

БІЗНЕС ПО-УКРАЇНСЬКИ: ЯК МОЛОДИМ ПІДПРИЄМЦЯМ СТАТИ УСПІШНИМИ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ЕП

Українська держава пов'язує свій подальший розвиток із соціально орієнтованою ринковою економікою, яка функціонує на засадах конкуренції та підприємливості, співіснуванні різноманітних форм власності. Сучасне суспільство потребує активних, діяльних людей, професіоналів своєї справи. Однак, всі підприємці-початківці на практиці стикаються, як правило, з одними і тими ж проблемами. Це відбувається з ряду причин.

По-перше, більшість підприємців на старті свого бізнесу не мають можливості постійно звертатися за порадою до більш досвідчених людей хоча б тому, що самих підприємців не так вже й багато, а досвідчених – ще менше. Збираючи по крупиці інформацію, підприємець-початківець мудрішає, стає досвідченішим і вже сам може ділитися знаннями з іншими.

По-друге, успіх підприємства залежить від багатьох факторів, та найголовніший фактор – це сам власник бізнесу, точніше риси якими він володіє. Кожен підприємець може стати успішним, якщо він володіє принаймні такими якостями: далекоглядність, відповідальність, спостережливість, обережність, рішучість, оригінальність, гнучкість, зосередженість на головних цілях, цілеспрямованість та новаторство.

По-третє, відсутня пряма залежність між успіхом у бізнесі і наявністю стартового капіталу, так само як відсутня пряма залежність між успіхом у бізнесі та вищою або навіть спеціальною (мається на увазі за напрямом діяльності) освітою починаючого підприємця.

По-четверте, підприємцям-початківцям просто необхідно враховувати на початковому етапі становлення таких основних правил:

- правило перше – починаючи власний бізнес, підприємець-початківець повинен (навіть можна сказати зобов'язаний) бути готовим до ризику, без чого створення бізнесу не можливе в принципі (але знову-таки ризик повинен бути розумним). Під ризикованістю мається на увазі моральна готовність підприємця до глобальних змін (стилю чи способу життя) у своєму житті, які не гарантують отримання конкретного результату через обумовлений термін;

- правило друге – креативність або винахідливість. Це не означає, що підприємцю необхідно щось самому винаходити або придумувати (на практиці близько 95% успішних бізнесменів використовували чужі ідеї бізнесу). Власне завдання підприємця – вивчити ринок і знайти оригінальні бізнес ідеї або креативні підходи, які дозволять задовольнити попит споживачів;

- правило третє – вміння тримати удар та вміння програвати. Насправді з усіх якостей починаючого підприємця, це мабуть одна з найбільш значущих, адже життя (в тому числі і економічне) – це смуга біла і смуга чорна. Головне завдання підприємця-початківця – розуміти, що період спаду є тільки початком нового злету і його потрібно просто пережити;

- правило четверте – комунікабельність. Підприємцю просто необхідно розуміти, що без мінімальних навичок комунікабельності неможливо знаходитися у бізнес середовищі. Відтак починаючий підприємець повинен чітко розуміти, що необхідно вміти не просто знаходити спільну мову з будь-якою людиною, але і використовувати правильну тактику в кожній окремій ситуації;

- правило п'яте – розподіл і делегування повноважень. Якщо Ви зацікавлені у розвитку повноцінної власної справи, вмійте розподіляти обов'язки і делегувати частину своїх повноважень найманим працівникам .

Врахування цих порад допоможе підприємцям успішно започаткувати і координувати свій власний бізнес.

