

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**  
**НАЦІОНАЛЬНА МЕТАЛУРГІЙНА АКАДЕМІЯ УКРАЇНИ**

**РОБОЧА ПРОГРАМА,**  
**методичні вказівки та індивідуальні завдання**  
**до вивчення дисципліни**  
**«ПІДПРИЄМНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ»**  
**для студентів спеціальності**  
*076 – підприємництво, торгівля та біржова діяльність*  
*(бакалаврський рівень)*

*Друкується за планом видань навчальної та методичної літератури,*  
*затвердженням Вченою радою НМетАУ*  
*Протокол №\_\_ від \_\_\_\_\_201\_\_ р.*

Робоча програма, методичні вказівки та індивідуальні завдання до вивчення дисципліни «Підприємницька діяльність» для студентів спеціальності 076 – підприємництво, торгівля та біржова діяльність (бакалаврський рівень) / Укл. А.Б. Педько. – Дніпро: НМетАУ, 2018. – 28 с.

Містить перелік питань робочої програми дисципліни «Підприємницька діяльність», методичні вказівки до їх вивчення, а також варіанти індивідуальних (контрольних) завдань для самостійного виконання студентами.

Призначена для студентів спеціальності 076 – підприємництво, торгівля та біржова діяльність (бакалаврський рівень) заочної форми навчання.

Укладач      А.Б. Педько, канд. екон. наук, доц.

Відповідальна за випуск      С.Б. Довбня, д-р екон. наук, проф.

Рецензент      Д.Є. Козенков, канд. екон. наук, доц. (НМетАУ)

Підписано до друку \_\_\_\_\_. Формат 60x84 1/16. Папір друк. Друк плоский.  
Облік.-вид. арк. \_\_\_\_\_. Умов. друк. арк. \_\_\_\_\_. Тираж 100 пр. Замовлення №

## ВСТУП

Навчальна дисципліна «Підприємницька діяльність» відноситься до обов'язкових дисциплін циклу професійної підготовки бакалаврів зі спеціальності 076 – підприємництво, торгівля та біржова діяльність і займає суттєве місце у програмі підготовки майбутніх фахівців.

**Мета вивчення дисципліни** – формування системи базових знань щодо підприємницької діяльності, заснування власного бізнесу, економічних і юридичних засад функціонування підприємницьких організацій.

**Основними завданнями дисципліни є:**

1) вивчення сутності, основних понять і категорій підприємницької діяльності;

2) набуття навичок ведення підприємницької діяльності.

У результаті засвоєння дисципліни студенти мають **знати:**

- найважливіші законодавчі норми, що регулюють підприємницьку діяльність в Україні;
- переваги, недоліки, обмеження, економічні можливості, правові особливості фізичних осіб – підприємців та юридичних осіб – підприємств;
- процедуру заснування власної справи в Україні;
- суть ділових взаємин і основні види договорів;
- основні проблеми ведення бізнесу і способи їх розв'язання.

**вміти:**

- засновувати власний бізнес у формі фізичної особи – підприємця та юридичної особи – підприємства;
- організовувати основні бізнес-процеси;
- вирішувати різноманітні проблеми в сфері бізнесу (організаційні, фінансові, податкові та інші).

**Критерії успішності** – отримання позитивних оцінок при складанні іспитів (екзаменів) із дисципліни.

**Засоби діагностики успішності навчання** – комплекти екзаменаційних білетів.

**Зв'язок з іншими дисциплінами.** Вивченню даної дисципліни передують засвоєння таких базових економічних дисциплін, як «Мікроекономіка», «Статистика», «Економіка підприємства», «Аналіз господарської діяльності»,

«Менеджмент», а також знання та навички, набуті під час проходження практик студентів на підприємствах та в установах.

Набуті знання і вміння використовуються при вивченні інших навчальних дисциплін, зокрема «Підприємництво і бізнес-культура», «Економіка та організація діяльності об'єднань підприємств» тощо.

# **1. ПРОГРАМА ТА МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ ДО ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ**

## ***ТЕМА 1. СУТНІСТЬ, ЗНАЧЕННЯ І ОСНОВНІ ВИДИ БІЗНЕСУ (ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ)***

### ***Питання навчальної програми***

Предмет та завдання курсу «Підприємницька діяльність». Зв'язок курсу з іншими економічними дисциплінами.

Підприємництво як особлива економічна категорія, функції та принципи підприємницької діяльності. Суб'єкти підприємницької діяльності: фізичні особи – підприємці (ФОП) і юридичні особи (юридичні особи – суб'єкти підприємницької діяльності - ЮО-СПД, підприємства).

Великий, середній і малий бізнес. Типологія виробничої, торгової, посередницької та фінансової діяльності.

### ***Методичні вказівки до вивчення теми***

Розпочати вивчення теми варто із засвоєння поняття «підприємництво» як самостійної, систематичної, на свій страх і ризик діяльності, що має на меті отримання прибутку.

Далі варто опанувати основні принципи підприємницької діяльності, зрозуміти, які з них мають суто декларативний характер, а які реально діють у діловій спільноті.

Потім потрібно вивчити типологію виробничого підприємництва, торгово-посередницького і фінансового бізнесу. Слід знати, що в Україні нові бізнеси створюються переважно у торгово-посередницькій сфері, де норма прибутку на вкладений капітал суттєво перевищує відповідний показник у виробничій сфері.

### ***Питання для самоперевірки***

1. Охарактеризуйте місце і роль підприємництва у економічній системі.
2. Назвіть типологію виробничого, посередницького і фінансового бізнесу.
3. Який із видів підприємницької діяльності є найефективнішим: а) з точки зору суспільства; б) з погляду самого підприємця?
4. Наведіть практичні приклади українських компаній, що є ексклюзивними дистриб'юторами іноземних виробничих корпорацій.
5. Дайте узагальнену оцінку банківського і страхового бізнесу в Україні.

## **ТЕМА 2. ПІДПРИЄМНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ БЕЗ УТВОРЕННЯ І З УТВОРЕННЯМ ЮРИДИЧНОЇ ОСОБИ**

### ***Питання навчальної програми***

Фізичні та юридичні особи в Україні: правовий статус, сфери діяльності, спільні та відмінні риси з точки зору ведення бізнесу.

