

18.04.2022
«Обслуговування відвідувачів»
Група 24
Урок 44-45

Тема: Створення організації

Мета: ознайомити здобувачів освіти з процесом створення організації; вивчити алгоритм дій при відкритті власної справи.

Створення власної справи завжди пов'язане з ризиком. Створюючи власну справу, потрібно пам'ятати про відповідальність за її функціонування, розвиток і виживання. Заснувати власну справу може будь-яка людина - інженер, економіст, технік, медпрацівник, продавець, винахідник, службовець, робітник, викладач, студент, домогосподарка, пенсіонер, школяр. Треба тільки визначити власні підприємницькі здібності та імовірні можливості стати бізнесменом. Але залишитися бізнесменом зуміють лише ті, хто нестандартно мислить, має силу волі, цілеспрямованість, велику працездатність, націленість на пошук нового, тобто ті, які у підприємницькій діяльності вбачають зміст усього свого життя.

Рішення зайнітися бізнесом включає в себе такі моменти:

- бажання створення власної справи, щоб стати господарем, небажання працювати на когось;
- відмова від попередньої кар'єри і готовність змінити свій спосіб життя;
- переконаність у тому, що власна справа - заняття престижне і достойне;
- можливість створення власної справи (наявність коштів, умов);
- упевненість у реальності створення такої справи за умови існування необхідних зовнішніх і внутрішніх передумов.

Для заснування власної справи повинна бути ідея, яка буде закладена в її основу. Наприклад, створення нового продукту, який вироблятиме підприємство, що створюється; послуги, які воно надаватиме населенню; механізм організації та управління виробництвом тощо. Така ідея може бути як власною оригінальною, і в цьому випадку підприємство створюється для її реалізації, так і запозиченою. В бізнесі ідея є відправною точкою підприємницької діяльності. Джерелом нових ідей можуть виступати публікації офіційних органів влади, вчених, думки бізнесменів, відгуки споживачів, продукція, що випускається конкурентами, науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки тощо. Носієм нових ідей і механізмів їх реалізації виступає людина. Якщо вона хоче відкрити свою справу, дуже важливо, щоб ідея відповідала її здібностям, особистим ціннісним установкам.

Виbrane види діяльності повинні сприяти: високому рівню рентабельності; швидкості окупності проекту; можливості продажу продукції в максимальному обсязі; відносно прийнятним умовам матеріально-технічного забезпечення; невисокому рівню капіталомісткості; найменшому ризику; мобільності (здатності до швидких змін); підтримці з



боку авторитетних органів (податкових, фінансових та ін.); здібностям і можливостям підприємця і були прийнятними для нього.

При цьому слід пам'ятати, що вибір діяльності складний і важкий процес. З багатьох видів діяльності виділяють у сфері:

виробництва - виробництво продукції виробничо-технічного призначення, товарів народного споживання, продуктів харчування, будівельних матеріалів, різноманітного обладнання, електроприладів, вимірювальної техніки, вторинної переробки сировини, упаковки тощо;

послуг - громадське харчування, побутове обслуговування, транспортні, навчальні та лікувальні послуги, видовищно-розважальні заходи, комерційна демонстрація відео- і кінопрограм, комерційні змагання, організація та проведення виставок, ярмарків, конкурсів, аукціонів, туристичні, довідково-консультативні послуги, послуги з приватизації, при переході на нові форми власності, створенні підприємств, фірм, агентські й аудиторські послуги, патентно-ліцензійні, технічні, складські та ін.;

ідей (інтелектуального виробництва) - науково-дослідні розробки, винаходи, відкриття, "ноу-хай", технологи, рецептури, комп'ютерні програми, матеріали, методичні, літературні, художні твори, комерційні ідеї, торговельні та комерційні таємниці, інноваційна діяльність, продаж авторського права та ін.;

