

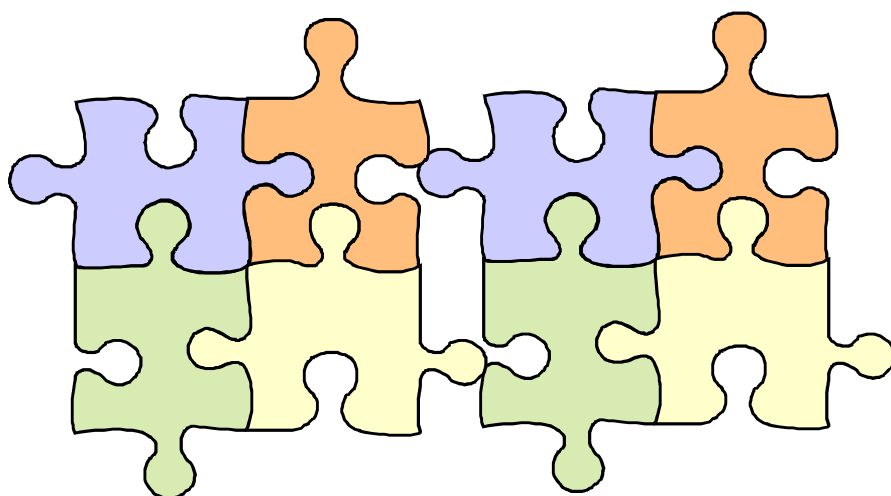
МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
МІСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА імені О. М. БЕКЕТОВА

Методичні вказівки
з вивчення дисципліни, проведення практичних занять
та самостійної роботи

з дисципліни

«ОСНОВИ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
В БУДІВНИЦТВІ»

*(для студентів денної та заочної форм навчання напряму підготовки
6.030504 – «Економіка підприємства»)*



Харків
ХНУМГ
2014

Методичні вказівки з вивчення дисципліни, проведення практичних занять та самостійної роботи з дисципліни «Основи комерційної діяльності в будівництві» (для студентів денної та заочної форм навчання напряму підготовки 6.030504 – «Економіка підприємства») / Харк. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова; уклад.: К. В. Кухтін. – Х. : ХНУМГ, 2014. – 39 с.

Укладач: К. В. Кухтін

Рецензент: д.т.н., проф. В. І. Торкатюк

Рекомендовано кафедрою економіки будівництва,
протокол № 13 від 26 червня 2013 року

ЗМІСТ

Вступ	...	4
1. Мета, предмет та місце дисципліни «Основи комерційної діяльності в будівництві»	...	5
1.1 Інформаційний обсяг методичних вказівок	...	6
2. Поняття і суть, принципи здійснення, функції та умови комерційно-підприємницької діяльності в будівництві	...	6
2.1 Практичне заняття № 1 Тема. Поняття і суть, принципи здійснення, функції та умови комерційно-підприємницької діяльності в будівництві, роль, зміст і завдання комерційної роботи	...	11
3. Об'єкти та суб'єкти комерційної діяльності	...	12
3.1 Практичне заняття № 2 Тема. Організація господарських зв'язків об'єктів і суб'єктів комерційної діяльності БП	...	14
4. Організація будівельного підприємства	...	16
4.1 Планування матеріального забезпечення БП	...	22
4.2 Практичні заняття № 3, 4, та 5 Тема. «Організація БП»	...	25
5. Легалізація комерційної діяльності	...	28
5.1 Ліцензування комерційної діяльності	...	28
5.2 Порядок одержання ліцензії	...	29
5.3 Практичне заняття № 6,7 Тема. «Організаційно-економічні особливості лізингу, факторингу і франчайзингу в ринковій економіці БП»	...	31
Інформаційно-методичне забезпечення	...	33
Економічний глосарій	...	34

Вступ

Нерівномірний розвиток ринкових відносин, зміни в інституціональній структурі економіки України створили нове середовище для здійснення комерційної діяльності в будівництві як у виробничій, так і в невиробничій сферах. Зростання потреб бізнесменів для здійснення комерційної діяльності в будівництві та адаптації до умов господарювання в умовах трансформації ринкових відносин викликало необхідність засвоєння всебічних знань практики будівельного ринку й комерції в будівництві.

Важливою ланкою будівельного ринку й комерції в будівництві є будівельне підприємство або фірма, спосіб діяльності яких визначає обличчя національної економіки будівництва, яке ґрунтується на принципах вільного підприємництва. Це вимагає від працівників економічних служб будівельних підприємств глибоких та систематичних знань конкретних ситуацій, що виникають на споживчому будівельному ринку, вміння ці ситуації ефективно розв'язувати.

Курс «Основи комерційної діяльності в будівництві» як наукова дисципліна вивчає раціональну організацію комерційних операцій та тісно пов'язаний з курсами «Економіка підприємств», «Маркетинг» та «Менеджмент». Передбачені: лекційний матеріал, на якому викладаються ключові моменти та основні положення курсу; практичні заняття для отримання необхідних навичок, використання аналітичного інструментарію й перевірки правильності розв'язання практичних завдань; самостійну роботу, яка включає вивчення курсу за підручниками, навчальними посібниками, нормативною й законодавчою базою, ознайомлення з додатковими джерелами та самостійну практичну підготовку до тестових та контрольних завдань за матеріалами курсу.

1. Мета, предмет та місце дисципліни

«Основи комерційної діяльності в будівництві»

Мета вивчення дисципліни «Основи комерційної діяльності в будівництві» – набуття майбутніми фахівцями глибоких знань з основ комерційної діяльності та формування у них економічного мислення, адекватного ринковим відносинам, формування навичок аналізувати реальні економічні процеси і приймати обґрунтовані рішення з приводу економічних проблем, пов'язаних з практичною діяльністю в області комерції в будівництві, ознайомлення з понятійним апаратом, термінологією, яка діє в сучасній практиці ділового спілкування, виробничій і комерційній діяльності будівельних підприємств.

Завдання вивчення дисципліни «Основи комерційної діяльності в будівництві» - пізнання основ комерційної діяльності в будівництві як науки, її предмету, методів та функцій; аналіз закономірностей розвитку ринкової економіки як основи функціонування різних сучасних господарських систем; характеристика основних рис та особливостей розвитку комерційної діяльності в будівництві; розкриття закономірностей суспільного відтворення, економічного зростання та циклічних коливань в економіці підприємств будівництва; сучасні процеси господарчих зв'язків та шляхи вирішення проблем в області комерції.

Предмет вивчення у дисципліні «Основи комерційної діяльності в будівництві» - виступають принципи й методи економічних відносин у конкретному діловому будівельному просторі, спрямованому на одержання прибутку; основоположні економічні категорії комерційної діяльності, економічні закони та принципи функціонування комерції, економічні відносини, господарчі механізми та дії людей, спрямовані на ефективне комерційне господарювання в будівництві; В процесі вивчення методичних вказівок дисципліни "Основи комерційної діяльності в будівництві " студент матиме можливість:

- засвоїти основну сутність і принципи комерційної діяльності, теоретичні основи й закономірності формування та розвитку комерційної діяльності, та характеристики її суб'єктів;
- оволодіти навичками самостійно аналізувати та розвивати відносини комерсанта з фінансовими інститутами, такими як банки, ринок цінних паперів та іншими.

Місце дисципліни в структурно-логічній схемі підготовки фахівця – економіка підприємств, маркетинг та менеджмент. Вивчення методичних вказівок базується на знаннях попередніх дисциплін та мікроекономіка, бухгалтерський облік, статистика, ціноутворення.

1.1. Інформаційний обсяг методичних вказівок

Методичні вказівки з вивчення дисципліни, проведення практичних занять та самостійної роботи студентів з дисципліни «Основи комерційної діяльності в будівництві» (для студентів денної та заочної форм навчання напряму підготовки 6.030504 – «Економіка підприємства»), Змістовний модуль 1, (ЗМ1) – Основи комерційної діяльності в будівництві:

Змістовного модулю (ЗМ) 1. Основи комерційної діяльності в будівництві

1.1. Поняття й суть, принципи здійснення, функції та умови комерційно-підприємницької діяльності в будівництві

1.2. Об'єкти та суб'єкти комерційної діяльності

1.3. Організація будівельного підприємства

1.4. Легалізація комерційної діяльності [1, С.5].

Самостійна навчальна робота студента розрахована на формування практичних навичок у роботі зі спеціальною літературою, орієнтування на інтенсивну роботу, критичне й креативне осмислення здобутих знань і поглиблене вивчення теоретичних і практичних проблем з основ комерційної діяльності будівельних підприємств, активізації та поглибленню теоретичної та практичної підготовки для виконання контрольних робіт та здачі тестового контролю розділів дисципліни «Основи комерційної діяльності в будівництві».

2. Поняття і суть, принципи здійснення, функції та умови комерційно-підприємницької діяльності

Комерційно-підприємницька діяльність – ініціативно-самостійна комерційно-господарська діяльність окремих фізичних та юридичних осіб, що її цілком зорієнтовано на одержання прибутку.

