є частиною сприятливого робочого середовища, де їх оцінюють, що підвищить їхній моральний дух і змусить їх підходити до своїх службових обов'язків з більшою впевненістю. з) Поліпшення знань про політику та цілі. Хороша програма навчання завжди допоможе працівникам ознайомитись з етикою, цінностями, політикою, баченнями та місіями своєї організації. и) Покращена оцінка споживачів. Коли працівники організації піддаються постійному навчанню, це підвищує їх кваліфікацію на роботі та змушує їх працювати більш професійно та продуктивніше. Клієнти відчують вплив цієї підвищеної послуги, і це покращить їх думку про організацію. к) Краще середовище на робочому місці. Послідовне навчання допоможе співробітникам ефективніше працювати в робочих умовах. Це створює атмосферу в організації, яка заохочує кожного співробітника почуватися цінованим і прийнятим. л) Удосконалення та оновлення технологій. Зі постійно зростаючими змінами в технологіях у всіх галузях, ознайомлення працівників з новими технологіями передових технологій сприятиме підвищенню ефективності та продуктивності в організації [30]. Краще навчання призводить до кращих процесів та кращої роботи. На сьогоднішньому ринку, що постійно змінюється, важливість професійного навчання ніколи не була більшою. Навчання робочої сили – це необхідний спосіб зберегти вашу організацію конкурентоспроможною. Співробітники люди, більшість із них матимуть слабкі місця або прогалини у своїх професійних навичках. Більше того, більшість професійних людей є фахівцями того чи [31] іншого виду. Багато з того, що відбувається у організації, швидше за все, не потрапляє під навчання, яке вже має кожен окремий працівник. Наявність високоякісної та всебічної програми підвищення кваліфікації працівників дозволяє вам зміцнити навички, якими володіє робоча сила, а також наростити знання там, де їх бракує. Програма підвищення кваліфікації працівників дозволить підвищити рівень кваліфікації усього вашого персоналу, щоб уся команда могла поділитися загальним набором знань та навичок. Така програма відновить будь-які слабкі ланки, які можуть існувати у організації, і призведе до більш рівномірного розподілу робочого навантаження серед працівників. Забезпечуючи постійне навчання робочої сили, є можливість одному працівникові продовжувати роботу там, де зупинився інший, зберігаючи всіх на одній сторінці без необхідності постійної допомоги та нагляду. Важливість навчання працівників для організації ніколи не слід недооцінювати. І постійне навчання можна вважати найкращим страховим полісом від усіляких неминучих змін та непередбачуваних потреб, які час від часу виникатимуть у організації. Переваги навчання на постійній основі також включають підтримку згуртованості команд, створення спільного мислення та спільного словника. Як і при навчанні, загалом, переваги навчання вашої команди – це складний виклик. Однак є кілька очевидних переваг. Перш, ніж розглядати роль тренінгів для молоді, проаналізуємо до природи та функцій молодіжної праці. Молодіжна праця як соціальна практика існує в соціальному просторі між публічним та приватним простором. Молодіжна праця як соціальна практика поєднувала та поєднує дві основні функції. Однією з функцій є забезпечення «транзитної зони» - не просто чи не головним чином з точки зору віку, а транзитна зона між тим, якою є молодь, і тим, ким молоде покоління може стати (приклади можуть варіюватися від менш активних до більш активних, від менш працевлаштованих до більш працевлаштованих, від менш екологічних до більш екологічних обізнані, від «менш європейських» до «більш європейських») [32]. 90 Інша функція полягає б у тому, щоб бути «форумом» для самовираження та участі молодих людей – щоб дати їм змогу боротися зі своїми інтересами, прагненнями, сьогоденням та майбутнім – без будь-яких заздалегідь визначених намірів, змін чи еволюції у певному напрям по відношенню до світу дорослих. Головна мета тренінгів – досягти комфортної інтеграції молоді та дорослого населення, не намагатися соціалізувати молодь, щоб вона примирилася зі статусом-кво та капітулювала перед його цінностями. Метою має бути встановлення діалогу між молоддю та рештою суспільства. Між цими двома функціями молодіжної роботи існує постійне напруження. Молодіжна політика буде ланкою або компасом для прийняття усвідомлених рішень і компромісів між цими двома функціями. Молодіжна політика має функцію переходу в тому сенсі, що, як і кожна політика, вона досліджує, вносить пропозиції та приймає рішення про цілеспрямоване майбутнє молоді. І як і кожна політика, вона повинна бути демократично сформульована. Він виконує функцію форуму для участі молодих людей на основі їх інтересів та проблем. Суть молодіжного (робочого) навчання зосереджена в «хорошій дискусії в малій групі». Роль тренінгу полягала б у підготовці молодих людей до того, щоб вони могли успішно пройти через своє життя, осмислено брати участь у їхніх форумах та ефективно брати участь у формулюванні політики, що їх