Теорія фікції юридичної особи і доктрина зривання корпоративної маски та їх роль у розвитку економіки і суспільства в цілому.

Економічні можливості, переваги і недоліки ФОП та підприємств.

### ***Методичні вказівки до вивчення теми***

Вивчаючи дану тему, студенти мають зосередити увагу на двох альтернативних юридичних концепціях підприємства:

- традиційній правовій теорії і комерційному (господарському) праві;
- теорії фікції юридичної особи.

У комерційному (господарському) законодавстві найбільш істотною правовою ознакою підприємства вважається надання йому статусу юридичної особи, тобто організації, яка володіє майном, відокремленим від майна її власників, що дозволяє їй брати самостійну участь у діловому обігу.

Принципово інше трактування правового статусу підприємства містить відома з давніх часів «теорія фікції юридичної особи». Теорія фікції відкидає реальність існування юридичної особи, оскільки остання фактично (на відміну від фізичної особи) не має власної волі і власних економічних інтересів. Юридична особа діє винятково в інтересах своїх власників, які використовують її майно для отримання власних вигод.

Далі слід розібратися в питаннях переваг і недоліків ФОП та ЮО-СПД.

### ***Питання для самоперевірки***

1. Що означає самостійність і організаційна відокремленість підприємства як суб'єкта господарського права?
2. Які переваги і недоліки статусу фізичної особи-підприємця Ви можете назвати? В яких сферах бізнесу ФОП мають найбільші перспективи?
3. Що є причиною «тіньової» зайнятості і виплати зарплати «в конвертах»?
4. Охарактеризуйте правовий статус підприємств з точки зору господарського права і теорії фікції юридичної особи.
5. В чому полягає доктрина зривання корпоративної маски?

### **ТЕМА 3. КЛАСИФІКАЦІЯ ЮРИДИЧНИХ ОСІБ – СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

#### ***Питання навчальної програми***

Класифікаційні ознаки підприємств. Основні види підприємств в Україні та їх організаційно-правові форми.

Сутність і види об'єднань підприємств (бізнес-груп).

#### ***Методичні вказівки до вивчення теми***

Засвоюючи цю тему, студенти мусять усвідомлювати, що великий і середній бізнес в Україні здебільшого функціонує у формі підприємств. Існують численні класифікаційні ознаки підприємств, які потрібно знати для вільної орієнтації у діловому середовищі.

В сучасному великому бізнесі домінують не окремі підприємства, а об'єднання підприємств (або бізнес-групи). Отже студентам слід опанувати різні види об'єднань підприємств.

#### ***Питання для самоперевірки***

1. Назвіть основні класифікаційні ознаки підприємств в Україні.
2. Охарактеризуйте види підприємств за статутною спрямованістю, організаційно-правовою формою і масштабом діяльності.
3. В чому відмінність договірних товариств в країнах ЄС від українських?
4. Дайте визначення «об'єднання підприємств» і поясніть, з якою метою вони створюються в сучасному бізнесі?
5. Назвіть кілька прикладів диверсифікованих бізнес-груп в Україні. Які підприємства входять до їх складу?

### **ТЕМА 4. КОРОТКИЙ ОГЛЯД ІСНУЮЧИХ ПРАВОВИХ СИСТЕМ ЯК ЮРИДИЧНОГО ФУНДАМЕНТУ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ**

#### ***Питання навчальної програми***

Три базові правові системи (континентальне право, англо-американське право і право шаріату): загальна характеристика, сфера розповсюдження, ключові відмінності, вплив на бізнес-процеси.

Вибір юрисдикції при заснуванні бізнесу і розв'язанні спорів.

#### ***Методичні вказівки до вивчення теми***

При вивченні даної теми треба зосередити увагу на відмінностях між різними правовими системами. Континентальне право і загальне (англо-американське) право по різному трактують одні і ті ж юридичні категорії

(наприклад, права власності). У світовій діловій практиці пріоритетним вважається трактовки загального права. В той же час, в країнах, де офіційною релігією є іслам, безумовним пріоритетом користується право шаріату.

Студентам потрібно знати і вміти грамотно обирати юрисдикцію при заснуванні бізнесу і розв'язанні спорів.

### ***Питання для самоперевірки***

1. Дайте загальну характеристику трьох базових правових систем.
2. Назвіть ключові риси континентального і загального права.
3. Наведіть приклади країн, що використовують право шаріату.
4. Як трактуються права власності в країнах із загальним правом і країнах із континентальним правом?
5. Якщо Ви в якості українського підприємця будете укладати угоду із англійською компанією, яким правом Ви будете послуговуватися? Обґрунтуйте відповідь.

## ***ТЕМА 5. ЗАКОНОДАВЧЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ***

### ***Питання навчальної програми***

Загальна характеристика правового поля (середовища), в якому діє суб'єкт підприємницької діяльності.

Нормативно-правова база підприємницької діяльності (захист прав власності, регуляторна політика, податкове законодавство, трудове право, антимонопольне законодавство).

### ***Методичні вказівки до вивчення теми***

При вивченні даної теми потрібно розуміти, що підприємницька діяльність у всіх країнах світу підлягає законодавчому регулюванню. Не існує жодної держави, де було би відсутнє комерційне (торгове, господарське) право, що встановлює певні «правила гри» для бізнесу.

Правове середовище для бізнесу створюється законодавчими, нормативними (підзаконними) та іншими актами, а також засновницькими документами і внутрішньо-фірмовою документацією підприємства. Крім того, ці «правила гри» можуть створюватися самими суб'єктами підприємницької діяльності шляхом укладання договорів (угод) і прийняття на себе певних прав і зобов'язань за цими договорами.



### ***Питання для самоперевірки***

1. Загальна характеристика існуючої в Україні системи захисту прав власності.
2. Що таке регуляторна політика держави, які засоби впливу на бізнес вона використовує? Обґрунтуйте особисте ставлення до дерегуляції бізнесу.
3. Загальна характеристика трудового законодавства України, зміст трудового договору і контракту.
4. Назвіть основні повноваження АМКУ.
5. Наведіть приклади ефективних дій АМКУ і приклади бездіяльності цього органу. Що, на вашу думку, заважає роботі АМКУ?

