

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КРЕМЕНЧУЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ МИХАЙЛА ОСТРОГРАДСЬКОГО



МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ
ЩОДО ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ
З НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
«ОСНОВИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ»
ДЛЯ СТУДЕНТІВ ДЕННОЇ ТА ЗАОЧНОЇ ФОРМ НАВЧАННЯ
ЗІ СПЕЦІАЛЬНОСТІ 072 «ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА
СТРАХУВАННЯ»
ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНОЇ ПРОГРАМИ «ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА
СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ»
ОСВІТНЬОГО СТУПЕНЯ «БАКАЛАВР»

КРЕМЕНЧУК 2022

Методичні вказівки щодо практичних занять з навчальної дисципліни «Основи підприємницької діяльності» для студентів денної та заочної форм навчання зі спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування» освітньо-професійної програми «Фінанси, банківська справа та страхування» освітнього ступеня «бакалавр»

Укладач к.е.н., доц. Наталя ГРИШКО

Рецензент д.е.н., проф. Ольга МАСЛАК

Кафедра економіки

Затверджено методичною радою КрНУ

Протокол № 2 від 27.10. 2022 р.

Голова методичної ради  проф. Віктор КОСТІН

ЗМІСТ

Вступ.....	4
1 Перелік практичних занять.....	5
Практичне заняття № 1 Сутність, еволюція, функції бізнесу та підприємницької діяльності	5
Практичне заняття № 2 Загальна характеристика підприємницької діяльності	6
Практичне заняття № 3 Організаційно-правові форми підприємництва	9
Практичне заняття № 4 Логіка процесу створення власної справи	12
Практичне заняття № 5 Сутність та особливості стартап-проектів	13
Практичне заняття № 6 Процес створення підприємств малого бізнесу та їх реєстрація	16
Практичне заняття № 7 Бізнес-планування підприємницької діяльності ...	18
Практичне заняття № 8 Маркетингова діяльність у бізнесі.....	21
Практичне заняття № 9 Основні елементи системи фінансування і оподаткування.....	24
Практичне заняття № 10 Державне регулювання підприємницької діяльності	26
2 Ситуаційні справи. Кейсові завдання.....	29
3 Питання до підсумкового контролю.....	35
4 Система нарахування рейтингових балів та критерії оцінювання знань.....	37
Список літератури.....	38

ВСТУП

Предметом вивчення навчальної дисципліни є економічні відносини, що виникають між людьми у зв'язку з організацією власної справи, виробництва, його функціонування з метою отримання найбільшого прибутку.

Міждисциплінарні зв'язки: Дисципліна „Основи підприємницької діяльності” одна з перших у переліку дисциплін, які вивчають студенти економічних спеціальностей і включає теми і питання, що отримали подальший розвиток у таких фундаментальних науках як маркетинг, менеджмент, економіка суб'єктів господарювання та ін. Цей курс лекцій спрямовано, перш за все, на вивчення системного підходу до такого складного явища, як сучасне підприємництво.

Програма навчальної дисципліни складається з таких змістових модулів:

змістовий модуль 1 – Виникнення, сутність та правові засади підприємництва;

змістовий модуль 2 – Організаційно-економічний механізм управління та регулювання підприємницької діяльності.

Мета та завдання навчальної дисципліни:

Метою освітньої компоненти «Основи підприємницької діяльності» є формування у студентів цілісної системи теоретичних, методичних і практичних засад управління бізнесом.

Основними завданнями вивчення дисципліни є одержання студентами **знань та вмінь** у сфері початкових дій у бізнесі, розуміння логіки та схем підприємницької діяльності у загальному вигляді, типології підприємств, дослідження середовища підприємницької діяльності, соціальної та етичної відповідальності бізнесу, процесу створення підприємства, аналізу власних можливостей щодо кар'єри у бізнесі.

На вивчення навчальної дисципліни відводиться 150 годин (в т. ч. лекції – 26 год, практичні заняття – 24 год., самостійна робота – 100 год.), 5 кредитів ECTS.

1 ПЕРЕЛІК ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ

Практичне заняття № 1

Тема. Сутність, еволюція, функції бізнесу та підприємницької діяльності

Мета: ознайомитися з історичними аспектами виникнення бізнесу в процесі розвитку суспільства, виявити родові ознаки бізнесу, з'ясувати роль бізнесу в економіці.

План

1. Сутнісні ознаки бізнесу та підприємництва.
2. Історичні передумови виникнення та розвитку підприємництва.
3. Елементи системи бізнесу.
4. Основні функції, принципи підприємницької діяльності та комплексна характеристика її сучасної сутності.
5. Суб'єкти та об'єкти підприємницької діяльності.

Короткі теоретичні відомості

Ключові слова: бізнес, ділові відносини, стратегія бізнесу, тактика бізнесу, власність, суверенітет ділових відносин, контрагент, рушійні сили бізнесу, суб'єкти бізнесу, елементи системи бізнесу.

Під бізнесом розуміють ініціативну діяльність підприємців, спрямовану на одержання прибутків. В умовах сучасної ринкової економіки ділові люди здійснюють підприємницькі ініціативи, вступаючи у відношення не з потенційними і дійсними жертвами власної ініціативи, а з іншими діловими людьми. Кожна угода так чи інакше відбиває зацікавленість в успішному її розв'язанні. Якщо така угода, її предмет або форма не заборонені законом (наприклад, збут наркотиків, торгівля зброєю заборонені в багатьох країнах, заборонена також і праця рабів), то, крім безпосередньої зацікавленості учасників у її успішному виконанні виступає і переважає зацікавленість суспільства в ефективному розвитку економіки.

У повсякденному вжитку бізнес – це добування грошей із грошей. Не заперечуючи проти такого визначення, варто було б до нього додати: за

допомогою продуктивної діяльності – виготовлення продукту або надання послуг. Формула бізнесу: “ $\Gamma - \Gamma_1$ ”. Вкладаючи у справу гроші Γ , бізнесмен по завершенні справи отримує гроші назад з приростом Γ_1 , тобто прибутком.

Завдання до теми

Теми рефератів

1. Економічна основа бізнесу.
2. Рушійні сили бізнесу.

Контрольні питання:

1. Дайте визначення бізнесу і назвіть його родові ознаки.
2. Стратегія і тактика бізнесу.
3. Розкрийте зміст приватної власності як економічної основи бізнесу.
4. Дайте визначення економічної свободи і обґрунтуйте, чому вона є основною умовою розвитку бізнесу.
5. Розкрийте зміст категорій "суверенітет ділових відносин" і "консенсус інтересів".
6. Що ви відносите до рушійних сил бізнесу? Назвіть їх.
7. Яка відмінність між підприємництвом і бізнесом?
8. Хто може бути суб'єктами бізнесу і кому заборонена ця діяльність?
9. Розкрийте зміст підприємницького, споживчого, трудового та державного бізнесу.

Література [2, 3, 4, 6, 7, 8, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 20, 22, 25, 28, 33, 35, 37]

Практичне заняття № 2

Тема. Загальна характеристика підприємницької діяльності

Мета: розглянути підприємництво як елемент бізнесу і сучасну форму господарювання в усіх його аспектах на основі вивчення законодавчої бази підприємницької діяльності в Україні.

Визначити основні форми бізнесу на основі кількісних та якісних параметрів.

План

1. Підприємництво як елемент бізнесу і тип господарювання.
2. Принципи і умови організації підприємницького бізнесу.
3. Види підприємств та організаційно - правові форми об'єднань підприємств.
4. Обмеження у здійсненні підприємницької діяльності.

Короткі теоретичні відомості

Ключові слова: підприємництво, принципи організації бізнесу, обмеження в бізнесі, види діяльності, індивідуальне підприємництво, колективне підприємництво, підприємство, об'єднання підприємств: асоціації, корпорації, концерни, консорціуми, науково – виробничі об'єднання.

Підприємництво як економічний феномен є категорією бізнесу, і являє собою ініціативну, самостійну діяльність, яка здійснюється на свій ризик і під свою майнову відповідальність громадянами, об'єднаннями громадян з виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг з метою одержання прибутку.

