

Міжнародний європейський університет

ННІ «Європейська школа бізнесу»

Кафедра менеджменту та економіки

ОРГАНІЗАЦІЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

**МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ ДО СЕМІНАРСЬКИХ І
ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ ТА ОРГАНІЗАЦІЇ САМОСТІЙНОЇ
РОБОТИ ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ**

Київ 2021

Міжнародний європейський університет
ІННІ «Європейська школа бізнесу»
Кафедра менеджменту та економіки

УДК 340
ББК 67.01 я 431
П 68

*Розглянуто та схвалено на засіданні кафедри менеджменту та економіки,
протокол № 9 від 14.03.2021 р.*

Укладач

П 68 О.В. Банар, доктор економічних наук, професор, професор кафедри
менеджменту та економіки Міжнародного європейського університету

Рецензенти:

Н.О. Петренко, доктор економічних наук, професор

ОРГАНІЗАЦІЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ ДО СЕМІНАРСЬКИХ І ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ ТА ОРГАНІЗАЦІЇ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ

*Затверджено на засіданні
кафедри менеджменту та
економіки*

*Протокол № 9
від 14.03.2021р.*

Київ 2021

Організація підприємницької діяльності: методичні вказівки до
семінарських і практичних занять та організації самостійної роботи для
здобувачів вищої освіти спеціальності 073 «Менеджмент» ОП «Менеджмент»
першого (бакалаврського) рівня / Міжнародний європейський університет,
[уклад. О.В. Банар]. – Київ: МКУ. – 2021. – 52 с.

**УДК 340
ББК 67.01 я 431**
© О.В. Банар, МКУ, 2021
© О.В. Банар, МКУ, 2021

ЗМІСТ

1. МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ ДО САМОСТІЙНОГО ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ.....	4
1.1. ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ.....	4
1.2. ТЕОРЕТИЧНИЙ МАТЕРІАЛ ДЛЯ САМОСТІЙНОГО ОПРАЦЮВАННЯ.....	4
1.3. ПИТАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОГО ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ.....	6
2. МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ ДО ВИКОНАННЯ ТА ОФОРМЛЕННЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ.....	10
2.1. ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ ТА ОСНОВНІ ВИМОГИ.....	13
2.2. ПИТАННЯ ДЛЯ ТЕОРЕТИЧНОЇ ЧАСТИНИ РОБОТИ.....	13
2.3. ЗАВДАННЯ ДЛЯ ПРАКТИЧНОЇ ЧАСТИНИ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ.....	15
Практична робота № 1.....	18
Практична робота № 2.....	23
Практична робота № 3.....	23
Практична робота № 4.....	24
Практична робота № 5.....	25
Практична робота № 6.....	25
Практична робота № 7.....	28
Практична робота № 8.....	28
3. ТЕСТОВІ ПИТАННЯ ДЛЯ КОНТРОЛЮ РІВНЯ ЗНАТЬ.....	28
ЛІТЕРАТУРНІ ДЖЕРЕЛА.....	42
<i>Додаток. Оформлення самостійної роботи.....</i>	45
	48

1. МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ ДО САМОСТІЙНОГО ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

1.1. ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ

В умовах становлення і розвитку ринкової економіки провідною формою господарювання є підприємництво - особливий вид діяльності, певні стилі і тип господарської поведінки, які характеризуються повною свободою вибору та інноваційним характером здійснення, значною ймовірністю економічного розвитку та чіткою орієнтацією на досягнення зиску. Один із перспективних напрямів створення конкурентно-ринкового середовища - розвиток малого підприємництва.

Підприємництво є однією з головних складових ринкової системи господарювання. На нього покладене розв'язання таких важливих економічних і соціальних завдань, як насичення національного ринку різноманітними благами, розв'язання проблем зайнятості населення та сприяння становленню середнього класу, розвиток конкуренції, формування господарської культури тощо.

Зростання ефективності підприємництва як сучасної форми господарювання неодмінно потребує підготовки висококваліфікованих підприємців (керівників, спеціалістів), здатних реалізувати у своїй діяльності вимоги ринкових відносин, менеджменту і бізнесу. Тому вивчення теоретичних і практичних основ підприємницької діяльності - обов'язкова умова успішного переходу країни до нових принципів господарювання, властивих ринковій економіці.

Метою вивчення дисципліни „Основи підприємницької діяльності” є формування системи знань про закономірності та особливості розвитку підприємницької діяльності в Україні, про процес започаткування та ведення власної справи. Курс спрямовано на ознайомлення з історичними передумовами виникнення підприємництва та з його розвитком у суверенній Україні, з поглядами на підприємництво провідних українських і зарубіжних вчених-

економістів, на оволодіння теоретичними та практичними навичками з організації та управління власною справою, на вміння використовувати інструментарій менеджменту та маркетингу у підприємницькій діяльності.

Завдання дисципліни «Основи підприємницької діяльності» пов'язані з практичною реалізацією мети курсу. Головними завданнями є: висвітлення теоретичних засад та економічної природи підприємництва; широка і ґрунтовна характеристика організаційно-правових форм підприємництва; вивчення можливих способів входження в бізнес; освоєння типового алгоритму бізнес-планування; вивчення технології заснування власної справи; ознайомлення з можливими варіантами підтримки розвитку підприємництва в Україні.

В результаті вивчення дисципліни студент повинен знати: теоретичні засади підприємництва; характеристику організаційно-правових форм бізнесу; можливі способи входження в бізнес; типовий алгоритм бізнес-планування; технологію заснування власної справи; можливі варіанти підтримки розвитку підприємства в Україні.

Студент повинен вміти: обґрунтовувати вибір виду, сфери та організаційно правової форми підприємницької діяльності; обґрунтовувати вибір варіанту входження в бізнес; розробити бізнес-план та розраховувати показники оцінки його ефективності; обчислити показники ефективності підприємницької діяльності.

Методичні рекомендації покликані допомогти студентам самостійно засвоїти теми дисципліни "Основи підприємницької діяльності", закріпити теоретичні знання при розв'язанні задач. Вони складаються з вказівок до самостійного вивчення дисципліни, вказівок до виконання та оформлення звіту та тестових питань для підготовки до іспиту. У першій частині наводиться програма курсу з деталізацією тем і питання для самостійного вивчення. Вказівки до виконання та оформлення звіту містять питання для теоретичного опрацювання і завдання для практичного виконання.

Наведено рекомендований перелік літератури для опрацювання студентами під час самостійної роботи та підготовки до екзамену.

1.2. ТЕОРЕТИЧНИЙ МАТЕРІАЛ ДЛЯ САМОСТІЙНОГО ОПРАЦЮВАННЯ

Тема 1. Природа і економічна сутність підприємництва.

Поняття основ підприємницької діяльності. Методологічна база "основ підприємницької діяльності. Історія розвитку теорії підприємництва. Еволюція понять "підприємець" і "підприємництво".

Визначення підприємництва згідно чинного законодавства України. Принципи підприємницької діяльності.

Функції підприємницької діяльності. Сучасна економічна література відокремлює головні функції сфери підприємницької діяльності: ресурсна, творча, організаційна, стимулююча (мотиваційна).

Суб'єкти та об'єкти підприємницької діяльності в ринковій економіці. Вплив державних структур на суб'єкти ділових стосунків. Залежно від юридичного статусу підприємництва діяльність може здійснюватись: зі створенням юридичної особи; без створення юридичної особи.

Права та обов'язки підприємців, гідно зі ст. 43, 44, 45 і 49 (Глава 4) Господарського кодексу України, визначено права і обов'язки підприємців.

Тема 2. Основні організаційні форми підприємництва.

Види підприємств та їх класифікація. Класифікація підприємств за ознаками: мета і характер діяльності; форма власності; належність капіталу; правовий статус і форма господарювання; галузєво-функціональний вид діяльності; технологічна і територіальна цілісність; розмір середньооблікового за чисельністю працівників і сумою валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг).

Сутність, переваги та недоліки одноособового володіння.

Особливості та види персональних товариств. Визначення персонального товариства (партнерства). Види персональних товариств. Переваги та недоліки партнерств.

Види товариств на капіталі (об'єднань капіталів). Існують три форми об'єднань капіталів: товариство з обмеженою відповідальністю; товариство з додатковою відповідальністю; акціонерне товариство. Визначення товариства з обмеженою відповідальністю, товариства з додатковою відповідальністю, акціонерного товариства.

Особливості акціонерних товариств. Порядок створення та структура управління акціонерного товариства. Публічні та приватні акціонерні товариства. Переваги та недоліки акціонерних товариств.

Тема 3. Механізм створення власної справи.

Вибір ідеї та визначення раціональної стартової стратегії. Створення власної справи - це завжди величезний ризик і подолання опору, що неодмінно виникає при народженні нового. Кожне рішення приймається, виходячи з конкретної ситуації, проте є дешево загальне для всіх, що складається з таких моментів: бажання створити власну справу, статті самому господарем, відмова

від попереднього способу життя; впевненість у тому, що це - заняття престижне й достойне; можливість створити власну справу (навіть коштів, умов); впевненість у тому, що прийняте рішення цілком реальне й для цього існують всі необхідні зовнішні та внутрішні передумови.

Формування статутного фонду та порядок створення нового підприємства. До основних засновницьких документів, які підтверджують статус юридичних осіб, належать Статут та Засновницький договір. Залежно від способу утворення (заснування) та формування статутного фонду в Україні діють підприємства унітарні та корпоративні.

Підготовка засновницьких документів. Основу майна підприємницьких структур складає статутний фонд, за допомогою якого створюється й починає функціонувати підприємство.

Припинення діяльності підприємницьких структур. Основною проблемою нового підприємства є створення життєздатного, налагодженого організму, в межах якого працівники чітко усвідомлюють мету своєї діяльності та способи її досягнення. Припинення діяльності здійснюється двома шляхами: шляхом реорганізації; шляхом ліквідації.

Тема 4. Ринок та конкуренція у системі підприємництва.

Особливості та відмінності ринку в контексті підприємницької діяльності. Зміст ринку як сфери бізнесу. Підходи різних авторів до визначення ринку. Характеристика ознак ринку. Зміст конкуренції в системі підприємництва. Зміст та види конкуренції. Об'єкт конкуренції. Конкуренція на ринку має свої функції: виявлення чи встановлення ринкової вартості товару; вирівнювання індивідуальних цін і розподіл прибутку в залежності від різних витрат праці; регулювання перетікання ресурсів між галузями і виробництвами. Визначають дві основні форми конкуренції: внутрішньогалузеву; міжгалузеву. Розрізняють конкуренцію: досконалу (вільну); недосконалу.

Методи конкурентного суперництва та типи конкурентної поведінки. Характеристика цінових та нецінових методів конкуренції. Типи конкурентної поведінки. Розвиток конкуренції в сучасних умовах. Чотири типи конкурентних стратегій (Джон Грайм): комунітант (приспосувальна); патієнтна (нішева); віолентна (силова); експерентна (піонерська).

Підприємницька таємниця. Сутність підприємницької таємниці. Формування відомостей, що складають підприємницьку таємницю. Основні елементи механізму захисту підприємницької таємниці.

Тема 5. Планування підприємницької діяльності.

Методологія планування підприємницької діяльності. Зміст та види планування. Принципи та методи планування діяльності підприємства. Види його основні принципи планування: принципи спрямованості, принцип системності, принцип участі, принцип безперервності, принцип точності, принцип оптимальності.

Бізнес-план як основа створення підприємства. Обумовленість використання бізнес-планування в підприємницькій діяльності. Цінність бізнес-

плану визначається тим, що він: дає змогу визначити життєздатність підприємства в умовах конкуренції; містить орієнтири, згідно з якими бізнесмен буде діяти на етапі становлення та розвитку підприємства; прогнозує проєкеси розвитку виробництва; конкретизує шляхи досягнення мети й подолання перешкод; служить важливим елементом виробничої діяльності підприємства; є фактором, що стимулює інтереси потенційних інвесторів у їхніх пошуках щодо вкладення коштів та розвитку виробництва.

