



МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ ТА НАУКИ
УКРАЇНИ

ТАВРІЙСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ
АГРОТЕХНОЛОГІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ДМИТРА
МОТОРНОГО

ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ ТА
БІЗНЕСУ



КАФЕДРА ПІДПРИЄМНИЦТВА,
ТОРГІВЛІ ТА БІРЖОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ПРАГМАТИЗМ У ПІДГОТОВЦІ

МАЙБУТНІХ ПІДПРИЄМЦІВ:

МАТЕРІАЛИ ІІ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

15 червня 2020 р., ТДАТУ



м. Мелітополь

УДК 378.124

ББК 60.655

Прагматизм у підготовці майбутніх підприємців: матеріали II науково-практичної конференції, м. Мелітополь, 15 червня 2020 р. Мелітополь: Таврійський державний агротехнологічний університет імені Дмитра Моторного, 2020. 176 с.

У матеріалах конференції висвітлено позиції студентів, магістрів, викладачів та стейкхолдерів щодо теоретичних, методичних та практичних аспектів підготовки майбутніх підприємців, сформовані за підсумками проходження практичної підготовки – навчальних, виробничих, закордонних практик, а також навчання за дуальною системою, які суттєво покращують якість освіти майбутніх фахівців.

Відповідальний за випуск: к.е.н., доцент Педченко Г.П.

© Кафедра підприємництва, торгівлі та біржової діяльності, 2020

© Таврійський державний агротехнологічний університет імені Дмитра Моторного, 2020

Недорезков А.І., Грицаєнко Г.І.	
ЕКОНОМІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ЗАКЛАДОМ ВИЩОЇ ОСВІТИ	118
Недорезков А.І., Педченко Г.П.	
СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ НА РИНКУ ПЛОДІВ УКРАЇНИ	123
Панченко П., Тебенко В.М.	
СОЦІАЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО В УКРАЇНІ	129
Панченко П., Терещенко М.А.	
АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	133
Педченко Г.П.	
ПРИНЦИПИ ТА МЕТОДИ ІНТЕРАКТИВНОГО НАВЧАННЯ МАЙБУТНІХ ПІДПРИЄМЦІВ	138
Педченко Г.П., Недорезков А.І.	
ПРИБУТКОВІСТЬ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА ТА РЕЗЕРВИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ	144
Чалов С., Грицаєнко М.І.	
ОСНОВИ ПІДПРИЄМНИЦТВА У СТВОРЕННІ ВЛАСНОЇ СПРАВИ	149
Шолох Н.О., Лисак О.І.	
ВИЗНАЧЕННЯ МОЖЛИВИХ НАПРЯМІВ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА	154
Шуляренко Л.П., Завадських Г.М.	
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РЕАЛІЗАЦІЇ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА	160
Шуляренко Л.П., Лисак О.І.	
БІЗНЕС В СЕЛІ АБО НА ЧОМУ МОЖНА ЗАРОБИТИ В СІЛЬСЬКІЙ МІСЦЕВОСТІ	166
Болтянський О.Б., Болтянська Л.О., Мараховський М.	
МАКРОЕКОНОМІЧНІ ФАКТОРИ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	171

СОЦІАЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО В УКРАЇНІ

Панченко П., студент

Тебенко В. М., к.е.н., доцент

Таврійський державний агротехнологічний університет

ім. Дмитра Моторного

В той час, як традиційний бізнесмен прагне створити такий продукт, за який заплатить споживач, соціального підприємця в першу чергу цікавить, чи буде його діяльність корисною для суспільства. Анексія Криму та війна на Донбасі стрімко збільшили кількість людей, які належать до соціально вразливих категорій населення, — ветеранів, переселенців, діти-сиріт, людей з інвалідністю. Тому стався сплеск у сфері соціального підприємництва, яке може допомогти вирішити частину цих проблем працевлаштуванням чи матеріальною допомогою.

Соціальне підприємництво це діяльність із метою вирішення або пом'якшення соціальних проблем на умовах самоокупності, інноваційності та стійкості.

Критерії соціального підприємництва:

- Соціальний вплив (спрямованість на вирішення чи пом'якшення конкретної відчутної соціальної проблеми).
- Інноваційність (застосування нових підходів, нових способів розв'язання як давньої, так і новопосталої соціальної проблеми).
- Самоокупність і фінансова стійкість (незалежність від зовнішнього фінансування).
- Тиражованість (відтворюваність моделі соціального підприємства в інших географічних і соціальних умовах).