стосується. Протягом останніх двох десятиліть було проведено багато дуже успішних навчальних заходів у галузі прав людини, участі молоді, громадянства, соціальної інтеграції, міжкультурної освіти, екологічної освіти - безпосередньо з молоддю та тими, хто працює з ними (молодіжні працівники, тренери тощо). Навчання молоді (робота) сприяло зростанню та розвитку особистості багатьох молодих людей по всій Європі; він сприяв проведенню багатьох місцевих, регіональних та національних заходів, що покращують можливості молодих людей у навчанні, працевлаштуванні, доступі до культури, дозвілля, житла, сімейного життя. [33] Тренінгові форми навчання мають такі переваги: активність групи, поєднання інформації та емоційного ставлення до неї, підвищення рівня мотивації, здатність групи до колективного мислення та прийняття рішень, практична перевірка та закріплення отриманих знань [58; 59, с. 45-46]. Аналіз різноманітних підходів та принципів до організації тренінгів як засобу підготовки дає підстави стверджувати наступне: тренінг з його специфічними особливостями, методами навчання є самостійною ефективною формою організації навчання, що розвиває нові форми мислення, здібності виявляти та структурувати проблеми, збирати та аналізувати інформацію, готувати, за необхідності, альтернативні рішення та обирати найоптимальніший варіант з ряду альтернатив як в процесі індивідуальної роботи, так і у взаємодії з іншими; тренінгова форма роботи органічно поєднується з сучасними інноваційними технологіями навчання, надає можливості набути новітніх знань і сформувати відповідні компетентності [34]. В умовах конкуренції на ринку праці випускник вищої школи потребує не лише високого кваліфікаційного рівня. Ринкові умови діяльності підприємств та організацій, з одного боку, і велика кількість вузів, які готують фахівцівекономістів, з іншого, ставлять випускників відповідної професійної спеціалізації в жорсткі умови конкуренції на ринку праці. Досягти успіху вони можуть лише за умов набуття високої професійної підготовки у вищому навчальному закладі; уміння виявити свої професійно важливі якості під час проходження виробничої практики чи випробування під час вступу на роботу. Підготовку до таких випробувань забезпечує моделювання професійних умінь майбутнього фахівця впродовж навчання. Розв'язанню означених проблем сприятиме проведення тренінгових занять, які є складовою традиційного навчального процесу. Розвиток економічної освіти та вдосконалення професійної підготовки економістів наприкінці XX ст. в Україні торкнулися, насамперед, структури цієї системи: переорієнтації змісту, видання підручників, розроблення інформаційнометодичного забезпечення тощо. Однак аналіз цих процесів 92 показує, що змінилося все, крім системи взаємин «викладач-студент», «викладач-навчальна група». Повільно відбувається вдосконалення процесу передавання знань традиційними і домінуючими залишаються інструктування й відтворення вивченої інформації. Виявляється пряма залежність між основними рисами соціально-економічних формацій та особливостями організації навчання. Так, потребам економіки масового виробництва відповідає масове традиційне навчання. Воно здійснюється силами висококваліфікованих викладачів-спеціалістів з окремих галузей економіки: фінансів, управління, маркетингу, бухгалтерського обліку тощо. Їхні знання ґрунтуються в основному на літературних джерелах, у кращому разі на досвіді роботи окремих підприємств. Слабкою при цьому є їхня психологопедагогічна підготовка, недостатніми уміння організувати активну роботу студентів як учасників практичної діяльності. У результаті традиційні підходи є малоефективними під час підготовки самостійних суб'єктів господарювання. Адже крім оволодіння відповідною системою знань сучасний економіст, підприємець повинен уміти бути активним і корисним, аналізувати соціально-економічну інформацію, вести оперативну й фінансову документацію, ставити завдання й реалізовувати їх, ризикувати і планувати досягнення цілей[35]. Всі ці названі професійні навички мають бути відображені у програмах навчальних тренінгів, що знайшло своє відображення у нових навчальних планах нашого навчального закладу. Тренінг (англ.training) – це запланований процес модифікації (зміни) відношення знання чи поведінкових навичок того, хто навчається, через набуття навчального досвіду з тим, щоб досягти ефективного виконання в одному виді діяльності або в певній галузі. Тренінгові технології є ключовим елементом системи активних методів навчання. Найчастіше використовується така форма їх застосування, як корпоративний тренінг. По суті він призначений для вироблення серій стандартних алгоритмізованих навичок [37]. Головні функції, які повинні виконувати тренінги (особливо комплексні): 93 а) комплексна функція - передбачає вирішення єдиного підприємницького завдання. Яка охоплює всі етапи життєвого циклу фірми: 1) висунення і обґрунтування бізнес-ідеї; 2) розроблення і обґрунтування концепції організації діяльності фірми; 3) розроблення