Вирішивши займатися підприємницькою діяльністю потрібно пам'ятати про необхідність дотримання наступних принципів:

1. вільний вибір підприємцем видів підприємницької діяльності (виробництво певної продукції, торгівля певними видами товарів тощо);
2. самостійне формування підприємцем програми діяльності, вибір постачальників і покупців продукції, яка виготовляється, залучення матеріально-технічних, фінансових та інших видів ресурсів, використання яких не обмежене законодавством, встановлення цін на продукцію та послуги відповідно до чинного законодавства;
3. вільний найом працівників підприємцем;
4. комерційний розрахунок і власний комерційний ризик;
5. вільне розпорядження прибутком, що залишається у розпорядженні підприємця після сплати податків, зборів та інших платежів, передбачених законодавством;

б. самостійне здійснення підприємцем зовнішньоекономічної діяльності, використання належної йому частки валютної виручки на свій розсуд.

Якщо діяльність фізичних або юридичних осіб не пов'язана з отриманням прибутку, то вона не може вважатися підприємницькою. Головне, що вирізняє підприємця серед інших агентів суспільно корисної діяльності, – це можливість і обов'язковість отримання певного зиску. Традиційно існують дві моделі підприємництва: класична та інноваційна. Класична модель підприємництва орієнтована на максимально ефективне використання наявних ресурсів підприємства.

Інноваційна модель підприємництва передбачає активне використання будь – яких (у межах закону) і насамперед нових управлінських рішень для підприємницької діяльності, особливо, коли бракує власних природних ресурсів.

Законодавство України передбачає певні обмеження щодо здійснення підприємництва окремими суб'єктами та на окремі види діяльності. Організаційно – господарською одиницею бізнесу є підприємство.

Підприємство – це первина ланка функціонування продуктивних сил і виробничих відносин. Підприємство здійснює будь-які види господарської діяльності, якщо вони не заборонені законодавством України і відповідають меті, передбаченій статутом підприємства.

Відповідно до форм власності, установлені законом України "Про власність", підприємства як організаційна структура бізнесу бувають таких видів: індивідуальне підприємство; сімейне підприємство; приватне підприємство; колективне підприємство; державне комунальне підприємство; державне підприємство; спільне підприємство; орендні підприємства.

За економічним призначенням підприємства як підприємницькі структури поділяються на: виробництво засобів виробництва, предметів споживання, продукції військово-промислового комплексу, виробництво ідей і послуг, духовне виробництво.

За масштабами виробництва – на індивідуальні, серійні, масові.

За рівнем спеціалізації – на спеціалізовані, універсальні.

За кількістю персоналу – на малі, середні, великі.

За галузями виробництва на – промислові, будівельні, сільські, громадського харчування, торгівлі, побутового обслуговування та ін.

За сферами виробництва на виробничі і невиробничі.

За новими формами господарювання на фірми, контори, бюро, агенства, біржі, групи, фонди, кооперативи, товариства, банки, ферми та ін.

Завдання до теми

Теми рефератів

Підприємства як організаційна структура бізнесу.

Значення підприємницького бізнесу в сучасних умовах. Малий бізнес. Партнерство. Корпорація.

Характеристика індивідуальної підприємницької діяльності. Основні форми колективного підприємництва.

Контрольні питання :

1. Розкрити поняття «підприємництво».
2. Принципи та умови організації бізнесу і обмеження його функціонуванні.
3. Дайте перелік підприємств бізнесу, об'єднань та охарактеризуйте їх.
4. Чим вирізняються організаційно-правові форми підприємництва.
5. Які підприємства належать до малого бізнесу? Дайте характеристику і розкрийте їхню роль у суспільному виробництві.

Література [2, 3, 4, 6, 7, 8, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 20, 22, 25, 28, 33, 35, 36]

Практичне заняття №3

Тема. Організаційно-правові форми підприємництва

Мета: розглянути організаційно-правові форми підприємництва як сучасну форму господарювання в усіх його аспектах на основі вивчення законодавчої бази підприємницької діяльності в Україні. Визначити основні

форми бізнесу на основі кількісних та якісних параметрів.

План

1. Господарські товариства як суб'єкти підприємництва та їх види.
2. Господарські товариства неакціонерного типу: характеристика й особливості створення.
3. Особливості створення підприємства у вигляді акціонерного товариства.

Короткі теоретичні відомості

Ключові слова: *індивідуальне підприємництво, колективне підприємництво, підприємство, об'єднання підприємств: асоціації, корпорації, концерни, консорціуми, науково – виробничі об'єднання.*

Господарське товариство - це підприємство або інший суб'єкт господарювання, створене юридичними особами та/або громадянами шляхом об'єднання їх майна та участі в підприємницькій діяльності товариства з метою одержання прибутку.

Товариство з обмеженою відповідальністю - господарське товариство, що має статутний капітал, поділений на частки, розмір яких визначається установчими документами, та несе відповідальність за своїми зобов'язаннями тільки своїм майном.

Товариство з додатковою відповідальністю - господарське товариство, статутний капітал якого поділений на частки визначених установчими документами розмірів і яке несе відповідальність за своїми зобов'язаннями власним майном, а у випадку його недостатності учасники цього товариства несуть додаткову солідарну відповідальність у визначеному установчими документами однаково кратному розмірі до вкладу кожного з учасників.

Повне товариство - господарське товариство, всі учасники якого відповідно до укладеного між ними договору здійснюють підприємницьку діяльність від імені товариства та несуть додаткову солідарну відповідальність за зобов'язаннями товариства усім своїм майном.

Командитне товариство - господарське товариство, в якому один або декілька учасників здійснюють від імені товариства підприємницьку діяльність

і несуть за його зобов'язаннями додаткову солідарну відповідальність усім своїм майном, на яке за законом може бути звернено стягнення (повні учасники), а інші учасники присутні в діяльності товариства лише своїми вкладами (вкладники).

Акціонерне товариство - господарське товариство, яке має статутний капітал, поділений на визначену кількість акцій однакової номінальної вартості, та несе відповідальність за зобов'язаннями тільки майном товариства, а акціонери несуть ризик збитків, пов'язаних із діяльністю товариства, у межах вартості належних їм акцій.

Акція - цінний папір без установленого строку обігу, що засвідчує пайову участь у статутному капіталі акціонерного товариства, підтверджує членство в акціонерному товаристві та право на участь в управлінні ним, дає право його власникові на одержання частини прибутку у вигляді дивіденду, а також на участь у розподілі майна при ліквідації акціонерного товариства.

Дивіденд - частина прибутку акціонерного товариства, що розподіляється щорічно між акціонерами у вигляді доходу на належні їм акції.

Холдингова компанія - суб'єкт господарювання, що володіє контрольним пакетом акцій інших компаній з метою контролю та управління їх діяльністю.

Завдання до теми

Теми рефератів

Основні відмінності між публічними і приватними акціонерними товариствами.

Характеристика індивідуальної підприємницької діяльності.

Основні форми колективного підприємництва.

Контрольні питання :

1. В яких формах виступає партнерство і чим відрізняється воно від корпоративного підприємництва.

2. Визначте організаційно – правову і функціональну форму підприємства бізнесу, яке б ви хотіли створити. Ваші аргументи на користь свого вибору.

Література [2, 3, 4, 6, 7, 8, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 20, 22, 25, 28, 33, 35, 36]

Практичне заняття №4

Тема. Логіка процесу створення власної справи

Мета: закріплення знань з розробки концепції бізнесу, систематизація основних якостей підприємця, основних типів (моделей) підприємців.

План

1. Розробка концепції бізнесу.
2. Основні якості підприємця. Основні типи (моделі) підприємців.
3. Сфери підприємницької діяльності.
4. Планування успіху підприємницького проєкту.
5. Реалізація підприємницького проєкту.

Короткі теоретичні відомості

Ключові слова: підприємницька ідея, засновницькі документи: статут, засновницькій договір, статутний фонд, державна реєстрація, реорганізація, ліквідація.

Вибір конкретної сфери підприємницької діяльності пов'язаний з поділом національного господарства на сфери і галузі, а також з обмеженнями держави щодо певних видів діяльності). Двома основними сферами для заняття підприємницькою діяльністю є матеріальне і нематеріальне виробництво (або сфера послуг) та відповідні види економічної діяльності.