Суб'єкти підприємницької діяльності, або підприємцями в Україні є:

- фізичні особи, тобто громадяни України та інших держав;
- юридичні особи усіх форм власності.

В Україні правовим забезпеченням підприємницької діяльності є Закон України “Про підприємництво” від 26 лютого 1991 р. Закон складається з трьох основних розділів:

1. Загальні положення щодо підприємництва (суб'єкти, свобода, обмеження, принципи та організаційні форми).

2. Умови здійснення підприємництва (державна реєстрація, право наймання працівників і соціальні гарантії, відповідальність суб'єктів, припинення діяльності).

3. Стосунки підприємця і держави (гарантії прав, державні підтримка та регулювання, діяльність іноземних підприємств, міжнародні договори).

Основні функції підприємницької діяльності:

- 1) творча,
- 2) ресурсна,
- 3) організаційно-супровідна.

Підприємництво завжди має здійснюватися за науково обґрунтованими принципами, до яких належать:

- 1) вільний вибір бізнесової діяльності;
- 2) залучення на добровільних засадах ресурсів (грошових коштів і майна) індивідуальних підприємців та юридичних осіб для започаткування й розгортання такої діяльності;
- 3) самостійне формування програми діяльності, вибір постачальників ресурсів і споживачів продукції, установлення цін на товари та послуги, наймання працівників;
- 4) вільне розпорядження прибутком (доходом), що залишається після внесення обов'язкових платежів до відповідних бюджетів;
- 5) самостійне здійснення підприємцями – юридичними особами зовнішньоекономічної діяльності.

Моделі підприємництва:

Класична модель підприємницької діяльності незмінно орієнтується на найефективніше використання наявних ресурсів підприємства.

Інноваційна модель підприємництва передбачає активне використання переважно інноваційних організаційно-управлінських, техніко-технологічних і соціально-економічних рішень у сфері різномасштабного бізнесу.

Основні організаційно-правові форми підприємницької діяльності:

- 1) одноосібна власність;
- 2) товариства;
- 3) корпорації (акціонерні товариства), рис.1

Важливою формою підприємницької діяльності є франчайзинг, який у широкому розуміння цього терміна означає надання права на виробництво та збут продукції, а також є практичною допомогою у справі організації бізнесу.

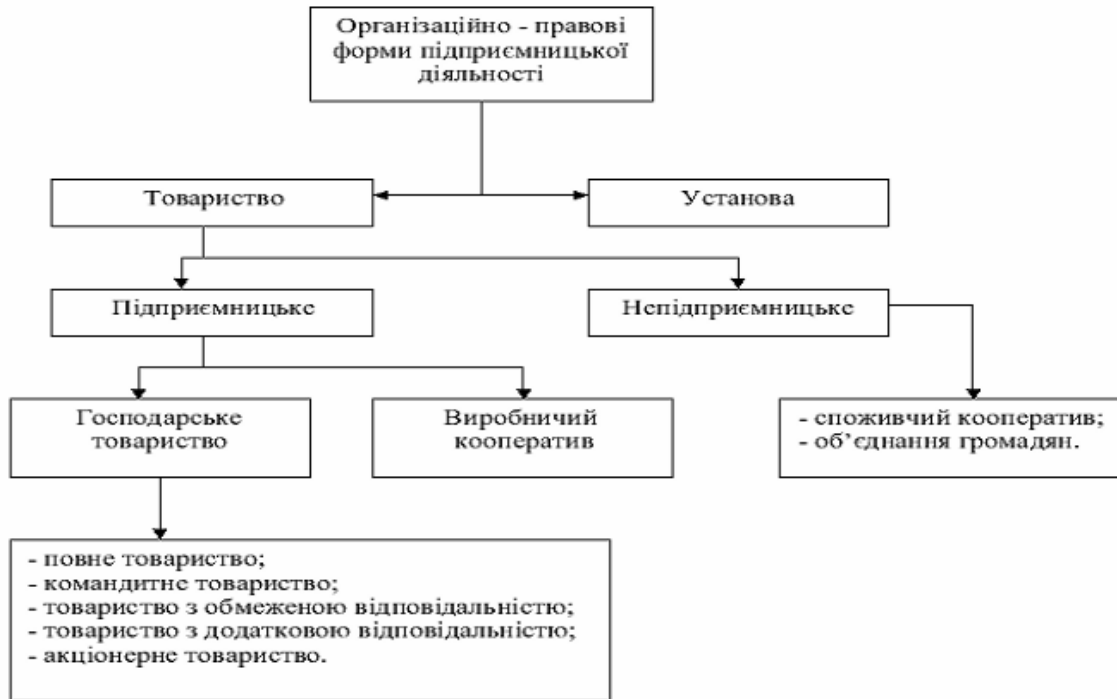


Рис. 1 – Основні організаційно-правові форми підприємницької діяльності

У сучасній літературі ототожнюють поняття комерційної і підприємницької діяльності, або стверджують, що комерційна діяльність ширше, ніж підприємницька або навпаки. Щоб розібратися в цьому, наведемо кілька взаємозалежних визначень, понять, узятих з різних довідкових видань, і проаналізуємо їх та дамо їм характеристику. **Комерсант** – особа, яка займається приватною торгівлею, комерцією, тобто діяльністю, спрямованою на одержання прибутку. Комерсант є учасником господарського обороту з комерційним успіхом. **Комерція** (лат. – торгівля) – торгівля і торгово-посередницька діяльність, участь у продажі чи сприянні продажу товарів і послуг, у широкому значенні слова – підприємницька діяльність. **Комерційна організація** – господарське товариство, виробничий кооператив, торгова чи інша організація, підприємство, що займається підприємництвом, бізнесом, які мають на меті отримання прибутку. Є юридичною особою. **Комерційна діяльність** (підприємництво, фірма) – ініціативна, самостійна організація, яка здійснює від свого імені, на свій ризик, під свою майнову відповідальність діяльність громадян, фізичних і юридичних осіб, спрямована на одержання доходу, прибутку від користування майном, продажу товарів, виконаних робіт, надання послуг. **Торговець**: 1) посередник, який вступає тимчасово в права володіння товаром, що його він купує і потім перепродає; 2) особа, яка торгує

товаром, купує і продає товар. **Торгівля** – це: 1) галузь господарства, вид економічної діяльності, об'єктом якого є товарообмін, купівля-продаж об'єктів, а також обслуговування покупців у процесі продажу товарів і їхньої доставки, збереження товарів і підготовки їх до продажу; 2) комерція, купівля і продаж товарів. **Господарство** – сукупність природних і зроблених руками людини засобів, використовуваних для створення, підтримки, поліпшення умов і засобів існування, життєзабезпечення. **Бізнес** (англ. – справа, підприємництво) – ініціативна економічна діяльність, здійснювана за рахунок власних чи позикових засобів на свій ризик і під свою відповідальність, що має на меті одержання прибутку і розвиток власної справи. **Торгова угода** – всі угоди, пов'язані з обміном товарами в матеріально-речовинній формі і надання послуг. Сторони є особливою категорією підприємців, іменованих комерсантами. **Комерційна діяльність** є сукупність фінансово-економічних, правових та організаційних знань, навичок і дій, які направлені на організацію, проведення та удосконалення процесів обігу (купівлі, продажу) товарів та послуг з метою задоволення попиту споживачів і отримання прибутку. Комерція означає «торгівля». Але термін «торгівля» має подвійне значення: в одному випадку він означає самостійну галузь народного господарства, а в іншому – торгові процеси, спрямовані на здійснення актів купівлі-продажу товарів. Комерційна діяльність пов'язана з іншим поняттям торгівлі – торговими процесами по здійсненню актів купівлі-продажу з метою отримання прибутку. **Товар** – у широкому значенні розуміють матеріальну або нематеріальну власність, що реалізується на ринку. Товаром можуть бути продукти як фізичної, так і розумової праці, результат послуг, сама здатність до праці, земля та її надра – все, що має споживчу вартість і може обмінюватись на інший товар (гроші) власником. У вузькому значенні під товаром розуміють продукт праці, виготовлений і призначений для обміну. Комерційна діяльність пов'язана з торговими процесами по здійсненню актів купівлі-продажу з метою отримання прибутку, під якими розуміють поняттям «торгові процеси». **Торгові процеси (комерційні)** – це процеси, пов'язані зі зміною вартості, тобто з купівлею і продажем товарів. До них відносяться і організаційно-господарські процеси, які безпосередньо не зв'язані з актами купівлі-продажу, але забезпечують безперервність їх здійснення і не мають виробничого (технологічного) характеру (вивчення потреб, укладання договорів купівлі-продажу, реклами та ін.).

Основні комерційні процеси поділяють на наступні види:

- вивчення і прогнозування купівельного попиту, вивчення і виявлення потреб населення в товарах і послугах;
- виявлення і вивчення джерел надходження і постачальників товарів;
- планування та організація раціональних господарських зв'язків з постачальниками товарів, включаючи укладання договорів на постачання товарів, розробку й подання заявок і замовлень на товари, організацію обліку і контролю за виконанням договірних зобов'язань, різні форми комерційних розрахунків та ін.;
- планування, організація і технологія проведення оптової закупівлі товарів у різних постачальників (на ярмарках, оптових продовольчих ринках, товарних біржах, аукціонах, у виробників продукції, торгових посередників і т.д.);
- планування, організація і технологія оптового і роздрібного продажу товарів, включаючи форми й методи продажу товарів, умови їх застосування, якість обслуговування і т. д.;
- планування і проведення рекламно-інформаційної діяльності зі збуту товарів;
- планування і формування торгового асортименту на складах і в магазинах, керування товарними запасами.