Соціальне підприємництво це бізнес із соціальною місією.

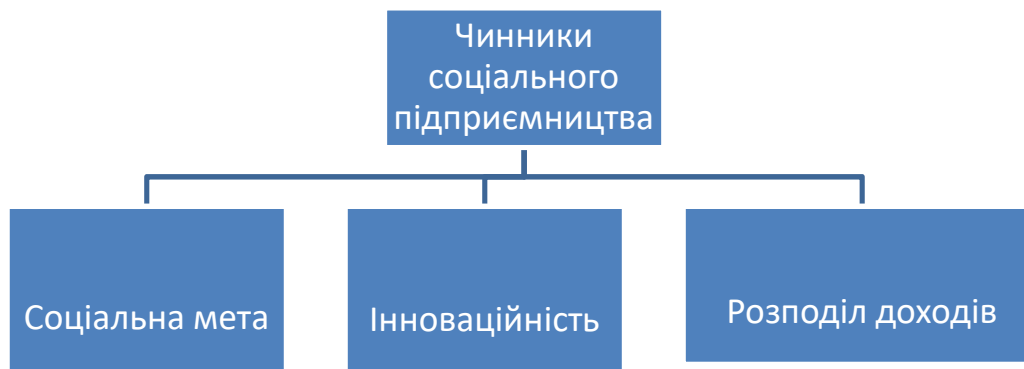


Рис. 1. Чинники соціального підприємництва

Соціальні підприємці це новатори, які використовують інноваційні ідеї та різні ресурси для вирішення соціальних проблем. Їхня діяльність у підсумку приводить до стійких позитивних соціальних змін.

Отже, соціальне підприємництво - це звичайний бізнес, але з обов'язковою функцією вирішення соціальних проблем. У розвинених країнах Європи такі підприємства діють давно, приблизно з початку минулого століття. Найпрогресивнішими в цьому бізнесі є США, оскільки соціальне підприємництво там регулюється законодавством. На жаль, в Україні такої практики поки що немає, як і немає законодавчого визначення соціального підприємництва. Тому його критерії тут сформулювалися тими інститутами чи установами, які займаються його розвитком.

Відсутність ресурсів у державному бюджеті і фінансування соціальної сфери за залишковим принципом спонукає людей і громади ставати більш активними і шукати інноваційні підходи до вирішення своїх проблем, тому соціальне підприємництво розвивається швидше як певна реакція на складну економічну ситуацію. Якщо місцева влада зробить усе можливе для комфортних умов ведення бізнесу, зокрема й соціального, ефект буде колосальний: збільшиться наповненість місцевого бюджету, зменшиться рівень безробіття, зросте добробут усієї громади. Економічні наслідки соціального підприємництва підвищують сукупну економічну ефективність, оскільки залучаються ті ресурси, які до цього були непридатні: вразливі групи населення, відходи виробництва і життєдіяльності, а також їхні різноманітні комбінації.



Рис. 2. Поради для соціальних підприємців

Часто категорії громадян, які мало задіяні в традиційному бізнесу (люди з інвалідністю, люди похилого віку, люди, що вийшли з місць позбавлення волі та інші) мають прекрасні вміння і навички (таланти), однак їхні «особливості» відлякують традиційних підприємців брати їх на роботу через силу міфів і стереотипів, а також через потребу створення універсального

дизайну й адаптації робочих місць, що вимагає додаткових витрат. Соціальне підприємництво не обов'язково допоможе подолати ці негативні стереотипи, але зробить працівників з перерахованих соціальних груп більш фінансово незалежними та впевненими у собі.

Сутність наведених порад для соціальних підприємців:

Будьте лідером. Соціальне підприємство завжди утворюється навколо конкретної людини. Важливо, щоб лідер створив навколо себе середовище, яке допоможе йому змінювати світ. Вивчати досвід відомих лідерів — він допоможе уникнути помилок та надихне на нові звершення.

Знайдіть однодумців. Головний критерій для підбору людей, з якими можна було б вести соціальний бізнес, — це загальні цінності. Тому соціальна проблема, яку ви плануєте вирішувати, має хвилювати вас обох. Найімовірніше, у вашому оточенні вже є такі люди — тож залишається зацікавити їх і повести за собою.

Переймайте чужий досвід. Не намагайтесь винайти велосипед — дізнайтесь, чи пробував вирішити цю проблему хтось до вас. Адже краще вчитись на чужих помилках — або надихатись успіхом та покращувати рішення, які вже існують.