У розвинених країнах світу у сфері послуг зайняте майже 75% працездатного населення, що свідчить про кращі можливості створення в цій сфері власної справи. В Україні в ній зайнято лише до 27%% працездатного населення. У сфері послуг в цілому потрібна менша сума початкового (стартового) капіталу для створення підприємства, у багатьох випадках для цього можна використати власні будинки і квартири, менша необхідність специфічних знань (про технологію виробництва, способах управління і тому подібне).

Зрештою вибір сфери підприємницької діяльності здійснюється з урахуванням:

- особистих чинників вибору: власний практичний досвід і потенціал;

наявність відповідної освіти й знань; відповідність сфери бізнесу інтересам і захопленням самого підприємця;

– зовнішніх чинників вибору: сучасна економічна ситуація; правові обмеження (заборонені сфери й види підприємницької діяльності, ті що вимагають обов'язкового ліцензування); наявність необхідних ресурсів; міра конкуренції в галузі; потреби споживачів в сьогодні і в майбутньому.

Важливим елементом підприємницької ідеї є *знання та вміння обрати найбільш оптимальну організаційно-правову форму бізнесу*. Для цього потрібно знати можливі організаційно-правові форми відповідно до законодавства України, їх відмінності та особливості відкриття з урахуванням ідеї бізнесу такими організаційно-правовими формами в Україні.

До ключових питань розробки концепції належить також питання про *прийняття рішення про спосіб входження до бізнесу*. Виділяють такі способи входження в бізнес: створення нової фірми, укладання франчайзингові угоди. покупка вже існуючої фірми. Кожний із цих способів не має абсолютних переваг перед іншим. У будь-якому випадку підприємець повинен старанно зважити кожен з альтернатив та обрати найбільш адекватний у конкретному випадку спосіб.

Контрольні питання і завдання

1. Чому ідея є вихідною точкою, з якої починається власна справа.
2. Як створюється статутний фонд. Назвіть порядок його формування.
3. Які документи необхідно підготувати до державної реєстрації.
4. За яких умов припиняється діяльність підприємств бізнесу.

Література [2, 3, 4, 6, 7, 8, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 20, 22, 25, 28, 33, 35, 36]

Практичне заняття № 5

Тема. Сутність та особливості стартап-проектів

Мета: вивчення, поглиблення та закріплення теоретичного матеріалу та основних змістовних положень розроблення стартап-проектів: особливостей

стартап-проектів, формування команди стартапу, розробки продукту для стартапу, маркетингового планування стартапу, розроблення бізнес-плану стартап-проекту.

План

1. Зміст та специфіка стартапу
2. Стадії розвитку стартапу
3. Життєвий цикл стартапу
4. Особливості стартапу як інноваційного проекту

Короткі теоретичні відомості

Ключові слова: *стартап, стадії стартапу, життєвий цикл стартапу.*

До відмінностей, що відрізняють стартап від звичайного підприємництва можна віднести:

- у створенні стартапу та у його подальшій діяльності, переважно беруть участь молоді люди (потенційні носії інноваційних ідей);
- стартап засновує свою діяльність на інноваціях та інноваційних технологіях, частіше за все це ІТ-сфера та сфера послуг (хоча стартап може функціонувати у різних сферах діяльності, ключовою є ідея);
- стартапи не мають власного початкового капіталу. Він формується в основному інвесторами у вигляді вкладень у даний проект (інвестицій);
- стартап постійно змінюється в процесі створення, причому зміни можуть стосуватись і безпосередньо сутності проекту. Це неминуче призводить до певних проблем та суперечок, особливо якщо автор і розробники проекту – різні люди;
- враховуючи, що стартап передбачає інновацію та ще не перевірену технологію або сервіс, то такі проекти більше, ніж звичайний (традиційний) бізнес, ризикують бути неуспішними;
- прибуток на капітал, інвестований у стартап створюється не на основі доходів стартапу, а через його доведення до наступного раунду інвестицій.

Таким чином, інвестиції в стартапи є спекулятивними операціями, які вимагають від інвестора певних компетенцій та активної участі в доведенні проекту до продажу наступному інвестору.

Кожна стадія розвитку стартапу має свою специфіку та особливості, індивідуальні цілі, яких компанія повинна досягти, щоб перейти на наступну стадію. Найчастіше використовується скорочена класифікація стадій розвитку стартапу, згідно з якою він проходить в своєму розвитку 5 таких стадій:

- 1) посівну стадію (seed stage),
- 2) стадію запуску (startup stage),
- 3) стадію зростання (growth stage),
- 4) стадію розширення (expansion stage),
- 5) стадію «виходу» (exit stage).

Завдання до теми

Теми рефератів

1. Особливості та етапи формування команди стартапу.
2. Ролі та функції учасників команди стартапу.
3. Сутність інноваційного продукту. Генерування ідеї продукту.
4. Методи і способи перевірки життєздатності ідеї.
5. Мінімальний життєздатний продукт, типи та етапи його створення.
6. Методи реалізації процесу розробки продукту стартапу.

Контрольні питання:

1. Розкрийте сутність поняття «стартап».
2. Визначте основні відмінності, що відрізняють стартап від звичайного підприємництва.
3. Розкрийте ключові характеристики стартапів.
4. Визначте основні стадії розвитку стартапу.
5. Охарактеризуйте етапи розвитку стартапів.
6. Зазначте ключових інвесторів для кожного етапу розвитку стартапу.
7. Опишіть життєвий цикл стартапу.
8. Розкрийте сутність кожної фази життєвого циклу стартап-проекту.

9. Визначте особливості стартапу як інноваційного проекту.

10. Розкрийте сутність інформаційної карти.

Література [1, 2, 3, 4, 6, 7, 8, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 20, 22, 25, 28, 33, 35, 36]

Практичне заняття №6

Тема. Процес створення підприємств малого бізнесу та їх реєстрація

Мета: Закріплення якісних знань технології створення власної справи за допомогою практичного втілення.

План

1. Принципи та умови організації бізнесу.
2. Установчі документи та їх підготовка.
3. Порядок формування статутного капіталу.
4. Порядок державної реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності.
5. Ліцензування і патентування підприємницької діяльності.
6. Ліквідація та реорганізація суб'єктів підприємницької діяльності.

Ділова гра: підготовка необхідної документації для реєстрації підприємства, що створюється.

Інструкція. 1. Опишіть вид діяльності, яким ви хотіли б займатися, охарактеризуйте його особливості.

2. Поясніть, чому ви б хотіли займатися саме цим видом підприємницької діяльності.

3. Охарактеризуйте перелік, склад та зміст основних засновницьких документів.

4. Проаналізуйте процедуру реєстрації підприємства.

Короткі теоретичні відомості

Ключові слова: підприємницька ідея, засновницькі документи: статут, засновницькій договір, статутний фонд, державна реєстрація, реорганізація, ліквідація.

Відкрити власну справу, організувати своє підприємство нелегко. Кожне

таке рішення приймається, виходячи з конкретної ситуації, й тому свого роді унікальне, але все таки у подібних рішеннях є щось загальне – вони допускають відмову від сформованого способу життя на користь створення власної справи.

У кожному конкретному випадкові при організації діяльності малого підприємства потрібно користуватися відповідними законодавчими актами, що регулюють господарське життя фірми даної форми власності. Безумовно, обов'язковим для всіх малих підприємств незалежно від усіх форм власності є діяльність, банкрутство, оподаткування і т. д.

Малі підприємства створюються двома основними засобами:

- через перетворення існуючих і функціонуючих державних підприємств або їхніх структурних підрозділів;
- шляхом утворення нових господарських одиниць, що стали результатом ініціативної діяльності громадян або юридичних осіб.

Кожне мале підприємство здійснює свою господарську діяльність відповідно до положень статуту. У цьому основному документі відображаються такі моменти: вид малого підприємства; його найменування і місцезнаходження (юридична адреса); мета і предмет діяльності; органи управління і контролю, їх компетенція; порядок утворення майна; порядок розподілу прибутку; умови припинення діяльності підприємств.

Статут обов'язково проходить визначену законодавством процедуру утвердження.