Завдання для самоперевірки:

1. Як реалізуються основні принципи комерційної діяльності? Специфіка комерційної діяльності в будівництві.
2. Які функції виконує комерційна служба будівельного підприємства?
3. Що таке товар і попит в комерційній діяльності будівельного підприємства?
4. Опишіть і підрахуйте фактори, які формують попит в комерційній діяльності будівельного підприємства?
5. Які існують джерела інформації для задоволення попиту в комерційній діяльності?

Практичне заняття № 1

Тема. Поняття і суть, принципи здійснення, функції та умови комерційно-підприємницької діяльності в будівництві, роль, зміст і завдання комерційної роботи

Мета: вивчення ролі і сутності комерційно-підприємницької діяльності, предмету та основних завдань курсу «Основи комерційної діяльності в будівництві».

План

1. Поняття і суть комерційної роботи.
2. Предмет, зміст і завдання курсу «Основи комерційної діяльності в будівництві».
3. Роль і завдання розвитку комерційної роботи на сучасному етапі.

Завдання до практичних занять

Завдання 1

Економічний диктант:

1. Комерційна діяльність – це... .
2. Основними завданнями курсу «Основи комерційної діяльності в будівництві» є:...
3. Комерційні діяльність і комерційні процеси – це... .
4. Предметом курсу «Основи комерційної діяльності в будівництві» є:
5. Будівельне підприємство – це... .

Завдання 2

Тестове завдання

1. Процеси, що пов'язані зі зміною вартості, а також організаційно-господарські процеси, безпосередньо не пов'язані з актами купівлі-продажу та забезпечують безперервність їх і не мають виробничого (технологічного) характеру визначають як:

- а) виробничі процеси;
- б) комерційні процеси;
- в) технологічні процеси;
- г) торговельні процеси.

2. Торгова та торгово-посередницька діяльність, а також участь у продажу або сприяння продажу товарів або послуг:

- а) виробнича діяльність;
- б) комерційна діяльність;
- в) торгова діяльність;
- г) підприємницька діяльність.

3. Принципи комерційної діяльності характеризуються наступним:

- а) свободою вибору партнера, контрагента по закупівлі товарів; безліччю джерел закупівлі (постачальників); економічною рівноправністю партнерів;
- б) саморегулюванням процесів постачання і купівлі-продажу товарів; свободою ціноутворення;
- конкуренцією постачальників і покупців;
- в) суворою матеріальною і фінансовою відповідальністю сторін за виконання прийнятих зобов'язань;
- г) всі відповіді є вірними.

4. До торгових послуг відносять:

- а) послуги, що надаються покупцям в магазинах.
- б) послуги, що надаються оптовими організаціями і будівельними підприємствами (БП) своїм клієнтам (оптові торгові послуги);
- в) сервісне обслуговування;
- г) всі відповіді є вірними.

Контрольні питання

1. Поняття та сутність комерційної роботи в БП.
2. Характер і зміст процесів, що виконуються у торгівлі.
3. Предмет, зміст і задачі курсу «Основи комерційної діяльності в будівництві».
4. Роль і задачі комерційної роботи БП на сучасному етапі.

3. Об'єкти та суб'єкти комерційної діяльності

Відповідно до Господарського кодексу України від 16.01.03 р. № 436-IV **підприємницька або комерційна діяльність** – це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою отримання прибутку.

Об'єктами підприємницької діяльності (товаром) можуть бути предмети і матеріальні засоби, немайнові права які складають засади договорів куплі-продажу; у широкому значенні матеріальна або нематеріальна власність, що реалізується на ринку.

Суб'єктами підприємницької діяльності (підприємцями) можуть бути громадяни України, інших держав, не обмежені законом у правоздатності або дієздатності. Підприємці мають право без обмежень приймати рішення і здійснювати самостійно будь-яку діяльність, що не суперечить чинному законодавству.

Основні принципи комерційної діяльності:

- 1) вільний вибір підприємцем видів комерційної діяльності;

- 2) самостійне формування підприємцем програми діяльності, вибір постачальників і споживачів продукції, що виробляється, залучення матеріально-технічних, фінансових та інших видів ресурсів, використання яких не обмежене законом, встановлення цін на продукцію та послуги відповідно до закону;
- 3) вільне наймання підприємцем працівників;
- 4) комерційний розрахунок і власний комерційний ризик;
- 5) вільне розпорядження прибутком, що залишається у підприємця після сплати податків, зборів та інших платежів, передбачених законом;
- б) самостійне здійснення підприємцем зовнішньоекономічної діяльності, використання підприємцем належної йому частки валютної виручки на свій розсуд.

Предмет теорії комерційної діяльності – це вивчення основних послідовних дій підприємця (з моменту зародження підприємницької ідеї до її здійснення і реалізації основної мети) у процесі вибору ресурсів для виробництва, обміну, розподілу і споживання різних товарів і послуг і втіленого в них необхідного й додаткового продукту. До **предмету теорії комерційної діяльності** входять закони, що керують діями підприємців у процесі вибору щодо обмежених ресурсів для виробництва, обміну, розподілу і споживання, і закони, що керують виробничими відносинами між різними суб'єктами комерційної діяльності і найманих робітників у процесі виробництва, обміну, розподілу і споживання товарів та послуг. Спираючись на таке розуміння предмета, можна дати узагальнююче визначення теорії комерційної діяльності.

Теорія основ комерційної діяльності – наука про закони, що керують, з одного боку, відносинами економічної власності між різними суб'єктами комерційної діяльності і найманих робітників, а з іншого - діями підприємців у процесі вибору ресурсів для виробництва, обміну, розподілу й споживання товарів та послуг. Порядок створення, державної реєстрації, діяльності, реорганізації та ліквідації суб'єктів підприємництва окремих організаційних форм визначається Господарським кодексом та іншими законодавчими актами. Держава гарантує всім підприємцям рівні права і створює рівні можливості для доступу до матеріально-технічних, фінансових, трудових, інформаційних, природних та інших ресурсів, а також свободу конкуренції. Втручання державних органів у господарську діяльність підприємців не дозволяється, якщо вона не суперечить чинному законодавству.

Об'єкт оподаткування – вид, розмір доходу, прибуток, майно, його вартісна ціна, інші об'єкти, види господарської діяльності, які підлягають

оподаткуванню. У загальному вигляді - все, що обкладається податковими платежами.

Завдання для самоперевірки:

1. Як реалізуються основні принципи комерційної діяльності в плинні об'єкта й суб'єкта комерційної діяльності в будівництві?
2. Проведіть самостійний аналіз шести основних принципів комерційної діяльності БП.
3. Проведіть аналізу структур предмету і теорії основ комерційної діяльності БП.
4. Сформулюйте поняття об'єкту оподаткування.

Практичне заняття № 2

Тема. Організація господарських зв'язків об'єктів і суб'єктів комерційної діяльності БП

Мета: вивчення порядку регулювання господарських зв'язків у торгівлі, загальних положень договору купівлі-продажу будівельних товарів.

План

1. Суть і порядок регулювання господарських зв'язків у торгівлі.
2. Загальні положення договору купівлі-продажу.
3. Договір роздрібною купівлі-продажу.
4. Державний контракт на постачання товарів для державних потреб.
5. Договір контрактації.
6. Заявки і замовлення на товари.
7. Прямі договірні зв'язки торгових підприємств з виробниками будівельних товарів та їх ефективність.
8. Роль оптових підприємств в організації господарських зв'язків і постачанні товарів БП.

Завдання до практичних занять

Завдання 1

Тестове завдання:

1. Конкретна форма певних товарів, необхідні для задоволення попиту населення, це:
 - а) заявка;
 - б) замовлення;
 - в) акцепт;
 - г) оферта.

2. Угода двох чи кількох осіб, спрямована на виникнення, зміну чи припинення прав і обов'язків:

- а) контракт;
- б) договір;
- в) угода;
- г) відповіді а), б).

3. Пропозиція однієї сторони укласти договір це:

- а) оферта;
- б) акцепт;
- в) контракт;
- г) угода.

4. Який із наступних критеріїв ви вважаєте головним при виборі нового товару:

- а) ємність і потенціал ринку;
- б) динаміка ринку;
- в) обсяг всіх витрат при виході на зовнішній ринок;
- г) переваги у конкурентній боротьбі.

5. З економічної точки зору найбільш конкурентоспроможним (у торговому посередництві) є товар з такими характеристиками:

- а) має найнижчу ціну придбання;
- б) має найнижчу ціну споживання;
- в) потребує найнижчих експлуатаційних витрат;
- г) має високу якість.