і обгрунтування бізнес-плану фірми; 4) пророблення заходів і документів засновницького й організаційного періоду; 5) робота у відділах модельованої фірми: від виконання окремих господарських операцій до аналітичної оцінки діяльності; б) цільова – передбачає вироблення управлінських рішень і господарських операцій у розрізі функціональних обов'язків персоналу модельованої підприємницької структури; в) інформаційна – припускає нагромадження і регулярне оновлення інформації, що стосується модельованих господарських процесів; г) комунікативна – має на меті виконання учасниками тренінгу індивідуальних завдань певного функціонування блоку і обмін інформацією між ними; д) стимулятивна – передбачає імітацію різних господарських ситуацій з метою розроблення учасниками тренінгу відповідних сценаріїв діяльності; е) методологічна – забезпечує практичну направленість навчального процесу і врахувань індивідуальних потреб учасників тренінгу; ж) мотиваційна – передбачає формування в учасників тренінгу сталої мотивації до ефективної діяльності як у ролі співробітників реальних підприємств, так і в ролі підприємців [36]. Більшість співробітників мають можливості для вдосконалення, коли справа стосується їхньої кваліфікації або рівня компетентності. Впровадження конкретної навчальної програми або цілеспрямованого навчального рішення дає працівникові шанс зміцнити ці навички та допомогти подолати розрив у знаннях. Навчання може підняти кожного працівника на більш високий рівень продуктивності праці, підштовхуючи їхні вміння та знання до рівних між собою. 94 Це допомагає зменшити будь-які слабкі ланки та недоліки в компанії, особливо коли вам доводиться сильно покладатися на інших для виконання основних робочих завдань. Забезпечення необхідного навчання створює загальнодосвідчений персонал із працівниками, які можуть переходити один за одного за потребою, заповнювати прогалину, працювати в командах або працювати самостійно без постійної допомоги та нагляду. Коли працівник, який проходить необхідну підготовку, краще виконує свою роботу, це формує впевненість у працівника, оскільки він або вона глибше розуміє галузь, в якій вони працюють, та обов'язки, необхідні для успіху. Ця впевненість в підсумку приводить до дискреційних показників, а саме до готовності робити більше тому, що вони хочуть, а не тому, що вони повинні. Коли нам дають інструменти для досягнення найкращих результатів, які працюють важче та швидше, ми також намагаємось думати про способи зробити все розумнішим чи кращим. Постійне навчання може допомогти вашим співробітникам бути на передовій галузі, технологій та операційних розробок. Співробітники, компетентні та уповноважені допомагати змінити статус-кво, допомагають вашій компанії зайняти позицію лідера та сильного конкурента в галузі. Структуровані програми навчання та розвитку забезпечують співробітникам постійний досвід щодо вивчення очікувань компанії, послуг, продуктів, процесів, політики та процедур. Це зрештою впливає на постійний досвід, який ви, швидше за все, намагаєтесь надати своїм клієнтам. Регулярне навчання всіх співробітників гарантує, що всі співробітники принаймні мають доступ до інформації, яка є критично важливою для успіху вашої організації. Встановлення послідовних ділових та експлуатаційних норм лише посилює шанси вашого бізнесу на довгостроковий успіх. Співробітники, які регулярно мають виїзний доступ до можливостей навчання та розвитку, мають вищі переваги перед працівниками, яким залишається шукати можливості для навчання поза своїм бізнесом. Інвестиції у навчання, які робить компанія, показують працівникам, яких вони цінують і що 95 вони вірять у його успіх в організації. Пропоноване навчання може створити сприятливе та дуже зайняте робоче місце для працівників.[39] Дослідження показують, що співробітники, які відчувають, що їх оцінюють і викликають труднощі через можливості навчання, відчувають більше задоволення від роботи. Створюючи середовище, де співробітники почуваються цінованими та вихованими, роботодавці зменшують ризик великої плинності праці та, як правило, бачать вищий рівень продуктивності праці людей та команд. На сучасному етапы тренінг виступає формою взаємонавчання. Викладач тут виступає в ролі консультанта, який має спрямувати і полегшити спільну роботу. Відбувається перехід від організованої системи передачі знань і досвіду професійної поведінки до управління знаннями, формування нових знань за рахунок взаємодії всіх учасників тренінгу та зміни їхніх ролей. Слід вбачати, що головною метою тренінгу є очікувана поведінка майбутнього спеціаліста, не скільки набуття нових знань, скільки формування поведінкових навичок та вмінь за рахунок групової роботи. Все це можна досягти результатом кропіткої праці як викладача, так і студента зокрема. Правильно складена методична структура тренінгів надасть можливість студентам закріпити свої теоретичні знання та допомогти майбутнім фахівцям діяти надійно й компетентно навіть в екстремальних умовах.