Структура й обсяг бізнес-плану. Аналіз майбутнього ринку збуту. Опис проєктованої продукції, характер підприємницької діяльності. План маркетингу та ціноутворення. План виробництва. Зміст та принципи комерційного розрахунку. Комерційний розрахунок. Комерційний розрахунок є методом ефективного ведення господарства, заснованим на порівнянні у грошовій формі затрат та результатів господарської діяльності, відшкодування витрат власними доходами.

Тема 6. Підприємницький ризик.

Зміст та функції підприємницького ризику ринку. Об'єктивні і суб'єктивні причини ризику. Модифікації ризику. Функції підприємницького ризику.

Види підприємницьких ризиків. Способи оцінки підприємницьких ризиків. Шкала траєкторії ризику. Зміст і умови використання різних методів оцінки підприємницького ризику.

Шляхи та методи зниження ризику в підприємницькій діяльності. Основні форми профілактики ризиків. До організаційних методів зниження ризику відносять: відхилення ризику, недопущення збитків, мінімізація збитків, передача контролю за ризиком, метод розподілу ризиків, пошук інформації, контроль або опанування ризиком.

Тема 7. Державне регулювання підприємницької діяльності.

Необхідність державного регулювання підприємницької діяльності. Передумови та механізми державного регулювання підприємництва. Умови та передумови втручання держави в економіку можуть бути позитивними та негативними.

Механізм державного регулювання бізнесу. Державна підтримка розвитку бізнесу в Україні.

Тема 8. Маркетингова орієнтація підприємницької діяльності.

Зміст маркетингу. Схеми узагальненої концепції маркетингу. Особливості впровадження маркетингу в підприємницьку діяльність. Основні складові маркетингу підприємницької діяльності. Види маркетингової орієнтації підприємницької діяльності. Характеристика принципів впровадження маркетингу в підприємницьку діяльність. Організація підприємницької діяльності на засадах маркетингу.

Засоби використання маркетингу в підприємницькій діяльності. Матриця SWOT-аналізу для підприємств, що мають організаційно-правову форму товариства чи корпорації. Матриця «Продукт-ринок». Використання елементів маркетингу в підприємницькій діяльності.

Орієнтація на споживача як провідний засіб активізації підприємницької діяльності. Типи споживачів в залежності від етапу здійснення покупки.

Тема 9. Менеджмент підприємницької діяльності.

Менеджмент як економічна категорія в його еволюційному становленні. Визначення поняття менеджменту різними авторами. Витоки менеджменту підприємницької діяльності. Особливості діяльності підприємця-менеджера. Основні сфери діяльності підприємця-менеджера. Функціональні обов'язки підприємця-менеджера. Особливості ситуативного мислення підприємця-менеджера. Класифікаційні критерії оцінки моделі поведінки підприємця-менеджера. Схема основних визначень профільної поведінки підприємця-менеджера.

Тема 10. Культура і етика підприємництва.

Загальна характеристика культури і етики підприємства. Основні фактори, що впливають на культуру підприємства. Принципи ділової етики. Етика індивідуальної відповідальності в бізнесі.

Основні етичні напрямки підприємництва. В етиці підприємництва склалися три основні підходи до моральних проблем бізнесу, що спираються на три етичних напрями: утилітаризм, деонтична етика (етика обов'язку), етика справедливості.

1.3. ПИТАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОГО ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

Тема 1. Природа і економічна сутність підприємництва.

1. Історія розвитку теорії підприємництва.
2. Еволюція понять "підприємець" і "підприємництво".
3. Визначення підприємництва згідно чинного законодавства України. Принципи підприємницької діяльності.
4. Функції підприємницької діяльності. Сучасна економічна література відокремлює головні функції сфери підприємницької діяльності: ресурсна, творча, організаційна, стимулююча (мотиваційна).
5. Суб'єкти та об'єкти підприємницької діяльності в ринковій економіці.
6. Вплив державних структур на суб'єкти ділових стосунків.
7. Права та обов'язки підприємців.

Тема 2. Основні організаційні форми підприємництва.

1. Види підприємств та їх класифікація.
2. Сутність, переваги та недоліки одноособового володіння.
3. Особливості та види персональних товариств. Визначення персонального товариства (партнерства). Види персональних товариств. Переваги та недоліки партнерств.
4. Види товариств на капіталі (об'єднань капіталів).
5. Визначення товариства з обмеженою відповідальністю, товариства з додатковою відповідальністю, акціонерного товариства.
6. Особливості акціонерних товариств.
7. Порядок створення та структура управління акціонерного товариства.
8. Публічні та приватні акціонерні товариства.
9. Переваги та недоліки акціонерних товариств.

Тема 3. Механізм створення власної справи.

1. Вибір ідеї та визначення раціональної стартової стратегії.
2. Формування статутного фонду та порядок створення нового підприємства.
3. Засновницькі документи.
4. Припинення діяльності підприємницьких структур.

Тема 4. Ринок та конкуренція у системі підприємництва.

1. Особливості та відмінності ринку в контексті підприємницької діяльності.
2. Зміст ринку як сфери бізнесу.
3. Підходи різних авторів до визначення ринку.
4. Характеристика ознак ринку.
5. Зміст конкуренції в системі підприємництва. З
6. міст та види конкуренції.
7. Об'єкт конкуренції.
8. Методи конкурентного суперництва та типи конкурентної поведінки.

9. Характеристика цінкових та нецінкових методів конкуренції.
10. Типи конкурентної поведінки. Розвиток конкуренції в сучасних умовах.
11. Сутність підприємницької таємниці.
12. Формування відомостей, що складають підприємницьку таємницю.
13. Основні елементи механізму захисту підприємницької таємниці.

Тема 5. Планування підприємницької діяльності.

1. Методологія планування підприємницької діяльності.
2. Зміст та види планування.
3. Принципи та методи планування діяльності підприємства.
4. Бізнес-план як основа створення підприємства.
5. Обумовленість використання бізнес-планування в підприємницькій діяльності.
6. Структура й обсяг бізнес-плану.
7. Аналіз майбутнього ринку збуту.
8. Опис проєктованої продукції, характер підприємницької діяльності.
9. План маркетингу та ціноутворення.
10. План виробництва.
11. Зміст та принципи комерційного розрахунку.
12. Комерційний розрахунок.

Тема 6. Підприємницький ризик.

1. Зміст та функції підприємницького ризику ринку.
2. Об'єктивні і суб'єктивні причини ризику.
3. Функції підприємницького ризику.
4. Види підприємницьких ризиків.
5. Способи оцінки підприємницьких ризиків.
6. Шкала градації ризику.
7. Зміст і умови використання різних методів оцінки підприємницького ризику.
8. Шляхи та методи зниження ризику в підприємницькій діяльності.
9. Основні форми профілактики ризиків.

Тема 7. Державне регулювання підприємницької діяльності.

1. Необхідність державного регулювання підприємницької діяльності.
2. Передумови та механізми державного регулювання підприємництва.
3. Механізм державного регулювання бізнесу.
4. Державна підтримка розвитку бізнесу в Україні.

Тема 8. Маркетингова орієнтація підприємницької діяльності.

1. Зміст маркетингу.
2. Схема узагальненої концепції маркетингу.
3. Особливості впровадження маркетингу в підприємницьку діяльність
4. Основні складові маркетингу підприємницької діяльності.

5. Види маркетингової орієнтації підприємницької діяльності.
6. Характеристика принципів впровадження маркетингу в підприємницьку діяльність.
7. Організація підприємницької діяльності на засадах маркетингу.
8. Засоби використання маркетингу в підприємницькій діяльності.
9. Матриця SWOT-аналізу для підприємств, що мають організаційно-правову форму товариства чи корпорації.
10. Матриця «Про дукт-риннок».
11. Використання елементів маркетингу в підприємницькій діяльності.
12. Орієнтація на споживача як провідний засіб активізації підприємницької діяльності.
13. Типи споживачів в залежності від етапу здійснення покупки.

Тема 9. Менеджмент підприємницької діяльності.

1. Менеджмент як економічна категорія в його еволюційному становленні.
2. Визначення поняття менеджменту різними авторами.
3. Витоки менеджменту підприємницької діяльності.
4. Особливості діяльності підприємця-менеджера.
5. Основні сфери діяльності підприємця-менеджера. Функціональні обов'язки підприємця-менеджера.
6. Особливості ситуативного мислення підприємця-менеджера.
7. Класифікаційні критерії оцінки моделі поведінки підприємця-менеджера.
8. Схема основних визначень профільної поведінки підприємця-менеджера.

Тема 10. Культура і етика підприємництва.

1. Загальна характеристика культури і етики підприємництва.
2. Основні фактори, що впливають на культуру підприємства.
3. Принципи ділової етики. Етика індивідуальної відповідальності в бізнесі.
4. Основні етичні напрямки підприємництва.

2. МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ ДО ВИКОНАННЯ ТА ОФОРМЛЕННЯ ЗВІТУ

2.1. ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ ТА ОСНОВНІ ВИМОГИ

Звіт 3 самостійної роботи виконується студентами економічних спеціальностей денної форми навчання відповідно до навчального плану вищих навчальних закладів. З метою контролю самостійної роботи, поглиблення і закріплення теоретичних знань, володіння методикою економічного аналізу та вміння коротко і змістовно викладати засвоєний матеріал, використовуючи його в практичних розрахунках, студенти вищих навчальних закладів економічних спеціальностей заочної форми навчання відповідно до навчального плану мають письмово виконати контрольну роботу.

Контрольна робота виконується відповідно до переліку варіантів, затверджених кафедрою та наведених у даних методичних рекомендаціях.

Варіант контрольної роботи визначається номером, що відповідає літері з якої починається прізвище студента. Порядок вибору подано в таблиці:

Перша літера прізвища	№ варіанта	Перша літера прізвища	№ варіанта	Перша літера прізвища	№ варіанта	Перша літера прізвища	№ варіанта
А	1	З	8	О	15	Х	22
Б	2	І	9	П	16	Ц	23
В	3	І, й	10	Р	17	Ч	24
Г, І	4	К	11	С	18	Ш	25
Д	5	Л	12	Т	19	Щ	26
Е, Є	6	М	13	У	20	Ю	27
Ж	7	Н	14	Ф	21	Я	28

Варіант контрольної роботи містить теоретичну частину (два теоретико-методичні питання) та розрахункову частину (задачу). Загальна кількість контрольних питань охоплює основні теми дисципліни.

У відповіді на поставлені теоретичні питання потрібно чітко й стисло викласти їх сутність, основні положення, принципи, теоретичні підходи, пояснити причинно-наслідкові зв'язки у рамках мікроекономічного аналізу.

Задачі носять конкретно-практичний або умовний характер, їх розв'язання має супроводжуватись коментарями, поясненнями та висновками.

У процесі підготовки та виконання контрольної роботи слід вивчити рекомендовану літературу, ознайомитись з оглядами проблем господарської діяльності у періодичних виданнях, визначитись з методами та інструментарієм економічного аналізу, які будуть використані для розв'язання практичних завдань.

Структурно контрольна робота з дисципліни «Основи підприємницької діяльності» має складатись з:

титульної сторінки (див. Додаток 1);

переліку питань варіанта й умови задачі на другій сторінці - одночасно виступає змістом роботи. Напроти кожного завдання праворуч зазначаються

відповідні сторінки тексту контрольної роботи;

відповіді на теоретичні питання - текст роботи має бути чітким та грамотним. Малюнки, таблиці та діаграми повинні бути прономеровані, охайно оформлені та мати назву. Цитати необхідно брати в «лапки» та супроводжувати відповідними посиланнями, які бажано розміщувати внизу сторінки, відокремлюючи від основного тексту лінією та нумеруючи у порядку послідовності. Вони повинні давати досить повну інформацію про джерело з якого взято матеріал та містити: дані про автора, назву книги чи статті, рік та місце видання (для журналів - номер, для газет - дату виходу), сторінку, на якій розміщено текст. Посилання у контрольній роботі можуть робитись і в тексті у дужках, наприклад: [10, с.27], де перша цифра «10» означає номер джерела в бібліографічному списку, а друга - «27» його сторінку; розв'язання задачі;

списку використаних джерел - приводиться в кінці роботи в алфавітному порядку. При посиланні на джерела інформації вказується порядковий номер в переліку використаної літератури, номер сторінки.