6. Трудовий договір це:

- а) праця за відповідну винагороду;
- б) виконання робіт за відповідну винагороду з матеріалів замовника;
- в) постачання засобів замовнику;
- г) відшкодування можливих витрат, які зумовлені надзвичайними подіями.

Контрольні питання

1. Сутність і порядок регулювання господарських зв'язків у торгівлі.
2. Загальні положення договору купівлі-продажу.
3. Замовлення на товари.
4. Прямі договори зв'язки торговельних підприємств з виробниками будівельних товарів і послуг та їх ефективність.

4. Організація будівельного підприємства

Організація будівельного підприємства (БП) фактично починається після виникнення у комерсанта підприємницької ідеї в галузі будівництва і йому потрібно приймати одне із трьох рішень: купувати діюче БП, реорганізувати існуюче БП або створити нове БП. В цьому сенсі фінансисти, при оцінці кредитного ризику банку, вважають, що у більшості випадків найбільш ефективним є придбання БП. Але для створення раніше невідомих товарів або послуг, освоєння нової «ніші» на ринку будівельних послуг більше підходить реорганізація або створення нового БП. З юридичної точки зору БП може бути створено по двом схемам:

1) *за рішенням власника (власників) майна БП* або уповноваженого ним (ними) органу, БП-засновника, організації або трудового колективу на основі діючого законодавства, а також унаслідок примусового розділу іншого БП відповідно до антимонопольного законодавства;

2) *шляхом виділення із складу діючого БП* за рішенням його трудового колективу та згодою власника або уповноваженого ним органу. У цьому разі за новими БП зберігаються право приємні зобов'язання.

Кожний з варіантів схем вимагає кадрового, матеріального і фінансового забезпечення, тобто ефективних підприємницьких рішень щодо залучення людських, матеріальних і фінансових ресурсів. Передумови таких рішень готуються підприємцем у процесі формування бізнес-плану, який він починає створювати після рішення проблем вишукування початкового капіталу та його об'єму.

Початковий капітал – сума грошей, цінних паперів або матеріально-речовинних цінностей, необхідних підприємцю для відкриття власної справи, створення БП з виробництва будівельних товарів, послуг. Початковий капітал неоднаковий і включає *«стартовий» компонент (капітал)*, тобто *витрати, пов'язані з підготовкою виробництва товарів або послуг*. Вони містять у собі певні витрати на створення власного БП. Головні з них:

- реєстрація БП (сплата реєстраційного збору);
- оплата підготовки установчих документів БП;
- послуги нотаріуса;
- відкриття розрахункового рахунку БП в банку;
- виготовлення ескізу печатки, штампів, товарного знаку БП;
- одержання кодів діяльності БП;
- дозвіл міліції на виготовлення печатки і штампів БП;
- послуги чиновників та ін.

На початковому етапі фінансове планування проводиться в рамках розробки бізнес-плану БП. Надзвичайно важливою для майбутніх підприємців є точна інформація бізнес-плану про *майно БП*, зокрема про джерела його формування. Майно БП складають його основні й оборотні фонди, а також інші цінності, вартість яких відображається в самотійному балансі БП. **Основними джерелами формування майна БП** є:

- 1) грошові й матеріальні внески засновників БП;
- 2) доходи, отримані від реалізації продукції БП, а також від інших видів господарської діяльності, у тому числі від операцій з цінними паперами;
- 3) кредити банків та інших кредиторів;
- 4) кошти з бюджетів різних рівнів.

Одним з найважливіших засобів формування початкового капіталу є *заощадження домогосподарств*. Кількісно такі заощадження являють собою різницю між доходами сім'ї і споживчих витрат. На будь-якому БП повинна діяти фінансова стратегія, що реалізується у фінансових планах, яка дозволяє на початковому етапі діяльності вирішити три основних завдання:

1. Які кошти необхідні для того, щоб створити БП?
2. Які кошти необхідні для роботи БП протягом 3-х місяців?
3. Які наявні джерела інвестування і формування початкового капіталу БП?

Визначивши обсяг і джерела інвестування в БП, підприємець приймає рішення про його створення. В основі прийняття рішення створення БП лежать механізми визначення прибутковості інвестування та аналізу беззбитковості. **Прибутковість інвестування** пов'язана з терміном окупності й дисконтуванням доходу. **Термін окупності інвестицій** визначається відношенням суми початкових інвестицій до щорічних грошових доходів БП від реалізації підприємницької ідеї. В умовах інфляції визначення неможливе без застосування **коефіцієнта дисконтування K_d** , який знаходять за формулою:

$$K_d = 1 / (1 + \Pi)^P$$

де: Π – відношення банківської кредитної ставки до 100%;

P – кількість років інвестування.

Дисконт (англ. – «знижка», лат. – «враховувати») – різниця, яка утворюється при порівнянні ціни цінного паперу по поточному біржовому курсу з ціною, по якій цінний папір продасться при її погашенні; різниця між форвардним курсом валюти (курсом, зафіксованим у момент укладення оборудки, але з оплатою по ньому в майбутні терміни) і курсом при негайній сплаті; відмінність в цінах на товар, яке залежить від часу його постачання на ринок; знижка з ціни на товар в результаті невідповідності його якості

стандартам або умовам договору; облік векселів банком або приватною особою, причому відсотки за не минулий до терміну сплати час з розрахунку віднімаються; знижка з ціни з урахуванням стану ринку; спеціальна операція по кредиту, що проводиться банком; враховується цінний папір банком з розрахунком відсотків і витрат.

Приклад розрахунку дисконту: акція номіналом в 1000 доларів куплена на біржі за 950 доларів, дисконт складає $1000 - 950 = 50$ доларів; якщо форвардний курс долара з оплатою через півроку складає 9,5 грн, а поточний курс з негайною оплатою 8,2 грн, то дисконт дорівнює $9,5 - 8,2 = 1,3$ грн; ціна 10 вагонів щебеню при постачанні через місяць складає 2 млн. грн, а при постачанні через три місяці – 1,9 млн. грн, відповідно дисконт дорівнює 0,1 млн. грн.

Дисконт – дохід, який може бути підучений БП в майбутньому або сьогодні.

Дисконт векселя: 1. Покупка векселя до закінчення терміну його дії з ціни нижче за номінал. 2. У банківській практиці – обліковий відсоток, що стягується банками при покупці (обліку) векселів.

Банк зменшує виплачувану суму пред'явникові векселя за аванс, стягуючи обліковий відсоток. Також банк стягує з особи, що видала вексель, номінальну суму векселя після закінчення його терміну дії. Враховуючи векселі, розширюються межі кредиту і прискорюється оборот капіталу.

За своєю суттю дисконтом векселя є дохід, що отримується господарським суб'єктом в результаті операції по достроковому викупу векселя.

Дисконт цінного паперу – це вид доходу по боргових цінних паперах, є різницею між ціною придбання цінного паперу і її номінальною вартістю.

Номінальна вартість вказана на бланку облігації (векселі).

Приклад дисконту цінного паперу: дата випуску облігації – 1 червня 2013 р. Термін звернення облігації – чотири місяці. Номінальна вартість облігації - 1000 грн. Вартість розміщення облігації – 950 грн, отже, заплативши 1 серпня за облігацію 950 грн, 1 жовтня БП отримає 1000 грн. Величина дисконту складає 5% ($(1000 \text{ грн} - 950 \text{ грн}) / 1000 \text{ грн} \times 100\%$).

Розрахунок дисконту по фінансових, векселям аналогічний ситуації з облігаціями. Позитивна різниця між вексельною сумою і сумою дебіторський заборгованості складає дисконт по товарному векселю, який виникає не у момент погашення векселя, а у момент його оформлення.

Дисконтування – метод, який застосовується при оцінці і відборі програм по капіталовкладенням.

Суть дисконтування полягає в наступному: різночасні інвестиції, грошові надходження приводяться до фіксованого періоду часу за допомогою ставки дисконтування і визначення коефіцієнта окупності інвестицій.

Ставка дисконтування повинна включати незалежно від виду капіталовкладень мінімально гарантований рівень прибутковості, темп інфляції і коефіцієнт ступеня ризику даного інвестиційного вкладення. Ставка дисконтування показує, що інвестор віддасть перевагу участі в проекті альтернативному інвестуванню тих же засобів в інший проект із зіставним ступенем ризику при мінімально допустимій віддачі на конкретне капіталовкладення.

У загальному випадку мінімальна прибутковість, інфляція і ступінь ризику роблять взаємний вплив, тому можна припустити, що:

$$(1 + E) = (1 + H) \times (1 + I\%) \times (1 + R)$$

де: **E** – ставка дисконтування;

H – мінімально гарантована реальна норма прибутковості;

I – відсоток інфляції;

R – ризикова поправка.

Дисконтування витрат – метод, при якому майбутні витрати приводяться до справжнього моменту часу, сьогоднішній еквівалент встановлюється до виплати в майбутньому.

Вартість майбутньої суми в даний час визначається дисконтним множником який залежить від норми банківського відсотка і періоду дисконтування.