Висновки до розділу 3

Значна частина молоді є зацікавленою в підприємницькій діяльності, але за рахунок відсутності реального механізму підтримки у цій сфері більшість починань завершує свою роботу через короткий проміжок часу, або відходить в сторону нелегального, тіньового бізнесу. Також молоді люди гостро потребують не лише теоретичного навчання, а й розвитку практичних навичок. В свою ж чергу суспільство потребує поширенню молодіжного бізнесу, тому що це забезпечить створення додаткових робочих місць, розвиток інфраструктури, піднесення економіки як регіонів так і країни в цілому. З метою формування молодіжного підприємництва на сьогодні необхідно:

- організовувати профільну підготовку, навчати новій базі з метою залучення молодих людей до ведення бізнесу;

- створювати та поширювати заходи для масового залучення молоді до підприємницької діяльності;

- збільшити попит на підприємницьку діяльність серед молодого покоління; - масово поширювати інформацію про державні програми розвитку молодіжного підприємництва;

- давати можливість в рамках навчання у вищих навчальних закладах проходження практик та стажувань в бізнесовій сфері.

ВИСНОВКИ

Кваліфікаційна робота магістра містить нові підходи до виконання наукового завдання, яке пов’язане з розвитком молодіжного підприємництва як чинника інклюзивного розвитку в умовах євроінтеграції в умовах поглиблення міжнародного співробітництва. У результаті дослідження сформульовано такі висновки і пропозиції:

а) Досліджено поняття «інклюзивний розвиток» дозволило визначити, що ключовим елементом «інклюзивного розвитку» є поняття «інклюзія» (англ. inclusion – включення, залученість), яке являє залучення всіх верств населення без виключення до розвитку та справедливого існування. Це поняття є досить поширеним з точки зору сфери його використання, тому в економічній літературі використовується у поєднані із різними категоріями: «інклюзивне зростання», «інклюзивний розвиток», «інклюзивна економіка» тощо. Доведено, що категорія «інклюзивний розвиток» одночасно передбачає кількісні зміни (зростання) та якісні перетворення, що дозвояють відчути результати змін кожній людині окремо та суспільству в цілому, охоплюючи усі сфери його життєдіяльності. , його моделі та індикатори оцінки;

б) Визначено, що молодіжне підприємництво як фактор інклюзивного зростання визначає молодь як демографічну групу, котра займає особливе місце в структурі будь-якого суспільства, адже є перспективною категорією населення для майбутнього соціально-економічного розвитку. Обгрунтовано, що початковий етап трудової діяльності для молоді є вкрай складним і характеризується труднощами системного характеру з точки зору працевлаштування відповідно до набутих компетенцій та очікувань, а також питання самозайнятості. Проблеми молодіжного підприємництва повязані перш за все з недосконалістю політики занятості, нормативно-правового регулювання, складних демографічних та міграційних процесів. Способом вирішення зазначених проблем є підтримка молодіжних бізнес-ініціатив, тобто участь молодого покоління в бізнес-секторі, який створює передумови та виступає як рушійна сила економічного зростання;

