

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ,
МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ**

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

**Завдання до практичних
та семінарських занять
з навчальної дисципліни
"ОСНОВИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ"**

**для студентів напряму підготовки
6.051501 "Видавничо-поліграфічна справа"
всіх форм навчання**

Харків. Вид. ХНЕУ, 2013

Затверджено на засіданні кафедри менеджменту та бізнесу.
Протокол № 1 від 27.08.2012 р.

Укладачі: Лукашев С. В.
Кривобок К. В.
Сорокіна А. С.

З-13 Завдання до практичних та семінарських занять з навчальної дисципліни "Основи підприємницької діяльності" для студентів на пряму підготовки 6.051501 "Видавничо-поліграфічна справа" всіх форм навчання / укл. С. В. Лукашев, К. В. Кривобок, А. С. Сорокіна. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2013. – 32 с. (Укр. мов.)

Наведено методичні рекомендації до виконання практичних завдань з даної навчальної дисципліни. Запропоновано семінарські, практичні завдання та виробничі ситуації для закріплення теоретичного матеріалу з основ підприємницької діяльності. Подано основні питання для висвітлення теоретичних положень дисципліни та рекомендовану літературу.

Рекомендовано для студентів на пряму підготовки 6.051501 "Видавничо-поліграфічна справа".

Вступ

Умови господарювання сучасних підприємств висувають нові цілі та завдання перед їх керівництвом. Усе більшого розвитку набуває малий та середній бізнес, що висуває нових знань насамперед щодо організаційних аспектів підприємництва.

Навчальна дисципліна "Основи підприємницької діяльності" належить до циклу вибірових гуманітарних і соціально-економічних орієнтованих дисциплін галузі знань 0515 "Видавничо-поліграфічна справа" спеціалізації "Комп'ютеризовані технології та системи видавничо-поліграфічних виробництв".

Метою навчальної дисципліни є формування системи базових знань щодо підприємницької діяльності, розуміння концептуальних засад функціонування підприємств різних форм власності, набуття вмінь обґрунтування створення власного бізнесу.

Для досягнення мети поставлені такі основні завдання:

ознайомлення студентів з основними категоріями підприємницької діяльності;

придбання теоретичних знань і практичних навичок щодо порядку створення та ліквідації підприємств різних форм власності;

засвоєння основ договірних відносин, ліцензування та патентування видавничої та поліграфічної діяльності;

застосування на практиці знань щодо формування відносин із зовнішнім середовищем;

обґрунтування використання різних джерел фінансування видавництв та поліграфічних підприємств;

придбання знань щодо авторських прав та інтелектуальної власності.

У процесі навчання студенти отримують необхідні знання під час лекційних занять, виконують завдання щодо практичного застосування одержаних знань.

В умовах поглиблення суперечностей української економіки, які виявляються в зростанні цін, зниженні купівельної спроможності гривні, зміні суспільних цінностей, більшість видавництв опинилися перед проблемою побудови ефективної системи економічних відносин у видавничій справі.

У даних методичних рекомендаціях запропоновані практичні завдання для розв'язання задач і ситуацій, найбільш характерних для суб'єкта господарювання, а також питання для обговорення. Це допоможе формуванню у студентів навичок самостійної роботи, вміння орієнтуватися в розрахунках і якомога правильніше ухвалювати рішення та обґрунтовано робити вибір.

Підприємницька діяльність у сучасних умовах розвитку країни набуває все більшого значення, бо сприяє скороченню безробітних у країні, наповненню державного та місцевого бюджетів та розвитку країни в цілому.

Дисципліна ґрунтується на таких найважливіших нормативних актах, як: Накази Президента України, "Господарський кодекс України", Закони України "Про господарчі товариства", "Про банкрутство", "Про систему оподаткування", інших законах, Декретах Кабінету Міністрів, постановах Верховної Ради України.

З метою поглиблення знань студентів, формування в них вмінь та навичок, та набуття відповідних компетентностей, а також контролю засвоєння матеріалу, програмою передбачається проведення практичних занять та семінарів, а також самостійна робота студентів.

Практичне завдання за темою "Сутність підприємництва"

1. Форма заняття – практикум-обговорення.

У табл. 1 наведені деякі типові цілі і завдання організацій, де "+" означають, що дана мета властива організації, зазначеної у відповідному стовпчику шапки таблиці. Знаки питання вказують тільки на часткову можливість (тобто така мета властива не всім подібним організаціям). У пунктах 8 – 10 ви можете вказати будь-які інші цілі, а в самому правому стовпчику відзначаються цілі, властиві вашій власній організації.

Таблиця 1

Можливі основні цілі різних організацій

Ціль	Благодійні організації	Лікарня або школа	Страхова або будівельна компанія	Фірма-виробник	Поліграфічне підприємство
1. Виживання	+	+	+	+	
2. Надання послуг	+	+	+	+	
3. Зростання	+		+	+	
4. Бути великою організацією	?	?	?	?	
5. Функціонувати ефективно	+	+	+	+	
6. Приносити прибуток		?	+	+	
7. Бути високорентабельною організацією		?	+	+	
8.					
9.					
10.					

1. Ви вирішили створити поліграфічне підприємство. Побудуйте систему факторів зовнішнього та внутрішнього середовища для вашого підприємства.

2. Сформулюйте якості, які повинні бути притаманні підприємцю. Зробіть порівняльну характеристику менеджера та підприємця.

Семінарське заняття за темою "Основні види діяльності в сфері бізнесу. Підприємництво у видавничо-поліграфічній сфері"

1. Особливості крупного, середнього та малого бізнесу в Україні. Державне регулювання.

2. Якісні та кількісні критерії класифікації підприємств.

3. Особливості розвитку поліграфічних підприємств на сучасному етапі.

4. Класифікація поліграфічних підприємств.

Література: [7; 23 – 28].

Семінарське заняття за темою "Підприємницькі ідеї і методи їх реалізації"

1. Поняття "підприємницької ідеї", її значення та зміст.

2. Методи генерації ідей.

3. Оцінка ідей.

4. Бізнес-ідея як інтелектуальна власність компанії.

Література: [2; 3; 6; 12; 16; 19; 21 – 24]

Практичне завдання за темою "Підприємницькі ідеї і методи їх реалізації"

На основі визначених даних про зовнішнє середовище поліграфічного підприємства, необхідно сформулювати підприємницьку ідею щодо розвитку підприємства (вибір виготовлення конкретного виду продукції, диверсифікація виробництва тощо).

Використовуючи метод мозкового штурму сформулювати ідеї створення власного бізнесу та у дискусійній формі визначити найбільш актуальні на теперішній час ідеї.

Семінарське заняття за темою "Реєстрація підприємств різних форм власності"

1. Види підприємств в Україні.
2. Особливості створення підприємств різних форм власності. Вимоги до статутного фонду.
3. Порядок реєстрації підприємств в Україні.
4. Особливості реєстрації акціонерних товариств, товариств з обмеженою відповідальністю, приватних підприємств, командитних товариств тощо.
5. Форми власності що притаманні поліграфічним підприємствам.

Література: [1 – 3; 6 – 8; 17]

За результатами семінарського заняття скласти аналітичну таблицю, в яку звести інформацію про вид юридичної особи, засновників, форму засновницьких документів, органи керівництва.

Практичне заняття за темою "Реєстрація підприємств різних форм власності"

1. Ви створюєте поліграфічне підприємство. Яку організаційно-правову форму підприємницької діяльності ви виберете на початку бізнесової діяльності, якщо ваше підприємство є: типографією, видавничим будинком, видавничо-поліграфічним комплексом, що випускає газетну продукцію; етикеточну продукцію; бланки; універсальну продукцію. Відповідь обґрунтуйте.
2. На основі зразків установчих договорів підприємств різної форми власності складіть власний договір.
3. Побудуйте схему реєстрації вашого підприємства.