Контрольна робота має бути власноручно написана розбірливим почерком або набрана на комп'ютері з одного боку окремих аркушів формату А4 (основний текст газети - Times New Roman, кегль - 14, відстань між рядками - 1,5 інтервали; абзац - 1,25 см; поля: ліворуч - 2,5 см, праворуч - 1 см, угорі та внизу - 2 см). Обсяг контрольної роботи - 15-20 сторінок. Сторінки мають бути пронумеровані (у правому верхньому кутку арабськими цифрами без крапки наприкінці, дотримуючись наскрізної нумерації: першою сторінкою є титульна, другою - зміст, на них номер сторінки не проставляють).

Закреслення, довільні скорочення (крім загальноживаних) не дозволяються. Графічний і табличний матеріал повинен бути оформлений відповідно до методичних вказівок по оформленню текстових документів.

Виконання кожного завдання слід починати з нової сторінки.

У кінці роботи наводиться список використаних джерел, складений в алфавітному порядку. Робота зшивається. У кінці роботи студент ставить свій підпис та дату її виконання. Контрольну роботу пишуть державною мовою.

Виконану контрольну роботу студент подає в установленний термін для рецензування на кафедру економіки підприємств (к. 98) або надсилає на адресу НАСОО. При позитивній оцінці контрольну роботу допускають до захисту. Без захисту контрольної роботи студент не допускається до складання іспиту. Контрольна робота, виконана по варіанту, що не відповідає першій букві прізвища, повертається студенту без розгляду.

2.2. ПИТАННЯ ТЕОРЕТИЧНОЇ ЧАСТИНИ РОБОТИ

1. Історія розвитку теорії підприємництва.
2. Визначення підприємництва згідно чинного законодавства України.
3. Принципи підприємницької діяльності.
4. Функції підприємницької діяльності.
5. Суб'єкти та об'єкти підприємницької діяльності в ринковій економіці.
6. Вплив державних структур на суб'єкти ділових стосунків.
7. Права та обов'язки підприємців.
8. Види підприємств та їх класифікація.
9. Сутність, переваги та недоліки одноособового володіння.

10. Особливості та види персональних товариств.
11. Визначення персонального товариства (партнерства).
12. Види персональних товариств.
13. Переваги та недоліки партнерств.
14. Види товариств на капіталі (об'єднань капіталів).
15. Визначення товариства з обмеженою відповідальністю, товариства з додатковою відповідальністю, акціонерного товариства.
16. Особливості акціонерних товариств.
17. Порядок створення та структура управління акціонерного товариства.
18. Публічні та приватні акціонерні товариства.
19. Переваги та недоліки акціонерних товариств.
20. Вибір ідеї та визначення раціональної стартової стратегії.
21. Формування статутного фонду та порядок створення нового підприємства.
22. Засновницькі документи.
23. Припинення діяльності підприємницьких структур.
24. Особливості та відмінності ринку в контексті підприємницької діяльності.
25. Зміст ринку як сфери бізнесу.
26. Підходи різних авторів до визначення ринку.
27. Характеристика ознак ринку.
28. Зміст конкуренції в системі підприємництва.
29. Об'єкт конкуренції.
30. Методи конкурентного суперництва та типи конкурентної поведінки.
31. Характеристика цінових та нецінових методів конкуренції.
32. Типи конкурентної поведінки.
33. Розвиток конкуренції в сучасних умовах.
34. Сутність підприємницької таємниці.
35. Формування відомостей, що складають підприємницьку таємницю.
36. Основні елементи механізму захисту підприємницької таємниці.
37. Методологія планування підприємницької діяльності.
38. Зміст та види планування.
39. Принципи та методи планування діяльності підприємства.
40. Бізнес-план як основа створення підприємства.
41. Обумовленість використання бізнес-планування в підприємницькій діяльності.
42. Структура й обсяг бізнес-плану.
43. Аналіз майбутнього ринку збуту.
44. Опис проєктованої продукції, характер підприємницької діяльності.
45. План маркетингу та ціноутворення.
46. План виробництва.
47. Зміст та принципи комерційного розрахунку.
48. Комерційний розрахунок.
49. Зміст та функції підприємницького ризику ринку.
50. Об'єктивні і суб'єктивні причини ризику.
51. Функції підприємницького ризику.
52. Види підприємницьких ризиків.
53. Способи оцінки підприємницьких ризиків.
54. Шкала градаций ризику.
55. Зміст і умови використання різних методів оцінки підприємницького ризику.
56. Шляхи та методи зниження ризику в підприємницькій діяльності.
57. Основні форми профілактики ризиків.
58. Необхідність державного регулювання підприємницької діяльності.
59. Передумови та механізми державного регулювання підприємництва.
60. Механізм державного регулювання бізнесу.
61. Державна підтримка розвитку бізнесу в Україні.
62. Зміст маркетингу.
63. Схема узагальненої концепції маркетингу.
64. Особливості впровадження маркетингу в підприємницьку діяльність.
65. Основні складові маркетингу підприємницької діяльності.
66. Види маркетингової орієнтації підприємницької діяльності.
67. Характеристика принципів впровадження маркетингу в підприємницьку діяльність.
68. Організація підприємницької діяльності на засадах маркетингу.
69. Засоби використання маркетингу в підприємницькій діяльності.
70. Матриця SWOT-аналізу для підприємств, що мають організаційно-правову форму товариства чи корпорації.
71. Матриця «Продукт-ринок».
72. Використання елементів маркетингу в підприємницькій діяльності.
73. Орієнтація на споживача як провідний засіб активізації підприємницької діяльності.
74. Типи споживачів в залежності від етапу здійснення покупки.
75. Менеджмент як економічна категорія в його еволюційному становленні.
76. Визначення поняття менеджменту різними авторами.
77. Витоки менеджменту підприємницької діяльності.
78. Особливості діяльності підприємця-менеджера.
79. Основні сфери діяльності підприємця-менеджера.
80. Особливості ситуаційного мислення підприємця-менеджера.
81. Класифікаційні критерії оцінки моделі поведінки підприємця-менеджера.
82. Схема основних визначень профільної поведінки підприємця-менеджера.
83. Загальна характеристика культури і етики підприємництва.
84. Основні фактори, що впливають на культуру підприємства.
85. Принципи ділової етики. Етика індивідуальної відповідальності бізнесі.
86. Основні етичні напрямки підприємництва.

2.3. ЗАВДАННЯ ДЛЯ ПРАКТИЧНОЇ ЧАСТИНИ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

Практична робота № 1

Тема: підготовчий етап в бізнесі

Мета: закріпити у студентів теоретичні знання та розвинути практичні навички з проведення підготовчих робіт по створенню суб'єкта бізнесу та тестування на предмет визначення можливості займатися підприємницькою діяльністю.

Завдання для самостійного виконання.

Ви бажаєте розпочати свій бізнес та відкрити власну справу.

1. Опишіть вид діяльності, яким ви хотіли б займатися, охарактеризуйте його особливості. Поясніть, чому ви б хотіли займатися саме цим видом підприємницької діяльності.

2. Проведення тестування на предмет здатності займатися вибраним видом діяльності.

2.1 Дати відповіді на питання тесту 1.

Тест 1: «Визначення власних підприємницьких здібностей»
Дайте відповіді на питання, які наведені в таблиці 1.1

№ п/п	Зміст питання	Відповіді на питання	
		ТАК	НІ
1.	Чи вмієте ви доводити розпочату справу до кінця, незважаючи на усі перешкоди?		
2.	Чи вмієте ви наполягати на прийнятті рішень і вас не легко перекопати?		
3.	Чи любите ви брати на себе відповідальність, керувати?		
4.	Чи користуєтесь ви повнотою та довірою колег?		
5.	Ви здорові?		
6.	Чи готови ви працювати від зорі до зорі, не отримуючи негайної віддачі?		
7.	Чи любите ви спілкуватися та працювати з людьми?		
8.	Чи умієте ви переконувати і заражати інших своєю впевненістю у правильності вибраного шляху?		
9.	Чи зрозумілі вам ідеї і думки інших?		
10.	Чи є у вас досвід роботи у сфері, в якій ви хочете розпочати свою справу?		
11.	Чи ознайомлені ви з діючими правилами оподаткування, нарахуванням заробітної плати, складанням декларації про доходи, веденням бухгалтерського обліку?		
12.	Чи буде у вашому місті або регіоні попит на товар або послугу, які ви збираєтесь запропонувати?		
13.	Чи є у вас базова підготовка в сфері маркетингу і фінансів?		
14.	Чи добре йдуть справи у вашому місті в інших підприємств вашого профілю?		
15.	Чи є у вас прямих знайомих, які можна рекомендувати?		
16.	Чи маєте ви достатні кошти, щоб підтримувати своє підприємство протягом першого року існування?		
17.	Чи маєте ви достатній початковий капітал?		
18.	Чи є у вас достатній рівень і знань?		
19.	Чи є у вас постійні потреби необхідних вам матеріалів?		
20.	Чи є у вас фактично, що мають досвід і знання, яких не вистачає вам?		
20.	Чи впевнені ви в тому, що мали власну справу - це основна ваша мрія?		

Результати тесту 1:

Кожна позитивна відповідь - 1 бал.

Якщо сума становить більше 17 балів, ви маєте всі необхідні якості, щоб стати підприємцем.

Від 13 до 17 балів: ваші шанси на успіх як підприємця не є очевидними
Менше 13 балів: ваші шанси досягти успіху у підприємстві, мабуть невеликі.

2.2. Дати відповіді на питання тесту 2:

Тест 2: «Визначення ймовірних можливостей стати бізнесменом»

Виберіть з трьох запропонованих варіантів один, який найбільше відповідає вашим уявленням.

1. Яким способом найлегше робити гроші?

а) багато працювати, бути добре інформованим, ризикувати і, звичайно, вкладати гроші, що є, у справу;

б) сподіватися на „даєчку“ спадщину, спробувати шаста у лотереї;

в) постійно робити кар'єру, пройшовши всі рівні, аж до керівного, або зайнятися політикою.

2. Який персонаж Уолта Діснея викидає у вас нацирку поштів?

а) Дональд Дак;

б) Густав Ганс;

в) Доловерс Дак.

3. Який розмір прибутку може, на вашу думку, спонукати найбільших людей світу укласти угоду?

а) від півмільйона до мільйона;

б) до десяти мільйонів;

в) десятки мільйонів і вище.

4.3 яким висловлюванням ви згодні:

а) чим більше грошей, тим більше задоволення;

б) гроші означають владу;

в) гроші викликають заздрість.

5. Чи відомо вам так звана гра за „листом“? Кладете до конверта невелику суму, курясте

жержер, яка тискоє пишуть, і нерешити висте капітало-вкладення повертається до вас

багаторазово збільшенням. Яку роль ви гомові при цьому відіграєвати?

а) не брати участь;

б) брати участь і заробляти при цьому;

в) бути ініціатором гри.

6. Хотите, щоб вас згадували у розділі „Світське життя“ різні газети.

а) я був би цьому радий;

б) ні;

в) про мене і так часто пишуть.

7. Яким чином можна виступити на бісах?

а) ризикувати високими ставками;

б) економити гроші, обмежуючись лише присутністю на бісах;

в) купити коня-переможиця.

8. Хло, на вашу думку, має найбільший шанс швидко розбагатіти:

а) режисер, актор, письменник, художник, спортсмен-рекордсмен;

б) адвокат, маждер, лікар, політик;

в) глава фірми, видавець.

9. Як ви ставитеся до бізнесу між приятелями:

а) я готовий позичати приятелям гроші - коли-небудь і вони дадуть мені в борг;

б) гроші і дружба несумісні;

в) я готовий брати в борг у друзів, але не давати.