в) Характеризуючи бізнес-ініціативи для молоді в умовах соціальної економіки визначено, що розвиток молодіжного підприємництва дозволяє вирішити проблему безробіття через залучення активної молоді до праці, формує впевненість у власних силах та сприяє самореалізації, що, в кінцевому рахунку, призводить до зменшення обсягів трудової міграції серед молодого покоління. Доведено, що друга важлива місія молодіжного підприємництва – соціальна, яка досягається шляхом створення та всебічної підтримки молодіжного соціального підприємництва. Розвиток молодіжного підприємництва покращує можливості працевлаштування, підприємництва та громадянської участі у віці від 14 до 29 років за рахунок трьох інтегрованих компонентів: розбудова спроможності закладів, що обслуговують молодь, підтримка зайнятості та навчання підприємництву та практичне навчання на виробництві. На сьогоднішній день понад 9000 молодих людей скористались навчанням у питаннях працевлаштування та підприємницьких навичок. За підтримки молодь здатна та впроваджувати ефективні види діяльності, прагнучи продовжувати свою освіту, проходити стажування, брати участь у ярмарках вакансій, розробляти бізнесплани, знаходити роботу та створювати власні;

г) Для кількісного визначення рівня інклюзивного розвитку проаналізовано методичні підходи до його оцінки, а саме: методичні підходи до визначення рівня інклюзивного розвитку, запропоновані міжнародними інституціями (МВФ, ООН, Світовим Банком), котрі містять рекомендації щодо аналітичного визначення індексу інклюзивного розвитку та спрямовані на ефективну співпрацю державних органів та громадськості, результатом якої є оптимізація створеного продукту за рахунок формування сприятливих умов для участі кожного у виробництві ВВП, забезпечення рівномірності розподілу результатів. Оцінка рівня інклюзивного розвитку з використання методики міжнародних організацій передбачала використання певного математичного інструментарію, який дозволив визначити загальний індекс на оцінки його складових елементів. Для розрахунку використовувалися індикатори, котрі характеризують динаміку певних процесів, що впливають на загальний рівень інклюзивності розвитку. Використання регресійного аналізу дозволило виокремити не лише найважливіші фактори та ступінь їх впливу, але з’ясувати взаємозв’язок.

д) Головними проблемами розвитку з точки зору законодавчих ініціатив в Україні визначено недостатність підтримки розвитку молодіжного підприємництва. Доведено, що основні законодавчі акти - закони про підприємництво і про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді, про підтримку малого підприємництва, опосередковано розглядають питання молодіжного підприємництва. В умовах посилення впливу глобальних викликів спостерігається загострення соціально-економічних проблем. На сучасному етапі актуальним визначено питання зростання рівня безробіття, особливо серед молоді, зменшення зайнятості та зниження доходів населення, неможливість задоволення базових потреб. Одним із дієвих інструментів виокремлено стимулювання розвитку молодіжного підприємництва з соціальною спрямованістю. Такі підприємницькі ініціативи молоді мають значну підтримку країнах ЄС через проектну діяльність, грантові програми, конкурси та організацію різноманітних тренінгів з метою набуття практичних навичок у сфері бізнесу.

е) Доведено, що в Україні достатньо низькими показниками є кількість підприємців серед молоді (близько 5 %) та рівень мотивації до запровадження приватних ініціатив – біля третини представників молодого покоління бажають мати власний бізнес. При цьому головними перешкодами для молоді виокремлено такі обставини: недостатній рівень теоретичних знань та практичного досвіду, складні економічні та політичні умови, недосконала податкова система для молодіжного підприємництва, відсутність джерел фінансування та інше. Безробіття серед молоді зросло у багатьох промислово розвинених країнах після нещодавньої глобальної рецесії. Однак це відображає не лише циклічний шок, але й вирішальну роль установ у структуруванні переходу. Професійне навчання, зокрема у подвійній формі, що поєднує професійне навчання та структуроване навчання на виробництві, часто вважається одним із найважливіших політичних рішень у боротьбі з безробіттям серед молоді. Інституційні вимоги до успішної системи навчання також мають враховуватися з точки зору політики;