Приклад застосування коефіцієнту дисконту: при вкладенні в проект 2 млн. грн в банк під 50% річних, через 2 роки сума збільшиться в $1,5 \times 1,5 = 2,25$ разу, що і є коефіцієнтом дисконту, або дисконтним множником. Отже нинішній еквівалент майбутньої суми в 2 млн. грн складає $2 / 2,25 = 0,89$ млн. грн. Такі майбутні витрати, дисконтовані до справжнього періоду.

Ефективність інвестування визначається відношенням суми дисконтованого доходу до суми дисконтованих витрат. Реалізація підприємницької ідеї вважається ефективною, якщо цей коефіцієнт більше одиниці. Цю ефективність відображає і коефіцієнт прибутковості. Він припускає визначення **точки безбитковості**, що **визначає рівень виробництва і продажу, при якому фінансові надходження покривають**

видатки на виробництво БП. У цій точці воно стає беззбитковим, але і прибутку ще не дає.

На початковому етапі заснування юридичної особи БП головним є вибір форми власності й правового статусу БП. Засновниками БП можуть бути власники майна або уповноважені ними особи.

На другому етапі заснування юридичної особи БП ведеться розробка установчих документів, статуту й установчого договору. Заключним етапом утворення юридичних осіб є їх державна реєстрація, з моменту якої БП одержує статус юридичної особи. **Статут БП** визначає його правоздатність, установлює правовий статус. Основне призначення статуту - інформування контрагентів та інших осіб про коло діяльності, права і можливості, встановлення організаційно-правової форми БП. **Ні сам статут, ні його окремі положення не можуть бути оголошені комерційною таємницею.** **Установчий договір** - це договір про добровільне об'єднання двох чи декількох осіб, їхнього майна, в якому кожний з учасників бере на себе певні зобов'язання стосовно інших учасників з метою одержання прибутку. Тому акцент у ньому роблять на загальному обсязі статутного капіталу, частки кожного із засновників, її формі (натуральній чи майновій), умовах передачі майна у власність юридичної особи, порядок розподілу прибутку і збитків, умови виходу засновників зі складу юридичної особи. Підписанню установчого договору, як правило, передують ретельне комплексне техніко-економічне обґрунтування діяльності БП, розробка бізнес-плану і насамперед таких сторін документа, як розрахунок статутного фонду, очікуваних прибутків, балансу доходів і витрат на функціонування БП та ін. Оскільки в установчому договорі особлива увага приділяється статутному капіталу, розглянемо його сутність і шляхи формування.

Статутний капітал БП – сукупність майнових (матеріальних, речових) і грошових коштів та інших нематеріальних цінностей, що є постійним внеском його засновників-учасників у створене ними господарче товариство – БП, з метою забезпечення діяльності БП й одержання на цій основі прибутку.

Внесками засновників і учасників БП є:

- **у майновій формі** – будинки, споруди, устаткування та інші матеріальні цінності;
- **у грошовій формі** – грошові ресурси (в тому числі у вільно конвертованій валюті) і цінні папери; складові фінансового ринку, рис. 4.1.;
- **у формі нематеріальних цінностей** – усі види майнових прав: на користування землею та іншими природними ресурсами, в тому числі інтелектуальною власністю (зокрема, використання винаходів у вигляді патентів і ліцензій, «ноу-хау»).

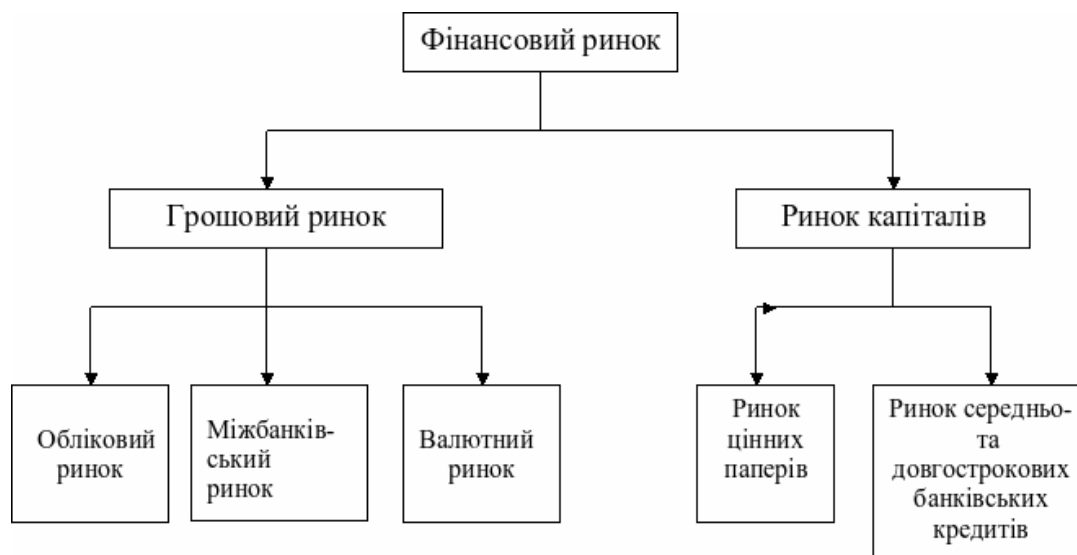


Рис. 4.1 – Складові фінансового ринку

Державна реєстрація юридичних і фізичних осіб проводиться відповідно до Закону України від 15.05.03. №755-І «Про державну реєстрацію юридичних осіб і фізичних осіб – підприємців», що набрав чинності з 1 липня 2004 року.

БП вважається створеним і здобуває статус юридичної особи з моменту державної реєстрації і внесення в єдиний державний реєстр.

Скасування державної реєстрації здійснюється за особистою заявою суб'єкта підприємницької діяльності, а також на підставі рішення суду. Припинення діяльності підприємства відбувається шляхом його ліквідації або реорганізації.

Реорганізація БП – процес перетворення, перебудови організаційної структури і управління БП при збереженні його виробничого потенціалу, зокрема основних фондів. **Формами реорганізації** є злиття, приєднання, поділ, виділення і перетворення БП:

- **злиттям БП** визнається виникнення нового БП шляхом передачі йому усіх прав і обов'язків двох чи декількох БП з одночасним припиненням діяльності останніх;
- **приєднанням БП** визнається припинення діяльності одного чи декількох БП з передачею всіх їхніх прав і обов'язків іншому БП;
- **поділом БП** визнається припинення діяльності БП з передачею всіх його прав і обов'язків знов створюваним БП;
- **виділенням БП** визнається створення одного чи декількох БП без припинення їх діяльності. При виділенні зі складу діючого БП одного або

декількох БП до кожного з них переходить частина прав і обов'язків реорганізованого БП відповідно до розподільчого балансу;

- **під перетворенням БП** розуміється перетворення юридичної особи однієї організаційно-правової форми в іншу відповідно до положень господарського кодексу і законів.

Ліквідація БП може здійснюватися:

- **добровільно** – ліквідаційною комісією, що створюється власником або уповноваженим ним органом, призначеним ліквідаційною організацією;
- **примусово** – комісією, призначеною судом або відповідним державним органом.

Ліквідація і реорганізація БП проводяться за рішенням власника і участю трудового колективу.

Основними причинами ліквідації БП є:

- **банкрутство БП**, тобто неможливість платити за своїми обов'язками, а також погасити наявні борги. Під **неспроможністю (банкрутством)** розуміється процес припинення діяльності БП (індивідуального підприємця) відповідно до рішення суду (чи добровільно) при невиконанні відповідно до закону грошових зобов'язань перед кредиторами та іншими зобов'язаннями перед бюджетами. До конкретних причин банкрутства БП відносяться: низька конкурентоздатність; надмірні витрати виробництва й обороту; нестача оборотних коштів; високі відсотки по кредиту; погіршення економічної кон'юнктури та ін.;

- **закінчення терміну**, на який БП створювалося, чи досягнення мети, поставленої суб'єктами комерційної діяльності при організації БП;

- **ухвалення рішення про заборону діяльності БП** через невиконання умов, установлених законодавством, якщо в передбачений рішенням термін не забезпечено дотримання цих умов або не змінений вид діяльності;

- **визнання рішенням суду недійсними установчих документів** і дозволу на створення БП;
- **систематичні й грубі порушення діючого законодавства.**

4.1. Планування матеріального забезпечення БП

План закупівель матеріальних ресурсів для комерційної діяльності БП є основою розробки комерційно-логістичних технологій, розробляється після вивчення ринку сировини і матеріалів в такій послідовності. Спочатку розраховується потреба в кожному виді сировини, матеріалів, палива і т.д.

Розрізняються два методи встановлення потреби в матеріальних ресурсах БП:

1) на плановій основі;

2) на основі витрат матеріалів в минулих періодах.

Перший метод вимагає інтеграції планування збуту, виробництва і закупівель матеріальних ресурсів. Матеріально-технічне забезпечення на основі плану – комплексна і дорога сфера діяльності БП.

Початковими даними для визначення матеріальної потреби **першим методом** є: план виробництва продукції БП, конструкторські специфікації, технології, по яких розраховується потреба в матеріалах з розрахунку на одиницю продукції БП, норми витрати матеріальних ресурсів. Потреба в кожному матеріалі встановлюється множенням планованої кількості продукції на норму витрати матеріалу.