## **ТЕМА 6. ДОГОВІРНІ СТОСУНКИ І ДОГОВІРНІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ У БІЗНЕСІ**

### ***Питання навчальної програми***

Поняття договору (контракту, угоди). Засновницькі і підприємницькі договори.

Класифікація підприємницьких договорів за сферами діяльності.

Договірні зобов'язання ділових партнерів. Матеріальна відповідальність сторін договору.

### ***Методичні вказівки до вивчення теми***

У результаті опанування цієї теми студенти мають розуміти суть ділових взаємин і основних видів договорів.

Студентам слід добре засвоїти зміст і структуру цих документів, оскільки договірна робота має вирішальне значення у грамотному веденні бізнесу.

### ***Питання для самоперевірки***

1. Наведіть спільні і відмінні риси засновницького і підприємницького договорів.
2. Класифікація та сутність різних підприємницьких договорів.
3. Назвіть конкретні форми партнерських зв'язків за окремими напрямками підприємницької діяльності і охарактеризуйте їх зміст.
4. В чому суть договору франчайзингу?
5. Чим відрізняються договори лізингу і хайрингу?

## **ТЕМА 7. ПІДГОТОВЧИЙ ЕТАП В ПІДПРИЄМНИЦТВІ.**

### **ПІДПРИЄМНИЦЬКА ІДЕЯ**

#### ***Питання навчальної програми***

Визначення підприємницьких здібностей людини.

Поняття «підприємницька ідея», її зміст. Формулювання бізнес-ідеї і визначення її цінності. Позиціонування ідеї на ринку і знаходження своєї ніші.

Вибір способу ведення бізнесу (індивідуального чи колективного), масштабів майбутнього бізнесу, організаційно-правової форми, місця розташування бізнесу, величини стартового капіталу і джерел фінансування.

Підприємницькі стартапи.

#### ***Методичні вказівки до вивчення теми***

Студенти мають розуміти, що починається будь-який бізнес з формулювання потенційним підприємцем власної бізнес-ідеї або, іншими словами, концепції майбутнього бізнесу. Така ідея мусить бути оригінальною, своєчасною, потрібною суспільству і конкретній групі споживачів, а її втілення принести прибуток підприємцю.

Процес генерування нових ідей пов'язаний зі знаходженням власної ринкової ніші, в якій буде працювати підприємець. Зрозуміло, що в цій ніші має бути достатня кількість потенційних споживачів, а рівень конкуренції прийнятним для підприємця.

Початковий етап в сучасному бізнесі має назву «стартап». Нині більшість стартапів у світі з'являється у таких сферах, як телекомунікації, ІТ-індустрія (електронна комерція, розробка софту, використання соціальних мереж для просування бізнесу тощо), високі технології (виробництво композитних матеріалів, нано-технології, генна інженерія та інші), енергозбереження і використання альтернативних джерел енергії, виробництво екологічно чистих продуктів, охорона здоров'я, освітні технології. В Україні, як вже зазначалося, нові бізнеси створюються переважно у торгово-посередницькій сфері.

#### ***Питання для самоперевірки***

1. Якою має бути бізнес-ідея?
2. Що заважає стартапам в Україні?
3. Наведіть приклади вдалих українських стартапів в галузі ІТ.
4. У чому полягають відмінності стартапів в Україні і розвинених

країнах?

5. Сформулюйте власне бачення державної підтримки старт-апів.

## **ТЕМА 8. РОЗРОБКА ЗАСНОВНИЦЬКИХ ДОКУМЕНТІВ ПІДПРИЄМСТВА**

### ***Питання навчальної програми***

Склад і зміст засновницьких (установчих та реєстраційних) документів при створенні бізнесу у різних організаційно-правових формах.

Вимоги до статутного капіталу при створенні підприємств.

Внесення змін до установчих документів.

### ***Методичні вказівки до вивчення теми***

Засвоєння даної теми потрібно розпочати із вивчення складу засновницьких документів. Як свідчить практика, від якості підготовки засновницьких документів (статуту або засновницького договору) значною мірою залежить тривалість і ефективність функціонування компанії. Ці та інші важливі аспекти підготовки і внесення змін до засновницьких документів мають бути розглянуті в даній темі.

### ***Питання для самоперевірки***

1. Охарактеризуйте склад і зміст засновницьких документів.
2. Назвіть типові помилки при підготовці засновницьких документів підприємства.
3. Які помилки, на Вашу думку, можуть призвести до анулювання реєстрації підприємства?
4. Охарактеризуйте основні підходи до розподілу часток в статутному капіталі, реальних повноважень і функцій співзасновників компанії.
5. Яким чином вносяться зміни до засновницьких документів? Хто має їх затверджувати?

## **ТЕМА 9. ДЕРЖАВНА РЕЄСТРАЦІЯ ФІЗИЧНИХ І ЮРИДИЧНИХ ОСІБ – СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

### ***Питання навчальної програми***

Процедура державної реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності – фізичних і юридичних осіб.

Офф-лайн та он-лайн реєстрація ФОП і підприємств.

Специфіка державної реєстрації підприємств різних організаційно-правових форм. Державна реєстрація об'єднань підприємств.

### ***Методичні вказівки до вивчення теми***

Важливим аспектом при опануванні даної теми є набуття практичних навичок із питань державної реєстрації суб'єкта підприємництва (офф-лайн і он-лайн реєстрації). Такий досвід студенти отримують на відповідному практичному занятті.

### ***Питання для самоперевірки***

1. Які органи або особи можуть виконувати функції державного реєстратора суб'єктів підприємницької діяльності?
2. для орган Наведіть алгоритми офф-лайн та он-лайн реєстрації ФОП і СПД-ЮО.
3. В яких випадках доцільніше проводити офф-лайн реєстрацію бізнесу?
4. Яка тривалість процедури он-лайн реєстрації суб'єкта підприємницької діяльності?
5. Скільки коштує он-лайн реєстрація ФОП, ТзОВ, ПраТ?