Установчі документи: рішення про створення малого підприємства, згода підприємця – засновника, статут і заява про реєстрацію малого підприємства подаються у виконком (районної, міської чи обласної Ради). Державна реєстрація малого підприємства проводиться у встановлений законодавством термін, відлік якого ведеться з моменту подання документів. Після реєстрації підприємство отримує права юридичної особи.

Контрольні питання і завдання

1. Чому ідея є вихідною точкою, з якої починається власна справа.
2. Як створюється статутний фонд. Назвіть порядок його формування.

3. Які документи необхідно підготувати до державної реєстрації.

4. За яких умов припиняється діяльність підприємств бізнесу.

Література [2, 3, 4, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 20, 22, 25, 28, 33, 35, 36]

Практичне заняття № 7

Тема. Бізнес-планування підприємницької діяльності

Мета: Отримати практичні навички та обґрунтувати власну ідею за допомогою складання бізнес – плану з використанням наведеної схеми.

План

1. Сутнісна характеристика бізнес-планування.

2. Планування бізнесу: структура та технологія розробки бізнес-плану.

3. Технологія підготовки та проведення презентації.

Питання для дискусії

1. Відмінність бізнес-плану від техніко-економічного обґрунтування, доцільність складання цих документів.

2. Взаємозв'язок та взаємообумовленість бізнес-плану і статуту підприємства.

3. Дотримання принципів, використання методів та джерел інформації залежно від розробки бізнес-плану нового підприємства, діючого підприємства, створення окремого стратегічного підрозділу чи започаткування нового виду діяльності підприємством.

4. Доцільність розробки бізнес-плану підприємства в умовах планової та ринкової економік; відмінності у функціях бізнес-плану?

Короткі теоретичні відомості

Процес планування є невід'ємним природнім елементом управління створенням, функціонуванням та розвитком кожного економічного агента, адже дозволяє не лише передбачити найбільш важливі економічні характеристики та параметри господарювання, але й узгодити місію та цілі, стратегію і тактику розвитку підприємства, його ресурсний потенціал та можливості її реалізації. Загальновідомо, що планування є процесом формування цілей, визначення

пріоритетів, засобів, методів та шляхів їх досягнення. Його роль полягає у зменшенні рівня невизначеності підприємницької діяльності та забезпечення життєздатності підприємства.

Важливо зауважити, що бізнес-план на відміну від інших планових документів підприємства стосується:

1) планування започаткування та реалізації окремого бізнес-проєкту підприємства;

2) планування окремих напрямів, видів економічної діяльності чи створення окремого стратегічного підрозділу підприємства;

3) обґрунтування перспективних напрямів розвитку господарсько-фінансової діяльності суб'єкта господарювання.

Відповідно бізнес-план розробляється підприємством перед його створенням (для обґрунтування доцільності інвестицій та ефективності господарювання, а також розміру статутного капіталу); для планування розвитку (у випадку діючого підприємства); для обґрунтування економічної доцільності започаткування нових видів діяльності чи створення нових стратегічних господарських підрозділів, бізнес-одиниць підприємства). Водночас, недостатнім є трактування процесу бізнес-планування лише як процесу послідовного написання необхідних розділів бізнес-плану як документу, адже бізнес-планування є систематизованим розрахунком показників господарсько-фінансової діяльності на оперативний (поточний) плановий період та обранням оптимальних відповідей до критеріїв оптимальності (максимізація доходу та прибутку, ефективність використання ресурсного потенціалу, мінімізація витрат).

Ділова гра: Складання бізнес плану підприємства.

1. Бізнес-аналіз як основа складання бізнес-плану підприємства. Табличний аналіз зовнішнього середовища, організація маркетингу на підприємстві фінансового стану, виробничих проблем, системи управління персоналом, ефективність адміністративної діяльності.

2. Пошук і осмислення можливих чинників успіху в бізнесі конкурентних переваг, переваг у витратах, переваги першопрохідника.

3. Складання бізнес-плану і-го підприємства.

Бізнес-план – це ретельний, чітко структурований і старанно підготовлений документ, що описує, до чого прагне фірма, як вона припускає досягнення поставленої мети і як буде виглядати після її досягнення. Це зручна, форма ознайомлення потенційних інвесторів із проектом, у якому їм пропонується взяти участь.

Існують дві найважливіші причини для підготування бізнес-плану:

- переконати сторонніх інвесторів у доцільності вкладання грошей у ваш бізнес або надання кредиту; допомогти зберігати обраний курс і не дозволити випадковим обставинам відхилити вас від обраної мети. Основна мета бізнес-плану – досягнення розумного і реального компромісу між тим, що фірма хоче і чого може досягти. Бізнес-план покликаний відповісти на три ключові питання: де зараз знаходимося? (Поточний стан бізнесу). Куди рухаємося? (Бажаний стан). Як ми прийдемо туди? (Найбільш ефективний шлях)

Структура бізнес-плану

1.Стислий огляд або резюме об'єкта. Основні пункти даного розділу, стислий опис бізнесу і ринку, необхідний розмір інвестицій, очікувані прибутки, конкурентні переваги.

2.Компанія і галузь, у яких вона зайнята.

3.Характеристика продукції: опис продукції, відомості про патенти, унікальність, поточний стан справ.

4.Ринок і маркетинг: потенційні споживачі вашої продукції, чисельність майбутніх клієнтів, характер попиту, конкуренти, труднощі виходу на ринок.

5.Стратегія маркетингу: система ціноутворення, система знижок, організація збуту продукції, система просування товару на ринок.

6.Виробнича діяльність, схема виробничого процесу, склад необхідного устаткування, сировина і матеріали, розташування приміщень, екологічна і технічна безпека виробництва, вимоги відносно трудових ресурсів.

7. Керування і права власності: організаційно-правова форма бізнесу, відносини з місцевою адміністрацією, консультанти, аудитори.

8. Стратегія фінансування: потреба у фінансових коштах, джерела фінансових коштів, використання фінансових коштів, довгострокові фінансові стратегії.

9. Ризики та їхнє урахування: оцінка ризиків, шляхи їх подолання.

Література [1, 2, 3, 4, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 19, 20, 21, 22, 25, 28, 33, 35, 36]

Практичне заняття №8

Тема. Маркетингова діяльність у бізнесі

Мета: визначити головний напрям маркетингу як системи випереджаючого і оперативного відображення даним виробництвом запитів ринку. На основі складання, рекламного звернення дослідити вплив на аудиторію якісних характеристик продукції, що рекламується.

План

1. Сутність і функції маркетингу
2. Види маркетингової діяльності
3. Організаційні форми ринку та його сегментація
4. Поняття та класифікація товарів
5. Вибір цінової політики

Короткі теоретичні відомості

Ключові слова: *маркетинг, ринок збуту, цінова політика, реклама, менеджмент, функції менеджменту, організаційна структура управління.*

Маркетинг – це система організації його праці, за якої виробничі рішення приймають на основі вимог ринку, прогнозування та управління ними. Для комерційного успіху за допомогою маркетингу необхідно:

- 1) визначити кінцевого споживача;
- 2) зрозуміти, чим він керується при виборі продукту;
- 3) виявити покупця і того, хто фінансує придбання товару;

- 4) зрозуміти, хто і яким чином впливає на розробку і прийняття рішення;
- 5) знати, що сподобається клієнтові як людині;
- 6) створити систему роботи зі споживачем.

Одним з основних питань маркетингу є встановлення цін на товар. Цінова політика фірми має бути спрямована на одну із трьох задач:

- 1) забезпечення життєдіяльності фірми;
- 2) максимізація прибутку;
- 3) утримання ринку.

Стратегія ціноутворення – це вибір підприємством можливої динаміки зміни початкової ціни товару в умовах ринку, що найкраще відповідає меті підприємства.

Підприємець у процесі своєї діяльності користується двома показниками: ринковою ціною та мінімальною можливою ціною.

Мінімально можлива ціна – це розрахунковий показник, який дорівнює сумі витрат виробництва та прибутку на витрачений капітал за мінімальним рівнем.

Реклама – це комплекс дій виробника щодо широкого розповсюдження інформації про фірму та її товари, послуг чи продукти. Для вияву ефективності майбутньої реклами введено поняття точки нульової ефективності реклами. Цей показник визначає, на яку величину повинен вирости обсяг реалізації за незмінної ціни, щоб можливо було компенсувати витрати, які пов'язані з проведенням рекламної кампанії.