10. Якщо б вам відносно стили мільйонером, відчували б ви від цього солоду:

а) звичайно, так;

б) я б продемонстрував свою насолоду усім тим, хто мені не довіряв або дивився на мене

звисока;

в) ні.

11. Куди б ви вкляли свої мільйони, якби вони вийшли з у вас:
- у нерухомість, майно, зібрання предметів мистецтва,
 - в акції та інші цінні папери,
 - зробило так, як вирішить моя дружина (чоловік)?
12. Якщо у вас єже є пара мільйонів, чи будете ви прагнути заробити однокрово:
- малу суму - ні;
 - звичайно;
 - ні, мені досить того, що є.

Результати тесту 2:

Варіанти відповідей	Номери питання											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
а)	6	3	0	6	3	0	0	0	3	0	3	3
б)	0	0	3	3	0	6	3	6	6	3	6	6
в)	3	6	6	0	6	3	6	3	0	6	0	0

До 23 балів, то для вас найрашій спосіб зробити бізнес - вдало одружитися/вийти заміж, отримати спадщину або грати в азартні ігри.

Від 24 до 48 балів: До вдалого бізнесу вас може привести лише праця. Уникайте фінансових спекуляцій. Найраше робіть кар'єру і з часом займіть крісло шефа. Якщо навіть це не принесе бажаних мільйонів, ви все одно будете матеріально забезпечені.

Від 49 до 72 балів: У вас є великі шанси стати бізнесменом, згодою м мільйонером. Ви не маєте наміру нахвалитися своїм багатством, схильні терпляче примиритися його.

2.3. Дати відповіді на питання тесту 3.

Тест 3: «Чи можете ви займатися бізнесом самостійно»

Дайте відповіді на питання, наведені в таблиці 1.2.

Таблиця 1.2.

№ п/п	Зміст питання	Можливі відповіді			
		ТАК	ВАЖКО	ВІДПОВІСТІ	НІ
1.	Чи є у вас достатні професійні знання для роботи у вибраній галузі?				
2.	Чи вдалося вам розподілити роботу серед підлеглих, залишивши собі тільки найважливішу?				
3.	Чи можете ви сформулювати портфель замовлень, спрогнозувати фінансовий стан фірми?				
4.	Чи довіряєте ви собі так сильно, що не будете звертатися за допомогою до фахівців фірми з окремих питань?				
5.	Чи будете ви контролювати виконання доручень?				
6.	Чи довіряєте ви підлеглим вибраним методом виконання роботи?				
7.	Чи вважаєте ви витрати коштів на підвищення кваліфікації працівників вигідним вкладенням капіталу?				
8.	Чи маєте ви достатню чітку уяву про свою діяльність на найближчі рік або 2?				
9.	Якщо вам доведеться ділити дохід з партнерами по бізнесу, чи впевнені ви, що збережете з ними дружні відносини?				
10.	Чи будете ви давати тверді обіцянки, якщо у вас немає впевненості у їх виконанні?				
11.	Чи згодні ви з роллю (матеріально, чоловік, дружина) з вашими намірами зайнятися підприємницькою діяльністю?				
12.	Чи знати ви, якщо будете сильно зайняті, знайти час на обслуговування персоніфікованих питань?				
13.	Чи є у вас достатні кошти для відкриття своєї справи?				
14.	Чи робите ви записи про те, що хочете зробити?				

15.	Чи підкупе свій робочий день?				
16.	Чи будете ви відмічати досягнення своїх підлеглих?				
17.	Чи знати ви приховувати своє роздрядження?				
18.	Чи цікавить ви справами аналогічних виробників?				
19.	Чи не будете ви боятися отримувати прибуток більший, ніж у конкурентів?				
20.	Чи вивчили ви вже існуючу систему оподаткування?				
21.	Чи враховуєте ви те, що ваші партнери по бізнесу не завжди можуть бути відвертими з вами?				

Результати тесту 3.

Номер питання	Варіанти відповідей				Номер питання	Варіанти відповідей			
	ТАК	ВАЖКО	ВІДПОВІСТІ	НІ		ТАК	ВАЖКО	ВІДПОВІСТІ	НІ
1	8	4	0	8	8	4	0	15	4
2	4	2	0	10	2	4	0	16	4
3	8	4	0	9	0	2	4	17	4
4	0	6	8	11	8	4	0	18	8
5	4	2	0	12	8	4	0	19	8
6	4	2	0	13	8	4	0	20	8
7	4	2	0	14	4	2	0	21	4

До 40 балів «братися за справу» вам можна тільки при допомозі кваліфікованих помічників.

Від 40 до 80 балів: Ще раз подумайте, чи дійсно відкривати «свою власну справу» самостійно.

Більше 80 балів: Сміливо беріться за власну справу.

2.4. Дати відповіді на питання тесту 4.

Тест 4: «Чи знати ви додержуватися службової етики?»

Дайте найбільш точну відповідь на твердження, наведені в таблиці 1.3

Таблиця 1.3

№ п/п	Твердження	Можливі відповіді			
		Абсолютно згоден	Згоден в цілому	Не згоден	
1.	Скоріше всього працівники фірми не повідомляють керівництву про свої помилки та упущення.				
2.	Буває, що керівник повинен в інтересах фірми порушити умови контрактів, зокрема, не виконувати правила техніки безпеки.				
3.	Не завжди треба додержуватися точності у звітах про витрати.				
4.	Іноді можна приховувати неприємну інформацію від начальства.				
5.	Необхідно діяти так, як наказує керівник, хоча у вас є сумніви в правильності його дій.				
6.	У випадку необхідності в робочий час можна зайнятися і власними справами.				
7.	Іноді треба затримувати працівника після роботи для того, щоб він закінчив завдання.				
8.	Можна скористатися службовим телефоном для вирішення власних питань, якщо лінія зв'язу вільна.				
9.	Підприємство орієнтоване на кінцеву ціль - одержання прибутку, тому для її досягнення можна скористатися будь-яким способом.				
10.	Якщо для укладання контракту потрібен хороший банкет, то це треба зробити.				
11.	Без порушень існуючих інструкцій жити неможливо.				
12.	Якщо касир не дає здачу повністю - це допустимо.				
13.					
14.	Іноді можна скористатися копійцями апаратом фірми у власних цілях.				

	належать фірмі, де я працюю.				
15.	Треба поважати не людину, а її посаду.				
16.	Свого колегу з роботи слід розглядати як конкурента на вищу посаду, якому не можна довіряти повністю.				
17.	Іноді, коли немає начальника, можна йти на допомогу.				
18.	Можна іноді зацікавитися на роботу, адже транспорт потібно працює.				
19.	Коли вас призначають директором (заступником) фірми, ви змінюєте своїх колишніх колег-притесів на нових з урахуванням вже інших інтересів.				

Пр

Результати тесту 4.

- за відповідь «Абсолютно згоден» нараховується 0 балів;
- за відповідь «Згоден в цілому» нараховується 1 бал;
- за відповідь «Не згоден» нараховується 2 бали.

Якщо сума становить **13 балів і менше**, ваші шанси досягти успіху у бізнесі мінімальні, ви не можете і не вмієте налагодити ділові стосунки з підлеглими і партнерами. Про ділову етику ви майже нічого не знаєте.

Від 14 до 29 балів: у вас є певні шанси досягти успіхів у підприємницькій діяльності, але потрібно багато працювати над собою в плані покращення ділової етики.

Більше 30 балів: ви маєте шанси досягти успіхів в бізнесі і налагодити непогані ділові стосунки з підлеглими та партнерами.

3. Зробіть висновки з проведеного тестування нашої здатності зайнятися бізнесом. Визначте, яких якостей вам ще не вистає, щоб розпочати свою власну справу з більшою ефективністю.

Якщо висновки з проведеного тестування невтішні, пам'ятайте, що це не означає, що ви не можете зайнятися бізнесом. Простим тим, хто почуває себе не зовсім впевнено, можна рекомендувати не поспішати розпочинати підприємницьку діяльність. Набирайтеся досвіду, ще і ще раз перевіряйте свої інтереси і бажання, перш ніж рушити у світ бізнесу. Активно займайтеся самоосвітою!

Практична №2

Тема: Розробка установчих документів для створення суб'єкта підприємницької діяльності - юридичної особи.

Мета: закріпити у студентів теоретичні знання та розвинути практичні навички розробки установчих документів, необхідних для створення суб'єкта бізнесу - юридичної особи.

Завдання для самостійного виконання

Керуючись даними таблиці 2.1, потрібно:

1. Вибрати варіант завдання та визначити його зміст.
2. Написати статут підприємства, яке планується створити.
3. Скласти реєстраційну картку суб'єкта бізнесу, який планується створити та зареєструвати.
4. Зробити висновки по роботі.

№ в-та	Організаційно-правова форма	Число засновників		Величина статутного фонду, тис.грн.	Вид діяльності
		юридичні особи	фізичні особи		
1.	Акціонерне товариство (приватне)	3	4	5 000	Виробництво автомобілів
2.	Товариство з обмеженою відповідальністю	1	5	400	Торговельно-комерційна діяльність
3.	Приватне	-	1	21	Юридичні послуги
4.	Колективне	-	6	55	Будівельні послуги
5.	Акціонерне товариство	4	2	30 000	Виробництво меблів
6.	Кооперативне	1	-	95	Будівництво індивідуального житла
7.	Засноване на відомості об'єднання громадян	1	-	10	Медичні послуги
8.	Товариство з додатковою відповідальністю	-	10	150	Домобуд
9.	Акціонерне товариство (публічне)	6	2	8 200	Виробництво посуду
10.	Товариство з обмеженою відповідальністю	2	9	320	Ремонт одягу
11.	Приватне	-	1	10	Таблиця 2.1 Освітницькі послуги
12.	Колективне	-	5	30	Рекламні послуги
13.	Акціонерне товариство (приватне)	8	2	9 000	Страхові послуги
14.	Кооперативне	1	-	3 000	Перевезення пасажирів
15.	Засноване на відомості об'єднання громадян	1	-	100	Транспортування та перевезення вантажів
16.	Товариство з додатковою відповідальністю	-	4	150	Виготовлення золотих виробів
17.	Акціонерне товариство	6	5	20 000	Торгівля ЦП
18.	Товариство з обмеженою відповідальністю	1	4	3 800	Аудиторські послуги
19.	Приватне	-	1	15	Виготовлення виробів із металу
20.	Колективне	-	7	7	Виробництво одягу
21.	Акціонерне товариство (публічне)	5	3	11 600	Виробництво бензину
22.	Кооперативне	1	-	10	Консалтингові послуги
23.	Засноване на відомості об'єднання громадян	1	-	50	Виготовлення спортивного інвентаря
24.	Товариство з додатковою відповідальністю	-	8	340	Ресторанні послуги
25.	Акціонерне товариство (приватне)	6	3	35 500	Громадське харчування
26.	Товариство з обмеженою відповідальністю	4	7	1 800	Туристичні послуги
27.	Приватне	-	1	32	Маркетингова діяльність
28.	Колективне	-	1	75	Автосервіс
29.	Акціонерне товариство (публічне)	4	6	4 320	Видавнича діяльність
30.	Кооперативне	1	-	170	Ремонт теле- та радіо апаратури

Практична робота №3

Тема: Розробка установчих документів для створення суб'єкта підприємницької діяльності - юридичної особи.

Мета: закріпити у студентів теоретичні знання та розвинути практичні навички розробки установчих документів для створення суб'єкта підприємницької діяльності - фізичної особи.

Завдання для самостійного виконання

Ви збираєтесь розпочати підприємницьку діяльність як фізична особа.

Складіть реєстраційну картку суб'єкта підприємницької діяльності - фізичної особи та заповніть запит про надання виписки з Єдиного державного реєстру юридичних та фізичних осіб - підприємців.

Практична робота №4

Тема: Розробка комерційної ідеї.

Мета роботи: отримання студентами практичних навичок розробки та оцінювання комерційної ідеї з якого доцільно виходити на ринок, а також з вибору виду підприємницької діяльності.