## ***ТЕМА 10. ЛІЦЕНЗУВАННЯ ОКРЕМИХ ВИДІВ БІЗНЕСУ***

### ***Питання навчальної програми***

Поняття ліцензії та ліцензування. Види діяльності, що підлягають ліцензуванню. Законодавче регулювання ліцензування. Порядок отримання ліцензії. Вартість ліцензій за видами економічної діяльності.

### ***Методичні вказівки до вивчення теми***

Приступаючи до вивчення даної теми, студенти мають знати, що ст. 43 Господарського кодексу України проголошує свободу підприємницької діяльності, тобто підприємці мають право без обмежень самостійно здійснювати будь-яку діяльність, не заборонену законом. Перелік видів бізнесу, для здійснення яких потрібно отримувати спеціальний дозвіл (ліцензію), встановлюється виключно законом.

Потрібно знати перелік видів діяльності, що підлягають ліцензуванню і вартість ліцензій.

### ***Питання для самоперевірки***

1. Чому окремі види бізнесу підлягають ліцензуванню?
2. Перерахуйте види діяльності, які підлягають ліцензуванню.
3. Як визначається вартість ліцензії на торгівлю лікєро-горілочаними

виробами?

4. За якими видами діяльності ліцензування було скасоване після 2015 року?
5. Висловіть свою думку щодо необхідності ліцензування експорту зброї.

## ***ТЕМА 11. МІСЦЕ РЕЄСТРАЦІЇ І МІСЦЕ РОЗТАШУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА***

### ***Питання навчальної програми***

Відмінність понять «місце реєстрації бізнесу», «місце розташування головного офісу», «місце розташування виробничих потужностей».

Вибір оптимального місця розташування підприємства.

### ***Методичні вказівки до вивчення теми***

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

До стратегічних питань підприємницької діяльності відноситься вибір оптимального місця розташування підприємства. При цьому потрібно розрізняти такі питання:

- вибір місця розташування офісу підприємства (доміцилій);
- вибір місця розташування самого підприємства.

Доміцилій підприємства може знаходитися як в Україні (національна юрисдикція), так і за кордоном (іноземна юрисдикція), зокрема в офшорній зоні. Місцем розташування підприємства є те місце, де знаходяться його виробничі, торгові та інші підрозділи, які безпосередньо генерують доходи.

Основна проблема вибору місця розташування підприємства полягає в тому, що ні результати діяльності цього підприємства, ні відповідні витрати не можна розрахувати точно. Всі вони будуть мати певну невизначеність, тому вибране місце розташування підприємства може виявитись не-оптимальним. Тобто вибір місця розташування підприємства - це проблема прийняття рішень в умовах невизначеності, яку слід вирішувати шляхом зіставлення альтернативних розрахунків, на основі яких вибирається найкращий варіант.

### ***Питання для самоперевірки***

1. Якими міркуваннями керуються фактичні власники компанії при виборі доміцилію?
2. Які вигоди і переваги реєстрації компанії в офшорній зоні?

3. Які ризики і проблеми виникають для власників при виборі офшорної юрисдикції?
4. Наведіть приклади великих промислових підприємств України, які контролюються офшорними компаніями.
5. Проаналізуйте негативні наслідки для економіки країни використання українськими власниками офшорних юрисдикцій.

## **ТЕМА 12. СТВОРЕННЯ БРЕНДУ І ТОВАРНОГО ЗНАКУ ПІДПРИЄМСТВА**

### ***Питання навчальної програми***

Бренд як важливий компонент сучасного бізнесу. Процес створення бренду. Брендінг у закордонній і вітчизняній діловій практиці.

Знаки для товарів і послуг (товарні знаки, логотипи): визначення, функції, види, алгоритм розробки і правової охорони.

### ***Методичні вказівки до вивчення теми***

Метою цієї теми є отримання студентами теоретичних знань та набуття практичних навичок зі створення бренда, використання якого повинно стимулювати збільшення збуту певної продукції або послуг.

Бренд складається з самого товару (тобто, його якісних характеристик), ціни, реклами та подання товару в торговельній мережі.

Знак для товарів і послуг (або товарний знак) - це позначення, за яким товари і послуги одних суб'єктів підприємництва відрізняються від таких самих товарів і послуг інших суб'єктів підприємництва. Позначеннями або об'єктами охорони товарного знака можуть виступати слова, імена, літери, цифри, вирази, зображувальні елементи, кольори та комбінація кольорів, комбінація позначень тощо. В діловому спілкуванні замість поняття "товарний знак" іноді вживають поняття "торгова марка", що є допустимим.

Товарний знак вважається офіційним, якщо він зареєстрований в Укрпатенті та отримав відповідне свідоцтво.

### ***Питання для самоперевірки***

1. Наведіть порівняльну характеристику понять "товар", "товарний знак" та "бренд". Назвіть особливості, які характерні для бренда.
2. Наведіть основні етапи робіт зі створення бренда для товарів і послуг.
3. Які переваги може дати виробнику вдало створений бренд товару, який він виробляє?

4. Які товарні знаки можуть бути об'єктами правової охорони в Україні?
5. Яким чином суб'єкт підприємництва може зареєструвати товарний знак в інших країнах?

### ***ТЕМА 13. ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ***

#### ***Питання навчальної програми***

Власні, позикові та залучені джерела фінансування підприємницької діяльності. Кредитування підприємств різних форм власності. Види кредитів. Банківське кредитування. Принципи та умови кредитування. Вимоги до документів, необхідних для отримання кредиту.

Вартість залучених та запозичених коштів. Особливості забезпечення. Фінансування бізнесу за рахунок власних коштів. Венчурне фінансування: сутність, особливості та можливість отримання.

#### ***Методичні вказівки до вивчення теми***

На початку засвоєння цієї теми студенти мають опанувати класифікацію фінансових ресурсів, знати, що таке власні, позикові та залучені джерела фінансування підприємницької діяльності. Далі послідовно розглядаються питання ведення бізнесу за рахунок кожного з цих видів фінансування.

Наприкінці вивчається питання використання ризикового (венчурного) фінансування шляхом залучення коштів іноземних і вітчизняних венчурних інвесторів.