Управління – це процес поєднання ресурсів для досягнення поставленої мети. Основні функції управління: планування, організація, мотивація, контроль.

Планування – це набір дій та рішень, що здійснюється керівництвом, які ведуть до розробки стратегій, щоб допомогти організації досягнути своєї мети. Планування має виконувати дві основні функції: забезпечення узгодженого розвитку підрозділів фірми; керівництво діяльністю всіх ланок виробництва з урахуванням дії чинників зовнішнього середовища. Види планування:

перспективне, стратегічне, поточне, оперативне. На стратегічних планах підприємства базується проектування організаційної структури. Забезпечення максимальної відповідності організаційного менеджменту підприємства задачами його конкретної діяльності й умовам взаємодії з ринковим середовищем досягається використанням типових структур управління: лінійній, функціональній та лінійно – функціональній.

Існують такі групи методів управління: економічні методи, адміністративно-правові й організаційно – розпорядчі, соціально-психологічні. Формою участі трудових колективів у розв'язанні питань виробничого, соціального та духовного життя підприємницької організації є колективний договір.

Можна виділити три основні напрями менеджменту для підприємця:

- організація процесу виробництва;
- вибір тактики та стратегії дій на ринку;
- вибір найбільш ефективних форм і напрямів партнерських зв'язків

Завдання до теми

Теми рефератів

1. Маркетинг.
2. Реклама.
3. Організаційна структура і функції менеджменту
4. Менеджер як фактор виробництва і управління бізнесом.

Контрольні питання

1. У чому полягає сутність сучасного маркетингу?
2. Поясніть відмінність між стратегічним та оперативним маркетингом.
3. Які існують рівні впровадження маркетингу на підприємстві?
4. Перерахуйте головні функції маркетингу на підприємстві.
5. Дайте характеристику основним видам зовнішнього маркетингу.
6. Що таке комплекс маркетингу? Дайте характеристику його складовим.
7. Дайте визначення поняттям реклама, виробник реклами, споживач реклами. Які існують види підприємств-виробників реклами?

8. Дайте характеристику завданням та процесу організації служби реклами на підприємстві.

9. Охарактеризуйте основні форми, типи та види реклами.

Література [2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 25, 27, 28, 33, 35, 36]

Практичне заняття №9

Тема. Основні елементи системи фінансування і оподаткування

Мета: Визначити основні джерела фінансування. Розглянути порядок відкриття розрахункових рахунків підприємств. Ознайомитися з основними положеннями системи оподаткування в Україні. На прикладі діяльності основних елементів інфраструктурного середовища бізнесу, визначити їх вплив на забезпечення діяльності підприємницьких одиниць та економічну систему в цілому.

План

1. Джерела фінансування бізнесу
2. Управління фінансами підприємства
3. Основні положення системи оподаткування

Короткі теоретичні відомості

Ключові слова: *фінанси, кредит, банк, розрахунковий рахунок, інвестиційні банки, ощадбанки, платоспроможність, податкова система, податки, рекламні агентства, аудиторські та консалтингові компанії, підприємницький договір, лізинг, франчайзинг, ліцензування, проектне фінансування, факторинг, трансферт, оферта, комерційна угода..*

Фінансові відносини формуються у процесі отримання підприємством грошових надходжень від реалізації виготовленої продукції, інших цінностей, надання послуг, виконання робіт. Фінансові відносини об'єднують лише ті відносини, які стосуються процесу утворення, розподілу та використання грошових доходів і фондів грошових коштів на підприємствах, у регіонах і

народному господарстві країни в цілому. Сутність фінансів виражена у їх функціях. Найчастіше розглядають наступні функції фінансів: розподільчу, контрольну, стимулюючу.

Ринкова інфраструктура – це сукупність різноманітних суб'єктів сфери обігу, яка забезпечує необхідні умови для нормального функціонування ринкової економіки. У ринковій інфраструктурі відокремлюють ринки капіталу, засобів виробництва і праці. Елементами ринку капіталу є фондова біржа, комерційні банки. Інвестиційні та інноваційні фонди, брокерські контори, страхові компанії, фонд державного майна, державна комісія з цінних паперів та фондового ринку. Ринок засобів виробництва обслуговують товарні біржі, торговельно-посередницькі фірми, аукціони, ярмарки, державна інспекція з контролю за цінами і стандартами, антимонопольний комітет тощо. Інфраструктуру ринку праці становлять: біржа праці, центри і фонд зайнятості населення, державний фонд сприяння підприємництву, пенсійний фонд, фонди милосердя тощо.

Для здійснення бізнесової діяльності необхідно мати стартовий капітал. Під капіталом прийнято розуміти матеріальні та грошові кошти, а також інтелектуальні напрацювання і організаторські навички, котрі використовуються у процесі виробництва і його обслуговування та є джерелом і засобом отримання прибутку. Потрібний розмір початкового капіталу визначається на основі економічних розрахунків щодо конкретного проекту, розробленого стосовно прийнятої нової підприємницької ідеї.

Джерела формування підприємницького капіталу:

- 1) фінансові підсумки попередньої діяльності;
- 2) особисті заощадження;
- 3) позичкові кошти – найбільш поширений.

Оборотний капітал у його грошовій формі акумулюється на розрахунковому рахунку підприємства і у вигляді касових залишків. На розрахунковому рахунку підприємства повинна залишатися сума, достатня для оперативного використання. У цьому і полягає основна складність управління

фінансами. Підприємець не повинен допустити недостачу обігового капіталу, але не може допустити і його надлишків.

Завдання до теми

Теми рефератів:

1. Діяльність комерційних банків.
2. Аудит.
3. Системи оподаткування.

Контрольні питання

1. Джерела формування підприємницького капіталу.
2. Механізм відкриття розрахункового рахунку підприємства.
3. Що собою являє податкова система та які функції виконують податки.

Література [2, 3, 4, 6, 7, 8, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 19, 20, 22, 24, 25, 28, 29, 30, 31, 32, 33, 35, 36]

Практичне завдання №10

Тема. Державне регулювання бізнесу. Культура підприємницької діяльності

Мета: Розглянути аспекти державного регулювання підприємницької діяльності як основу забезпечення нормальних умов функціонування підприємницьких структур і рівноправності їх господарювання. Розкрити механізм регулювання бізнесу через законодавчі акти та діяльність уповноважених органів. Сформулювати морально – етичний кодекс вітчизняного підприємця як невід’ємний елемент для досягнення підприємницького успіху.

План

1. Державна регуляторна політика в сфері підприємництва
2. Засоби державного регулювання підприємництва
3. Стратегія розвитку малого і середнього підприємництва в Україні

Короткі теоретичні відомості

Ключові слова: державне регулювання, механізм державного регулювання, органи державного регулювання, амортизаційна політика, антимонопольне регулювання, діловий успіх, професійна культура, моральний кодекс підприємця.

Невід'ємною складовою розвитку підприємництва є створення сприятливих умов для провадження підприємницької діяльності. З метою реалізації визначених цілей в Україні постійно проводиться робота з удосконалення регуляторного середовища (дерегуляція).

Державна регуляторна політика – напрям державної політики, спрямований на вдосконалення правового регулювання господарських відносин, а також адміністративних відносин між регуляторними органами або іншими органами державної влади та суб'єктами господарювання, недопущення прийняття економічно недоцільних та неефективних регуляторних актів, зменшення втручання держави у діяльність суб'єктів господарювання та усунення перешкод для розвитку господарської діяльності, що здійснюється в межах, у порядку та у спосіб, що встановлені Конституцією та законами України.

Принципами державної регуляторної політики є: доцільність; адекватність; ефективність; передбачуваність; прозорість та врахування громадської думки. У підприємництві поняття успіху пов'язане насамперед з досягненням результату, очікуваного при започаткуванні реалізації проекту або ідеї. Цивілізоване розуміння успіху має на увазі передусім морально-етичні його аспекти, а вже потім фінансові. Таким чином, підприємницький успіх за правильного розуміння його суті має бути оцінений з урахуванням здійснення власної ідеї, бажання самоствердження або намагання змінити хід подій тощо. Гроші, прибуток, безперечно, є важливими складовими успіху, але не можуть виступати як його головна мета.