Семінарське заняття за темами "Ліцензування та патентування господарської діяльності"

1. Види економічної діяльності, що підлягають ліцензуванню.
2. Вартість ліцензій по різних видах діяльності.
3. Особливості та порядок придбання патенту.
4. Вартість патентів по видах діяльності.
5. Особливості ліцензування та патентування поліграфічного підприємства.

Література: [1 – 3; 9; 10; 17]

Практичне заняття за темою "Ліцензування діяльності та патентування господарської діяльності"

Студентам пропонуються практичні ситуації, в яких необхідно визначити випадки в яких необхідно придбати ліцензію та патент.

На основі результатів раніше проведених практичних завдань щодо створення поліграфічного підприємства, необхідно визначити умови та необхідність придбання ліцензії та патенту. Визначити вартість ліцензування та патентування.

Практичне заняття за темою "Порядок ліквідації підприємства та призупинення діяльності"

1. Особливості ліквідації підприємств та призупинення діяльності.
2. Порядок та вартість ліквідації підприємств.
3. Обґрунтування необхідності та розрахунок вартості ліквідації обраного підприємства.

Література: [1 – 3; 5 – 6; 8; 16; 17]

Семінарське заняття за темою "Джерела фінансування видавничо-поліграфічної діяльності"

1. Прибуток підприємства, його формування та розподіл.
2. Власні, позикові та залучені джерела фінансування підприємницької діяльності. Їх особливості та доступність в Україні.
3. Види кредитів. Принципи та умови кредитування. Лізинг.
4. Вартість залучених та запозичених коштів.
5. Особливості забезпечення (застава, порука, гарантія)
6. Венчурне фінансування: сутність, особливості та можливість отримання.

Література: [1 – 4; 11; 18; 20; 22 – 24]

Практичне заняття за темою "Джерела фінансування видавничо-поліграфічної діяльності"

1. Необхідно визначити вартість кредиту при різних методах нарахування процентів (простих, складних тощо).
2. Поліграфічному підприємству необхідно придбати обладнання за умов недостатності коштів. На основі певних даних треба вибрати найвигідніший засіб придбання обладнання: кредит чи лізинг.

Практичне заняття за темою "Джерела фінансування видавничо-поліграфічної діяльності"

Завдання 1

Ви – менеджер фінансового відділу і вам потрібно простежити питання щодо використання короткострокового кредиту фірмою.

Протягом деякого часу фірма користувалась овердрафтом. Місячний обіг коштів характеризується такими показниками (чисельник – знято з рахунку, знаменник – зараховано на рахунок, тис. грн).

02.03.08	$\frac{1070}{360}$	10.03.08	$\frac{700}{480}$	14.03.08	$\frac{0}{1090}$
22.03.08	$\frac{370}{240}$	29.03.08	$\frac{788}{780}$	31.03.08	$\frac{320}{500}$

Початкове сальдо – 500 тис. грн. Плата за користування овердрафтом відповідно до договору з банком – 0,50% від суми за кожний день.

Визначити стан справ із звіту на 1 квітня й суму оплати за користування овердрафтом. Зробити відповідні висновки у вигляді службової записки.

Методичні рекомендації до завдання 1

Овердрафт – це кредит, який надається банками клієнтові, якщо немає достатньої кількості коштів на його рахунку для здійснення необхідних розрахунків. Він надається надійному клієнту з високим іміджем та репутацією і досить великим терміном співпрацювання з банком.

Сума розрахунку (ПКР) визначається за формулою:

$$\text{ПКР} = C \times D \times \%, \quad (1)$$

де С – сума овердрафту;

Д – кількість днів користування овердрафтом;

% – відсоток відповідно до кредитного договору.

Результати розрахунку представлені у табл. 2.

Розрахунки руху коштів фірми, грн

Дата	Вхідний залишок	Нараховано	Списано	Вихідний залишок	Кількість днів
1.03	500 000			500 000	
2.03	500 000	360 000	1 070 000	-210 000	1
3.03	-210 000			-210 000	2
4.03	-210 000			-210 000	3
5.03	-210 000			-210 000	4
6.03	-210 000			-210 000	5
7.03	-210 000			-210 000	6
8.03	-210 000			-210 000	7
9.03	-210 000			-210 000	8
10.03	-210 000	480 000	700 000	-430 000	9,1
11.03	-430 000			-430 000	2
12.03	-430 000			-430 000	3
13.03	-430 000			-430 000	4
14.03	-430 000	1 090 000	–	660 000	5
15.03	660 000			660 000	
16.03	660 000			660 000	
17.03	660 000			660 000	
18.03	660 000			660 000	
19.03	660 000			660 000	
20.03	660 000			660 000	
21.03	660 000			660 000	
22.03	660 000	240 000	370 000	530 000	
23.03	530 000			530 000	
24.03	530 000			530 000	
25.03	530 000			530 000	
26.03	530 000			530 000	
27.03	530 000			530 000	
28.03	530 000			530 000	
29.03	530 000	780 000	788 000	522 000	
30.03	522 000			522 000	
31.03	522 000	500 000	320 000	702 000	

2 березня $500 + 360 - 1070 = 210$ тис. грн. Нам потрібний кредит овердрафт, тому що списано більше, ніж зараховано на рахунок і початкове сальдо. Нам необхідно 210 тис. грн на 9 днів. Плата за 9 днів: $210\,000 \times 9 \times 0,5 / 100 = 9\,450$ грн. 10 березня $210 + 480 - 700 = 430$ тис. грн. Нам потрібний кредит 430 000 грн на 5 днів.

Плата за 5 днів: $430\,000 \times 5 \times 0,5 / 100 = 10\,750$ грн.

22 березня $660 + 240 - 370 = 530$ тис. грн.

29 березня $530 + 780 - 788 = 522$ тис. грн.

31 березня на розрахунковому рахунку 702 тис. грн.

За 15 днів (9 днів + 5 днів) за користування овердрафтом необхідно заплатити 20 200 грн. ($9\,450 + 10\,750$).

Висновки

1) 2 березня сума списаних коштів перевищує величину коштів, наявних на рахунку, тому банк згідно з договором надає відсутню суму на 9 днів у розмірі 210 тис. грн;

2) 10 березня списується більше коштів, ніж є в наявності, тому банк надає відсутню суму 430 тис. грн на 5 днів;

3) на 1 квітня на розрахунковому рахунку підприємства позитивний вихідний залишок коштів.

Завдання 2

Ви працівник комерційного банку. З банком є угода щодо користування овердрафтом, яка вступає в силу за потребою фірми "Надія". Протягом вересня фірма користувалась овердрафтом. Місячний обіг коштів фірми "Надія". характеризується такими показниками (чисельник – знято з рахунку, знаменник – зараховано на рахунок, тис. грн):

02.09 $\frac{1040}{360}$	10.09 $\frac{900}{480}$	14.09 $\frac{0}{1000}$
22.09 $\frac{390}{240}$	29.09 $\frac{780}{780}$	31.09 $\frac{300}{500}$

Плата за користування овердрафтом відповідно до договору з банком 0,45 % від суми за кожний день. Визначити стан справ щодо руху грошових коштів на рахунку клієнта (станом на 1 жовтня) та загальну суму сплати за користування овердрафтом протягом вересня. Зробити відповідні висновки щодо подальшої потребі фірми "Надія" у кредиті. Початкове (позитивне) сальдо згідно з варіантами:

- | | |
|-------------------|-------------------|
| 1. 500 тис. грн; | 11. 800 тис. грн; |
| 2. 550 тис. грн; | 12. 530 тис. грн; |
| 3. 600 тис. грн; | 13. 580 тис. грн; |
| 4. 650 тис. грн; | 14. 630 тис. грн; |
| 5. 700 тис. грн; | 15. 680 тис. грн; |
| 6. 750 тис. грн; | 16. 730 тис. грн; |
| 7. 800 тис. грн; | 17. 780 тис. грн; |
| 8. 850 тис. грн; | 18. 830 тис. грн; |
| 9. 900 тис. грн; | 19. 880 тис. грн; |
| 10. 950 тис. грн; | 20. 930 тис. грн. |

На підставі цих даних розрахувати необхідну суму кредиту та кількість днів користування ним.