#### ***Питання для самоперевірки***

1. Охарактеризуйте різні види фінансування, їх переваги і недоліки.
2. Назвіть суб'єкти обміну грошовими коштами всередині підприємства і між підприємством та зовнішнім середовищем.
3. Дайте вичерпну характеристику кругообігу фінансових ресурсів промислового підприємства.
4. В чому проявляється ефект фінансового важеля?
5. Які ставки відсотків за банківськими кредитами для корпоративного сектору нині існують в Україні та країнах ЄС?

## ***ТЕМА 14. РИЗИКИ У ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ***

### ***Питання навчальної програми***

Зміст та джерела підприємницьких ризиків. Види підприємницьких ризиків. Методи оцінювання підприємницьких ризиків.

Стратегія управління підприємницьким ризиком. Шляхи та способи зниження ризику в підприємництві. Франчайзинг і лізинг як способи зниження ризиків.

### ***Методичні вказівки до вивчення теми***

Мета даної теми полягає у закріпленні теоретичних знань і розвитку практичних навичок розрахунку величини підприємницького ризику при здійсненні комерційних угод.

Підприємницька діяльність завжди обтяжена ризиком. Ризик – це ймовірність виникнення додаткових збитків або недоотримання доходів у порівнянні з варіантом, передбаченим підприємцем.

Аналіз величини підприємницького ризику проводять у такій послідовності:

- виявляють внутрішні та зовнішні причини ризику;
- аналізують виявлені причини та визначають найреальніші та найвпливовіші з них;
- оцінюють величину ризику кожного виду;
- встановлюють допустимий рівень ризику;
- аналізують окремі операції (дії) підприємця та оцінюють їхній вплив на величину ризику;
- розробляють заходи щодо зниження величини ризику.

Варіантами зниження рівня ризикованості ведення бізнесу є, зокрема, укладання лізингових і франчайзингових угод, які, з одного боку, економлять гроші підприємця, але з іншого – обмежують його самостійність.

### ***Питання для самоперевірки***

1. Охарактеризуйте поняття "ризик" і поясніть, чому виникає ризик в підприємницькій діяльності?
2. Назвіть послідовність етапів аналізу підприємницького ризику.
3. Якими способами можна оцінювати величину підприємницького ризику?



4. Назвіть види можливих збитків, які характерні для підприємницької діяльності.
5. За якою формулою розраховується величина підприємницького ризику?

## **ТЕМА 15. ОПОДАТКУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА**

### ***Питання навчальної програми***

Основні податки, що сплачуються суб'єктами підприємницької діяльності. Загальна та спрощена системи оподаткування.

Податкові ставки. Податкові пільги. Податкове навантаження в Україні та за кордоном.

Регресивно-динамічна система оподаткування як механізм стимулювання ділової активності.

### ***Методичні вказівки до вивчення теми***

Питання оподаткування є ключовим для ведення малого, середнього і великого бізнесу. Студентам треба знати основні податки (прямі і непрямі), що сплачуються суб'єктами підприємницької діяльності, ставки цих податків, тенденції зміни ставок. Важливо орієнтуватися в особливостях загальної та спрощеної системи оподаткування для ФОП і ЮО-СПД.

Варто знати основні методи, які використовуються підприємцями для оптимізації (мінімізації) податкового навантаження, причини такої поведінки.

Насамкінець слід зробити акцент на сучасних підходах до формування податкової системи, які дозволяють розв'язати об'єктивно існуючий конфлікт інтересів держави і підприємців по відношенню до сплати податків. Потрібно вивчити зміст регресивно-динамічної системи оподаткування прибутку підприємств, автором якої є розробник цих методичних вказівок.

### ***Питання для самоперевірки***

1. Суть і значення податків, їх класифікація.
2. Які функції мають виконувати податки в економічній системі?
3. Загальний порядок обчислення прямих податків (податку на прибуток, ПДФО) і непрямих податків (ПДВ і акцизного податку).
4. В чому полягає конфлікт інтересів держави і підприємців стосовно сплати податків.

5. Розкрийте зміст регресивно-динамічної системи оподаткування прибутку підприємств.

## **ТЕМА 16. ВЗАЄМОДІЯ ІЗ КОНТРОЛЮЮЧИМИ ОРГАНАМИ**

### ***Питання навчальної програми***

Контролюючі органи. Взаємини із податковою адміністрацією, пенсійним фондом, фондами соціального страхування. Санітарно-епідеміологічний контроль. Екологічний нагляд. Пожежна безпека.

Проведення перевірок. Силіві структури, органи влади та місцевого самоврядування, їх повноваження.

### ***Методичні вказівки до вивчення теми***

В практичній роботі підприємця одним з ключових питань є організація його взаємодії із контролюючими органами. Студентам треба знати перелік цих органів, їх повноваження за законом, реальні функції співробітників, що займаються перевітками підприємців та інші питання.

Варто знати процедуру проведення планових і позапланових перевірок, камеральних і виїзних перевірок. Особливо увагу слід зробити на зустрічних перевірках контрагентів і їхніх ризиках для підприємця.

### ***Питання для самоперевірки***

1. Які органи, за законом, мають право контролювати діяльність ФОП і ЮО-СПД?
2. Яким чином формуються переліки підприємств, що підлягають плановим і позаплановим перевіркам?
3. Яка тривалість камеральної перевірки органу державної податкової служби?
4. Опишіть процедуру проведення зустрічної перевірки.
5. Як подолати корупцію в роботі контролюючих органів? Сформулюйте свою думку і обґрунтуйте її.

## **ТЕМА 17. ЗАХИСТ БІЗНЕСУ ТА КОМЕРЦІЙНА ТАЄМНИЦЯ**

### ***Питання навчальної програми***

Внутрішні і зовнішні шахрайства. Боротьба із недобросовісною конкуренцією. Організація системи безпеки.

Поняття, предмет і об'єкти комерційної таємниці. Законодавче регулювання комерційної таємниці, її порядок розголошення та нагляд за

дотриманням. Відповідальність персоналу за розголошення комерційної таємниці.

### ***Методичні вказівки до вивчення теми***

Вивчення цієї теми слід розпочати з термінології, що відноситься до питань економічної безпеки – шахрайство, недобросовісна конкуренція, комерційна таємниця тощо. Потрібно розібратися в питаннях неетичної поведінки співробітників, яка завдає шкоди підприємству.