Підприємницька культура охоплює широкий спектр питань ділової етики та етикету. Правила поведінки базуються на: чесності й законослухняності

підприємця; забезпечення високої якості й технічного рівня своєї продукції; забезпечення безпеки праці; чесних і порядних відносинах з постачальниками, клієнтами, партнерами у бізнесовій діяльності.

Завдання до теми

Теми рефератів

1. Державна підтримка розвитку підприємництва в Україні.
2. Морально – етичний кодекс цивілізованого підприємця.

Контрольні питання і завдання

1. Що таке державне регулювання підприємництва?
2. Які основні принципи державної регуляторної політики?
3. Які суб'єкти формують інституційне середовище підприємництва в Україні?
4. Які основні завдання Державної регуляторної служби України?
5. Дайте характеристику засобам державного регулювання підприємництва.
6. Обґрунтуйте зміст ліцензування, патентування та квотування.
7. Яким чином здійснюється технічне регулювання підприємницької діяльності?
8. Яким чином забезпечується регулювання цін і тарифів в сфері підприємництва?
9. Яка роль системи оподаткування в державному регулюванні підприємницької діяльності?
10. Яким чином здійснюється державою надання дотацій, компенсацій, цільових інновацій та субсидій в сфері підприємництва?
11. В яких сферах держава здійснює контроль і нагляд за господарською діяльністю суб'єктів господарювання?

Література [2, 3, 4, 6, 7, 8, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 19, 20, 22, 24, 25, 28, 29, 30, 31, 32, 33, 35, 36]

2 СИТУАЦІЙНІ ВПРАВИ. КЕЙСОВІ ЗАВДАННЯ

Тема 1. Сутність, еволюція, функції бізнесу та підприємницької діяльності

Завдання 1

Вправа-змагання «Зібрати схему» (робота в малих групах (командах)): «Роль підприємницької поведінки в організаційному розвитку».

Завдання для команд: із наданих складових частин найшвидше зібрати схему, яка розкриває місце і роль підприємницької поведінки в організаційному розвитку.

«Мозковий штурм»: «Назвіть основні характеристики підприємницької поведінки персоналу організацій».

Узагальнення та обговорення отриманих результатів.

Завдання 2

Практикум: «Виявлення готовності до вияву підприємницької поведінки (за допомогою тесту на загальні здібності до підприємництва)».

Тема 2. Загальна характеристика підприємницької діяльності

Завдання

Гра «Один проти всіх». Із групи обирається один або декілька учасників – «керівників», які повинні переконати інших членів групи («колектив») ухвалити непопулярне рішення. «Керівник» повинен наводити достатню кількість найвагоміших аргументів, а група – чинити опір. При обговоренні цієї гри найбільша увага приділяється встановленню контакту з аудиторією, впевненості аргументів та можливості різних варіантів рішення конфліктних ситуацій, а також особливості самопрезентації керівника.

Тема 3. Організаційно-правові форми підприємництва

Завдання

Командитне товариство, що складається з одного повного учасника і трьох вкладників, які мають рівні частки, визнано банкрутом. Ліквідаційна комісія виявила, що борги товариства на 450 тисяч гривень перевищують його

майнову базу навіть після вжиття заходів до стягнення кредиторської заборгованості. При цьому з'ясувалося, що вкладники лише на 25 відсотків сплатили свої вклади до статутного фонду, розмір якого відповідно до установчого договору становить 36 тисяч гривень.

1. Яким має бути сукупний розмір часток вкладників в майні командитного товариства?

2. Якою буде участь кожного з учасників (повного учасника і вкладників) в покритті заборгованості товариства?

Тема 4. Логіка процесу створення власної справи

Завдання 1

Розробка комерційної ідеї. Скласти карту ідей та запропонувати потенційні можливості (позиції) використання в підприємницькій діяльності поданого об'єкта за трьома напрямками: виробництво (обробка, виготовлення тощо), послуги, торгівля. Причому кількість запропонованих позицій з кожного напрямку не повинна бути меншою ніж 3.

Проаналізувати 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).

Завдання 2

Розробка комерційної ідеї. Сформулювати та обґрунтувати комерційну ідею, яка може бути запропонована для реалізації на ринку. Провести оцінювання запропонованої комерційної ідеї на предмет можливості її реалізації.

Практикум: Технологія підготовки і проведення презентацій.

Представити презентацію комерційної ідеї із використанням інструментарію платформ візуалізації (MS PowerPoint, Prezi, Keynote та Google Slides. Для відео презентацій використовуйте: PowToon, Moovly, Vyond, Plotagon).

Узагальнення та обговорення отриманих результатів у групі.

Тема 5. Сутність та особливості стартап-проектів

Завдання 1

Метод незавершених речень (письмовий варіант*): «Ризикованість як провідна характеристика підприємницької поведінки – це»

«Мозковий штурм» (письмовий варіант*): «Інноваційність – це інтегративна психологічна характеристика, яка включає в себе....»

Завдання 2

Вправа «Прийняття ризикованого рішення в процесі організаційного розвитку». Заповнення робочих аркушів (робота в малих групах з подальшим обговоренням). Кожній групі пропонується обрати (або не прийняти) ризиковане рішення (на прикладі введення конкретної зміни) за наступною схемою: прописати можливі переваги та ризики, визначити невизначені наслідки, виявити альтернативні шляхи тощо.

Тема 6. Процес створення підприємств малого бізнесу та їх реєстрація

Завдання

Складіть перелік документів для державної реєстрації суб'єкта підприємницької діяльності – фізичної особи.

Заповніть реєстраційну картку для реєстрації юридичної та фізичної особи.

Тема 7. Бізнес-планування підприємницької діяльності

Завдання

Вправа «Виявлення цілеспрямованості та рішучості під час постановки і досягнення цілей змін» (робота в малих групах з подальшим обговоренням).

Мета вправи: розвинути таку характеристику підприємницької поведінки, як цілеспрямованість та рішучість (навчитися ставити мету та визначати конкретні кроки для досягнення поставленої мети).

Інструкція. Кожна група на прикладі введення конкретної зміни в організації, повинна чітко сформулювати мету («головна мета») та визначити конкретні кроки на шляху реалізації визначеної мети («під-мета»). Потім кожна «під-мета» розподіляється ще на кілька необхідних кроків і т. д., поки визначити «під-мету» буде неможливо. Після завершення вправи учасники обговорюють отримані результати за такими основними питаннями: наскільки важко було чітко сформулювати мету; чи є вичерпною ієрархія цілей у сусідньої групи; визначити основні резерви.

Тема 8. Маркетингова діяльність у бізнесі

Завдання 1

Розвиток клієнто-орієнтованого мислення (робота у малих групах з подальшим обговоренням).

Інструкція. Заповнити таблицю «властивості-вигоди» для товарів, що запропоновані студентами іншої міні-групи, акцентуючи увагу на перевагах товару, що відповідають очікуванням потенційних клієнтів.

Товар	Характеристика товару, його властивість	Єднальна фраза, перехід до пояснення вигоди	Переваги, КОРИСТЬ, вигода для клієнта, що відповідає його потребі
		ЗАВДЯКИ ЦЬОМУ	
		ЦЕ ДАЄ ВАМ МОЖЛИВІСТЬ	
		ЦЕ ЗАБЕЗПЕЧУЄ ВАМ	
		Таким чином, ВИ ЗМОЖЕТЕ	
		ЛЕГКО ДОЗВОЛИТЬ ВАМ	
		ЦЕ ЗРУЧНО ДЛЯ ВАС ТИМ, ЩО	

Завдання 2

Ситуаційна вправа «Ярмарок».

Інструкція для підприємців:

1. Оберіть директора вашої фірми. 2. Уявіть, що вам потрібно взяти участь у сезонній виставці-ярмарку. 3. Продумайте, які товари ви запропонуєте для продажу, а також їхні асортимент, кількість і ціну. 4. Розрахуйте вартість вашої участі в ярмарку, користуючись таблицею «Участь у ярмарку». 5. Організуйте презентацію ваших товарів, щоб заохотити покупців. 6. За час ярмарку намагайтесь укласти якомога більше угод про купівлю-продаж ваших товарів.