ж) Розглянуто європейський досвід розвитку молодіжного підприємництва та можливості його імплементації в Україні та визначено, що у європейському контексті «молодіжне соціальне підприємство» – це інноваційно-комерційний підхід у вирішенні соціальних проблем, якого дотримується організація в процесі розвитку бізнесу, що реалізується в основному через некомерційні організації, з можливістю використання в комерційному спрямуванні. Виявлено, що європейський досвід практики застосування молодіжного соціального підприємництва значною мірою відрізняється від американської практики, оскільки має кілька особливостей. По-перше, це активна централізована участь держави в соціальній підтримці та допомозі певним категоріям громадян. Подруге, в окремих країнах дефініції «молодіжне соціальне підприємство» і «молодіжні соціальні кооперативи» синонімічні. На основі проведеного дослідження можна підсумувати, що молодіжне соціальне підприємництво є способом вирішення соціальних проблем, засобом стимулювання зайнятості сучасного покоління та зменшує імовірність виникнення конфліктів у суспільстві. На сучасному етапі розвиток молодіжного підприємництва є вкрай необхідним, що обумовлено його соціоекономічним впливом; з) Доведено, що навчально-тренінгова складова є основою механізму розвитку молодіжного підприємництва. Нагромадження знань, інтелектуальний розвиток особистості забезпечує базу для підвищення конкурентоспроможності молоді на ринку праці й модернізаційного розвитку економіки держави. Зменшення чисельності наймолодшої вікової групи дає підстави очікувати поступове скорочення молодіжних трудових ресурсів у найближчі роки, тому особливо актуальним є питання накопичення у молоді освітньопрофесійного потенціалу, здатного задовольнити наявний попит на ринку праці та вибудувати 117 нові моделі зайнятості населення, зокрема на основі цифрових технологій, для сталого економічного розвитку держави.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Acemoglu, Daron. Why nations fail: the origins of power, prosperity, and poverty / Daron Acemoglu, James A. Robinson. New York Crown Publishing Group, 2012. 544 р. 2. Saskia Hollander, Rojan Bolling. Practice, don’t preach: getting serious about inclusive development. URL: http://www.thebrokeronline.eu .

3. Podesta J. Inclusive Economic Growth: Increasing Connectivity, Expanding Opportunity, and Reducing Vulnerability. URL: https://www.americanprogress.org/issues/ economy/report/2013/02/07 .

4. Зені Мінтон Бедос. Для багатших і для бідніших. Зростання нерівності – одна з найбільших соціально-економічних і політичних проблем сучасності. URL: http://tyzhden.ua/World/62625 .

5. Banerjee, Abhijit V., Ester Duflo (2011). Poor Economics: A Radical Rethinking of the Way to Fight Global Poverty. New York: Public Affairs, 2011, 303 р. 119

6. Прушківська Е. В., Дерев’ягін М.В. Теоретичні аспекти інклюзивного розвитку та його роль в сучасних умовах. Економічний вісник НГУ. 2018. №2 (62). С. 32–41. 11. Затонацька Т. Г. Фінансове забезпечення інклюзивного зростання та подолання бідності в Україні: існуюча практика та перспективи. Теоретичні та прикладні питання економіки. 2014. Випуск 1 (28), Т.2. С. 102–112.

7. Тараненко І. В. Модифікація глобалізаційно-інноваційної моделі світової економіки на засадах сталого розвитку: нові виміри конкурентоспроможності. Європейський вектор економічного розвитку: зб. наук. пр. Дніпропетровськ: Дніпропетровський університет ім. Альфреда Нобеля. 2013. Вип. 1 (12). С. 172–185. 8. Доклад о росте. Стратегии устойчивого роста и инклюзивного развития (The Growth Report. Strategies for Sustained Growth and Inclusive Development). Центр гуманитарных технологий: веб-сайт. URL: http://gtmarket.ru/news/state/2008/05/25/1686 .

9. Кондратьев В. Инфраструктура и экономический рост. Мировая экономика и международные отношения. 2011. №11. С. 18–24.

10. Ending Poverty and Sharing Prosperity. Global Monitoring Report 2014/15. Washington DC: International Bank for Reconstruction and Development. 2015. 240 p. The World Bank : веб-сайт. URL: http://www.worldbank.org/en/publication/global-monitoring-report .

11. ЄС. веб-сайт. URL: http://ec.europa.eu/europe2020/europe-2020-in-anutshell/priorities/inclusive-growth/index\_en.htm .

12. Europe 2020. A strategy for smart, sustainable and inclusive growth. Brussels, EC, 2010. 34 p. URL: http://ec.eu-ropa.eu/europe2020/ index\_en.htm .

13. Exploring and Strengthening the Intersections between Social Protection, Employment and Inclusive Growth / Issues Paper for G20 DWG on Growth with Resilience. – Brasilia DF, Brazil: International Policy Centre for Inclusive Growth 120 (IPC - IG), 2013. 47 p. URL: http://www.ipc-undp.org/publication/26527.