Після проведення розрахунків зробити відповідні висновки у вигляді доповідної записки.

Практичне заняття за темою "Оподаткування, облік та звітність у видавництвах"

1. На основі даних розрахувати розмір виплат з фонду заробітної плати.
2. Маючи дані про витрати та доходи підприємства розрахувати прибуток підприємства та розмір податків з прибутку.
3. Маючи дані про річний обіг коштів поліграфічного підприємства, необхідно визначити можливість пільгового оподаткування.
4. На основі даних про господарську діяльність поліграфічного підприємства необхідно розрахувати основні показники діяльності підприємства: витрати, дохід, прибуток тощо. Отриманні дані занести в форму 1 та форму 2 (баланс підприємства та звіт про фінансові показники).

Практичне заняття за темою "Контролюючі та наглядові органи"

1. Визначить схему відносин з контролюючими та наглядовими органами для вашого обраного підприємства.
2. Обговорення структури існуючих органів в Україні та законодавчого врегулювання взаємодії з ними.

Література: [1 – 4; 6; 8 – 10; 17].

Семінарське заняття за темою "Ризики у видавничому бізнесі"

1. Об'єктивні і суб'єктивні причини підприємницького ризику.
2. Класифікація підприємницьких ризиків.
3. Основні методи боротьби з ризиком.

Література: основна [1 – 6; 11; 12; 16; 19].

Практичне заняття за темою "Ризики у видавничому бізнесі"

Підприємство має два варіанта ризикового вкладення. На основі даних при збитки та доходи підприємства, а також приймаючи до уваги розрахунки вірогідності появи того чи іншого випадку, визначити варіант вкладення. Розрахунки провести методом побудови дерева цілей.

Семінарське заняття за темою "Захист бізнесу та підприємницька таємниця"

1. Поняття підприємницької таємниці. Предмет та об'єкти комерційної таємниці.
2. Порядок її розголошення та нагляд за дотриманням.
3. Відповідальність за розголошення таємниці.
4. Правила інформаційної безпеки.
5. Організація системи безпеки.
6. Боротьба з недобросовісною конкуренцією.

Література: [1 – 7; 12; 15 – 17; 22].

Семінарське заняття за темою "Авторське право"

1. Розкрийте сутність поняття "авторське право".
 2. Охарактеризуйте зв'язок між авторським правом та створенням поліграфічного підприємства.
 3. Охарактеризуйте системи авторського права.
 4. Назвіть об'єкти авторського права.
 5. Дайте характеристику особистим та майновим правам.
 6. Охарактеризуйте як здійснюється судовий захист авторських прав.
- Література:** [1 – 7; 12; 15 – 17; 22].

Практичне заняття за темою "Авторське право"

Кейс Марко Хуарес. Що робити з винаходом?

У березні 1991 р. громадянин США Марко Хуарес проживав у м. Берліні (Німеччина), де працював за договором масажистом. Він винайшов пристосування, що значно полегшувало його працю, і роздумував про те, що робити із цим винаходом. Пристосування складалося з 5 дерев'яних куль – чотири кулі поменше (діаметром приблизно в 1 дюйм) з'єднувалися з нижньою частиною кулі більшого розміру (діаметром приблизно в 2 дюйми) дерев'яними шпунтами довжиною приблизно по 1 дюйму кожний (див. рис. 1).

Призначення цього пристосування в тому, що воно допомагає масажистові передавати тиск на тіло клієнта більш твердо й направлено, з меншим зусиллям. Винахід Марка по достоїнству оцінили його колеги, для яких він виготовив кілька таких пристосувань, а також клієнти.

Марко задумався про те, що робити зі своїм винаходом. Часу в нього було мало, та й грошей теж. Чи варто займатися оформленням ліцензій, виробництвом нового пристосування, оформленням патенту, намагатися довідатися, немає чи подібних виробів на ринку? І якщо так, то в якій послідовності займатися всіма цими справами? Або нічого не вживати, просто продовжувати працювати масажистом, а його нескладний винахід саме знайде свій шлях до споживача? Тим більше, що невідомо, чи буде воно користуватися попитом у випадку організації масового виробництва. Що варто почати для створення підприємства з виробництва й реалізації цього пристосування, якщо він прийме таке рішення, і як це краще зробити?

Передісторія питання

Раніше Марко займався найрізноманітнішими видами діяльності. У середині 70-х рр. він вивчав маркетинг у коледжі Чебот у Каліфорнії й одночасно працював у виноробній компанії (протягом 9 місяців), потім у фірмі "Ей-ар-ей сервісиз" (7 місяців), що займалася пральним обслуговуванням лікарень і ресторанів.

На початку 1977 р. він перейшов на роботу у відділ реалізації компанії з продажу енергозберігаючих побутових кондиціонерів. Працював він цілком успішно, але вже в 1978 р. Марко став відчувати, що таке життя його не влаштовує, а стиль життя не відповідає його устремлінням. Він взяв незаплановану двотижневу відпустку за свій рахунок і провів його, просто роз'їжджаючи на машині по західному узбережжю США. Потім звільнився з компанії й виїхав у Європу подорожувати і пожити в різних країнах. Десять із наступних 15 років він подорожував по різних країнах, час від часу знаходячи випадкову роботу. Коли у нього кінчалися гроші, він повертався до США, влаштовувався на роботу, збирав гроші й знову повертався в Європу. Під час приїздів у США він заснував компанію по ландшафтному дизайну, потім продав її в обмін на фірму, що займалася спорудженням "екологічно правильних" житлових й адміністративних приміщень, брав участь у інших малих підприємствах.

Приїхавши в 1987 р. у Берлін Марко вирішив стати масажистом. Спочатку він думав, що цю професію важко буде опанувати в Німеччині, адже він не володів німецькою мовою, та й грошей на оплату занять у нього не було. Але його вмовив інструктор масажу, сказавши, що мовний бар'єр – не перешкода, адже масажист спілкується з тілом клієнта універсальною мовою доторків. Щоб остаточно переконати Марка, інструктор запропонував йому роботу в школі масажу. Під кінець року Марко одержав посвідчення фахівця терапевтичного масажу. Через деякий час він сам став інструктором масажу. До цього часу він відчув, що традиційні методи масажу приводять до стомлення рук масажиста. У багатьох терапевтів-масажистів виникає зап'ястний синдром, з'являється ломота в долонях і передпліччях.

У лютому 1991 р. Маркові наснилось пристосування, що може допомогти в його роботі. Це була велика дерев'яна куля, від якого відходили чотири дерев'яних ніжки, на кінцях яких були закріплені дерев'яні кульки меншого розміру. На великій кулі була намальована усміхнена пташка. Він поділився своєю ідеєю з подругою, і вона порадила йому звернутися до столяра й замовити виготовити це пристосування по його кресленню.

Столяр виготовив кілька зразків виробу, і Марко випробував свій винахід на студентах. Їм сподобалося, і наступного тижня Марко замовив ще кілька екземплярів для їхніх товаришів. Згодом Марко зробив ще кілька замовлень, його колеги й товариші були у захваті від цього винаходу, попит на нове пристосування постійно збільшувався.