Другий метод визначення споживи в матеріальних ресурсах пов'язаний з урахуванням складських залишків матеріалів і постійним поповненням запасів регулюванням термінів постачань або розмірів партій, а також з урахуванням витрат матеріальних ресурсів минулих періодів. Після визначення потреби у кожному виді матеріальних ресурсів встановлюється можливий вид закупівлі.

Відомі види закупівель:

- *безпосередньо у виробника;*

- *оптові через посередника або біржу;*

- *дрібними партіями у магазинах роздрібної торгівлі.*

Прямі закупівлі матеріальних ресурсів, як правило, здійснюються при великих об'ємах споживання. Через оптову фірму купуються матеріали і сировина невеликими партіями або робляться термінові закупівлі для забезпечення безперебійного ходу виробництва. Інколи фірма-посередник може поставляти товар швидше, ніж виробник. При розрахунку об'єму закупівель необхідно враховуються залишки матеріалів на складі. Розглянемо приклад розрахунку об'єму закупівель матеріалу.

Приклад: БП виробляє вироби «спец цеглу» з матеріалу "X". На один виріб витрачається 10 кг матеріалу "X". У II кварталі потрібно виготовити 8880 виробів «спец цегли». На складі БП на 1 квітня є 850 кг матеріалу "X", крім того, в березні вже було замовлено постачальникові 1000 кг вказаного матеріалу. Щоб визначити об'єм закупівель матеріалу "X" на II квартал, розраховується потреба в цьому матеріалі. В даному випадку для виробництва запланованих виробів необхідно 88800 кг (10x8880). Оскільки на 1 квітня залишок на складі матеріалу "X" складає 850 кг, крім того, в березні вже

замовлено постачальникові 1000 кг, то об'єм закупівель в II кварталі має дорівнювати 86950 кг (88800-850-1000).

Розробка плану закупівель завершується складанням бюджету постачання будівельного підприємства по розділам:

«Бюджет матеріально-технічного постачання будівельного підприємства:

1. Бюджет закупівель

- 1.1. Об'єм закупівель
- 1.2. Вартість закупівель

2. Бюджет змісту запасів

- 2.1. Об'єм запасів
- 2.2. Вартість запасів
- 2.3. Накладні витрати

3. Бюджет загальних витрат

- 3.1. Витрати на закупівлю
- 3.2. Витрати на зберігання».

В процесі планування матеріально-технічного забезпечення в цілях скорочення витрат здійснюється вартісний аналіз. Наприклад, БП повинно придбати зимовий утеплювач житла. Завданням відділу матеріально-технічного забезпечення БП є зимового утеплювача житла за оптимальною ціною. Відділ постачання по суті повинен купувати такі види зимового утеплювача житла, які по своєму функціональному призначенню покликані захистити споживача зимового утеплювача житла від холоду. Іншими словами, відділ постачання виходить з того, що одну і ту ж функцію можуть виконати декілька видів матеріалів. Заготівельну політику повинні визначати функціональні можливості матеріалу, встановлювані на основі вартісного аналізу матеріалу й технологій застосування.

Для проведення вартісного аналізу у відділі постачання підприємства має бути один або декілька фахівців з вартісного аналізу і вивчення ринку сировини і матеріалів. Основним завданням цих фахівців є зниження витрат на матеріальні ресурси, підвищення їх якості завдяки зміні постачальників, заміни матеріалів альтернативними, концентрації об'єму закупівель. Проведення вартісного аналізу матеріалів й технологій застосування припускає обов'язкову співпрацю відділу постачання з іншими відділами підприємства.

Практичне заняття № 3

Тема. Форми і методи комерційних розрахунків в організації БП

Мета: вивчення особливостей готівкової і безготівкової форм розрахунків, порядку відкриття банківських рахунків БП.

План

1. Готівкова форма розрахунків
2. Безготівкова форма розрахунків
3. Порядок відкриття рахунків у банку
4. Розрахунки в іноземній валюті

Завдання до практичних занять

Завдання 1

Економічний диктант:

1. До товарних операцій відносять:... .
2. Платіжні доручення – це.. .
3. Акцепт вимог може бути:... .
4. Акредитив – це... .
5. Для відкриття валютного рахунку БП необхідно подати до уповноваженого банку наступні документи:... .

Завдання 2

Тестове завдання:

1. Доручення відділення банку покупця відділенню банку постачальника про відкриття спеціального рахунку БП для негайної оплати постачальника на умовах, передбачених у заяві й у межах зазначеної у заяві суми:
 - а) платіжне доручення – вимога;
 - б) акредитив;
 - в) чек;
 - г) платіжне доручення.
2. У комерційних розрахунках БП можуть бути застосовані наступні види акцепту:
 - а) попередній;
 - б) наступний;
 - в) вірні відповіді а), б).
 - г) вірна відповідь відсутня.
3. Пропозиція однієї сторони укласти договір це:
 - а) оферта;
 - б) акцепт;

в) контракт;

г) угода.

4. Особа, яка одержує право на отримання коштів БП за передаточним написом переказного векселя:

а) індосант;

б) індосат;

в) трасат;

г) трасант.

Контрольні питання

1. Готівкова форма розрахунків.
2. Безготівкова форма розрахунків.
3. Порядок відкриття рахунків у банку.
4. Розрахунки в іноземній валюті.

Практичне заняття № 4

Тема. Комерційна робота БП з оптової закупівлі товарів

Мета: вивчення сутності та змісту закупівлі товарів для діяльності БП, класифікації постачальників.

План

1. Суть, роль і зміст закупівельної роботи
2. Вивчення і пошук комерційних партнерів по закупівлі товарів.

Класифікація постачальників

3. Організація господарських зв'язків БП із постачальниками товарів.

Контроль та облік надходження товарів від постачальників БП

4. Оптові ярмарки (виставки) та їх роль в закупівлі товарів
5. Оптові продовольчі ринки та їх роль в закупівлі товарів
6. Дрібнооптові магазини-склади

Завдання до практичних занять

Завдання 1

Економічний диктант:

1. Основою комерційної діяльності БП в торгівлі є:... .
2. Постачальників товарів БП можна підрозділити на такі категорії:....
3. Постачальники-виготовлювачі будівельної продукції – це:... .
4. Претензія – це:... .
5. Потерпіла сторона БП має право пред'явити іншій стороні претензії за таких умов:.... .

Контрольні питання

1. Сутність, роль і зміст закупівлі товарів для діяльності БП.
2. Класифікація постачальників для БП.
3. Організація господарських зв'язків БП з постачальниками товарів.

Практичне заняття № 5

Тема. Комерційна робота з оптового і роздрібного продажу товарів БП

Мета: вивчення сутності, ролі та змісту комерційної роботи БП з продажу товарів.

План

1. Суть, роль і зміст комерційної роботи БП з продажу товарів
2. Організація комерційної роботи БП з оптового продажу товарів
3. Організація надання послуг оптовими БП клієнтам
4. Організація комерційної роботи БП з роздрібного продажу товарів
5. Методи роздрібного продажу товарів БП
6. Організація надання торгових послуг БП покупцям

Завдання до практичних занять

Завдання 1

Перелічіть:

1. Методи оптового продажу будівельної продукції зі складів.
2. Види оптових послуг БП за функціональним призначенням.

Тестове завдання:

1. До учасників торгів на оптовому ринку відносяться:
 - а) власники товарів (виробники, оптові БП, посередники) або їх повноважні представники, що мають право ведення торгових операцій на ринку;
 - б) роздрібні торгові та інші підприємницькі структури, що мають доступ на оптовий ринок як покупці;
 - в) персонал оптового ринку;
 - г) всі відповіді є вірними.
2. Метою розвитку оптової торгівлі в ринковій економіці є:
 - а) створення розвиненої структури каналів руху товарів, здатної підтримувати необхідну інтенсивність товаропотоків.
 - б) забезпечення зниження витрат обігу і високої ефективності всієї системи обігу товарів у країні;

в) мобілізація грошових ресурсів, необхідних для фінансування процесу руху товарів.

г) всі відповіді є вірними.

3. Зміст комерційної роботи БП з оптового продажу товарів можна звести до виконання наступних основних операцій:

а) знаходження оптових покупців товарів та послуг БП та установлення господарських зв'язків з покупцями;

б) вибір форм і методів оптового продажу товарів БП та організація обліку виконання договорів з покупцями товарів;

в) рекламно-інформаційна діяльність оптових БП;

г) всі відповіді є вірними.

4. За функціональним призначенням оптової послуги БП, що пов'язана з організацією торговельно-розрахункових операцій (кредитування угоди на пільгових умовах, наявні й безготівкові розрахунки, авансова оплата) відносять до:

а) технологічних;

б) комерційних;

в) фінансових;

г) організаційно-консультативних.

5. При оптовому складському обороті в БП застосовуються наступні методи оптового продажу товарів зі складів:

а) за особистим відбором товарів покупцями;

б) за письмовими, телефонними, телеграфними, факсними заявками (замовленнями);

в) через роз'їзних товарознавців (комівояжерів) і пересувні кімнати товарних зразків;

г) відповіді а), б).