Інструкція для покупців:

1. Уявіть, що ви прийшли на виставку-ярмарок. 2. У вас є певна сума тимчасово вільних коштів, яку ви можете витратити без негативних наслідків для сімейного бюджету. 3. Виберіть із запропонованих товарів те, що вам до вподоби, і зробіть замовлення на покупку, користуючись «Карткою замовлення».

Завдання 3

За даними, наведеними в таблиці визначити яка стратегія є оптимальною для підприємства залежно від значень ризику виникнення ситуації при варіантах: № 1 – 40%, № 2 – 35%, № 3 – 25%.

Таблиця 1 - Експертні оцінки щодо прибутків підприємства залежно від ситуації на ринку

Товарна група	Прибуток (тис. грн.) при ситуації		
	1	2	3
1	48	67	52
2	89	24	46
3	72	40	76

Тема 9. Основні елементи системи фінансування і оподаткування

Завдання 1

1. На перше січня поточного року вартість продукції на внутрішньому ринку складала 110 грн., а вартість його аналога на зовнішньому ринку – 30

доларів США. Передбачається, що ціна продукції на внутрішньому ринку буде зростати щомісяця на 3%, у той час як ціна його аналога за кордоном буде збільшуватися на 0,3% на місяць. Співвідношення курсів валют складає 5 грн./1 дол. США, а темпи зростання курсу долара стосовно гривні складають 1% на місяць. Визначити, у якому місяці ціна продукції на внутрішньому ринку перевищить ціну на його закордонний аналог?

2. Для «Продукції 1» ціна збуту в першому місяці проєкту складає 100 грн. за од., а темпи зростання ціни внаслідок інфляції складають 15% річних. Для «Продукції 2» значення, відповідно, рівні 90 грн. і 10% річних. Визначити, у якому місяці проєкту надходження від продаж «Продукції 1» перевищать надходження від продаж «Продукції 2».

3. При підвищенні ціни на продукцію з 20000 грн. до 40000 грн. попит зменшився з 100 од. до 50 од. на день. Визначити коефіцієнт еластичності попиту від ціни та зміну виручки продавця.

Завдання 2

Обґрунтувати мінімальний розмір торгової площі магазину, при якому досягається беззбитковість функціонування підприємства, враховуючи, що: доходовіддача торгової площі відділу підакцизних товарів становить 1,5 тис. грн. / 1 кв. м, а відділу інших продовольчих товарів – 2,5 тис. грн. / 1 кв. м. Співвідношення торгової площі відділу підакцизних товарів та відділу інших продовольчих товарів складає 2 до 5. Середньомісячні постійні витрати підприємства становлять 35 тис. грн. Підприємство є платником єдиного податку за ставкою 6%.

Обґрунтувати мінімальний розмір торгової площі магазину, при якому досягається беззбитковість функціонування підприємства за умови здійснення підприємницької діяльності як фізична особа – суб'єкт підприємницької діяльності із сплатою єдиного податку в розмірі 200 грн. на місяць. Чисельність найманих працівників складає 6 осіб. Визначити точку мінімальної рентабельності підприємства за умови, що у підприємницьку діяльність вкладено 500 тис. грн., а ставка дисконту складає 10% річних.

3 ПИТАННЯ ДО ПІДСУМКОВОГО КОНТРОЛЮ

1. Сутнісні ознаки бізнесу та підприємництва.
2. Історичні передумови виникнення та розвитку підприємництва.
3. Елементи системи бізнесу.
4. Основні функції, принципи підприємницької діяльності та комплексна характеристика її сучасної сутності.
5. Суб'єкти та об'єкти підприємницької діяльності.
6. Підприємництво як елемент бізнесу і тип господарювання.
7. Принципи і умови організації підприємницького бізнесу.
8. Види підприємств та організаційно - правові форми об'єднань підприємств.
9. Обмеження у здійсненні підприємницької діяльності.
10. Організаційно-правові форми підприємництва.
11. Господарські товариства як суб'єкти підприємництва та їх види.
12. Господарські товариства неакціонерного типу: характеристика й особливості створення.
13. Особливості створення підприємства у вигляді акціонерного товариства.
14. Розробка концепції бізнесу.
15. Основні якості підприємця. Основні типи (моделі) підприємців.
16. Сфери підприємницької діяльності.
17. Планування успіху підприємницького проекту.
18. Реалізація підприємницького проекту.
19. Сутність та особливості стартап-проектів.
20. Зміст та специфіка стартапу.
21. Стадії розвитку стартапу.
22. Життєвий цикл стартапу.
23. Особливості стартапу як інноваційного проекту.
24. Процес створення підприємств малого бізнесу та їх реєстрація.
25. Принципи та умови організації бізнесу.

26. Установчі документи та їх підготовка.
27. Порядок формування статутного капіталу.
28. Порядок державної реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності.
29. Ліцензування і патентування підприємницької діяльності.
30. Ліквідація та реорганізація суб'єктів підприємницької діяльності.
31. Бізнес-планування підприємницької діяльності
32. Сутнісна характеристика бізнес-планування.
33. Планування бізнесу: структура та технологія розробки бізнес-плану.
34. Технологія підготовки та проведення презентації.
35. Маркетингова діяльність у бізнесі.
36. Сутність і функції маркетингу.
37. Види маркетингової діяльності.
38. Організаційні форми ринку та його сегментація.
39. Поняття та класифікація товарів.
40. Вибір цінової політики.
41. Основні елементи системи фінансування і оподаткування.
42. Джерела фінансування бізнесу.
43. Управління фінансами підприємства.
44. Основні положення системи оподаткування.
45. Державне регулювання підприємницької діяльності.
46. Державна регуляторна політика в сфері підприємництва.
47. Засоби державного регулювання підприємництва.
48. Стратегія розвитку малого і середнього підприємництва в Україні.

4 СИСТЕМА НАРАХУВАННЯ РЕЙТИНГОВИХ БАЛІВ ТА КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ ЗНАТЬ

№	Вид контролю	Критерії оцінювання	Максимальна кількість балів за семестр за умови 100% виконання окремого виду роботи
1	Лекції	Відвідування лекційних занять	5
		Наявність конспекту лекцій та термінологічного словника	5
2	Поточний та підсумковий контроль знань на практичних (семінарських) заняттях (опитування, контрольні, розрахункові завдання, тести, письмові завдання, участь у ділових іграх, тренінгах, кейс-стаді, вирішення ситуаційних завдань)	Самостійність, творчість, точність, вчасність виконання завдань; активна і продуктивна участь у практичних заняттях (додаткові бали за роботу у команді, творчий підхід)	1 б-«задовільно» 2 б – «добре» 3 б – «відмінно» (за практ. зан.)
2.1	Виконання індивідуальних завдань (в рамках самостійної роботи) та їх презентація відповідно до тематики курсу	Правильність, логічність, відповідність темі, оригінальність та комплексність звіту	1 б-«задовільно» 2 б – «добре» 3 б – «відмінно» (за сам. завд.)
2.2	Виконання контрольних робіт за змістовими модулями: а) I модульна контрольна робота; б) II модульна контрольна робота.	Самостійність, правильність виконання завдань	3 б-«задовільно» 4 б – «добре» 5 б – «відмінно»
2.3	Підсумкова контрольна робота	Самостійність, правильність виконання завдань	4 б-«задовільно» 7 б – «добре» 10 б – «відмінно»
	Додаткові бали:		
2.4	Участь у науково-практичних заходах (науково-практичні конференції, Всеукраїнські студентські олімпіади, Всеукраїнські конкурси студентських наукових робіт, семінари, колоквиуми, круглі столи, міжнародні програми стажування та обміну, оприлюднення результатів наукових досліджень (при тематичній відповідності))	Тематична відповідність, використання сучасних інформаційних технологій, зміст і форма презентації результатів досліджень	до 10
2.5	Сертифікат про проходження онлайн-курсів	Тематична відповідність	5
3	Робота на практичних заняттях	відвідування	10
		конспект практичних занять	10
	Разом поточний рейтинг навчальної діяльності		до 80 балів
	Екзамен		до 20 балів