Він побачив, який інтерес його виріб викликає серед студентів, Марко став замислюватися про те, щоб запатентувати свій винахід. У Берліні він відшукав американського патентознавця. Він призначив ціну у 4 тис. дол. за проведення "дослідження" у зв'язку з передбачуваним оформленням патен-

ту. Мова йшла зовсім не про подачу заявки на оформлення патенту на нове пристосування, а лише про те, щоб перевірити документи про раніше видані в США патенти стосовно наявності в них аналогічних винаходів й ідей. Якщо виявиться, що подібний винахід не було раніше запатентовано в США, Марко зможе подати заявку на оформлення патенту, але це буде коштувати значно дорожче. І якщо зрештою Марко одержить патент, це дасть йому право подавати в суд на будь-яких осіб, які спробують виготовити аналогічний виріб на території країни, у якій виданий патент. Якщо суд по патентних справах визнає факт порушення патенту, буде винесена постанова, що забороняє подальше виготовлення даних виробів без узгодження з патенто власником. Оформлення патенту в США займає, як правило, близько двох років.

Отже, Марко так і не вирішив, чи варто братися за організацію виробництва й реалізацію нового пристосування. І якщо так, як це зробити? У Марка не дуже багато грошей.

Питання для обговорення

1. Чи можна вважати винахід Марка комерційною можливістю, і як ви можете охарактеризувати цю можливість?
2. Чи існувала ця можливість до того, як Марко винайшов своє пристосування? Чи можна сказати, що винахід змінив або замінив собою цю можливість?
3. Що необхідно Марку для того, щоб реально скористатися своєю ідеєю, якщо це взагалі можливо?
4. Які конкретні міри варто прийняти, щоб оцінити доцільність подальших дій по реалізації даної комерційної можливості?
5. Якщо цим варто зайнятися, які повинні бути подальші дії Марка?
6. Які ще питання ви хотіли б задати Марку, якби зустрілися з ним у березні 1991 р., щоб з більшою впевненістю й визначеністю відповідати на поставлені питання?

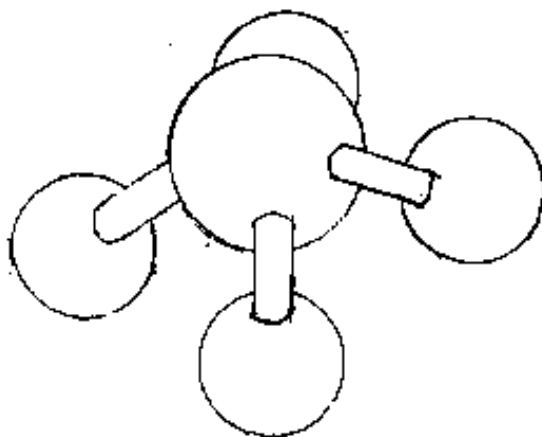


Рис. 1. Пристосування для масажу (ескіз)

Приклади бізнес-ідей та можливість їх використання

1. Установка автоматів з гарячими й/або холодними безалкогольними напоями на зупинках громадського транспорту й у станцій метро.

2. Переваги:

На зупинках заборонено розміщувати ларьки – це не ларьок;

Не потрібно багато продавців – досить декількох бригад, що обслуговують багато автоматів;

Автомат може працювати 24 години на добу.

3. Оскільки ларьки в місцях, де планують встановлювати автомати, стояли багато років, а забрали їх нещодавно, – таким чином, звільнилася частина ринку.

Семінарське заняття за темою "Реклама і поліграфічна продукція"

1. Охарактеризуйте значення реклами у діяльності поліграфічного підприємства.

2. Значення поліграфічної продукції як реклами.

3. Законодавство у рекламній сфері та його вплив на діяльність поліграфічних підприємств.

4. Питання ділової етики щодо недобросовісної конкуренції за допомогою рекламної поліграфічної продукції.

Література: [1 – 7; 12; 15 – 17; 22].

Практичне заняття за темою "Рекламна діяльність і поліграфічна продукція"

Завдання 3

Проведіть маркетингове дослідження й заповніть аналітичну таблицю з виявлення впливу факторів маркетингового середовища на діяльність галузі й вашої організації.

Пояснення до вирішення завдання.

Використайте методикку складання й аналізу експертних оцінок. Далі в таблицю профілю середовища вписуються окремі фактори. Кожному факторові експертним шляхом дається:

оцінка його важливості для галузі за шкалою: 3 – сильна важливість, 2 – помірна важливість, 1 – слабка важливість;

оцінка впливу на організацію за шкалою: 3 – сильний, 2 – помірний, 1 – слабкий, 0 – не впливає.

Оцінка спрямованості за шкалою: +1 – позитивний вплив, -1 – негативний вплив. Далі всі три експертні оцінки перемножуються і виходить інтегральна оцінка, що показує ступінь важливості даного фактора.

Після заповнення таблиці можна зробити висновки про найбільший позитивний і негативний вплив на діяльність організації окремих змінних факторів маркетингового середовища.

Приклад заповнення таблиці з виявлення впливу економічного середовища на діяльність організації розглянутий нижче для галузі з виробництва поліграфічної продукції.

Вивчення економічного середовища дозволяє зрозуміти, яким чином формуються й розподіляються ресурси суспільства. При розгляді економічного середовища підприємства варто звернути увагу на такі фактори (табл. 3).

Таблиця 3

Вплив економічного середовища на діяльність організації

Фактори середовища	Важливість для галузі	Вплив на підприємство	Напрямок впливу	Ступінь важливості для підприємства
Загальний рівень економічного розвитку	3	3	-1	-9
Система оподаткування та якості економічного законодавства	3	3	-1	-9
Рівень розвитку конкурентних відносин	2	3	-1	-6
Масштаби урядової підтримки галузі	2	2	+1	4
Загальна кон'юнктура національного ринку	2	2	-1	-4
Розміри та темпи зміни масштабів ринку	3	3	+1	9
Розміри та темпи зростання сегментів ринку відповідно до інтересів компанії	3	3	+1	6
Стан фондового ринку	1	1	-1	-1
Інвестиційні процеси	3	3	+1	9
Ставка банківського проценту	3	1	-1	-3
Система ціноутворення та рівень централізованого регулювання цін	1	1	+1	1
Вартість землі	2	2	-1	-4

Як видно з наведеної табл. 3, фактори економічного середовища роблять негативний і позитивний вплив на діяльність підприємств галузей і сфер діяльності. При цьому найбільший позитивний вплив мають такі фактори: розміри й темпи зміни розмірів ринку; розміри й темпи зростання сегментів ринку відповідно до інтересів компанії; інвестиційні процеси.

Найбільший негативний вплив роблять такі фактори: загальний рівень економічного розвитку; система оподаткування і якість економічного законодавства; рівень розвитку конкурентних відносин.

Завдання. Проведіть маркетингове дослідження й заповніть таблицю оформлення результатів SWOT-аналізу підприємства по блоках: Strengths (Сили), Weaknesses (Слабкості), Opportunities (Можливості), Threats (Загрози).

Методичні рекомендації до завдання 3

Докладний аналіз макро- і мікросередовища підприємств дозволяє зробити висновки щодо потенційних погроз і можливостей, які ваша організація повинна враховувати у своїй діяльності. Такий список зветься SWOT-аналізу. Нижче наведений приклад оформлення результатів SWOT-аналізу підприємства поліграфічної сфери у вигляді табл. 4.