14. The social enterprise sector : a conceptual framework / Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD), Local Economic and Employment Development Programme (LEED Programme). URL: http://www.oecd.org/regional/leed/37753595.pdf .

15. Romer P. M. The Origins of Endogenous Growth. Journal of Economic Perspectives. 1994. Vol. 8(1). P. 322-343.

16. Хабитат III. Исследовательский доклад 13 – труд и жизнедеятельность. 2015. 10 с.. URL: http://habitat3.org/wp-content/uploads/13- Habitat-III-Issue-Paper-13\_Jobs-and-Livelihoods\_rus-AI\_fin.pdf, С.2.

17. Donauer E., Rajčáková E. Endogénny a exogénny rozvoj na príklade Mikroregiónu pod Marhátom : Regionálny rozvoj a regionálne disparity na Slovensku, с.339-362. URL: http://www.regionalnageografia.sk/publikacie/pub/RDS/13\_donauer\_rajcakova.pdf, С.341 18. Тарханова Н.О., Норкіна Т.П. Методичні основи проведення соціальних досліджень з метою визначення рівня соціальної відповідальності бізнес-структур та органів місцевої влади. Містобудування, територіальне і стратегічне планування: організаційно-економічні, правові, суспільні та екологотехнологічні аспекти: монографія / Під загальною редакцією д.е.н., професора Богачова С.В. – Макіївка: ТОВ «Цифрова типографія», 2014., С.299-318.

19. Byungchae J. The practical intelligence of social entrepreneurs : managing the hybridity of social enterprises. Entrepreneurship Research Journal. 2020. Vol. 10 (1). Pp. 1–19. DOI: https://doi.org/10.1515/erj-2018-0007 .

20. Банк проблем та моделей соціальних підприємств для їх вирішення. Аналітичний звіт. 13.09.2018. 58 с. Веб-сайт. ULR: https://d.facebook.com/civichuborg/?\_\_tn\_\_=%2Cg, С.7. 121

21. Макейчик, Ю. Н. Практические аспекты социального предпринимательства в Беларуси : пособие / Ю. Н. Макейчик. Минск : Капитал Принт, 2018. 226 с.

22. Прищак М. Д., Лесько О. Й. Психологія управління в організації. Вінниця: ВНТУ, 2016. 150 с.

23. Горішна Н.М. Феномен соціального підприємництва: сутність і критерії. Науковий Вісник Ужгородського університету. Серія: «Педагогіка. Соціальна робота». 2016. Випуск 2 (39). C. 58-61.

24. The social enterprise sector : a conceptual framework / Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD), Local Economic and Employment Development Programme (LEED Programme). URL: http://www.oecd.org/regional/leed/37753595.pdf .

25. Коновалова М.В., Хариніна О.М. Соціальне підприємство як інноваційний спосіб вирішення соціальних проблем. Вісник Кам'янецьПодільського національного університету імені Івана Огієнка. Економічні науки. 2016. Вип. 11. С. 461-466. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vkpnuen\_2016\_11\_64.

26. Лункіна Т. І., Іваненко Г. Ю. Особливості розвитку соціального підприємництва: закордонний досвід. Електронне наукове фахове видання з економічних наук «Modern Economics». №15 (2019). C. 142-147. URL: https://modecon.mnau.edu.ua.

27. European Commission.Growth. Sectors of the Social economy in the EU: Social enterprises. URL: https://ec.europa.eu/growth/sectors/socialeconomy/enterprises\_en .

28. Участие бизнеса в решении проблемы бедности. Как инклюзивные модели ведения бизнеса создают возможности для всех жителей развивающихся стран Европы и Центральной Азии 2010. Веб-сайт. URL: www.growinginclusivemarkets.org, 16 с., С.5-6.

29. 6 бизнес-моделей социального предпринимательства. URL: http://kislorod.io/prosto-o-slozhnom/5-biznes-modelej-socialnogo-predprinimatelstva

30. Резолюція учасників конференції «Інклюзивний розвиток бізнесу» 22- 23 листопада 2017 р. Проект «ПРОМІС» м. Київ. Веб-сайт. URL: http://pleddg.org.ua/wpcontent/uploads/2017/11/Inclusive\_Business\_Dev\_Conference \_Resolution\_22- 23.11.2017\_MB\_Ukr.pdf

31. Scaling up Inclusive Business: Advancing the Key Knowledge and Action Agenda, IFC, 2010. URL: https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/topics\_ext\_content/ifc\_external\_corporate\_site /inclusive+business/resources/publications/pub\_004\_scaling+up+inclusive+business +advancing+the+knowledge+and+action+agenda