комерційної діяльності - роздрібна та оптова торгівля; створення профільних, універсальних, спеціалізованих магазинів, салонів, торгівля за зразками, купівля та продаж нерухомості; торгово-посередницька, торгово-закупівельна, біржова діяльність, аукціонний продаж, організація торгових домів, торгівля на дому, створення комерційних банків, фінансових груп та ін.;

зовнішньоекономічної діяльності - науково-технічна та виробнича кооперація, створення представництв, філій, спільних підприємств, консалтингових, маркетингових, туристських служб, організація навчання, стажування фахівців, редакційно-видавничя, комерційна, експортно-імпортні, валюто-кредитні, посередницькі, лізингові операції, виставки, огляди, конференції, тендери, промислові, науково-технічні, технологічні, економічні послуги та ін.



Практика індустріально розвинених країн, де ринкова економіка є провідною, свідчить про те, що у сфері послуг зайнято до 75-80% працездатного населення, тоді як у виробництві матеріальних благ - лише 20-25% працездатних, тобто розгалуженість сфери послуг свідчить про якісні зміни в економіці. За деякими даними економічних джерел в Україні у сфері матеріального виробництва зайнято понад 87,5% працездатних і лише 12,5% працює у сфері послуг.

Ідея та вид діяльності взаємопов'язані між собою. Не можна вибрати вид діяльності без ідеї, не знаючи яким бізнесом займатимешся. Разом з тим вдало вибраний вид діяльності дає можливість реалізувати повною мірою ідею. У конкретній практиці чітко сформульована ідея виступає видом діяльності, тобто набуває власної форми реалізації. Проте знайти ідею і визначити вид діяльності - це ще не все, необхідно підібрати форму організації та стадії функціонування підприємства.

Щоб знайти ідею і визначити вид діяльності необхідно вирішити такі завдання:

- знайти свою «господарську нішу», тобто місце на ринку;
- визначити регіон, де буде створене підприємство;
- встановити спрямованість або спеціалізацію підприємства;
- зафіксувати форму підприємництва (індивідуальну чи колективну);
- встановити мету своєї діяльності та визначити способи її досягнення, тобто відпрацювати стратегію і тактику бізнесу;
- продіагностувати ресурсну, сировинну базу, дати їй експертну оцінку;
- вибрати технологію виробництва;
- провести аналіз і дати оцінку майбутнім споживачам і конкурентам;

- дослідити можливості вкладання грошей і одержання кредитів;
- вивчити пільги, привілеї, обмеження, перешкоди;
- розробити цінову політику на свій продукт або послугу;
- сформулювати тип збутової поведінки;
- налагодити рекламу.

Налагодити власну справу можна кількома шляхами:

I - організувати індивідуальне підприємництво з правом юридичної особи або без такого права, зареєструвавшись як суб'єкт індивідуальної трудової діяльності;

II - створити приватне або сімейне підприємство;

III - стати засновником (учасником) повного, змішаного, з обмеженою відповідальністю товариства;

IV - купити існуюче підприємство (цей процес не набув у нашій країні ще значового поширення, проте з розвитком приватизації купівля підприємств стане реальністю);

V - купити контрольний пакет акцій акціонерного товариства;

VI - застосувати франчайзинг.



Якщо ви зупинили свій вибір на одній із правових форм організації, яка відповідає обраній сфері підприємництва, то необхідно виконати цілий ряд робіт з юридичного оформлення вашої організації. Ці види робіт можна умовно розділити на два етапи:

- 1) етап затвердження організації;
- 2) етап реєстрації організації.

Для індивідуальної форми підприємництва, яка не передбачає створення юридичної особи, дані етапи співпадають, оскільки затвердження та реєстрація організації в часі практично не розділені.

Інші правові форми підприємств є юридичними особами, створення яких здійснюється з дотриманням певних процедур. Зміст цих процедур визначається законодавством або підзаконними актами, які діють у державі.

Початковий етап утворення підприємства для управлінської ланки є найбільш відповідальним. Особливістю його є високий рівень проведення роботи, прогнозування майбутнього стану, зовнішнього середовища, визначення складових підприємств та дослідження їх взаємодії.