Завдання для самостійного виконання

- Вибрати варіант завдання (таблиця 4.2) та визначити його зміст.
- Скласти карту ідей та запропонувати потенційні можливості (позиції) використання в підприємницькій діяльності поданого в вибраному варіанті об'єкта завдання за трьома напрямками: виробництво (обробка, виготовлення тощо), послуги, торгівля. Причому кількість запропонованих позицій з кожного напрямку не повинна бути меншою ніж 3.
- Проранжувати запропоновані позиції та вибрати одну із них, на Ваш погляд, найбільш привабливу та перспективну.
- Керуючись методикою формування комерційної ідеї: формування потенційної ідеї з урахуванням задуму виробника; уточнення потенційної комерційної ідеї з урахуванням можливих змін в потребах споживачів; удосконалення потенційної комерційної ідеї з метою надання їй більш привабливих рис.
- удосконалення комерційної ідеї за рахунок внесення в неї спеціальних знань, навичок самого розробника (тобто студента).
- Сформулювати та обґрунтувати комерційну ідею, яка може бути запропонована для реалізації на ринку.
- Провести оцінювання запропонованої комерційної ідеї на предмет можливості її реалізації (таблиця 4.1).

Таблиця 4.1

Питання	Такі	Чи є потреби в додатковій інформації
1. Чи буде працювати Ваша ідея?		
2. Чи буде ця ідея спрацьовувати протягом певного часу?		
3. Чи будуть люди за це платити?		
4. Чи достатня кількість людей буде за це платити?		
5. Чи усвідомлюєте Ви, які потреби при цьому задовольняються?		
6. Чи знаєте Ви, якими будуть затрати на виробництво?		

7. Чи безпечна Ваша ідея?		
8. Чи законна Ваша ідея?		
9. Чи знаєте Ви конкурентну продукцію?		
10. Чи сподобається Ваша ідея людям?		
11. Скільки Вам потрібно грошей для реалізації Вашої ідеї?		
12. Чи можете Ви знайти необхідну кількість грошей для реалізації ідеї?		
13. Чи потрібне Вам спеціальне обладнання?		
14. Чи володієте Ви необхідними навичками (знаннями)?		
15. Чи потрібен Вам персонал з певними знаннями (навичками)?		
16. Інші...		

- Зробити остаточний висновок про доцільність, місце та час реалізації запропонованої комерційної ідеї.

Таблиця 4.2

№ варіанта	Об'єкт завдання	№ варіанта	Об'єкт завдання
1	Картопля	16	Іграшки
2	Молоко	17	Дитяче взуття
3	Капуста	18	Прикраси
4	Бавовна	19	Жіноче взуття
5	Цегла	20	Тепловізори
6	Міло	21	Холодильники
7	Зимовий одяг	22	Іграшки
8	Папір	23	Крани (водогірни)
9	Кролі/м'ясо	24	Килими
10	Свині/м'ясо	25	Літній одяг
11	Корови/м'ясо	26	Рибка
12	Лісові Ягоди	27	Яблука
13	Овочі	28	Машини
14	Квіти	29	Апельсини
15	Ліimoni	30	Чоловіче взуття

Практична робота №5

Тема: Розробка і реєстрація знака для товарів і послуг.

Мета роботи: отримання студентами теоретичних знань та практичних навичок розробки і реєстрації знака для товарів і послуг (товарного знака) суб'єкта підприємницької діяльності — юридичної особи.

Завдання для самостійного виконання

На підставі даних завдання, наведеного в таблиці 5.1, потрібно:

1. Визначити предмет діяльності підприємства, для якого потрібно розробити товарний знак.
2. Розробити товарний знак.
3. Скласти заявку на реєстрацію товарного знака.
4. Зробити опис товарного знака.
5. Зробити висновки по роботі.

Таблиця 5.1

№ в-та	Організаційна форма	Вид діяльності	№ в-та	Організаційна форма	Вид діяльності
1	Акціонерне товариство	Виробництво автомобілів	18	Акціонерне товариство	Виробництво ліків
2	Товариство з обмеженою відповідальністю	Виробництво меблів	19	Товариство з обмеженою відповідальністю	Виробництво каністо-варів
3	Приватне	Виготовлення дитячого одягу	20	Приватне	Послуги стоматології
4	Кооператив	Виготовлення жіночого одягу	21	Кооператив	Освітніські послуги
5	Акціонерне товариство	Виробництво телевізорів	22	Акціонерне товариство	Виробництво мінеральних добрив
6	Товариство з обмеженою відповідальністю	Виготовлення чоловічого одягу	23	Товариство з обмеженою відповідальністю	Ремонт взуття
7	Приватне	Виготовлення дитячого взуття	24	Приватне	Лікувальний масаж
8	Кооператив	Виготовлення жіночого взуття	25	Кооператив	Юридичні послуги
9	Акціонерне товариство	Виготовлення чоловічого взуття	26	Акціонерне товариство	Маркетингові послуги
10	Товариство з обмеженою відповідальністю	Виготовлення спортивного одягу	27	Товариство з обмеженою відповідальністю	Виробництво килимків
11	Приватне	Виготовлення спортивного взуття	28	Приватне	Перукарські послуги
12	Кооператив	Виробництво газових плит	29	Кооператив	Ремонт теле-радіоприймачів
13	Акціонерне товариство	Виробництво продуктів харчування	30	Акціонерне товариство	Виробництво літаків
14	Товариство з обмеженою відповідальністю	Виробництво дитячих іграшок	31	Товариство з обмеженою відповідальністю	Транспортування ван-тажів
15	Приватне	Виробництво послуг	32	Приватне	Виродування квітів
16	Кооператив	Виробництво експрестоварів	33	Кооператив	Виготовлення гудзиків
17	Засноване на власності об'єднання громадян	Виробництво сирів	34	Кооператив	Виробництво овочевих консервів

Практична робота №6

Тема: Вибір оптимального місця розташування підприємства.

Мета: закріпити у студентів теоретичні знання та розвинути практичні навички щодо визначення місця розташування підприємства, яке б забезпечувало отримання максимального прибутку.

Завдання для самостійного виконання

В місті «Х», карта якого наведена на рис. 6.1, є 24 пункти, де можна розмістити підприємство, та 4 джерела «А», «Б», «В» та «Г», звідки до підприємства можуть доставлятися сировина та матеріали.

Масштаб схеми: 1 см = 1 км.

Підприємство буде виготовляти продукцію, яка буде продаватися в фірмовому магазині, розташованому біля підприємства.

Бізнесмену запропонували 6 пунктів, де він може розмістити своє підприємство, та одне джерело, звідки він зможе отримувати сировину та матеріали (див. таблицю 6.1 та 6.2).

Підприємства 21, 22, 23, 24 знаходяться в елітному, центральному районі з дуже розвинутою інфраструктурою;

- підприємства 7, 8, 9, 17, 18 та 19 знаходяться в районі з розвинутою інфраструктурою;

- підприємства 1, 5, 6, 12, 13, 14 та 20 знаходяться в звичайному районі;

- підприємства 2, 3, 4, 10, 11, 15 та 16 знаходяться в вільній економічній зоні.

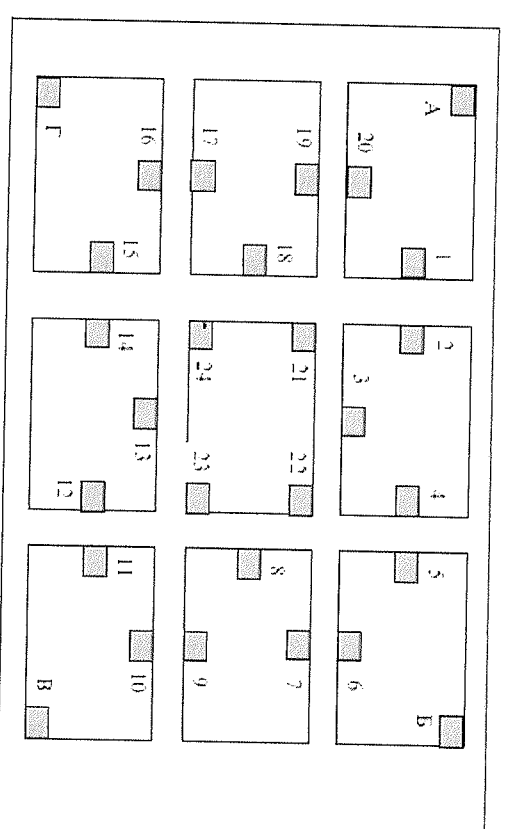


Рис. 6.1 Карта району, де можна розташувати підприємство

Варіанти розміщення підприємства та джерел постачання наведені в таблиці 6.1.

№ варіанта	Джерела постачання	Пункти, де можна розташувати підприємство	№ варіанта	Джерела постачання	Пункти, де можна розташувати підприємство
------------	--------------------	---	------------	--------------------	---

Таблиця 6.1

1.	A	1,21,911,12,16	9	B	1,23,911,12,16
2.	A	20,3,22,10,15,19	10	B	20,3,24,10,15,16
3.	A	2,6,23,9,17,14	11	B	2,6,21,9,16,14
4.	A	3,24,8,13,16,10	12	B	3,22,8,13,17,10
5.	A	4,21,7,16,18,20	13	B	3,21,7,14,17,20
6.	A	5,8,11,23,14,19	14	B	4,8,10,23,14,19
7.	A	6,22,12,18,20,8	15	B	6,21,13,16,20,8
8.	A	7,10,23,14,16,19	16	B	7,11,23,14,16,18
№ варіанта	Джерела постачання	Пункти, де можна розташувати підприємство	№ варіанта	Джерела постачання	Пункти, де можна розташувати підприємство
17.	B	2,21,9,11,12,16	24.	Г	2,23,9,10,14,19
18.	B	20,4,22,10,15,19	25.	Г	20,2,22,10,15,18
19.	B	2,6,24,9,17,12	26.	Г	2,7,23,9,17,12
20.	B	3,23,8,13,16,11	27.	Г	1,23,9,13,16,11
21.	B	3,21,7,14,16,20	28.	Г	3,21,7,13,17,20
22.	B	6,9,11,22,14,18	29.	Г	6,9,11,22,14,18
23.	B	5,23,12,18,20,7	30.	Г	6,23,12,18,20,9

Керуючись даними таблиць, а також картою району, яка наведена на рис.6.1, потрібно:

1. Для кожного із варіантів можливого розташування підприємства, які задані в завданні, нарисувати схеми руху, за якими матеріали та сировина можуть доставлятися з пункту, який визначає джерело постачання, до точок, в яких планується розмістити підприємство.

При цьому пам'ятати, що транспортні засоби можуть рухатися тільки по вулицях і не можуть проїжджати через житлові квартали.

Формули для розрахунків:

$$BП = D - B \wedge \text{максимум,}$$

$$\text{де: } D - \text{дохід (виторг) підприємства за рік, грн;}$$

B - річні витрати, які безпосередньо залежать від місця розташування підприємства, грн.

В свою чергу, річні витрати, які безпосередньо залежать від місця розташування підприємства, розраховуються за формулою:

$$B = B_1 + B_2 + B_3 + B_4 + B_5$$

$$(6.2)$$

де: B1 - витрати на транспортування матеріалів та сировини, комплектуючих, готової продукції від джерел постачання до місця розташування підприємства, грн./рік;

B2 - витрати на заробітну плату персоналу, грн./рік;

B3 - витрати на оренду приміщень, грн./рік;

B4 - величина податків на капітал, грн./рік;

B5 - величина податків з доходу (виторгу) від підприємницької діяльності, грн./рік;

Розглянемо фактори, які впливають на вибір оптимального місця розташування підприємства, більш докладно.