Далі потрібно дослідити нормативні документи, що стосуються комерційної таємниці і комерційної інформації підприємства. Знати склад комерційної таємниці, систему покарань за розголошення комерційної таємниці.

### ***Питання для самоперевірки***

1. Що відноситься до шахрайських дій?
2. Хто може бути суб'єктами шахрайства і які їх можливі мотиви?
3. Дайте визначення комерційної таємниці.
4. Чи відноситься фінансова звітність підприємства до категорії комерційної таємниці?
5. Наведіть загальну організаційну структуру служби економічної безпеки промислового підприємства і охарактеризуйте повноваження і функції її основних підрозділів.

## 2. МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ ДО ВИКОНАННЯ ІНДИВІДУАЛЬНОГО ЗАВДАННЯ

Кожен студент виконує індивідуальне завдання (контрольну роботу) за варіантами, номери яких відповідають порядковому номеру студента у списку студентської групи. Усього розроблено 30 варіантів завдання.

Суть індивідуального завдання полягає у **розробці і обґрунтуванні власної підприємницької (комерційної) ідеї**.

Контрольна робота (індивідуальне завдання) повинна містити:

- 1) титульний аркуш;
- 2) зміст;
- 3) обґрунтування комерційної ідеї;
- 4) перелік використаних літературних джерел.

*Титульний аркуш* контрольної роботи оформлюється за вимогами, встановленими заочним факультетом НМетАУ.

У *змісті* слід вказати назви структурних частин (розділів) розробленої студентом комерційної ідеї за алгоритмом, наведеним нижче.

Далі йде обґрунтування комерційної ідеї згідно із варіантом індивідуального завдання.

До *переліку літератури* слід включати лише ті джерела, що були фактично використані при виконанні індивідуального завдання. Літературу студенти підбирають самостійно, використовуючи для цього всі доступні друковані та електронні джерела інформації.

Метою індивідуального завдання є отримання студентами практичних навичок із розробки та оцінювання комерційної ідеї, з якою доцільно виходити на ринок.

### 2.1 Теоретична частина

Досить часто підприємці, які мають необхідні навички створення підприємств, більше потерпають від відсутності перспективних комерційних ідей, ніж від відсутності фінансових ресурсів. Життєздатні комерційні ідеї потрібні не тільки для того, щоб розпочати свою власну справу, але й для успішного функціонування бізнесу на всіх його етапах.

Нові комерційні ідеї потрібні для розробки нових видів продукції, послуг; захоплення нових ринків та залучення нових клієнтів; підвищення прибутковості бізнесу тощо.

Наука і практика розробили чимало методів творчого пошуку комерційних ідей. Зупинимось лише на одному із методів розробки комерційних ідей – **методі використання «карти ідей»**. Згідно з цим методом підприємець (у даному випадку студент) виконує низку аналітичних кроків за таким алгоритмом.

***Перший крок – заповнення «карти ідей» і вибір пріоритетної позиції.***

Студент, отримавши певне завдання у вигляді ключових слів, наприклад, «дерево та деревина», повинен запропонувати потенційні варіанти (позиції) використання дерева та деревини в підприємницькій діяльності за трьома напрямками:

- 1) виробництво (обробка, виготовлення);
- 2) послуги;
- 3) торгівля.

Припустимо, за напрямком «виробництво» студент може запропонувати такі позиції: двері, паркани, літні будинки, дерев'яні панелі. За напрямком «послуги» - підрізання гілок, посадка дерев, догляд за деревами. За напрямком «торгівля» – торгівля деревами або саджанцями.

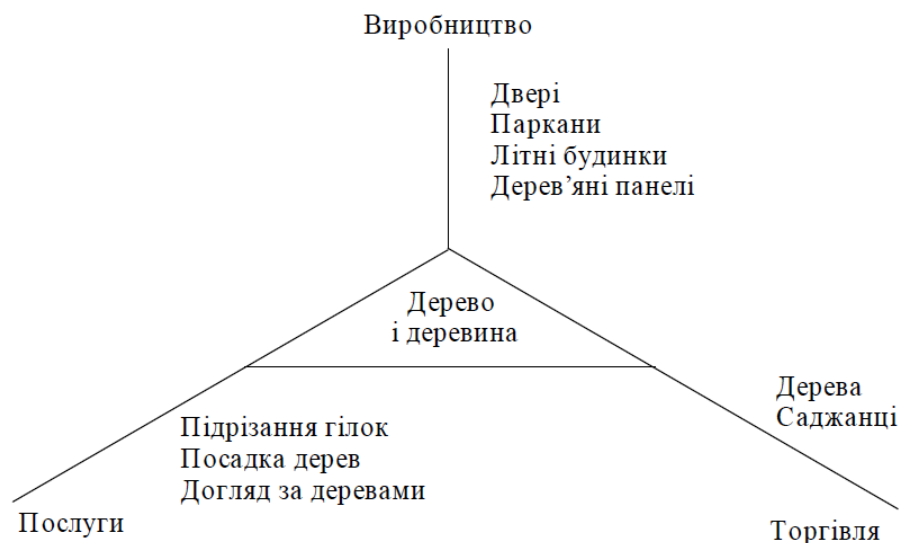


Рис. 2.1 Варіанти використання дерева і деревини

Як видно з рис. 2.1, студентом запропоновано 9 позицій використання дерева та деревини в майбутній комерційній ідеї. Із запропонованих позицій

студент вибирає ту, яку він вважає найбільш пріоритетною (наприклад, виробництво дверей).

*Другий крок – формування потенційної комерційної ідеї з врахуванням того, які саме проблеми можуть бути вирішені у випадку реалізації даної ідеї.*

Студент повинен проаналізувати вибрану позицію з точки зору того, яку проблему можна вирішити за допомогою запропонованої ідеї. Проблеми та пропонувані потенційні комерційні ідеї, за допомогою яких вирішуються ці проблеми, зводяться до таблиці 2.1.