32. Hoekman B. Trade Policy for Inclusive Growth // Policy Dialogue: Redefining the Role of the Government in Tomorrow’s International Trade. Geneva: UNCTAD, 2012. URL: http://unctad.org/meetings/en/SessionalDocuments/ditc\_dir \_2012d1a\_Hoekman.pdf

33. Inclusive Growth: Measurement and Determinants. Washington DC:, 2013. IMF: International Monetary Found : веб-сайт. URL: https://www.imf.org/external/pubs/cat/longres. aspx?sk=40613.0

34. OECD Framework for Inclusive growth. Paris: OECD, 2014. веб-сайт. URL: http://www.oecd. org/mcm/IG\_MCM\_ENG.pdf .

35. Ranieri R., Almeida R. Inclusive Growth: Building up a Concept. International Policy Centre for Inclusive Growth. 2014. № 104. PP. 172−185.

36. Аджемоглу Д., Робинсон Д. Почему одни страны богатые, а другие бедные. Происхождение власти, процветания и нищеты. Москва, АСТ, 2015. 693 с.

37. Радыгин А., Энтов Р. В Поисках институциональных характеристик экономического роста (новые подходы на рубеже ХХ – ХХІ веков). Вопросы экономики. 2008. №8. С. 6−18.

38. Норт Д. Институты, институциональные изменения, функционирования экономики. Москва, 1997. 180 с. 123

39. AGER 2018. Глобальне дослідження Amway про підприємництво. 2018. 31 с. URL: https://platforma-msb.org/wp-content/ uploads/2018/09/AGER2018-Ukraine-ua\_fi nal.pdf.

40. Верховна Рада України. URL: https://www.rada.gov.ua/

41. Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/.

42. Державна фіскальна служба. У ДФС підрахували кількість фізичних осіб – підприємців. УкрІнформ. 6.09.2017. URL: https://www.ukrinform.ua/rubriceconomy/ 2302824-u-dfs-pidrahuvali-kilkist-fi zicnih-osib-pidpriemciv.html .

43. Ринок праці України у 2019 р. Аналітичний статистичний збірник. – К. : Державний центр зайнятості Міністерства праці та соціальної політики України. 2012. 243 с.

44. Василишина С.О. Особливості державного регулювання на ринку праці молоді. Економіка та держава. 2010. №3. С.91–94.

45. Нікітіна І. В. Взаємодія ринку освіти і ринку праці як стратегічна складова науково-технологічної сфери національної безпеки України: гендерний аспект. Актуальні проблеми економіки. 2009. № 9. С. 180–188.

46. Taking the future into their own hands. Youth work and entrepreneurial learning. European Commission. 2017. 158 p.

47. Supporting entrepreneurs and the self-employed. URL: https://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=952&langId=en

48. Eurostat. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/home .

49. Traineeships. URL: https://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=1045&langId=en (дата звернення: 19.09.2020). 124

51. Investing in Europe's youth. URL: https://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=950&langId=en.

52. https://platforma-msb.org/molodizhne-pidpryyemnytstvo-realiyi-ta-perspektyvy/

53. https://molod.te.ua/en/news/269-perspektyvy-rozvytku-molodizhnoho-pidpryiemnytstva.html

**Декларація****академічної доброчесності**  **здобувача вищої освіти ЗНУ**

Я, Дузенк Артем Євгенійович\_, студент\_\_\_2\_\_\_курсу магістратури, форми навчання\_\_денна\_\_, факультету\_\_економічного\_\_,

спеціальності\_051 «Економіка», адреса електронної пошти yokutod@gmail.com.

* підтверджую, що написана мною кваліфікаційна робота на тему «Розвиток молодіжого підприємицтва в країнах ЄС та Україні» відповідає вимогам академічної доброчесності та не містить порушень, що визначені у ст. 42 Закону України «Про освіту», зі змістом яких ознайомлена;
* заявляю, що надана мною для перевірки електронна версія роботи є ідентичною її друкованій версії;
* згодна на перевірку моєї роботи на відповідність критеріям *академічної доброчесності у будь-який спосіб, у тому числі за допомогою* Інтернет-системи, а також на архівування роботи в базі даних цієї системи.

Дата\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Підпис\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ ПІБ (студент)

Дата\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Підпис\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ ПІБ (науковий керівник)