Таблиця 4

Матриця SWOT-аналізу підприємства поліграфічної сфери

	Сильні сторони (S)	Слабкі сторони(W)
SWOT-аналіз	<ol style="list-style-type: none"> 1. Великий досвід в організації персональних продажів. 2. Високий рівень управлінського обліку. 3. Наявність висококваліфікованого виробничого персоналу. 4. Налагоджена система поставок сировини, матеріалів та устаткування 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Недостатній рівень клієнтського сервісу. 2. Недостатній рівень розвитку каналів руху товарів. 3. Середня позиція в частці ринку. 4. Неадекватний ринковий стиль керівництва та структури компанії. 5. Відсутність системи стратегічного планування
Можливості (O)	SO-стратегія	WO-стратегія
<ol style="list-style-type: none"> 1. Розширення ринку освітніх послуг за рахунок старшого покоління. 2. Зміна стереотипів суспільства по відношенню до реклами. 3. Збільшення кількості хатніх господарок у зв'язку зі зниженням рівня зайнятості жінок. 4. Збільшення покупної спроможності населення. 5. Збільшення кількості підприємницьких структур 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Розширення номенклатури паперово-білових товарів. 2. Розвиток системи персональних продаж для оптових покупців паперово-білової продукції. 3. Збільшення виробничої потужності по виготовленню журнальної продукції 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Створення та розповсюдження безплатних рекламно-інформаційних матеріалів про діяльність компанії. 2. Створення єдиної служби маркетингу на підприємстві. 3. Збільшення ринкової частки компанії за рахунок створення нових товарів та завоювання нових сегментів ринку
Загрози (T)	ST-стратегія	WT-стратегія
<ol style="list-style-type: none"> 1. Уповільнення темпів економічного розвитку. 2. Збільшення податкового тиску. 3. Зростання цін на целюлозу у зв'язку з скороченням площ лісів та зміною екологічної ситуації. 4. Розвиток технологій електронних комунікацій 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Створення системи обліку та зниження витрат. 2. Використання сировини з штучної целюлози. 3. Створення системи електронних продажів 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Розширення каналів руху товарів. 2. Створення системи зворотного зв'язку з клієнтами компанії. 3. Розвиток технологій та продуктів без використання паперової сировини

Завдання для самостійної роботи

Підготовка самостійного завдання передбачає: систематизацію, закріплення, розширення теоретичних і практичних знань з дисципліни та застосування їх при вирішенні конкретних виробничих ситуацій; розвиток навичок самостійної роботи і оволодіння методикою організації власного бізнесу, пов'язаних з темою роботи.

Тема самостійного завдання – "Створення видавничого підприємства".

Мета самостійного завдання – навчити студентів застосовувати в практичній діяльності отримані теоретичні знання з основ бізнесу з метою обґрунтування доцільності створення нового підприємства у видавничо-поліграфічній сфері.

Завдання складається зі: вступу; визначення цілей, завдань, виду та організаційної форми підприємства; розрахунку витрат на реєстрацію фірми з урахуванням необхідних патентів та ліцензій; вибору форми оподаткування, обліку та звітності; обґрунтування кількісного й якісного складу працівників та методів їх мотивації; визначення стратегії функціонування з обранням способів залучення клієнтів; висновків; списку літератури; додатків до самостійного завдання (при необхідності).

Вступ містить обґрунтування актуальності дослідження, мета, завдання, об'єкт та предмет дослідження.

Основна частина – це опис процедури створення нового видавничого підприємства. Складається з 5 розділів:

1. Цілі, завдання та організаційна форма обраного підприємства.
2. Витрати на реєстрацію фірми з урахуванням необхідних патентів та ліцензій.
3. Форма оподаткування, обліку та звітності.
4. Кількісний й якісний склад працівників та методи їх мотивації.
5. Місце фірми на ринку та стратегія функціонування.

Висновки. У висновках викладають перелік основних результатів, пропозицій і рекомендацій щодо створення та функціонування обраного підприємства, одержаних в дослідженні. Далі формулюють висновки щодо практичного використання здобутих результатів.

Список літератури. Джерела треба розміщувати в списку в алфавітному порядку прізвищ перших авторів або заголовків. Відомості про джерела, які включені до списку, необхідно подавати згідно з вимогами державного стандарту з обов'язковим наведенням праць.

Додатки. У додатки можуть бути включені матеріали, що є копією документів, звітів, або розрахункові таблиці, узагальнюючі схеми чи діаграми.

Тести для самоперевірки

1. Учасниками товариства можуть бути:

- а) індивідуальні підприємці й комерційні організації;
- б) індивідуальні підприємці і юридичні особи;
- в) громадяни і юридичні особи.

2. Учасники товариства з обмеженою відповідальністю (ТОВ), що здійснили внесок у статутний капітал товариства неповністю, по зобов'язаннях ТОВ у межах вартості неоплаченої частини внеску:

- а) не несуть відповідальності;
- б) несуть солідарну відповідальність;
- в) несуть субсидіарну відповідальність.

3. ТОВ несе відповідальність за своїми обов'язками:

- а) статутним капіталом;
- б) усім приналежної йому майном;
- в) усім приналежної йому майном і майном своїх учасників.

4. У випадку невідповідності положень установчого договору й положень уставу товариства переважну силу для третіх осіб й учасників товариства мають положення:

- а) установчого договору;
- б) уставу;

в) обидва установчих документа не мають сили у вирішенні даного питання.

5. Рішення ТОВ про створення філій і представництв повинне бути прийняте:

- а) на зборах учасників одноголосно;
- б) більшістю не менше 2/3 голосів від загального числа учасників;
- в) виконавчим директором одноосібно.

6. При банкрутстві дочірнього ТОВ з вини основного господарчого товариства останнє по боргах дочірнього ТОВ:

- а) не несе відповідальності;
- б) солідарно несе відповідальність;

в) несе субсидіарну відповідальність при недостатності майна дочірнього ТОВ.

7. Виключення в судовому порядку учасника ТОВ, що грубо порушує свої зобов'язання або свої дії (бездіяльністю) робить неможливою діяльність ТОВ або істотно її ускладнює:

- а) вправі вимагати будь-який учасник ТОВ;
- б) вправі вимагати виконавчий орган ТОВ;

в) вправі вимагати учасники, частки яких у сукупності становлять не менше 10% уставного капіталу ТОВ.

8. Рішення про ствердження уставу ТОВ приймається засновниками на установчих зборах:

- а) одностанно всіма засновниками;
- б) кваліфікованою більшістю присутніх засновників;
- в) простою більшістю всіх засновників.

9. ТОВ повинне надавати копії установчих документів учасникові:

- а) на його вимогу;
- б) за рішенням суду;
- в) за рішенням загальних зборів учасників.

10. Зміни в установчі документи вносяться за рішенням:

- а) загальних зборів учасників;
- б) виконавчого органа;
- в) органа, що реєструє.

11. Обмеження можливості зміни співвідношення часток учасників ТОВ може бути встановлено:

- а) уставом ТОВ;
- б) органом, що реєструє;
- в) вищим органом керування ТОВ.

12. Грошова оцінка не грошового внеску учасника в уставному капіталі ТОВ затверджується рішенням:

- а) органа, що реєструє;
- б) загальних зборів учасників;
- в) незалежним оцінювачем.

13. Кожен засновник повинен повністю здійснити свій внесок в уставний капітал протягом строку, зазначеного в установчому договорі, що не може перевищувати з моменту реєстрації:

- а) шести місяців;
- б) одного року;
- в) двох років.

14. Збільшення статутного капіталу ТОВ за рахунок його майна:

- а) неможливо;
- б) здійснюється за рішенням загальних зборів учасників ТОВ;
- в) здійснюється за рішенням арбітражного суду внаслідок заяви органа, що реєструє.