Ставте реалістичні цілі. Амбітні та масштабні цілі — це чудово, але для початку краще починати з чогось простого. Зосередьтесь на двох-трьох аспектах, які найважливіші для реалізації мети.

Не забувайте про бізнес-план. Будь-який бізнесмен стартує з формулювання ідеї та написання бізнес-плану — і соціальні підприємці не виключення. Оцініть свій продукт, потреби споживача та користь, яку він від нього отримає. Адже буде прикро вкластись у розвиток бізнесу, а потім з'ясувати, що в аудиторії немає потреби в вашому продукті.

Знайдіть ресурси. Ніхто не відміняв орендну і заробітну плату, та інші операційні витрати — тож соціальне підприємництво, як і будь-який бізнес, вимагає ресурсів.

Часто бізнесмени залучають до роботи компанії сім'ю та друзів. Також не завадить пошукати інвесторів, які зрозуміють важливість такого бізнесу і будуть готові в нього інвестувати — навіть з огляду на те, що до окупності пройде трохи більше часу, ніж зазвичай.

Спочатку створіть прототип. Варто починати з невеликого проекту або навіть разової акції. Так можна точніше оцінити ризики та перспективи розвитку на півроку-рік — і виходити на довшу дистанцію.

Не бійтесь брати гроші за свою роботу. В нашому суспільстві прийнято, що добрі справи робляться мовчки і безкоштовно. Нерідко соціальні підприємці соромляться брати гроші за свою працю — особливо це стосується тих, хто прийшов з неприбуткового сектору. Якщо ви вже вирішили займатись підприємництвом, то мислити і діяти потрібно відповідно.

Вчіться. В останні роки в нашій країні відбувся справжній бум бізнес-освіти для соціальних підприємців. Українцям стали доступні чимало курсів,

тренінгів і майстер-класів, а також більш фундаментальні програми — такі, як, наприклад, проводять в Українській Соціальній Академії. Потрібно тільки знайти те, що підходить саме вам.

Виходьте на публіку. Працювати на користь суспільства і залишатися закритим — нелогічно. Чим публічнішими ви будете, тим більше грошей ви заробите — відповідно, ваш внесок у вирішення соціальних проблем також збільшиться.

У випадку, коли ваша ідея не спрацює на найпростішому рівні, немає сенсу її масштабувати. Отже, що треба зробити передусім?

Визначити вашу соціальну мету;

Який продукт чи сервіс ви будете виробляти?

Хто ваші покупці?

Як ви плануєте поєднувати бізнесову та соціальну мету?

Як ви будете визначати, чи успішна ваша діяльність?

Як ви будете просувати ваш продукт?

Які для цього потрібні ресурси та навички?

Чи потрібна вам наймати працівників та яких?

Якими будуть ваші витрати та доходи і яких розмірів інвестицій ви потребуєте?

Визначьтеся, скільки коштів має приносити ваше підприємство для того, щоб реалізувати вашу мету та покрити видатки, забезпечити зарплату вам та вашим працівникам і мати перспективу росту та розширення в майбутньому? Відповіді на ці питання допоможуть вам визначитись з бізнес-моделлю.

Були спроби визначити приблизну кількість соціальних підприємств в Україні. Станом на 2017 рік був сформований каталог соціальних підприємств України, де налічувалося близько 150 таких підприємств, але ця цифра на сьогодні дуже змінилася. В останній час проводяться заходи з метою популяризації соціального підприємництва як такого, а також для висвітлення успішних практик соціального підприємництва в Україні.

Список літератури.

1. Соціальне підприємництво: прибуток із користю для громади [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://moy-gorod.org/blog/soc-alne-p-dpri-mnictvo-pributok-z-koristyu-dlya-gromadi>

2. Тебенко В.М. Болтянська Л.О. Від вибору бізнес-ідеї до її реалізації / В.М. Тебенко, Л.О. Болтянська / Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки) – За ред. Л.В. Синяєвої – Мелітополь. - 2017. - №3 (35). – С. 20-27.

3. Тебенко В.М. Розвиток підприємництва в регіоні / В.М. Тебенко // Матеріали міжнародного науково-практичного форуму «Сучасні наукові дослідження на шляху до євроінтеграції» (21-22 червня 2019р.) - ТДАТУ імені Дмитра Моторного; за заг. ред. д.т.н. професора Надикто В.Т. - Мелітополь, 2019 р.- Ч. 2. - С.264-267.