Контрольні питання

1. Сутність, роль і зміст комерційної роботи БП з продажу товарів.
2. Організація комерційної роботи БП з оптового продажу товарів.
3. Організація надання послуг оптовими БП клієнтам.

5. Легалізація комерційної діяльності

5.1. Ліцензування комерційної діяльності

Обмеженню (ліцензуванню) підприємницької діяльності підлягають тільки ті види підприємницької діяльності, що безпосередньо впливають на здоров'я людини, навколишнє природне середовище і безпеку держави. Для

здійснення підприємницької діяльності, що підлягає ліцензуванню, необхідно одержати відповідну ліцензію і додержуватися визначених умов і правил здійснення такого виду діяльності (ліцензійні умови), які встановлює Кабінет Міністрів України або уповноважений ним орган. **Ліцензія** – документ державного зразка, який засвідчує право ліцензіата на провадження зазначеного в ньому виду господарської діяльності впродовж визначеного строку за умови виконання ліцензійних умов. **Ліцензійні умови** – встановлений з урахуванням вимог законів вичерпний перелік організаційних, кваліфікаційних та інших спеціальних вимог, обов’язкових для виконання при провадженні видів господарської діяльності БП, що підлягають ліцензуванню.

Види господарської діяльності БП, що підлягають ліцензуванню відтворені в Законі України від 1 червня 2000 року за № 1775-III «Про ліцензування певних видів господарської діяльності», ліцензуванню підлягають такі види господарської діяльності:

- пошук (розвідування) корисних копалин;
- виготовлення бланків цінних паперів, документів строгої звітності;
- централізоване водопостачання та водовідведення;
- медична практика;
- ветеринарна практика;
- надання послуг з перевезення пасажирів та їхнього багажу на таксі;
- виконання топографо-геодезичних, картографічних робіт;
- туроператорська й турагентська діяльність;
- фізкультурно-оздоровча й спортивна діяльність;
- посередництво у працевлаштуванні на роботу за кордоном;
- професійна діяльність на ринку цінних паперів;
- посередницька діяльність митного брокера та митного перевізника;
- оптова торгівля насінням та інше.

5.2. Порядок одержання ліцензії

Для одержання ліцензії на кожний вид діяльності суб’єкт господарської діяльності подає в орган, який видає ліцензії, заяву встановленої форми. У заяві зазначаються:

1) відомості про заявника: прізвище, ім’я, по батькові й паспортні дані (серія і номер, ким і коли виданий), місце проживання, ідентифікаційний помер фізичної особи — платника податків та інших обов’язкових платежів;

2) вид господарської діяльності, на провадження якої заявник має намір одержати ліцензію.

До заяви про видачу ліцензії додається копія свідоцтва про державну реєстрацію суб'єкта підприємницької діяльності або копія довідки про внесення до Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України, засвідчена нотаріально або органом, який видав оригінал документа.

Заява про видачу ліцензії залишається без розгляду, якщо:

- заява подана (підписана) особою, яка не має на це повноважень;
- документи оформлені з порушенням вимог цієї статті.

Про залишення заяви про видачу ліцензії без розгляду заявник повідомляється в письмовій формі із зазначенням підстав залишення заяви про видачу ліцензії без розгляду в строки, передбачені для видачі ліцензії.

Повідомлення про прийняття рішення про видачу ліцензії або про відмову у видачі ліцензії надсилається (видається) заявникові в письмовій формі впродовж трьох робочих днів з дати прийняття відповідного рішення. У рішенні про відмову у видачі ліцензії зазначаються підстави такої відмови. Підставами для прийняття рішення про відмову у видачі ліцензії є:

- недостовірність даних у документах, поданих заявником для отримання ліцензії;
- невідповідність заявника згідно з поданими документами ліцензійним умовам, установленим для виду господарської діяльності, зазначеного в заяві про видачу ліцензії.

У разі відмови у видачі ліцензії на підставі виявлення недостовірних даних у документах, поданих заявником про видачу ліцензії, суб'єкт господарювання може подати до органу ліцензування нову заяву про видачу ліцензії не раніше, ніж через три місяці з дати прийняття рішення про відмову у видачі ліцензії. Рішення про відмову у видачі ліцензії може бути оскаржене в судовому порядку. У ліцензії зазначаються:

- найменування органу ліцензування, який видав ліцензію;
- вид господарської діяльності, вказаний згідно зі статтею 9 Закону (у повному обсязі або частково), на право провадження якого видається ліцензія;
- найменування юридичної особи або прізвище, ім'я, по батькові фізичної особи - суб'єкта підприємницької діяльності;
- ідентифікаційний код юридичної особи або ідентифікаційний номер фізичної особи - платника податків та інших обов'язкових платежів;
- місцезнаходження юридичної особи або місце проживання фізичної особи - суб'єкта підприємницької діяльності;
- дата прийняття і номер рішення про видачу ліцензії;

- строк дії ліцензії;
- посада, прізвище та ініціали особи, яка підписала ліцензію;
- дата видачі ліцензії;
- наявність додатків (із зазначенням кількості сторінок).

Орган ліцензування повинен оформити ліцензію не пізніше, ніж за три робочі дні з дня надходження документа, що підтверджує внесення плати за видачу ліцензії. Строк дії ліцензії на здійснення певного виду господарської діяльності встановлюється Кабінетом Міністрів України за поданням спеціально уповноваженого органу з питань ліцензування, але не може бути меншим, ніж три роки. Господарська діяльність на підставі ліцензії, виданої органом ліцензування, яким є центральний орган виконавчої влади, здійснюється на всій території України. Ліцензіат не може передавати ліцензію або її копію іншій юридичній або фізичній особі для провадження господарської діяльності.

Практичне заняття № 6

Тема. Організаційно-економічні особливості лізингу. Факторинг

Мета: вивчення сутності лізингу, його основних видів, економічної сутності факторингу в діяльності БП.

План

1. Суть лізингу, його форми, типи і види
2. Порядок укладення і виконання договору лізингу
3. Факторинг

Завдання до практичних занять

Завдання 1

Економічний диктант:

1. Лізинг – це... .
2. Залежно від терміну розрізняють такі типи лізингу:... .
3. Лізинг, здійснюваний протягом менше ніж півтора року, називається... .
4. Види лізингу:... .
5. Оперативний лізинг – це... .
6. Договір лізингу повинен містити наступні положення:... .
7. Факторинг – це... .

Завдання 2

За допомогою отриманих знань відтворіть у вигляді схеми види лізингу.

Контрольні питання

1. Сутність лізингу, його форми, типи та види.
2. Порядок висновку та виконання договору лізингу.
3. Економічні основи лізингу.
4. Факторинг.

Практичне заняття № 7

Тема. Франчайзинг в ринковій економіці БП

Мета: дослідження сутності франчайзингу, вивчення його основних видів та економічних ознак в галузі БП.

План

1. Суть франчайзингу та історія його розвитку
2. Види франчайзингу
3. Економічні основи розвитку франчайзингу*

Завдання до практичних занять

Завдання 1

Економічний диктант:

1. Особа, яка надає франшизу іменується як... .
2. «Франчайзи» - це особи, які... .
3. Виділяють такі основні види франчайзингу:... .
4. В сфері торгівлі використовується ... франчайзинг.
5. Виробничий франчайзинг – це... .
6. Франчайзинг являє собою... .
7. Діловий франчайзинг – це... .

Контрольні питання

1. Сутність франчайзингу та історія його розвитку.
2. Види франчайзингу.
3. Економічні основи розвитку франчайзингу.

Інформаційно-методичне забезпечення

1. В. В. Жван. Програма навчальної дисципліни та робоча програма навчальної дисципліни «Основи комерційної діяльності в будівництві» (для студентів 3 курсу заочної форми навчання напряму підготовки 6.030504 – «Економіка підприємства»), - Харків, ХНАМГ, 2010, – 11 с.
2. Л. Г. Чеканова. Методичні вказівки для тестового контролю з навчальної дисципліни «Комерційна робота» (для студентів освітньо-кваліфікаційного рівня бакалаврів), - Харків, ХНАМГ, 2011, – 28 с.
3. Альбеков А. У., Согомоян С. А. Экономика коммерческого предприятия. Серия «Учебники, учебные пособия». - Ростов н/Д: Феникс, 2002. – 448 с.
4. Осипова Л. В., Синяева И. М. Основы коммерческой деятельности. Учебник для вузов. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2000. – 624 с.
5. Панкратов Ф.Г., Серьогіна Т.К. Комерційна справа: Навч. пос. 2-е вид. – Рівне: Вертекс, 2002. – 352 с.
6. Тарасюк Г. М. Планування комерційної діяльності: Навч. пос. – К.: Каравела, 2005. – 400 с.

Економічний глосарій

Економічна надійність – стійкість економічного, фінансового суб'єкта, наприклад банку, до політичних потрясінь і помилок, прорахунків партнерів.

Економіка подвійна – економіка, в якій співіснують прогресивні і відсталі виробництва.

Економіка пропозиції – система засобів, направлених на використання мікроекономічних стимулів забезпечення зайнятості і збільшення випуску продукції.