15. Збільшення статутного капіталу ТОВ за рахунок здійснення додаткових внесків учасників може бути ухвалено рішенням:

- а) загальних зборів учасників;
- б) виконавчим директором одноосібно;
- в) вищою організацією.

16. Про своє рішення зменшити установчий капітал ТОВ протягом 30 днів зобов'язане:

- а) повідомити всіх відомих йому кредиторів;
- б) опублікувати в пресі;
- в) повідомити своїх кредиторів й опублікувати в пресі.

17. Продаж або передача іншим способом учасником ТОВ своєї частки (частини частки) третім особам:

- а) не допускається за законом;
- б) допускається завжди;
- в) допускається, якщо це не заборонено уставом ТОВ.

18. Учасники ТОВ при продажі частки (частини частки) будь-яким учасником третій особі:

- а) користуються переважним правом покупки;
- б) можуть не дати згоди;
- в) право переважної покупки або згода на продаж передбачаються уставом ТОВ або згодою його учасників.

19. У якому обсязі несуть відповідальність учасники товариства з додатковою відповідальністю по зобов'язаннях товариства:

- а) у межах вартості здійснених ними внесків;
- б) всім своїм майном;
- в) в однаковому для всіх кратному розмірі до вартості їхніх внесків, обумовленому установчими документами товариства?

20. Частка уставного капіталу ТОВ до спадкоємців громадян і до правонаступників юридичних осіб:

- а) не переходить;
- б) переходить безперешкодно;
- в) уставом ТОВ може бути передбачено, що тільки за згодою інших учасників.

21. Учасник ТОВ закласти приналежну йому частку (частину частки) у статутний капітал третій особі:

- а) не вправі;
- б) може безперешкодно;
- в) може, якщо це не заборонено уставом, за рішенням загальних зборів ТОВ.

22. Якщо частка (частина частки) учасника в статутному капіталі ТОВ переходить до ТОВ, то ТОВ зобов'язано виплатити учасникові або спадкоємцеві (правонаступникові ТОВ):

- а) внесок у статутний капітал;
- б) дійсну вартість цієї частки (частини частки);
- в) внесок у статутний капітал і частину прибутку ТОВ, пропорційно внеску у статутний капітал.

23. Учасник ТОВ:

- а) не має права виходу з ТОВ;
- б) вправі вийти з ТОВ тільки за згодою інших учасників по закінченню року;
- в) вправі в будь-який час вийти з ТОВ незалежно від згоди інших учасників.

24. ТОВ зобов'язано виплатити вибулому учасникові ТОВ дійсну вартість його частки або за згодою інших учасників ТОВ видати йому в натурі майно такої ж вартості протягом:

- а) 6 місяців з моменту закінчення фінансового року виходу;
- б) одного року з моменту виходу;
- в) одного року з моменту закінчення фінансового року виходу.

25. Розподіл прибутку ТОВ між учасниками здійснюється:

- а) тільки пропорційно їхній частці в статутному капіталі ТОВ;
- б) уставом ТОВ при його установі або шляхом внесення в устав ТОВ змін може бути встановлений інший порядок розподілу прибутку;
- в) пропорційно строку їхньої участі в діяльності ТОВ.

26. ТОВ вправі розміщати:

- а) облігації;
- б) облігації й акції;
- в) не вправі розміщати ні акції, ні облігації.

27. Кожен учасник ТОВ на загальних зборах ТОВ має число голосів:

- а) тільки пропорційно його частці;
- б) пропорційно строку його участі в діяльності ТОВ;
- в) в уставі ТОВ може бути встановлений інший порядок визначення числа голосів учасників ТОВ.

28. Ухвалення рішення про розподіл чистого прибутку між учасниками здійснюється:

- а) виконавчим директором ТОВ;
- б) радою директорів;
- в) загальними зборами учасників.

29. Чергові збори учасників ТОВ, на якому затверджуються річні результати діяльності ТОВ, проводиться після закінчення фінансового року:

- а) не раніше, ніж через два місяці, і не пізніше, ніж через чотири місяці;
- б) протягом трьох місяців;
- в) не пізніше півроку.

30. Пропозиції про внесення до порядку денного загальних зборів учасників додаткових питань будь-які учасники вправі вносити:

- а) не менше, ніж за 15 днів до його проведення;
- б) за місяць до його проведення;
- в) на загальних зборах.

31. Угоди, у здійсненні яких беруть участь зацікавлені особи, не можуть відбуватися ТОВ без згоди:

- а) виконавчого директора ТОВ;
- б) загальних зборів учасників ТОВ;
- в) ради директорів ТОВ.

32. Великою угодою є угода або кілька взаємозалежних угод, пов'язаних із придбанням, відчуженням або можливістю відчуження ТОВ майна, вартість якого становить від вартості майна ТОВ за останній звітний період більше (якщо уставом не передбачений більше високий розмір великої угоди):

- а) 25 %;
- б) 50 %;
- в) 500 мінімального розміру оплати праці (МРОП).

33. Формою реорганізації юридичної особи є:

- а) від'єднання;
- б) злиття;
- в) створення дочірнього підприємства.

34. При злитті двох або декількох юридичних осіб усі права й обов'язки:

- а) переходять до нової юридичної особи;
- б) припиняються;
- в) переходять тільки ті, які прийняті на загальних зборах учасників нової юридичної особи.

35. Чи зобов'язане товариство створювати резервний фонд:

- а) так;
- б) ні;
- в) може, якщо це передбачено уставом?

36. Чи є рада директорів органом управління ТОВ:

- а) так;
- б) ні;
- в) так, якщо передбачено уставом?

37. ТОВ вправі перетворювати в:

- а) АТ і виробничий кооператив;
- б) АТ і товариство з додатковою відповідальністю (ТДВ);
- в) АТ, ТДВ й виробничий кооператив.

38. Учасник ТОВ має можливість закласти приналежну йому частку (частину частки) у статутному капіталі ТОВ іншому учасникові:

- а) не вправі;
- б) вправі баз усяких умов;
- в) вправі за згодою ТОВ.

39. Дійсна вартість частки померлого учасника ТОВ, яку потрібно виплатити спадкоємцям (правонаступникам юридичної особи), визначається на підставі даних бухгалтерської звітності ТОВ:

- а) за рік, у якому вмер учасник;
- б) за останній звітний період, що передує дню смерті;
- в) за наступний звітний період після дня смерті.

40. ТОВ вправі розміщати облігації без забезпечення на суму, що не перевищує:

- а) розмір його статутного капіталу;
- б) вартість його чистих активів;
- в) вартість майна.

41. Не раніше якої дати існування ТОВ вправі розміщати облігації при відсутності забезпечення:

- а) третього року;
- б) шести місяців;
- в) другого року.

42. Чим може бути передбачена максимальна вартість внесків у майно товариства:

- а) уставом;
- б) законом;
- в) установчим протоколом.

43. Чи можуть існувати обмеження, пов'язані із здійсненням внесків у майно товариства, встановлені для певного учасника товариства:

- а) не можуть;
- б) можуть, якщо передбачені уставом;
- в) можуть, якщо передбачені установчим протоколом.

44. Кредитори ТОВ вправі письмово вимагати дострокового припинення або виконання зобов'язань ТОВ і відшкодування їм збитків при зменшенні статутного капіталу ТОВ з дати направлення їм повідомлення або з дати опублікування про ухвалене рішення протягом:

- а) 30 днів;
- б) двох місяців;
- в) на півроку.

45. Позачергові збори учасників ТОВ скликається виконавчим органом ТОВ з ініціативи учасників, що володіють у сукупності від загального числа голосів учасників не менше:

- а) 2 %;
- б) 10 %;
- в) 25 %.