Витрати та транспортування матеріалів та сировини, комплектуючих, готової продукції від джерел постачання до місця розташування підприємства B1 можна розрахувати за формулою:

$$B_1 = K_1 \sum_{i=1}^n a_i * L_i * Q_i \quad (6.3)$$

де: a_i - вартість транспортування 1 тонно-км вантажу даного виду, грн.;

L_i - відстань від джерела постачання до місця розташування підприємства, км.;

Q_i - маса матеріалів, сировини, комплектуючих, готової продукції, які постачаються на підприємство від джерела постачання за рік, тонн;

n - кількість видів сировини, матеріалів, готової продукції, комплектуючих тощо.

K1 - коефіцієнт, який враховує додаткові витрати на переміщення транспортних засобів від джерел постачання до місця знаходження підприємства, включаючи оплату проїзду транспорту порожняком:

- якщо підприємство знаходиться в елітному, центральному районі з дуже розвинутою інфраструктурою, то $K_1 = 1,25 + \blacksquare 1,5$;

- якщо підприємство знаходиться в районі з розвинутою інфраструктурою, то $K_1 = 1,1 + \blacksquare 1,25$;

- якщо підприємство знаходиться в звичайному районі або у вільній економічній зоні, то $K_1 = 1,00 - 1,10$.

Витрати на заробітну плату персоналу підприємства B2, включаючи її доставку до місця роботи, можна розрахувати за формулою:

$$B_2 = K_2 * I \sum_{i=1}^n (1+P) * N_i * 12 \quad (6.4)$$

де: I - середньомісячна заробітна плата одного працівника даної професії та спеціальності, грн./місяць.;

в - коефіцієнт, який враховує витрати підприємства в обов'язкові державні соціальні фонди, в відносних одиницях;

N - кількість працівників даної професії або спеціальності;

12 - число місяців в році;

K2 - коефіцієнт, який враховує додаткові витрати на заробітну плату в випадку, коли підприємство знаходиться в зоні дуже розвинутої інфраструктури:

- якщо підприємство знаходиться в елітному, центральному районі з дуже розвинутою інфраструктурою або у вільній економічній зоні, то $K_2 = 1,15 - 1,3$;

- якщо підприємство знаходиться в районі з розвинутою інфраструктурою, то $K_2 = 1,05 - 1,15$;

- якщо підприємство знаходиться в звичайному районі, то $K_2 = 1,00 - 1,05$;

m - число професій або спеціальностей працівників.

Витрати на оренду приміщень B3 можна розрахувати за формулою:

$$B_3 = K_3 * C_i * S * 12 \quad (6.5)$$

де: C_i - розцінка, тобто плата за оренду 1 кв. м. приміщень за місяць, яка діє в даний час, грн./кв.м.;

S - площа приміщень, які орендуються, кв.м.;

12 - число місяців в році;

K3 - коефіцієнт, який враховує збільшення орендної плати персоналу при наблизненні до центральних районів, тобто до розвинутої інфраструктури:

- якщо підприємство знаходиться в елітному, центральному районі з дуже розвинутою інфраструктурою, то $K_3 = 1,3 - 1,6$;

- якщо підприємство знаходиться в районі з розвинутою інфраструктурою, то $K_3 = 1,1 - 1,3$;

- якщо підприємство знаходиться в звичайному районі або у вільній

економічній зоні, то $K_3=1,0$.

Величина податків на капітал B4 розраховується за формулою:

$$B4 = K * \frac{100}{100} * K4 \quad (6.6)$$

де: K - вартість основного капіталу, який задіяний в бізнесі, грн.;

л - загальна ставка податку на основний капітал, в %;

K 4 - коефіцієнт, який враховує зменшення податків при розташуванні підприємства в вільній економічній зоні:

- якщо підприємство знаходиться в районі вільної економічної зони, то коефіцієнт $K4 = 0,2 : 0,5$;

- якщо підприємство знаходиться в інших районах, то $K4=1,0$;

Примітка: В Україні в 1992-2003 роках цей вид податку не застосовувався.

Величина податків з доходу (виторгу) B 5 розраховується за формулою:

$$B5 = D * \frac{100}{100} * K4 \quad (6.7)$$

де: D - виручка (виторг) підприємства за рік, грн.;

5 - загальна ставка податку з обороту (непрямі та прямі податки на бізнес) та податку на прибуток, у відсотках;

K 4 - коефіцієнт, який враховує зменшення податків при розташуванні підприємства в вільній економічній зоні:

- якщо підприємство знаходиться в районі вільної економічної зони, то коефіцієнт $K4 = 0,2 + \blacksquare 0,5$;

- якщо підприємство знаходиться в інших районах, то $K4=1,0$;

В свою чергу, **виручка (виторг) підприємства (D)** за рік розраховується за формулою:

$$D = \pi * P * K5 * K6$$

де: π - середня ціна одиниці товару, грн.;

P - кількість потенційних покупців, які мешкають в даному регіоні;

K 5 - коефіцієнт, який враховує, скільки саме покупців, які проживають в регіоні, завітають до підприємства:

- якщо підприємство знаходиться в елітному, центральному районі з дуже розвинутою інфраструктурою, то $K 5 = 0,3 + \blacksquare 0,4$;

-якщо підприємство знаходиться в районі з розвинутою інфраструктурою або у вільній економічній зоні, то $K5 = 0,1 \wedge 0,15$;

- якщо підприємство знаходиться в звичайному районі, то $K_5 = 0,025 \wedge 0,05$; K6 - коефіцієнт, який враховує, скільки покупок зроблять потенційні покупці, зайшовши до даного підприємства:

- якщо підприємство знаходиться в елітному, центральному районі з дуже розвинутою інфраструктурою, то $K6 = 0,1 + \blacksquare 0,15$;

- якщо підприємство знаходиться в районі з розвинутою інфраструктурою або у вільній економічній зоні, то $K6 = 0,12 \wedge 0,17$;

- якщо підприємство знаходиться в звичайному районі, то $K6 = 0,15 \wedge 0,2$.

2. Керуючись масштабом карти та схемами вибраних маршрутів доставки матеріалів та сировини, розрахувати довжину маршрутів L для кожного із варіантів, в км.

3. Розрахувати масу матеріалів та сировини, яка буде перевезитись за рік за

кожним із варіантів маршрутів, за формулою:

$$Q = \frac{P * K * K * K * M}{1000}, \text{ тонн} \quad (6.9)$$

Де, M - маса 1 виробу, кг;

P - кількість потенційних покупців, які мешкають в регіоні;

K5 - коефіцієнт, який враховує, скільки саме покупців, які проживають в регіоні, завітають до підприємства;

K6 - коефіцієнт, який враховує, скільки потенційних покупців зроблять покупки, зайшовши до даного підприємства.

Значення коефіцієнтів K5 та K6 аналогічні тим, які були наведені в ф. 6.8.

4. За формулою 6.8 для кожного із варіантів розташування підприємства розрахувати виручку (виторг) підприємства D за рік.

5. За формулами 6.3 - 6.7 для кожного із варіантів розрахувати витрати, які залежать від місця розташування підприємства.

6. За формулою 6.2 для кожного із варіантів розрахувати загальні витрати, які залежать від місця розташування підприємства.

7. За формулою 9.1 для кожного із варіантів розрахувати бруто прибуток БП та вибрати найкращий варіант місця розташування підприємства. Результати розрахунків звести до таблиці 6.3.

Таблиця 6.3

Пос-сок Д, грн.	Варіанти					
	I	II	III	IV	V	VI
B1, грн.						
B2, грн.						
B3, грн.						
B4, грн.						
B5, грн.						
2B, грн.						
БП, грн.						
Витрати						

8. Зробити висновки по роботі.

Практична робота №7

Тема: Визначення потреби в капіталі, необхідному для початку підприємницької діяльності.

Мета: закріпити у студентів теоретичні знання та розвинути практичні навички щодо розрахунку величини стартового капіталу, необхідного для початку підприємницької діяльності, та визначення джерел його покриття.

Завдання для самостійного виконання.

Підприємство розпочинає свою справу. Він підраховує, що для цього йому потрібно взяти в оренду приміщення, сплачуючи щомісячно по Γ_{o1} грн., купити певне обладнання, прилади, устаткування тощо, витративши на це Γ_{o2} грн., найняти кваліфікованих працівників, сплачуючи їм щомісяця (з урахуванням обов'язкових відрахувань в державні соціальні фонди) по Γ_n грн., купувати матеріали, сировину, паливо тощо, сплачуючи за це щомісячно Γ_{c-m} грн., робити витрати на рекламу, витрачаючи на це щомісяця по Γ_r грн.

Конкретні величини витрат підприємства за січень місяць, а також коефіцієнти K_i , які змінюють ці витрати по інших місяцях року, наведені в таблицях 7.2 та 7.3.

Таблиця 7.2

№ варіанту	Γ_{o1}	Γ_{o2}	Γ_n	Γ_{c-m}	Γ_r
1	50	200	10	23	8
2	55	189	8	32	9
3	48	190	9	27	10
4	54	201	7,9	30	9
5	53	220	9	25	10
6	53	230	8	24	11
7	47	245	9	23	6
8	45	264	7	22	5
9	39	264	8	21	4
10	50	234	9	20	7
11	47	245	7	24	5
12	48	276	8	32	7
13	46	300	9	28	6
14	63	276	7	29	7
15	64	285	6	43	5
16	63	257	7	23	6
17	54	265	8	24	7
18	60	277	6	37	8
19	46	321	8	38	7
20	47	312	9	35	6
21	48	303	6	25	4
22	49	308	7	26	3
23	50	298	8	27	4
24	53	287	7	28	5
25	52	290	6	29	6
26	47	274	10	32	7
27	39	265	11	30	6
28	40	287	12	31	3
29	41	250	13	32	4
30	42	220	14	33	5

Підприємство підраховує, що з певного місяця, який зазначений в завданні (див. таблицю 7.4), він почне отримувати чистий прибуток, виготовляючи щомісяця по N виробів, від реалізації кожного отримуючи (після сплати всіх податків та зборів) чистий прибуток в P грн. (див. таблицю 7.4). У підприємстві є

також власний капітал VK , який він збирається вкласти в бізнес, величина якого також наведена в таблиці 7.4.

Таблиця 7.3

№ варіанта	Γ	K_1	K_2	K_3	K_4	K_5	K_6	K_7	K_8	K_9	K_{10}	K_{11}	K_{12}
	січ.	лют.	бер.	квіт.	трав.	черв.	лип.	серп.	вер.	жовт.	лист.		
1-5	Γ_{o1}	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
	Γ_{o2}	1	1,2	1,4	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Γ_n	1	1	1,1	1	0,95	1	1	1,2	1,2	1,1	1,3	1,1
	Γ_{c-m}	1	0	0	1	1,2	1,2	1,3	1,2	1,4	1,1	1,5	1,6
	Γ_r	1	1	1	0,5	0,5	0,4	0,4	0,3	0,3	0,2	0	0
6-10	Γ_{o1}	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
	Γ_{o2}	1	1,2	1,4	1,5	1	0	0	0	0	0	0	0
	Γ_n	1	1	1,1	1	0,95	1,1	1	1,3	1,2	1,2	1,1	1,3
	Γ_{c-m}	1	1	0	1,1	1,1	1,5	0,9	1,2	1,4	0,98	1,5	1
	Γ_r	1	2	2	1	0,7	0,3	0,4	0,3	0,2	0,2	0,1	0
11-15	Γ_{o1}	1	1,1	1	1	1	1,2	1,1	1	1	1,1	1	1,1
	Γ_{o2}	1	1,6	2	1	0	0	0	0	0	0	0	0
	Γ_n	1	1	1,1	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2
	Γ_{c-m}	1	1	0	1,1	1,1	1,5	0,9	1,2	1	1	1	1
	Γ_r	1	2	2	1	0	0	0	0	0	0	0	0
16-20	Γ_{o1}	1	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2	1,1	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2
	Γ_{o2}	1	3	1	1,3	0	0	0	0	0	0	0	0
	Γ_n	1	0,8	0,8	0,8	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1
	Γ_{c-m}	1	1	0	1,1	1,1	1,5	0,9	1,2	1	1	1	1
	Γ_r	1	2	2	1	0	0	0	0	0	0	0	0
21-25	Γ_{o1}	1	1,3	1,3	1,3	1,3	1,3	1,3	1,3	1,3	1,3	1,3	1,3
	Γ_{o2}	1	3	1	1,3	0	0	0	0	0	0	0	0
	Γ_n	1	0,7	0,7	0,7	1,13	1,13	1,13	1,13	1,13	1,13	1,13	1,13
	Γ_{c-m}	1	1	0	1,3	1,3	1,3	1,3	1,3	1,3	1,3	1,3	1,3
	Γ_r	1	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0
26-30	Γ_{o1}	1	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9
	Γ_{o2}	1	1,5	1,9	1,6	1,2	0	0	0	0	0	0	0
	Γ_n	1	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9
	Γ_{c-m}	1	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2
	Γ_r	1	1	1	1	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4