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

Базова

1. Бізнес-планування підприємницької діяльності: навч. посіб. / З.С. Варналій, Т. Г. Васильців, Р. Л. Лупак, Р. Р. Білик. Чернівці: Технодрук, 2019. 264 с.
2. Виноградська А.М. Основи підприємництва: навч. посіб. Друге видання, перероб. і допов. Київ: Кондор, 2007. 544 с.
3. Гетьман О.О., Шаповал В.М. Економіка підприємства: навч. посіб. - 2-ге видання. Київ: Центр учбової літератури, 2010. 488 с.
4. Гой І. В. Підприємництво: навч. посіб. / І. В. Гой, Т. П. Смелянська. Київ: «Центр учбової літератури», 2013. 368 с. URL: http://pidruchniki.com/ekonomika/pidpriyemnitstvo_-_goy_iv/.
5. Гончаров С. М., Кушнір Н. Б. Практикум з маркетингу: навч. посіб. Київ: ЦУЛ, 2016. 208 с.
6. Донець Л.І. Основи підприємництва. Навч. посіб. Київ: ЦУЛ 2006. 320 с.
7. Економіка підприємництва: підручник/ за ред. д.е.н., проф. Л.В. Фролової. Одеса: Бондаренко М.О., 2020. 708 с. (Маслак О.І., Гришко Н.Є., Іщенко С.В. розділ «Економіка аутсорсингового бізнесу». с. 496-509).
8. Економіка підприємства: підручник / За ред. А.В. Шегди. Київ: Знання, 2016. 614 с.
9. Загірняк М.В., Перерва П.Г., Маслак О.І., Бала В.В., Коноваленко О.Д., Маслак В.І. Економіка підприємства: магістерський курс: Підручник. Частина І, частина ІІ / За ред. професорів М.В. Загірняка, П.Г. Перерви, О.І. Маслак. Кременчук: ТОВ «Кременчуцька міська друкарня», 2015. 736 с.
10. Коваленко О. В. Підприємництво та його організаційно-правові засади: навч. посіб. Вид-во ДЗ «ЛНУ імені Тараса Шевченка», 2013. 400 с.
11. Колот В. М. Щербина О. В. Підприємництво: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. Київ: КНЕУ 2003. 160 с.

12. Колот В.М., Репіна І.М., Щербина О.В. Підприємництво: організація, ефективність, бізнес-культура: навч. посіб. Київ.: КНЕУ, 2009. 444 с.

13. Кучеренко В.Р., Доброва Н.В., Квач Я.П., Осіпова М.М. Основи бізнесу. Практичний курс (збірник вправ, задач, тестів та ситуаційних завдань). Навч. посіб. / За ред. В. Р. Кучеренка. Київ: Центр учбової літератури, 2010. 176 с.

14. Основи бізнесу: Навч. посібник/ За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця, К.В. Романчук. 2-ге вид., доп і перероб. Житомир: ПП „Рута“, 2004. 543 с.

15. Основи підприємництва: Підручник / [Біляк Т.О., Бірюченко С.Ю., Бужимська К.О., та ін.] ; під заг. ред. Н.В. Валінкевич. – Житомир : ЖДТУ, 2019. 493 с.

16. Шваб Л.І. Основи підприємництва: Навч. посібник. 2-е вид. Київ: Каравелла, 2007. 368 с.

Допоміжна

17. Maslak O., Sokurenko P., Grishko N., Maslak M. Formation of a marketing support complex for an export-oriented enterprise in conditions of risk and uncertainty. *SHS Web of Conferences. Innovative Economic Symposium 2018 Milestones and Trends of World Economy (IES2018)*. 61, 01014 (2019). <https://doi.org/10.1051/shsconf/20196101014> (Web of Science)

18. Maslak O., Grishko N., K. Kryvonos, V. Talover, Yu. Shevchuk Development of exchange trade in Ukraine: from the creation to the active business. *Вісник Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського*. – Кременчук: КрНУ, 2017. Вип. 6/2017/ (107). Частина 2. С. 75–82.

19. Астраханцева І.А. Фінансове моделювання вартості підприємств в невизначених економічних умовах. *Фундаментальні дослідження*. 2011. №4. С. 154-160.

20. Господарський Кодекс України N 21-22, ст.144 із змінами та доповненнями згідно № 2019-VII від 13.04.2017// rada.gov.ua

21. Кондрашихін А.Б., Пепа Т.В. Теорія та практика підприємницького ризику: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2009. 224 с.
22. Кредісов В.А. Підприємництво - вирішальний фактор розвитку країн з перехідною економікою: монографія. Київ: Знання, 2003. 327 с.
23. Креденцер О.В. Тренінг «Формування підприємницької поведінки в персоналу освітніх організацій для ефективного забезпечення організаційного розвитку» / О.В. Креденцер // Актуальні проблеми психології : зб. наукових праць Інституту психології імені Г.С. Костюка НАПН України / [ред. кол. : С.Д. Максименко (гол. ред.) та ін.]. – К. : А.С.К., 2011.
24. Лесько О. Й., Глущенко Л. Д., Мещерякова Т.К. Деретуляція підприємницької діяльності та покращення умов ведення бізнесу в Україні. *Вісник Вінницького політехнічного інституту*. 2016. № 1. С. 58–64.
25. Лігоненко Л. О., Піратовський Г. Л., Молоштан І. В. та ін. Підприємництво і бізнес-культура: підручник/ за заг. ред. Л. О. Лігоненко. Київ: КНТЕУ, 2011. 508 с.
26. Маркетинг у галузях і сферах діяльності: навч. посіб. / за ред. І.М. Буднікевич. Київ: ЦУЛ, 2016. 536 с.
27. Маркетингова діяльність підприємств: сучасний зміст: монографія / за заг. ред. Н.В. Карпенко. Київ: ЦУЛ, 2016. 252 с.
28. Мочерний С.В. Устенко О.А. Чеботар С.І. Основи підприємницької діяльності: посіб. Київ: Видав. центр «Академія» 2003. 280 с.
29. Податкова система: навч. посіб. / за заг. ред. Андрущенко В.Л. Київ: «Центр учбової літератури», 2015. 416 с.
30. Поліщук Г. О. Державна підтримка розвитку малого підприємництва: вітчизняний та зарубіжний досвід. *Актуальні проблеми державного управління*. 1(51)/2017. С.1-9. URL: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/apdu/2017-1/doc/6/03.pdf>.
31. Рибчак В. І. Аналіз сучасних підходів до державного регулювання підприємницької діяльності в Україні. *Науковий вісник Мукачівського державного університету*. 2015. № 1 (3). С. 41–45.

32. Романенко О. Р. Фінанси: підручник / О. Р. Романенко; 4-те вид., стереотип. Київ: ЦУЛ, 2016. 312 с.

33. Сидоненко В.О. Сучасне підприємництво: Довідник. Київ: Знання-Прес 2007. 440 с.

34. Смелянська Т. П., Мацюк І. Р. Сучасні тенденції та перспективи розвитку підприємництва в Україні за умов інтеграційних процесів. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2015. № 3, Т. 3. С. 249–252.

35. Торговельне підприємництво: монографія / за наук. ред. С. В. Князя. Львів: Львівська Політехніка, 2015. 724 с.

36. Шваб Л. І. Економіка підприємства: навч. посіб. для студентів вищих навчальних закладів. 2-е вид. Київ: Каравела, 2005. 568 с.

Інформаційні ресурси

1. Законодавство України URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/index>
2. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Річна фінансова звітність підприємств. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України. Офіційний сайт. URL: Режим доступу: [http:// www.smida.gov.ua/](http://www.smida.gov.ua/)

Методичні вказівки щодо практичних занять з навчальної дисципліни «Основи підприємницької діяльності» для студентів денної та заочної форм навчання зі спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування» освітньо-професійна програма «Фінанси, банківська справа та страхування» освітнього ступеня «бакалавр»

Укладач к.е.н., доц. Наталя ГРИШКО

Відповідальний за випуск д.е.н., проф. Ольга МАСЛАК

Підп. до друк. _____ Формат 60 x 84 1/16. Папір тип. Друк ризографія.

Ум. друк. арк. _____. Наклад _____ прим. Зам. № _____. Безкоштовно.

Редакційно-видавничий відділ
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського
вул. Першотравнева, 20, м. Кременчук, 39600