46. Директор ТОВ обирається загальними зборами учасників ТОВ на:

- а) 2 роки;
- б) на строк, певний уставом ТОВ;
- в) на 3 роки.

47. Чи допускається збільшення статутного капіталу товариства до його повної оплати:

- а) ні;
- б) так;
- в) так, за одностайним ухваленням учасників.

48. Збільшення статутного капіталу ТОВ за рахунок його майна здійснюється за рішенням:

- а) загальних зборів учасників;
- б) ради директорів;
- в) виконавчого органа у випадках, передбачених законом.

49. ТОВ повинне зменшити свій статутний капітал у випадку, якщо:

- а) по закінченню другого фінансового року вартість чистих активів товариства виявиться менше його статутного капіталу;
- б) по закінченню якого-небудь фінансового року вартість чистих активів товариства виявиться менше його уставного капіталу;
- в) величина позикових засобів перевищить розмір статутного капіталу.

50. ТОВ зобов'язано придбати частку (частину частки) учасника в статутному капіталі ТОВ у таких випадках:

- а) якщо він своїми діями/бездіяльністю значно ускладнює діяльність товариства;
- б) на вимогу учасника;
- в) у випадку згоди інших учасників.

51. Частки в статутному капіталі, що належать ТОВ, не мають права:

- а) урахуватися при випуску облігацій;
- б) урахуватися при голосуванні на загальних зборах;
- в) реалізовуватися третім особам.

52. При виході учасника з товариства з обмеженою відповідальністю йому повинна бути виплачена:

- а) його внесок і вартість чистого прибутку, що відповідає його частці в статутному капіталі товариства;
- б) дійсну вартість його частці або видати йому в натурі майно такої ж вартості;
- в) частина активів, що відповідає його частці в статутному капіталі товариства.

53. Засновник ТОВ:

а) втрачає майнові права на майно, передане підприємству, учасником якого він є;

б) не втрачає майнові права;

в) втрачає або не втрачає залежно від того, як записано в Уставі ТОВ.

54. Грошова оцінка не грошових внесків у статутний капітал товариства затверджується:

а) загальними зборами учасників;

б) незалежним оцінювачем;

в) генеральним директором.

55. Учасники ТДВ по зобов'язаннях свого товариства несуть:

а) солідарну відповідальність;

б) субсидіарну відповідальність;

в) вид відповідальності визначається в уставі.

56. Коефіцієнт відповідальності учасників ТОВ по його зобов'язаннях визначається в:

а) установчому протоколі загальних зборів учасників;

б) уставі;

в) законі.

57. Мінімальна кількість учасників ТОВ:

а) 50;

б) 1;

в) 20.

58. Розрахунок з вибулим учасником ТОВ може бути зроблений видачею майна в натуральному вираженні:

а) за рішенням учасників ТОВ;

б) на прохання вибулого учасника;

в) за домовленістю між учасником і ТОВ.

59. У товаристві поряд з одноособовим виконавчим органом наявність колегіального виконавчого органа:

а) заборонена;

б) можлива;

в) можлива, якщо це передбачено уставом.

60. Членом колегіального виконавчого органа товариства може бути:

а) тільки фізична особа, що може не бути учасником товариства;

б) тільки учасник товариства;

в) тільки особа, що може не бути учасником товариства.

61. Функції голови колегіального виконавчого органа товариства в загальному випадку виконує:

- а) особа, що здійснює функції одноособового виконавчого органа;
- б) особа, що здійснює функції голови ради директорів;
- в) один з учасників товариства.

62. Чи вправі товариство передати за договором повноваження свого одноособового виконавчого органа керуючій особі:

- а) не вправі;
- б) вправі;
- в) вправі, якщо така можливість прямо передбачена уставом.

63. З позовом про відшкодування збитків, заподіяних товариству членом ради директорів (наглядацької ради) товариства, одноособовим виконавчим органом товариства, членом колегіального виконавчого органа товариства або керуючим, вправі звернутися в суд:

- а) товариство або його учасник;
- б) товариство, його учасник або податкові органи;
- в) товариство, його учасник або інші зацікавлені особи.

64. Рішення про здійснення товариством угоди, у здійсненні якої є зацікавленість, приймається загальними зборами учасників товариства:

- а) більшістю голосів від загального числа голосів учасників товариства, не зацікавлених у її здійсненні;
- б) більшістю голосів від загального числа голосів учасників товариства;
- в) більшістю голосів від загального числа голосів учасників товариства.

65. Чи може бути передбачено, що для здійснення великих угод не потрібно рішення загальних зборів учасників товариства й ради директорів (наглядацької ради) товариства:

- а) ні;
- б) ні, крім випадків, передбачених законом;
- в) так, якщо це передбачено уставом.

66. Порядок роботи ревізійної комісії (ревізора) товариства визначається:

- а) внутрішніми документами товариства;
- б) уставом і внутрішніми документами товариства;
- в) наказами виконавчого органа.

67. Аудиторська перевірка може бути проведена обраним професійним аудитором на вимогу:

- а) будь-якого учасника товариства;
- б) учасників, що володіють більше 2 % голосів у сукупності;
- в) учасників, що володіють більше 10 % голосів у сукупності.

68. Товариство зобов'язане щорічно публікувати річні звіти й бухгалтерські баланси:

- а) якщо кількість учасників перевищує 30;
- б) у випадку публічного розміщення облігацій;
- в) у випадку публічного розміщення облігацій та інших емісійних цінних паперів.

Питання для самостійної роботи

Вивчення навчальної дисципліни потребує від слухачів поглиблених знань, що отримують під час самостійної роботи над спеціальною літературою. Насамперед, слухачам потрібно ознайомитись з законодавчо-нормативною базою щодо функціонування підприємств, періодичним виданнями з економіки та управління.

Основні види самостійної роботи, які запропоновані студентам:

Вивчення лекційного матеріалу.

Робота з вивчення рекомендованої літератури.

Вивчення основних термінів та понять за темами дисципліни.

Підготовка до семінарських і практичних занять, дискусій, роботи в малих групах, тестування.

Контрольна перевірка кожним слухачем особистих знань за запитаннями для самоконтролю.

1. Господарські особливості створення, реєстрації, реорганізації і ведення бізнесу.

2. Особливості формування статутного капіталу для підприємств різних форм власності.

3. Види та організаційно-правові форми підприємств у поліграфічній діяльності.

4. Особливості та необхідність ліцензування та патентування у поліграфічній діяльності.

5. Облік та звітність на поліграфічних підприємствах.

6. Існуючі системи оподаткування для підприємств поліграфічної сфери.

7. Контролюючі і наглядові органи.

8. Відповідальність підприємців.

9. Механізм відкриття, використання рахунків і розрахунки у сфері підприємництва.

10. Проблеми кредитування суб'єктів підприємництва в Україні.

11. Венчурне фінансування в Україні.

12. Договірні відносини у сфері підприємництва.

13. Поняття "підприємницької таємниці" та "захист бізнесу".
14. Опишіть процедуру ліквідації підприємств та призупинення діяльності.
15. Особливості реєстрації фізичних та юридичних осіб.
16. Порядок внесення змін до установчих документів.
17. Ризики в поліграфічній підприємницькій діяльності.
18. Основні засоби скорочення ризиків.
19. Застосування процедур банкрутства та санації підприємств.
20. Розвиток поліграфічного бізнесу в Україні на сучасному етапі.
21. Види поліграфічних підприємств та їх організаційно-правові форми.
22. Значення реклами в поліграфічному бізнесі.
23. Поліграфічна продукція як рекламний продукт.
24. Обґрунтуйте вимоги до ділових, професійних та особистих рис підприємця.
25. Основі цілі генерації підприємницької ідеї.
26. Основні джерела фінансування поліграфічної діяльності.