Керуючись даними таблиць 7.2, 7.3 та 7.4, потрібно:

1. Визначити початкові дані для розрахунків згідно з заданим варіантом.
2. З врахуванням значень коефіцієнтів K_i розрахувати помісячні витрати підприємства протягом року, які необхідно здійснити для реалізації комерційної ідеї (формула: $\Gamma = \Gamma_n + \Gamma_{c-m} + \Gamma_o + \Gamma_r$).
3. Побудувати у масштабі графік зміни помісячних витрат підприємства.
4. Розрахувати помісячний чистий прибуток, який буде отримувати підприємство з певного часу у випадку реалізації комерційної ідеї.
5. Побудувати у масштабі графік потреби капіталу у часі.
6. Визначити величину стартового капіталу, необхідного для початку бізнесу.
7. З врахуванням величини власного капіталу побудувати у масштабі графік покриття потреби в капіталі у часі.
8. Розрахувати величину покриття потреби капіталу, необхідного для реалізації комерційної ідеї.
9. Підраховувати, яку загальну величину чистого прибутку може отримати підприємство з моменту його появи до кінця року, а також розрахувати середньомісячний прибуток. Це можна зробити, якщо загальну величину

чистого прибутку розділити на число місяців, протягом яких підприємств отримує цей прибуток.

10. Підрахувати, за скільки місяців підприємств може повернути позичку (тобто величину покриття потреби в капіталі), якщо прийняти, що із середньомісячного прибутку на повернення позички підприємств буде використовувати 30 ~ 50% від його величини.

11. Зробити висновки по роботі.

Таблиця 7.4

№ варі- анта	Р грн.	N, тис.шт. (по місяцях)										ВК, тис. грн.
		4-й	5-й	6-й	7-й	8-й	9-й	10-й	11-й	12-й		
1	50	0	1	1,1	1,1	1,14	1,2	2,3	2,4	2,5	1000	
2	51	0	0	1	1,05	1,1	1,15	2,15	2,17	2,2	1100	
3	52	0	1,1	1,1	1,2	1,2	1,2	2,1	2,1	2,1	1050	
4	53	0,2	1	1,1	1,2	1,2	1,3	1,3	2,3	2,3	890	
5	54	0,1	0,4	0,6	0,8	1	1,4	2,6	2,7	2,7	700	
6	55	0,2	0,3	0,5	0,6	0,8	1	2,7	2,9	3	800	
7	56	0	0,6	0,9	1,3	1,6	1,6	2,6	2,8	3	1200	
8	57	0,1	0,3	1	2	2	2	2,8	2,9	3	1200	
9	58	0	1	2	3	3	3	3,9	4	4	600	
10	58	1	1,1	1,3	1,3	1,4	1,4	3,5	3,5	3,5	890	
11	60	0	0	1	1	1	1	3	3	3	1600	
12	61	0,1	1,1	1,1	1,1	1,3	1,32	3,33	3,34	3,35	1090	
13	62	0	0	1,2	1,5	1,1	1,5	4,5	4,7	4,72	1000	
14	63	0	1,15	1,15	1,25	1,25	1,25	3,25	3,15	3,15	700	
15	64	0,2	1	1,19	1,29	1,29	1,39	3,39	3,39	3,39	1300	
16	65	0,1	0,3	0,6	0,8	1	1,4	3,6	3,9	3,9	1280	
17	66	0,2	0,31	0,51	0,61	0,81	1	3,7	4	4,1	900	
18	64	0	0,65	0,95	1,35	1,65	1,65	3,65	4,1	4,1	1500	
19	63	0,1	0,3	1,1	2,1	2,1	2,1	4,1	4,2	4,2	1200	
20	62	0	1	2	3,1	3,1	3,1	4,1	4,1	4,1	1600	
21	61	1	1,12	1,32	1,32	1,42	1,42	4,52	5,52	5,6	1300	
22	60	0	0	1,2	1,3	1,3	1,4	4,5	4,5	4,5	2000	
23	58	1,1	1,14	1,34	1,34	1,44	1,44	4,5	4,7	4,9	1890	
24	56	0	0	0	2	2	2	4	4,2	4,2	1600	
25	54	0,1	1,1	1,15	1,15	1,35	1,35	4,1	4,35	4,5	1290	
26	53	0	0	1,29	1,59	1,91	1,95	4,5	4,6	5	1000	
27	49	0	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	3	4	5	700	
28	48	0,2	1	1,15	1,25	1,25	1,35	4	5	6	1350	
29	47	0,1	0,3	0,61	0,81	1	1,41	2	3	4	1290	
30	45	0,2	0,41	0,71	0,61	0,81	1,1	2	4	6	1200	

Практична робота №8

Тема: Розрахунок величини підприємницького ризику.

Мета: закріпити у студентів теоретичні знання та розвинути практичні навички визначення величини підприємницького ризику при здійсненні комерційних угод.

Завдання для самостійного виконання.

1. Ви збиратесь займатися бізнесом. Але будь-яка підприємницька угода є ризикованою і може закінчитися невдачею. Найкращий спосіб уникнути невдачі - не ризикувати. Але така поведінка може в найкращому випадку забезпечити лише збереження досягнутого. Існує таке **правило: підприємств, який не ризикуює, не йде на виважений ризик в кінці кінців завжди програє**. Припущення досягнутого можливо тільки шляхом подолання застарілих структур, старих підходів тощо. А це дуже ризиковано. Але й ризик фатально не веде до невдачі. Зовсім навпаки. Виважений ризик при вмілій поведінці може відкрити шлях до успіху.

Існують тести, які дозволяють оцінити вашу здатність йти на виважений ризик. Читаючи лист опитування, наведений в табл. 8.1., спробуйте якомога точніше відповісти на поставлені питання за 11-ти бальною шкалою: 0, 1, 2, 3... ..9, 10. Ноль означає повну незгоду, 10 - повну згоду з даним висловом (твердженням). Рештою цифр (від 1 до 9) оцінюються твердження, які не мають 100% категоричності.

Результати тестування заносяться в реєстраційний бланк (табл. 8.2), шляхом проставлення відповідної суми балів за кожне твердження напроти відповідного номера питання.

Реєстраційний бланк.

Таблиця 8.2.

Риса характеру	№ питання	Бали	№ питання	Бали	№ питання	Бали	№ питання	Бали	№ питання	Бали
Ризикованість	1		4		7		10		13	
Обережність	2		5		8		11		14	
Довіра з боку партнерів	3		6		9		12		15	
									16	

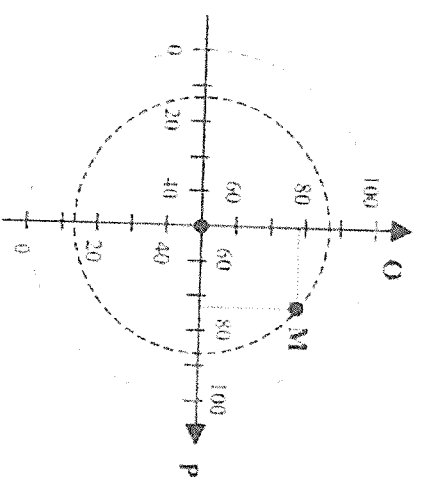
Таблиця 8.1.

Лист опитування
Чи здатні ви ризикувати?

1.	Те, що люди вважають мого вдачею, насправді є результатом моїх власних зусиль.
2.	В складних обставинах я визнаю за краще почекати, поки проблеми розв'яжуться самі собою.
3.	Я можу скільки завгодно підтримувати дружні стосунки з тими, кого я терпіти не можу.
4.	Те, що люди називають долею, приреченням, нічого для мене не значить. Я сам вибираю собі дорогу.
5.	Здійснення моїх намірів залежить від того, пощастить мені чи не пощастить.
6.	У вузькому колі я не дозволю собі говорити про особисті сторони життя знайомих людей.
7.	Вважаю за краще діяти, а не очікувати розпоряджень, сприятливих обставин, допомоги тощо.
8.	Не бачу сенсу планувати далеко вперед, адже дуже багато залежить від того, як складуться обставини.
9.	Всіх правил, які я виношую для інших, я завжди дотримуюсь сам.
10.	Я вірю в удачу.
11.	Я відчував, що від мене особисто більше, ніж від рівних мені за рангом людей, залежить виконання багатьох завдань.
12.	В своїй роботі я застосовую метод попереджувального (превентивного) ослаблення обмежень.
13.	Вважаю за краще мати керівниками таких людей, які б дозволили самостійно визначати, як виконувати ту чи іншу роботу.
14.	Покращення матеріального становища та служба кар'єра більше залежать від щасливого збігу обставин, ніж від старанності самого працівника.
15.	Я сприймаю критичні зауваження на свою адресу з радістю.
16.	Я веду себе однаково на людях та без людей.

Далі здійснюється обробка результатів. Спочатку підрахуйте суму балів, отриманих в першому рядку (якість "ризикованість"), та помножте її на 2. Отримаємо число **Р**. Потім підрахуйте суму балів, отриманих в другому рядку (якість "обережність"), та помножте її на 2. Отримаємо число **О**. І нарешті, підрахуйте суму балів, отриманих в третьому рядку (якість "довіра"), помножте її на 2 та відніміть 20. Отримаємо число **Д**.

Величини **Р** та **О** нанесіть на осі координат (див. рис. 8.2.) Величину **Р** нанесіть на горизонтальну вісь (Ох), а величину **О** - на вертикальну вісь (Оу). Перетин перпендикулярів, які зводяться з нанесених точок, дають точку **М**. Ця точка може бути розташована в будь-якому із секторів кола або в його центрі.

Рис. 8.2. Оціночне коло здатності підприємця ризикувати.
Результати тестування:

1. Якщо точка **М** потрапила в правий нижній сектор, то ви здатні приймати рішення і діяти при дефіциті інформації та ресурсів. Тобто, в вашій поведінці присутні елементи, які називаються авантюризм.
 2. Якщо точка **М** потрапила в правий верхній сектор, то ви - раціоналіст, в вашій поведінці поєднується віра в свої сили з розумінням того, що не все залежить від ваших зусиль на наступності.
 3. Якщо точка **М** потрапила в лівий верхній сектор, то ви належите до групи фаталістів, тобто, більше вірите у зовнішні сили, випадкові обставини тощо, ніж у свої власні можливості.
 4. Якщо точка **М** потрапила в лівий нижній сектор, то свідчить про інфантильність людини: вона не вірить ні у власні сили, ні в можливість не залежних від неї обставин.
- Всі названі якості проявляються тим виразніше, чим далі точка **М** знаходиться від центра кола.
- І нарешті, величина значення **Д** свідчить про довіру до вас з боку ваших партнерів по бізнесу або інших справах. Чим вона більша, тим краще для вашого бізнесу. Рівень довіри нижче 50 % вважається незадовільним і буде перешкоджати вашим успіхам у бізнесі.
2. На підставі даних таблиці 8.3. потрібно:
 - 2.1. Розрахувати величину можливих збитків підприємства в наступному році.
 - 2.2. Зробити висновки.

Таблиця 8.3.