Наприклад, якщо взяти таку позицію, як «двері», то потенційними комерційними ідеями можуть бути: виготовлення дерев'яних дверей для дачних будинків, виготовлення броньованих дверей для житлових будинків та інші. Зрозуміло, що варіантів відповідей на поставлені питання може бути багато. Для навчальних цілей достатньо запропонувати не менше 3-х варіантів відповідей.

Таблиця 2.1 – Потенційні комерційні ідеї та проблеми, які можуть бути вирішені у разі реалізації цих ідей

<b>Потенційна комерційна ідея (виробництво, товар, послуга)</b>	<b>Які проблеми вирішуються ?</b>
1. Виготовлення дерев'яних дверей для дачних будинків	1. Забудовникам не потрібно самим виготовляти двері
	2. Можна стимулювати індивідуальне житлове будівництво
	3. Інші .....
2. Виготовлення броньованих дверей для житлових будинків	1. Підвищується надійність дверей та покращується їх зовнішній вигляд
	2. Поменшає крадіжок із житлових будинків
	3. Інші .....
3 .....	1.....
	2.....
	3.....

Із наведених потенційних комерційних ідей студент вибирає ту, яка йому найбільш відома та зрозуміла. Припустимо, це буде: «Виготовлення дерев'яних дверей для дачних будинків».

**Третій крок – уточнення потенційної комерційної ідеї з врахуванням можливих змін в потребах, смаках та уподобаннях споживачів.**

Потреби, смаки та уподобання споживачів протягом певного часу змінюються. Тому потенційну комерційну ідею, яка була запропонована для реалізації, потрібно скорегувати з врахуванням таких основних факторів:

- зміни в стилі життя людини;
- зміни в технологіях;
- зміни у віковій структурі населення;
- зміни в моді тощо.

Для цього потрібно ставити питання: «Яким чином кожен із названих факторів (наприклад, зміни в технологіях) може вплинути на сутність запропонованої комерційної ідеї?!» Відповідаючи на поставлені питання, потрібно внести корективи в попередньо сформульовану комерційну ідею.

Наприклад, зміни в стилі життя людини зумовлюють потребу в наявності індивідуального будинку; зміни в технологіях можуть стимулювати виробництво дверей підвищеної міцності; зміни у віковій структурі (збільшення кількості пенсіонерів) може привести до збільшення кількості осіб, хто бажатиме мати власний дачний будиночок; зміни в моді можуть стимулювати попит на виготовлення дверей певної конфігурації тощо.

Результати аналізу вищенаведених факторів, а також нових можливостей, які відкриваються у випадку врахування цих факторів, заносяться до таблиці (див. таблицю 2.2).

Таблиця 2.2. – Врахування змін в потребах, смаках та уподобаннях споживачів при розробці комерційної ідеї

<b>Зміни</b>	<b>Конкретні зміни</b>	<b>Нові можливості, які відкриваються при врахуванні цих змін</b>
Стилю життя людей	1. Підвищення ролі особистості 2. Підвищення добробуту людей 3. Погіршення екологічних умов	1. Наявність окремого житла 2. Житло "на природі" 3.....
Технологій	1. Поява нових матеріалів 2 ..... 3 .....	1. Підвищення міцності дверей 2 Поліпшення естетики виробів 3.....
Моди	1 ..... 2 ..... 3 .....	1 ..... 2 ..... 3.....
Моди	1 ..... 2 ..... 3 .....	1 ..... 2 ..... 3.....
Інші зміни		

На підставі аналізу всі цих змін формулюється уточнена комерційна ідея. Припустимо, її можна сформулювати так: «Виготовлення для дачних будинків подвійних дерев'яних дверей з овальним верхом та з сигналізацією».

***Четвертий крок – удосконалення потенційної комерційної ідеї з метою підвищення її споживчої привабливості.***

Далі слід подумати над покращенням сформульованої комерційної ідеї з метою надання споживачу додаткових вигод, зручностей, переваг тощо. Причому ці додаткові блага можуть надаватися споживачу за додаткову плату. Варіантами удосконалень, які можуть бути проаналізовані, доцільно вибирати: вид та спосіб доставки; інший дизайн; нова упаковка; нові, більш вигідні для споживача умови експлуатації тощо.

Наприклад, така раніше сформульована комерційна ідея може бути конкретизована: «Виготовлення та доставка споживачу подвійних дерев'яних дверей для дачних будинків з овальним верхом та з сигналізацією, а також їх монтаж безпосередньо виробником». Це і є новий, більш якісний варіант комерційної ідеї.

***П'ятий крок - удосконалення комерційної ідеї за рахунок внесення в цю ідею спеціальних знань та навичок самого розробника.***

На цьому етапі розробки комерційної ідеї студент повинен внести в запропоновану комерційну ідею свої професійні знання, які він отримав у процесі навчання або своєї роботи в інших сферах діяльності. При цьому можна скористатись порадами друзів, колег, інших людей, які заслуговують на довіру.

Наприклад, спеціаліст, який розуміється на автоматичці, із врахуванням своїх професійних знань може запропонувати таку комерційну ідею: «Виготовлення подвійних дерев'яних дверей з овальним верхом та з сигналізацією для дачних будинків, їх доставка та монтаж, а також встановлення системи автоматичного відчинення дверей за відбитком пальця господаря».

Така комерційна ідея може, на перший погляд, викликати певне здивування. Але скористаємося висловом відомого бізнесмена Генрі Форда: «Єдина перешкода на шляху нових ідей – це застарілі ідеї». Тому саме таку комерційну ідею студент може запропонувати для подальшої реалізації.

***Шостий крок – оцінювання комерційної ідеї на предмет можливості її реалізації.***



Після того, як комерційна ідея в основному сформована, необхідно провести її оцінювання. Для цього студенту може стати в пригоді таблиця з питаннями (див. таблицю 2.3), на які потрібно відповісти. Цілком доречно, якщо в процесі складання цієї таблиці студенту будуть допомагати його знайомі, рідні, друзі. Це підвищить достовірність відповідей та дасть змогу зробити більш якісний прогноз щодо запропонованої комерційної ідеї.