Рекомендована література

1. Буркинский Б. В. Маркетинговый менеджмент в системе предпринимательства : учебн. пособ. для вузов / под. ред. Б. В. Буркинського; Ин-т проблем рынка и экон.-экол. исслед. НАН Украины, Одесский нац. политех. ун-т. – Одесса: ИПРЭЭИ НАНУ, 2007. – 220 с.
2. Бусыгин А. В. Предпринимательство : учебник для студ. вузов / А. В. Бусыгин. – 3-е изд. – М. : Дело, 2009. – 639 с.
3. Влияние специальных налоговых режимов на развитие малого предпринимательства в регионе : монография / М. Ю. Ануфриев , Т. Ф. Бережная и др. – Донецк : Юго-Восток, 2006. – 225 с.
4. Геєць В. М. Перехідна економіка : підручник / В. М. Геєць, Є. Г. Панченко, Е. М. Лібанова. – К. : Вища школа, 2003. – 591 с.
5. Гончарук В. А. Маркетинговое консультирование / В. А. Гончарук. – М. : Дело, 2008. – 248 с.
6. Горфинкель В. Я. Предпринимательство : учебник / под ред. В. Я. Горфинкеля, Г. Б. Поляка, В. А. Швандара. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 581 с.
7. Горшкова Л. А. Анализ организации управления. Аналитический инструментарий / Л. А. Горшкова. – М. : Финансы и статистика, 2003 – 208 с.

8. Градов А. П. Экономическая стратегия фирмы : учебн. пособ. / под ред. проф. А. П. Градова. – СПб. : Специальная литература, 2005. – 412 с.
9. Грузинов В. П. Экономика предприятия и предпринимательство : учебн. пособ / В. П. Грузинов. – М. : СОФИТ, 2006. – 494 с.
10. Дашков Л. П. Предпринимательство и бизнес : учебн. пособ. / Л. П. Дашков, А. И. Данилов, Е. Б. Тютюкина. – 2-е изд. – М. : Маркетинг, 2007. – 304 с.
11. Задыхайло Д. В. Законодательство Украины о предпринимательстве : по сост. на 15 марта 2007 г. / сост. Д. В. Задыхайло. – Х. : Одиссей, 2007. – 416 с.
12. Ковальчук В. Економічна думка минулого і сьогодення : навч. посібн. / В. Ковальчук, М. Сарай. – Тернопіль : ТАНГ – "Астон", 2000. – 325 с.
13. Корнійчук Л. Я. Історія економічних учень : навч. посібн. / Л. Я. Корнійчук, Н. О. Татаренко. – К. : КНЕУ, 1999. – 562 с.
14. Крутик А. Б. Инвестиции и экономический рост предпринимательства : учебн. пособ. / А. Б. Крутик, Е. Г. Никольская. – СПб. : Лань, 2007. – 541 с.
15. Литвак Б. Практические занятия по управлению. Мастер – класс : учебн. пособ. / Б. Литвак. – М. : Издательство "Экономика", 2002. – 355 с.
16. Львов Д. С. Институциональная экономика / Д. С. Львов. – М., 2001. – 318 с.
17. Лялин В. Е. Развитие малого предпринимательства: отечественный и зарубежный опыт : монография / В. Е. Лялин, В. И. Ляшенко, К. В. Павлов. – М. : Экономистъ, 2006. – 254 с.
18. Макеева В. Г. Культура предпринимательства : учебн. пособ. / В. Г. Макеева. – М. : Инфра-М, 2006. – 217 с.
19. Медынский В. Г. Реинжиниринг инновационного предпринимательства : учебн. пособ. / В. Г. Медынский. – М. : ЮНИТИ, 2008. – 414 с.
20. Одинцов А. А. Защита предпринимательства. Экономическая и информационная безопасность : учебн. пособ. / А. А. Одинцов – М. : Междунар. отношения, 2007. – 326 с.
21. Осипов Ю. М. Основы предпринимательского дела / под ред. Ю. М. Осипова. – М. : МГУ, 2007. – 312 с.
22. Офіційний сайт Державного комітету статистики. – Режим доступу : [http:// www. ukrstat. gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).

23. Петров М. Н. Основы экономики и предпринимательства / М. Н. Петров. – М. : Герда, 2007. – 307 с.
24. Про банкрутство : Закон України // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – № 31. – С. 1038–1043.
25. Про власність : Закон України. – К. : Україна, 1991. – 16 с.
26. Про господарські товариства : Закон України // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 49. – С. 1403–1425.
27. Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців : Закон України // Відомості Верховної Ради України. – 1993. – № 32. – С. 1038–1043.
28. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 29. – С. 901–924.
29. Про ліцензування підприємницької діяльності : Закон України // Відомості Верховної Ради України. – 1993. – № 32. – С. 1038–1043.
30. Про патентування : Закон України // Відомості Верховної Ради України. – 1993 – № 32. – С. 1038–1043.
31. Про підприємництво : Закон України. – К. : Україна, 1991. – 30 с.
32. Про підприємства в Україні : Закон України. – К. : Україна, 1991. – 32 с.
33. Про промислово-фінансові групи в Україні : Закон України // Еженед. Баланс. – 1995. – № 23.
34. Рубин Ю. Б. Основы бизнеса / под ред. проф. Ю. Б. Рубина, проф. И. А. Ягодкиной. – М. : МЭСИ. 1999. – 257 с.
35. Саниахметова Н. А. Юридический справочник предпринимателя / Саниахметова Н. А. – Х. : ООО "Одиссей", 2004. – 1056 с.
36. Сизоненко В. Підприємництво : підручник / В. Сизоненко. – К. : Вікар, 2005. – 234 с.
37. Современный бизнес : учебник. / Д. Речмен, М. Х. Мескон, К. Л. Боуви и др. ; пер с англ. – М. : Республика. 2008. – 287 с.
38. Стонер Джеймс А. Ф. Вступ у бізнес / Стонер Джеймс А. Ф. ; пер. з англ. Завадського Й. С. – К. : Вид. Європ. Ун-ту фін., інформ. систем, менеджменту і бізнесу, 2000. – 752 с.
39. Томилов В. В. Культура предпринимательства : учебн. пособ. для вузов / В. В. Томилов. – СПб. : Питер, 2009. – 359 с.
40. Худокормов А. Г. История экономических учений (современный этап) : учебник / А. Г. Худокормов. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 720 с.

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

**Завдання до практичних
та семінарських занять
з навчальної дисципліни
"ОСНОВИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ"**

**для студентів напрямку підготовки
6.051501 "Видавничо-поліграфічна справа"
всіх форм навчання**

Укладачі: **Лукашев** Сергій Валерійович
Кривобок Катерина Володимирівна
Сорокіна Анастасія Сергіївна

Відповідальний за випуск **Лепейко Т. І.**

Редактор **Пушкар І. П.**

Коректор **Бриль В. О.**

План 2013 р. Поз. № 56.

Підп. до друку Формат 60x90 1/16. Папір MultiCopy. Друк Riso.

Ум.-друк. арк. 2,0. Обл.-вид. арк. 2,5. Тираж прим. Зам. №

Видавець і виготівник – видавництво ХНЕУ, 61166, м. Харків, пр. Леніна, 9а

*Свідоцтво про внесення до Державного реєстру суб'єктів видавничої справи
Дк № 481 від 13.06.2001 р.*

**Завдання до практичних
та семінарських занять
з навчальної дисципліни
"ОСНОВИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ"**

**для студентів напряму підготовки
6.051501 "Видавничо-поліграфічна справа"
всіх форм навчання**