№ варі- анта	Постійні витрати С, тис. грн	Питома вага змінних витрат а, %	Обсяг реалізації продукції Р І, тис. грн.	Зменшення величини попиту, Р, %
1	560	10	800	8
2	678	11	900	7
3	559	12	800	12
4	1000	11	2000	9
5	876	13	1300	8
6	978	14	1400	7
7	660	12	900	9
8	1200	14	200	12
9	590	9	800	7
10	960	8	1250	8
11	870	9	1200	9
12	580	7	870	8
13	760	12	990	12
14	860	13	1400	13
15	990	15	1300	9
16	450	16	800	8
17	760	10	1370	9
18	980	9	1500	12
19	570	8	870	8
20	760	11	1290	9
21	750	12	1340	8
22	480	13	870	7
23	530	4	870	8
24	460	20	700	9
25	480	21	760	12
26	490	15	970	13
27	750	12	100	11
28	600	11	900	10
29	700	10	970	10
30	800	14	1330	9

3. Керуючись даними таблиці 8.4, вибрати кращий варіант маркетингової стратегії, забезпечивши мінімальний ризик для підприємця.

Таблиця 8.4.

№ варіанта	Варіанти стратегії	Можливі витрати по виробу «А», тис. грн.	Ймовірність для виробу «А»	Можливі витрати по виробу «Б», тис. грн.	Ймовірність для виробу «Б»
1	1	2500	0,40	2000	0,60
2	2	2100	0,95	4100	0,05
3	1	300	0,40	350	0,60
4	2	240	0,90	1540	0,10
5	1	1000	0,60	1600	0,40
6	2	1200	0,96	2200	0,04
7	1	700	0,70	600	0,30
8	2	800	0,80	150	0,20
9	1	500	0,70	900	0,30
10	2	600	0,98	1600	0,02
11	1	550	0,60	1200	0,40
12	2	900	0,89	818	0,11
13	1	800	0,40	700	0,60
14	2	800	0,90	200	0,10
15	1	900	0,40	700	0,60
16	2	950	0,80	100	0,20
17	1	1000	0,50	1200	0,50
18	2	1400	0,75	200	0,25
19	1	1200	0,50	1100	0,50
20	2	1250	0,90	250	0,10
21	1	3000	0,60	6000	0,40
22	2	4000	0,80	5000	0,20
23	1	2000	0,60	4200	0,40
24	2	2200	0,90	4100	0,10
25	1	1600	0,50	510	0,20

14	2	1200	0,90	200	0,10
15	2	1350	0,60	1250	0,40
16	1	1300	0,95	3400	0,05
17	2	1400	0,40	1500	0,60
18	1	1400	0,91	1622,2	0,09
19	2	5600	0,50	6000	0,50
20	2	6000	0,90	1000	0,10
21	2	7000	0,50	6000	0,50
22	2	8000	0,80	500	0,20
23	2	10000	0,60	5000	0,40
24	2	9000	0,80	4000	0,20
25	2	4000	0,40	3000	0,60
26	2	3600	0,90	1600	0,10
27	2	2000	0,40	4000	0,60
28	2	3000	0,90	5000	0,10
29	2	1500	0,50	1600	0,50
30	2	890	0,40	900	0,60
31	2	700	0,88	2333,3	0,12
32	2	500	0,55	600	0,45
33	2	600	0,85	233,3	0,15
34	2	800	0,50	900	0,50
35	2	740	0,98	6240	0,02
36	2	900	0,40	500	0,60
37	2	700	0,90	300	0,10
38	2	1000	0,50	1200	0,50
39	2	1100	0,89	1400	0,11
40	2	1500	0,50	2114,2	0,07
41	2	2000	0,93	2500	0,50
42	2	2200	0,90	2700	0,10
43	2	4000	0,60	4200	0,40
44	2	4100	0,93	3814,2	0,07
45	2	6000	0,40	5000	0,60
46	2	6500	0,80	510	0,20

3. ПЕРЕЛІК ПИТАНЬ ДО ЕКЗАМЕНУ З ДИСЦИПЛІНИ «ОРГАНІЗАЦІЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ»

1. Сутність і функції підприємництва.
2. Оподаткування суб'єктів підприємницької діяльності — юридичних осіб.
3. Суб'єкти підприємництва.
4. Технологія розробки бізнес-плану.
5. Принципи підприємницької діяльності.
6. Статутний фонд та його формування.
7. Обмеження в підприємницькій діяльності.
8. Сутність та особливості корпорації.
9. Економічні засади підприємництва.
10. Способи сплати податків з доходів приватного підприємця.
11. Види підприємницької діяльності.
12. Торговельний патент: умови придбання, вартість, термін дії.
13. Необхідні умови розвитку підприємництва.
14. Спрощена система оподаткування суб'єктів малого підприємництва.
15. Організаційні форми підприємництва.
16. Сутність корпоративного управління.
17. Механізм державної реєстрації суб'єкта підприємницької діяльності — юридичної особи.
18. Стадії розробки бізнес-плану.
19. Види господарських товариств та їх характеристика.
20. Механізм державного регулювання підприємницької діяльності.
21. Акціонерне товариство: сутність і види.
22. Джерела фінансування підприємництва в Україні.
23. Механізм державної реєстрації суб'єкта підприємницької діяльності — фізичної особи.
24. Фінансово-кредитне підприємництво.
25. Лізинг як форма підприємницької діяльності.
26. Переваги та недоліки одноосібного володіння.
27. Ліцензування в підприємницькій діяльності.
28. Комерційне підприємництво.
29. Франчайзинг як форма підприємницької діяльності.
30. Підприємець — ключова фігура ринкової економіки.
31. Форми об'єднань підприємств в Україні.
32. Види підприємств в Україні.
33. Структура бізнес-плану.
34. Засновницькі документи суб'єктів підприємницької діяльності.
35. Бізнес-інкубатори як форма підтримки малого підприємництва.
36. Проблеми розвитку підприємництва в Україні.

37. Юридичний статус підприємництва.
38. Правові засади розвитку підприємництва.
39. Порядок патентування підприємницької діяльності.
40. Сутність і методи державного регулювання підприємництва.
41. Види лізингу.
42. Сутність і функції бізнес-плану.
43. Державні та міжнародні організації підтримки підприємництва в Україні.
44. Єдиний податок для суб'єктів малого підприємництва.
45. Припинення діяльності підприємницьких структур.
46. Державна політика підтримки підприємництва.
47. Органи управління акціонерним товариством.
48. Проблеми правового забезпечення підприємництва в Україні.
49. Фіксований податок для суб'єктів малого підприємництва.
50. Статут підприємництва.
51. Суб'єкти підприємницької діяльності — платники ПДВ та акцизного збору.
52. Особливості розвитку малого підприємництва в Україні.
53. Порядок вирахувань суб'єкта підприємницької діяльності — фізичної особи до Пенсійного фонду і фондів соціального страхування.
54. Підприємство: сутність, ознаки, функції.
55. Державна регуляторна політика у сфері підприємництва.
56. Загальна система оподаткування приватного підприємця.
57. Роль і значення посередницького підприємництва.
58. Переваги та недоліки партнерства (товариства).
59. Порядок відкриття рахунка суб'єкта підприємницької діяльності в установі банку.
60. Сутність і методи підприємницького управління.
61. Страхування як інструмент економічного захисту підприємця.
62. Основні методи впливу підприємця на підлеглих.
63. Управління економічними ризиками в підприємстві.
64. Форми спільного міжнародного підприємництва.
65. Функціональне управління в підприємстві.
66. Сутність, види та елементи підприємницької культури.
67. Механізм зменшення економічних ризиків у підприємстві.
68. Світовий досвід створення вільних економічних зон.
69. Підприємницька етика.
70. Управління мотивацією персоналу.
71. Інструменти управління ризиками.
72. Форми коопераційних зв'язків суб'єктів підприємництва.
73. Причини економічних ризиків у підприємстві.

74. Кредитування та його роль у розвитку підприємництва.
75. Соціальні цінності та культура підприємницької діяльності.
76. Кредитні спілки та їх роль у розвитку підприємництва.
77. Інноваційна діяльність суб'єктів підприємництва.
78. Нові напрями розвитку підприємництва в Україні.
79. Особливості функціонування товарної біржі.
80. Селянське (фермерське) господарство як форма підприємницької діяльності.
81. Тенденції та проблеми розвитку фермерства.
82. Основні напрями державної підтримки селянських (фермерських) господарств.
83. Здійснення підприємницької діяльності без створення юридичної особи.

4. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Основна (базова):

1. Остапчук А.Д. Організація підприємницької діяльності/ А.Д.Остапчук, А.А.Гребеннікова. Навч.-метод. посібник. – К.: «ЦП «Компринт», 2016. – 102 с.
2. Остапчук А.Д. Організація підприємницької діяльності/ А.Д. Остапчук, А.А.Гребеннікова. Навч.-метод. Посібник (Практикум). – К.: «ЦП «Компринт», 2017. – 177 с.
3. Організація виробництва : підручник / А. І. Яковлев [та ін.] ; ред.: А. І. Яковлев, С. П. Сударкіна, М. І. Ларка ; Нац. техн. ун-т "Харків. політехнікт". – Харків : НТУ "ХП", 2016. – 436 с.
4. Прохорова В. В. Організація виробництва : навч. посібник / В. В. Прохорова, О. Ю. Давидова. – Х. : Вид-во Іванченка І.С., 2018. – 275 с.

Допоміжна:

1. Валецький О.Л. Державна політика в Україні: методологія аналізу, стратегія, механізми впровадження: Моногр. / О.Л. Валецький. - К.: НІСД. 2001. - 240 с.
2. Васильков В.Г. Організація виробництва. Навч. посібник./ В.Г. Васильков - К.: КНЕУ, 2003. - 524 с.
3. Варналій З.С. Основи підприємництва: Навч.посібник. — 3-тє вид., випр. і доп. — К.: Знання-Прес, 2006. — 350 с.
4. Аллохін І.П., Дороніна М.С. Етика підприємництва. – Харків:ХДРЕУ, 1996.
5. Герасимчук В. Г. Економіка та організація виробництва: підруч. / В. Г. Герасимчук, А. Е. Розенплентер. – К. : Знання, 2007. – 678 с.

ІНФОРМАЦІЙНІ РЕСУРСИ:

1. Державний комітет України з питань регуляторної політики та підприємництва. – Режим доступу: <http://www.dkr.gov.ua>
2. Офіційний сайт Національної бібліотеки України імені В.І. Вернадського // Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://nbuv.gov.ua>.
3. Сайт безкоштовних електронних підручників онлайн //Електронний ресурс. – Режим доступу: <https://riddle4u1k1.com>.
4. Офіційний сайт студентської електронної бібліотеки «ЧИТАЛКА»// Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://chitalka.info>.
5. Офіційний сайт онлайн-бібліотеки освітньої та наукової літератури // Електронний ресурс. – Режим доступу: <https://eduknigi.com>.
6. Сайт електронної бібліотеки підручників // Електронний ресурс. –Режим доступу: <http://student.kiev.ua>.*Додаток. Оформлення самостійної роботи*

МІЖНАРОДНИЙ ЄВРОПЕЙСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ
КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТУ ТА ЕКОНОМІКИ

Звіт з самостійної роботи

Дисципліна:

ОСНОВИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Варіант №

Виконав: студент курсу
факультет _____
група _____

Перевірила: _____
(прізвище, ініціали)
Банар О.В.

Зразок першої сторінки роботи:

Завдання з самостійної роботи

1. Теоретичне питання: "Горизонтальні маркетингові системи"	2
2. Практична частина:	
2.1. Підготовчий етап в бізнесі	12
2.2. Розробка установчих документів для створення суб'єкта підприємницької діяльності - юридичної особи	14
2.3. Розробка установчих документів для створення суб'єкта підприємницької діяльності - фізичної особи	16
2.4. Розробка комерційної ідеї	19
2.5. Розробка і реєстрація знака для товарів і послуг	22
2.6. Вибір оптимального місця розташування підприємства	
2.6. Визначення потреби в капіталі, необхідному для початку підприємницької діяльності	
2.6. Розрахунок величини підприємницького ризику	25
3 Літературні джерела	29
(нумерація сторінок вказується відповідно до тексту)	