Таблиця 2.3. – Оцінювання комерційної ідеї на предмет можливості її реалізації

Питання	Так	Ні	Чи є потреба в додатковій інформації
1. Чи буде працювати Ваша ідея вже зараз?			
2. Чи буде ця ідея спрацьовувати протягом певного (визначеного) часу?			
3. Чи будуть люди за це платити?			
4. Чи достатня кількість людей буде за це платити?			
5. Чи усвідомлюєте Ви, які потреби людей при цьому задовольняються?			
6. Чи знаєте Ви, якими будуть витрати на реалізацію висунутої комерційної ідеї?			
7. Чи безпечна Ваша ідея?			
8. Чи законна Ваша ідея?			
9. Чи можете Ви знайти необхідну кількість грошей для реалізації ідеї?			
10. Чи потрібне Вам спеціальне обладнання ?			
11. Чи володієте Ви необхідними навичками (знаннями) для реалізації ідеї?			
12. Чи потрібен Вам персонал зі спеціальними знаннями (навичками) для реалізації запропонованої ідеї?			
13. Інші.....			

Аналізуючи відповіді на наведені питання, робиться остаточний висновок про суть комерційної ідеї та доцільність її запровадження.

Наприклад, це може бути такий висновок: «Виготовлення подвійних дерев'яних дверей з овальним верхом та з сигналізацією для дачних будинків, їх доставка та монтаж, а також встановлення системи автоматичного відчинення дверей за відбитком пальця господаря» є привабливою комерційною ідеєю, яку доцільно реалізувати і яка буде користуватися сталим платоспроможним попитом на ринку.

## 2.2. Завдання для самостійного виконання

Користуючись даними таблиці 2.4, необхідно:

1. Визначити об'єкт завдання (ключове слово) згідно з варіантом.  
2. Скласти «карту ідей» та запропонувати потенційні варіанти (позиції) використання в підприємницькій діяльності об'єкта завдання за трьома напрямками: виробництво (обробка, виготовлення), послуги, торгівля. Кількість запропонованих позицій для кожного напрямку має бути щонайменше 3.

3. Проаналізувати запропоновані позиції та вибрати одну, на ваш погляд, найпривабливішу та найперспективнішу.

Керуючись наведеною покроковою методикою, сформулювати та обґрунтувати комерційну ідею, яка може бути запропонована для реалізації на ринку. Здійснити оцінювання запропонованої комерційної ідеї на предмет можливості її реалізації.

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

Таблиця 2.4 – Ключові слова для розробки комерційної ідеї

Варіант	Ключове слово	Варіант	Ключове слово
1	Картопля	16	Іграшки
2	Молоко	17	Дитяче взуття
3	Капуста	18	Прикраси
4	Бавовна	19	Жіноче взуття
5	Цегла	20	Телевізори
6	Мило	21	Холодильники
7	Зимовий одяг	22	Газові плити
8	Папір	23	Крани (водогінні)
9	Кролі / м'ясо	24	Килими
10	Свині / м'ясо	25	Літній одяг
11	Електропраски	26	Риба
12	Лісові ягоди	27	Яблука
13	Легкові автомобілі	28	Малина
14	Кущі	29	Апельсини
15	Виноград	30	Чоловіче взуття

Контрольна робота у прожитому вигляді здається керівнику на перевірку, після чого проводиться її захист. Оцінка індивідуального завдання студента буде безпосередньо залежати від того, наскільки глибоко опрацьована комерційна ідея.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Підприємницька діяльність та економіка підприємства: навч. посіб. / С.Б. Довбня, Т.Б. Ігнашкіна, А.Б. Педько та ін.; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. С.Б. Довбні. – Д.: ЛІРА, 2016. – 440 с.
2. Економіка підприємства: Підручник / Керівник авт. кол. і наук ред. проф. С.Ф. Покропивний – Вид. 2-ге, перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2005. – 528 с.
3. Козловський В. О., Погріщук Б.В. Основи підприємництва. Практикум: Навчальний посібник. Видання 5-е, доповн. та переробл. – Тернопіль: ТзОВ «Терно-Граф», 2005. – 297 с.
4. Задихайло Д.В., Кібенко О.Р., Назарова Г.В. Корпоративне управління: Навчальний посібник. – Харків: Еспада, 2003. – 688 с.
5. Педько А.Б. Основи підприємництва і бізнес-культури: Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2019. – 168 с.

## ЗМІСТ

ВСТУП .....	3
1. ПРОГРАМА ТА МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ ДО ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ .....	5
ТЕМА 1. Сутність, значення і основні види бізнесу (підприємницької діяльності) .....	5
ТЕМА 2. Підприємницька діяльність без утворення і з утворенням юридичної особи.....	6
ТЕМА 3. Класифікація юридичних осіб – суб’єктів підприємницької діяльності .....	7
ТЕМА 4. Короткий огляд існуючих правових систем як юридичного фундаменту ведення бізнесу.....	7
ТЕМА 5. Законодавче забезпечення підприємницької діяльності в Україні .....	8
ТЕМА 6. Договірні стосунки і договірні зобов’язання у бізнесі .....	9
ТЕМА 7. Підготовчий етап в підприємництві. Підприємницька ідея ...	10
ТЕМА 8. Розробка засновницьких документів підприємства .....	11
ТЕМА 9. Державна реєстрація фізичних і юридичних осіб – суб’єктів підприємницької діяльності .....	11
ТЕМА 10. Ліцензування окремих видів бізнесу .....	12
ТЕМА 11. Місце реєстрації і місце розташування підприємства .....	13
ТЕМА 12. Створення бренду і товарного знаку підприємства .....	14
ТЕМА 13. Джерела фінансування підприємницької діяльності .....	15
ТЕМА 14. Ризики у підприємницькій діяльності .....	16
ТЕМА 15. Оподаткування суб’єктів підприємництва .....	17
ТЕМА 16. Взаємодія із контролюючими органами .....	18
ТЕМА 17. Захист бізнесу та комерційна таємниця .....	18
2. МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ ДО ВИКОНАННЯ ІНДИВІДУАЛЬНОГО ЗАВДАННЯ .....	20
2.1 Теоретична частина .....	20
2.2 Завдання для самостійного виконання .....	25
ЛІТЕРАТУРА .....	27