

**Двалі А. М.**

*Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)*

## **ФАКТОРИ УСПІХУ В ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ**

Кожен підприємець націлений на успіх, але далеко не кожен його досягає. Для зменшення ризику неспроможності підприємницьких зачаткувань необхідні взаємодії різних факторів, що визначають успіх підприємницької діяльності. Підприємець направляє свою діяльність на створення умов для успішного функціонування власного бізнесу, виходячи з того, що прибуток не є причиною здійснення підприємницької діяльності, а лише результатом її успішної реалізації.

У підприємництві успіх пов'язується з різними уявленнями про нього. Одні підприємці вважають великим успіхом практичну реалізацію своєї ідеї, інші – отримання суттєвого прибутку, а для ряду підприємців успіх – це можливість розширення свого виробництва. Хтось думає про скорочення числа зайнятих, але є й ті, хто прагне до створення нових робочих місць.

У концепції підприємницького успіху дуже важливу, а іноді і основоположну роль грає необхідна комерційна інформація [1]. Така інформація, з точки зору підприємця, може бути точною або не точною, повною або неповною. Чим повніше і достовірніше інформація, тим ефективніше рішення може бути їм прийнято, а значить – тим вищий прибуток може бути їм отриманий. Інформація, з точки зору підприємця, є для нього товаром, а будь-який товар можна або продати або купити. Розвиток ідеї та концепції бізнесу, з'ясування, чи є ідея новою і чи обіцяє вона великий попит грають тут визначну роль. Для цього необхідно зібрати інформацію про ринок, техніку і форми організації, найбільш прийнятні для даного конкретного виду підприємництва. Перш за все слід отримати відповіді на питання: чи містить підприємницька ідея новизну і особливість; які потенційні конкуренти вже існують; хто є потенційним клієнтом; чи можна

запропонувати продукт або сервісні послуги за ту ціну, яку готові заплатити клієнти; які подібні або замінюючі продукти або сервісні послуги вже існують? [2, с. 103].

Навчальна підприємницька діяльність (у формі курсів, шкіл, семінарів) базується на поширенні інформації трьох видів: а) поширення первинних відомостей, необхідних для кожного, який входить в сферу підприємництва; б) узагальнення і поширення найбільш ефективних, але поки ще мало знайомих широкому колу підприємців, методів і прийомів організації підприємницької діяльності; в) інструктування підприємців щодо практичного використання і застосування законодавчих і підзаконних актів, положень, інструкцій [1, с. 117]. Для підприємця, очевидно, слід зробити висновок про те, що знання – добротні, професійні – потрібні. Їх можна купувати, звичайно, і за допомогою самоосвіти, хоча це важче.

Консультаційна підприємницька діяльність являє собою досить широкий набір послуг, що надаються однією підприємницької структурою іншої підприємницької структури. Слід виділити, перш за все, консультування з підприємницьким проектам. Такого роду послуги на професійному рівні включають в себе експертну оцінку підприємницької ідеї, схеми її реалізації, підприємницьких розрахунків і рекомендації, можуть значно підвищити ефективність реалізації ідеї [3, с.69]. Консультування охоплює також інноваційну сферу підприємництва, коли консультант рекомендує підприємцю використовувати нові рішення виробничих проблем (застосування нових технологій, ноу-хау, обладнання, систем управління тощо).

Адаптація необхідна для успіху підприємця. Цей важливий фактор має кілька різних форм і є життєво важливим для початку та життя нової компанії. Підприємці повинні навчитися адаптуватися на етапах бізнес-планування. Протягом усього процесу – дослідженні ринку, висуненні ідеї чи написанні бізнес-плану – оточення може змінитись, і підприємець повинен мати можливість змінити ідею чи план відповідно до обставин.

Іншою формою цього фактору успіху є технологічне пристосування до галузі. Підприємці повинні постійно досліджувати галузеві стандарти, щоб мати змогу й підтримувати належний рівень конкурентоспроможності.

Підприємництво вимагає постійного планування. Планування має важливе значення для започаткування та ведення успішного бізнесу. Починаючи з ранніх етапів – дослідження ринку та написання бізнес-планів – до пізніших етапів – найму, звільнення та навчання – успішний підприємець повинен думати заздалегідь, аналізувати кожне окреме бізнес-рішення та постійно збирати дані.

Іншим аспектом планування є встановлення цілей, окреслення шляхів їх досягнення. Короткострокові та довгострокові цілі допомагають мотивувати та нагадувати підприємцям про їхні прагнення.

Справжній підприємець – той, хто зуміє втілити свою ідею в життя. Тому одним з найважливіших для нього якостей є перехід від думки до практичних дій. Необхідно усвідомити, що сучасне цивілізоване підприємництво має на меті досягнення не тільки економічного успіху, а й суспільного визнання соціальної значущості і корисності будь-якої господарської розумової і фізичної діяльності. На відміну від найманих працівників підприємець свідомо встановлює необмежений робочий день, ризикує втратити капітал, нефіксований (нічим не гарантований) дохід, готовий пристосовуватися до існуючих умов і здобувати нові знання, брати на себе повну відповідальність як за створення справ на виробництві, так і за працівників [2, с. 104].

#### **Список використаних джерел**

1. Дибач І. Л. Роль та зміст освітніх послуг в умовах соціалізації та інформатизації економіки. *Бізнес Інформ*. 2019. №7. С. 115–122.
2. Cathleen, J., Lusch, R., Schmitz, D. Entrepreneurship and Creative Destruction. *Business Ethics and Leadership*. 2020. №4(2), p. 102-108.
3. Фурсова О. В. Особливості розвитку ринку консалтингових послуг в умовах глобалізації. *Економіка та держава*. 2013. № 8. С. 68–71.