Підготовчий етап утворення підприємства включає в себе ряд складових (рисунок 1).

Будь-яке підприємство, яке має статус юридичної особи, створюється фізичними (громадянами) або юридичними (підприємствами, організаціями) особами, які є засновниками. Засновниками можуть бути особа-ініціатор підприємницької діяльності (тобто той, що має ідею) та партнери, яких ініціатор запрошує для створення сумісного бізнесу.

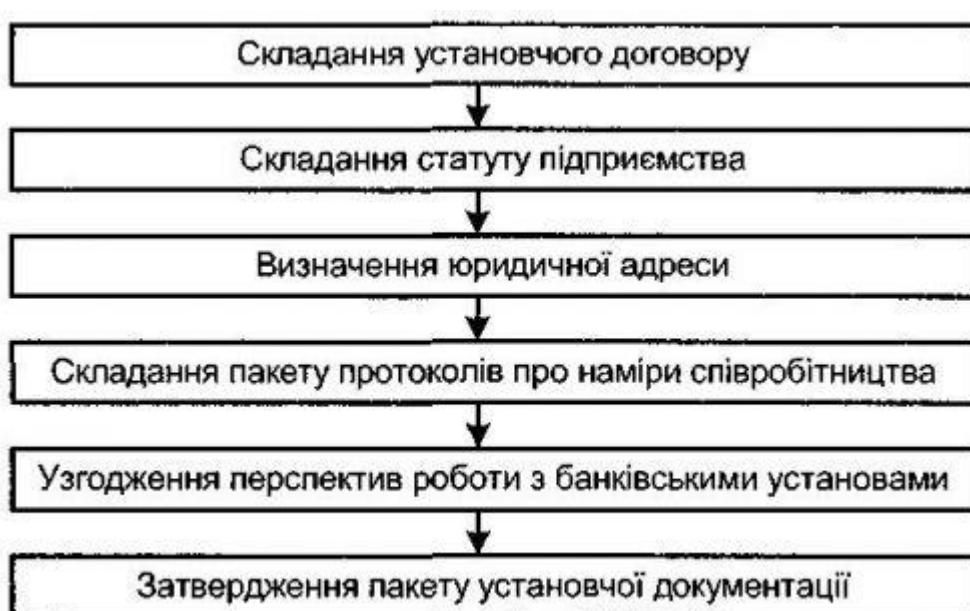


Рис. 1. Складові підготовчого етапу утворення підприємства

Слід відрізняти засновників підприємства та акціонерів (вкладників). Акціонерами є всі юридичні або фізичні особи, які володіють акціями акціонерного товариства. Вони не беруть участі в заснуванні підприємства. Засновники ж несуть повну відповідальність за відповідне проведення етапу заснування підприємства. Етап заснування містить виконання наступних робіт:

- розробка засновницьких документів;
- проведення зборів засновників;
- формування статутного фонду;
- надання засновницьких документів для реєстрації.

Пакет засновницьких документів залежить від юридичної форми підприємства.

Юридичні вимоги до індивідуального підприємництва:

- вимоги до засновницьких документів не висуваються;
- реєстрація підприємців здійснюється міськими чи районними виконавчими комітетами на основі двох документів: заяви засновника, квитанції про оплату за державну реєстрацію (необхідно лише на місці заповнити декілька примірників реєстраційної картки та приклести дві фотокартки);
- якщо індивідуальна підприємницька діяльність включена до переліку видів діяльності, які підлягають ліцензуванню, то засновник повинен отримати ліцензію, яку надає відповідна уповноважена установа. Наприклад, приватна юридична практика, стоматологічна практика та ін.

Домашнє завдання:

1. Законспектувати та вивчити викладений вище конспект.
2. Що таке статут підприємства? Яка інформація в ньому міститься?
3. Що таке установчий договір? Яка інформація в ньому міститься?

Шановні учні! Ваші конспекти та виконані домашні завдання надсиайте на електронну

адресу gr.ev@ukr.net