**ТЕМА 3**

**ОРГАНІЗАЦІЯ СУБ’ЄКТА ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

**В УКРАЇНІ**

3.1 Загальні умови створення підприємства.

3.2 Статутний капітал підприємства та порядок його формування.

3.3 Державна реєстрація і статут підприємства.

3.4 Відповідальність суб'єктів підприємництва.

**Практичні завдання**

***Завдання 1. Тести:***

*1. Порядок, за яким підприємець обдумує, створює та реєструє підприємство називається:*

а) регламент створення підприємства;

б) місія підприємства;

в) маркетинговий план підприємства.

*2. На яких параметрах ґрунтується успішна підприємницька ідея:*

а) потребах ринку;

б) здібностях підприємця;

в) можливостях підприємства;

г) умовах реалізації ідеї;

д) всі відповіді вірні.

*3. Процес пошуку і формування певної сукупності ідей як результату аналізу підприємницького середовища називається:*

а) процес накопичення ідей;

б) процес відбору ідей;

в) процес оцінки ідей.

*4. Процес «відсіювання» зайвих ідей за різними критеріями залежно від конкретної ситуації називається:*

а) процес накопичення ідей;

б) процес відбору ідей;

в) процес оцінки ідей.

*5. Процес порівняльного аналізу на основі певних параметрів кількох ідей перед остаточним прийняттям рішення щодо вирішення конкретної проблеми називається:*

а) процес накопичення ідей;

б) процес відбору ідей;

в) процес оцінки ідей.

*6. Виділені підприємству або залучені ним на засадах, визначених чинним законодавством, фінансові ресурси у вигляді грошових коштів або вкладень у майно, матеріальні цінності, нематеріальні активи, цінні папери, які закріплені за підприємством на праві власності або повного господарського відання, називаються:*

а) статутний капітал;

б) інноваційний капітал;

в) резервний капітал.

*7. Мінімальний розмір статутного капіталу акціонерного товариства становить:*

а) 1250 мінімальних заробітних плат;

б) 1000 мінімальних заробітних плат;

в) розмір законодавством не встановлено.

*8. Мінімальний розмір статутного капіталу товариства з обмеженою відповідальністю становить:*

а) 1250 мінімальних заробітних плат;

б) 1000 мінімальних заробітних плат;

в) розмір законодавством не встановлено.

*9. Засвідчення факту створення або припинення юридичної особи, засвідчення факту набуття або позбавлення статусу підприємця фізичною особою шляхом внесення відповідних записів до Єдиного державного реєстру називається:*

а) державна реєстрація;

б) державний реєстратор;

в) принципи реєстрації.

*10. Посадова особа, яка здійснює державну реєстрацію юридичних та фізичних осіб-підприємців називається:*

а) державна реєстрація;

б) державний реєстратор;

в) принципи реєстрації.

***Завдання 2***

Перелічіть послідовно етапи створення підприємства та охарактеризуйте їх.

***Завдання 3***

Опишіть в чому полягає відмінність між пасивним ініціатором ідеї та активним ініціатором ідеї.

***Завдання 4***

Перелічіть можливі джерела фінансування бізнесу (підприємства) та охарактеризуйте їх, заповнивши схему.

***Завдання 5***

Уявіть себе підприємцем. Ви маєте мрію – започаткування власної справи. Дайте відповіді на питання, віддзеркалюючи реальну картину на ринку, та заповніть таблицю.

|  |  |
| --- | --- |
| Питання | Відповідь |
| 1. Хто є найбільшим виробником аналогічних товарів? |  |
| 2. Чи достатньо приділяють уваги та виділяють засобів на рекламу своїх виробів Ваші конкуренти? |  |
| 3. Які особливості товару конкурентів (його основні характеристики, рівень якості, дизайн, думки покупців)? |  |
| 4. Який рівень цін на продукцію конкурентів? |  |

***Завдання 6***

Вивчивши ринок з точки зору конкурентоспроможності Вашого товару, необхідно розробити план завоювання ринку (план маркетингу), відповівши на питання розміщені у таблиці.

|  |  |
| --- | --- |
| Питання | Відповідь |
| 1. Схема розповсюдження товару. Як Ви продаватимете товар – через власні фірмові магазини, через оптові торговельні організації, через дрібних посередників тощо? |  |
| 2. Ціноутворення. Як Ви визначатимете ціни на свої товари і який рівень рентабельності на вкладені засоби плануєте отримати? |  |
| 3. Реклама. Як організовуватимете рекламу і скільки коштів збираєтеся на це витратити? |  |
| 4. Методи стимулювання продажу. Шляхи досягнення постійного зростання обсягу продажу – за рахунок розширення території збуту чи за рахунок пошуку нових форм залучення покупця? |  |

***Завдання 7***

Опишіть відповідальність, яку несе суб'єкт підприємництва під час підприємницької діяльності.