Економіка прикладна – частина економічної науки, що вивчає реальні економічні об'єкти і процеси, покликана обслуговувати практичну економіку.

Економіка природокористування – частина економічної науки, предметом вивчення якої є два розділи: економіка природних ресурсів і економіка охорони навколишнього середовища.

Економіка регіональна – 1) господарство регіону, території; 2) частина економічної науки, що вивчає регіональні економічні процеси.

Економіка мережева – середовище, в якому компанія або індивід, що знаходяться в будь-якій точці економічної системи, можуть контактувати з мінімальними витратами з будь-якою іншою компанією або індивідом з приводу спільної роботи і торгівлі.

Економіка з діловою активністю, що знижується, – економіка, в якій спостерігаються негативні темпи зростання; явище, пов'язане з тим, що об'єм чистих внутрішніх інвестицій менше нуля.

Економіка соціально орієнтована – економіка, функціонування якої покликане насамперед задовольняти потреби людини, сім'ї, людей в матеріальних і духовних благах, забезпечувати соціальний розвиток.

Економіка транзитивна – перехідна економіка; стан переходу економічної системи одного вигляду в інший вигляд.

Економіко-математичні методи – застосування математичного апарату, математичних залежностей для визначення, розрахунку економічних показників.

Економіко-математичні моделі – опис економічних процесів, об'єктів, зв'язків з використанням математичного апарату, перш за все математичних рівнянь, співвідношень; розрізняють факторні, балансові, оптимізаційні та ігрові економіко-математичні моделі.

Економіко-правовий простір – єдиний комплекс економічних і правових заходів на якій-небудь певній території.

Економічна інформація – інформація про процеси виробництва, розподілу, обміну і споживання матеріальних благ, що відбуваються на макроекономічному і мікроекономічному рівнях.

Економічна культура – система цінностей і спонук господарської діяльності, шановне відношення до будь-якої форми власності і комерційного успіху як до великого соціального досягнення, успіху з неприйняття настроїв «зрівнялівки».

Економічна модель – спрощене представлення дійсності, абстрактне узагальнення; один з найважливіших інструментів наукового пізнання економічних процесів.

Економічна дестабілізація – різке порушення рівноваги, нестійке положення в економіці, розбалансованість господарських стосунків.

Економічна наука – наука про господарство, управління господарством, стосунки між людьми, а також людьми і навколишнім середовищем, що виникають в процесі виробництва, розподілу, обміну, споживання продукту, благ, послуг.

Економічна психологія – психологічні установки, стереотипи економічного мислення людей, сімей, соціальних груп і верств населення, що роблять значний вплив на сприйняття ними економічній дійсності і економічної поведінки.

Економічна семіотика – наука про побудову і використання форм обміну інформацією в системах управління економічними системами; об'єкт вивчення – мова економічного управління на базі класифікаторів, систем уніфікованих документів.

Економічна система – історично виникла або встановлена, така, що діє в країні в формі сукупності принципів, правив, законодавчо закріплених норм, визначає форму і зміст основних економічних стосунків.

Економічне середовище – сукупність економічних умов розвитку підприємництва, ділового життя; припускає наявність сильних стимулів до праці, економічної свободи, включаючи вільне переміщення всіх ресурсних компонентів виробництва.

Економічна статистика – 1) статистичні дані про економічні об'єкти, процеси, величини: обсяги виробництва, доходи і витрати, рівні споживання, експорт і імпорт, безробіття, інфляцію і т. д.; 2) гілка статистичної науки.

Економічна теорія – теоретичні уявлення про економічні процеси і явища, про функціонування господарства, про економічні стосунки, засновані на логіці та на історичному досвіді.

Економічна ефективність – результативність економічної діяльності, економічних програм і заходів, що характеризується відношенням отриманого економічного ефекту, результату до витрат чинників, ресурсів.

Економічна ефективність капіталовкладень – економічний показник, що вимірюється та розраховується зазвичай у вигляді відношення об'єму продукції, що випускається, в грошовому виразі до об'єму вкладень капіталу, інвестицій, що зумовили цей випуск.

Економічно активне населення – частина населення, зайнята суспільно корисною діяльністю, що приносить дохід.

Економічні біженці – люди, що залишають країну по причинах економічного характеру: низький рівень життя, безробіття, голод, убогість.

Економічні блага – блага, надані людям економікою, отримані в результаті економічної творчої діяльності, за допомогою виробництва.

Економічні закони – встановлені на основі досвіду, практичної діяльності, виявлені шляхом наукових досліджень стійкі, істотні зв'язки, взаємозв'язки між економічними явищами, процесами, стосунками.

Економічні категорії – найважливіші поняття економічної науки, що відображають істотні сторони економічних явищ і процесів, наприклад гроші, вартість, ціна, праця і т. п.

Економічні методи управління – методи управління економічними і соціальними процесами, людьми, що спираються на збудження матеріальної зацікавленості, грошові стимули.

Економічний дуалізм – існуючі одночасно в рамках однієї економічної системи різні способи виробництва, споживання, ринки праці, що приходять в суперечність один з одним, характерні для перехідних періодів розвитку економіки.

Економічні реформи – крупні перетворення, зміни в системі господарювання, управління економікою, шляхах і способах здійснення економічної політики.

Економічний оптимум – траєкторія розвитку (у динаміці) або стан (у статичності) економічної системи, якнайкращі з позицій її цілей і можливостей в даних умовах.

Економічний потенціал – сукупна здатність економіки країни, її галузей, підприємств, господарств здійснювати виробничо–економічну діяльність, випускати продукцію, товари, послуги, задовольняти запити населення.

Економічне зростання – 1) збільшення масштабів сукупного виробництва і споживання в країні, що характеризується перш за все такими макроекономічними показниками, як валовий національний продукт, валовий внутрішній продукт, національний дохід.

Економічний сепаратизм – прагнення економічних суб'єктів до відділення та проведення самостійної економічної політики, досягнення економічної незалежності.

Економічні важелі – інструменти управління економікою; включають систему цін і тарифів, фінансово–кредитні важелі, податки і т. п. Поняття економічний важіль відображає той факт, що він використовуються як засіб зміни економічного стану об'єкту, здійснення повороту в економіці. Економічні важелі різного або одного вигляду використовуються як інструменти регулювання економіки в цілому і дії на економічні процеси на рівні підприємств, фірм. Економічні важелі представляють невід'ємну частину господарського механізму. Термін широко використовувався в радянській економіці. У ринковій економіці термін замінено на поняття ринкові регулятори, або економічні регулятори, під якими розуміють механізми і інструменти державного регулювання і ринкового саморегулювання.

Господарський механізм – сукупність організаційних структур і конкретних форм і методів управління, а також правових норм, за допомогою яких реалізуються економічні закони, що діють в конкретних умовах, процес відтворення дії економічних законів.

Регулятори економічні – економічні важелі, що побічно впливають через механізм інтересів на учасників економічних процесів, господарюючих суб'єктів (наприклад, ціни, податки, норми, банківські відсотки, санкції).

Експеримент – (від лат. – проба, досвід) – вивчення, дослідження економічних явищ і процесів шляхом їх відтворення, моделювання в штучних або природних умовах.

Експерт – (від лат. – досвідчений) – кваліфікований фахівець в певній області, що залучається для дослідження, консультування, вироблення думок, висновків, пропозицій, проведення експертизи.

Експертиза – 1) аналіз, дослідження, що проводяться залученими фахівцями (експертами), експертною комісією, завершуються випуском акту з

висновками, в окремих випадках – наданням сертифікату якості, сертифікату відповідності; 2) перевірка достовірності грошових знаків.

Експертна система – комплекс комп'ютерних програм, що дозволяють систематизувати знання і оцінки експертів в певній прикладній області; синонім – система, яка базується на знаннях.

Експертні оцінки – кількісні і якісні (зазвичай в балах або порядкових номерах, рейтингах) оцінки процесів і явищ, економічних величин, показників, виконувані експертами на основі експертних думок.

Надійність – здатність об'єктів, товарів зберігати необхідні властивості, безвідмовно діяти, виконувати призначені функції протягом заданого терміну. У технічних застосуваннях вимірюється часом напрацювання об'єкту «на відмову», до кінця здатності працювати.

Навчальне видання

Методичні вказівки
з вивчення дисципліни, проведення практичних занять
та самостійної роботи

з дисципліни

«ОСНОВИ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В БУДІВНИЦТВІ»

*(для студентів денної та заочної форм навчання напряму підготовки
6.030504 – «Економіка підприємства»)*

Укладач: **КУХТІН Катерина Валеріївна**

Відповідальний за випуск: д.т.н., проф. *В. І. Торкатюк*

За авторською редакцією

Комп'ютерне верстання: *І. В. Волосожарова*

План 2013, поз. 258 М

Підп. до друку 09.12.2013р.

Формат 60×84/16

Друк на ризографі.

Ум. друк. арк. 2,3

Тираж 50 пр.

Зам. №

Видавець і виготовлювач:

Харківський національний університет
міського господарства імені О. М. Бекетова,
вул. Революції, 12, Харків, 61002

Електронна адреса: rectorat@kname.edu.ua

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи:

ДК № 4064 від 12.05.2011р.