

**ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«ПРИДНІПРОВСЬКА ДЕРЖАВНА АКАДЕМІЯ БУДІВНИЦТВА ТА АРХІТЕКТУРИ»**

Кафедра менеджменту, управління проектами і логістики
(повна назва кафедри)

**ЗАТВЕРДЖУЮ»**
Проректор з науково-педагогічної
навчальної роботи
Р. Б. Папірник
« 01 » березня 2020 року

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Основи бізнесу

(назва навчальної дисципліни)

спеціальність

075 «Маркетинг»

(шифр і назва спеціальності)

освітньо-професійна програма

«Маркетинг»

(назва освітньої програми)

освітній ступінь

бакалавр

(назва освітнього ступеня)

форма навчання

денна

(денна, заочна, вечірня)

розробник

Млодецький Віктор Ростиславович

(прізвище, ім'я, по батькові)

1.АНОТАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

В сучасних ринкових умовах неможливо орієнтуватись в економічному середовищі без знань основних законів функціонування ринку. Для активної участі в бізнесі організується власна справа. Матеріал даної дисципліни спирається на узагальнені та взаємозв'язку різних споріднених економічних дисциплін. направлений на надання допомоги у розуміння необхідності комплексного підходу до бізнесу, розумінні всіх його сторін. Вивчення положень даної дисципліни формує у студентів сучасне економічне мислення, системний підхід в аналізі і декомпозиції складних проблем, набуття практичних навичок у галузі генезису, проблем організації та функціонування бізнесу; обґрунтування бізнес-ідей, складання бізнес-плану, розуміння державної реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності та визначення можливостей підприємницької діяльності.



2. ЗМІСТ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

	Години	Кредити	Семестр	
			IV	
Всього годин за навчальним планом, з них:	135	4,5	135	
Аудиторні заняття, у т.ч:	46		46	
лекції	30		30	
лабораторні роботи				
практичні заняття	16		16	
Самостійна робота, у т.ч:	59		59	
підготовка до аудиторних занять	9		9	
підготовка до контрольних заходів	10		10	
виконання курсового проекту або роботи				
опрацювання розділів програми, які не викладаються на лекціях	10		10	
підготовка до екзамену	30		30	
Форма підсумкового контролю			екзамен	

3. СТИСЛИЙ ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Метою дисципліни «Основи бізнесу» є формування системи знань і практичних навичок у галузі підприємницької діяльності щодо функціонування організації, її місії, організаційно-правової форми, взаємодії з державними організаціями та контролюючими органами, іншими суб'єктами підприємницької діяльності.

Завдання дисципліни є вивчення етапів створення, функціонування та ліквідації підприємств різної форми власності і оцінка ефективності вкладання коштів у створення і розвинення підприємства. Основні завдання курсу:

- навчити студентів правильно аналізувати цілі і завдання організації бізнесу;
- сформувати навички комплексного підходу до організації власного бізнесу;
- довести необхідність і доцільність використання бізнес-планів для сучасного здійснення власного бізнесу;
- ознайомити студентів з механізмом розробки бізнес-планів;
- сформувати у студентів творчий підхід до розробки окремих складових бізнес-плану.

Пререквізити дисципліни. Дисципліна «Основи бізнесу» базується на вивченні таких дисциплін як «Мікроекономіка», «Математика для економістів», «Статистика» «Організація виробництва» «Планування в виробництві», які дають можливість сформувати основи знань про підприємництво.

Постреквізити дисципліни. «Основи бізнесу» є базою для вивчення таких дисциплін як «Інвестування», «Маркетингові дослідження», «Логістика», «Управління ризиками в маркетингу» тощо.

Компетентності .

Інтегральна компетенція.

Здатність розв'язувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми у галузі маркетингової діяльності або у процесі навчання, що передбачає застосування певних теорій та методів відповідної науки і характеризується комплексністю та невизначеністю умов.

Спеціальні (фахові предметні компетенції)

СК1. Здатність логічно і послідовно відтворювати отримані знання предметної області маркетингу.

СК2. Здатність критично аналізувати й узагальнювати положення предметної області сучасного маркетингу.

СК3. Здатність використовувати теоретичні положення маркетингу для інтерпретації та прогнозування явищ і процесів у маркетинговому середовищі.

СК4. Здатність проваджувати маркетингову діяльність на основі розуміння сутності та змісту теорії маркетингу і функціональних зв'язків між її складовими.

СК5. Здатність коректно застосовувати методи, прийоми та інструменти маркетингу.

СК6. Здатність проводити маркетингові дослідження у різних сферах маркетингової діяльності.

СК8. Здатність розробляти маркетингове забезпечення розвитку бізнесу в умовах невизначеності.

СК9. Здатність використовувати інструментарій маркетингу в інноваційної діяльності.

СК10. Здатність використовувати маркетингові інформаційні системи в ухваленні маркетингових рішень і розробляти рекомендації щодо підвищення їх ефективності.

СК11. Здатність аналізувати поведінку ринкових суб'єктів та визначати особливості функціонування ринків.

СК12. Здатність обґрунтовувати, презентувати і впроваджувати результати досліджень у сфері маркетингу.

СК13. Здатність планування і провадження ефективної маркетингової діяльності ринкового суб'єкта в крос-функціональному розрізі.

СК14. Здатність пропонувати вдосконалення щодо функцій маркетингової діяльності.

Загальні компетенції.

ЗК3. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.

ЗК4. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями.

ЗК5. Визначеність і наполегливість щодо поставлених завдань і взятих обов'язків.

ЗК6. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності.

ЗК7. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.

ЗК8. Здатність проведення досліджень на відповідному рівні.

ЗК11. Здатність працювати в команді.

ЗК12. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності).

ЗК13. Здатність працювати в міжнародному контексті.

Програмні результати навчання.

РН1. Демонструвати знання і розуміння теоретичних основ та принципів провадження маркетингової діяльності.

РН2. Аналізувати і прогнозувати ринкові явища та процеси на основі застосування фундаментальних принципів, теоретичних знань і прикладних навичок здійснення маркетингової діяльності.

РН3. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань у сфері маркетингу.

РН4. Збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та маркетингові показники, обґрунтовувати управлінські рішення на основі використання необхідного аналітичного й методичного інструментарію.

РН5. Виявляти й аналізувати ключові характеристики маркетингових систем різного рівня, а також особливості поведінки їх суб'єктів.

РН6. Визначати функціональні області маркетингової діяльності ринкового суб'єкта та їх взаємозв'язки в системі управління, розраховувати відповідні показники, які характеризують результативність такої діяльності.

РН8. Застосовувати інноваційні підходи щодо провадження маркетингової діяльності ринкового суб'єкта, гнучко адаптуватися до змін маркетингового середовища.

РН10. Пояснювати інформацію, ідеї, проблеми та альтернативні варіанти прийняття управлінських рішень фахівцям і нефахівцям у сфері маркетингу, представникам різних структурних підрозділів ринкового суб'єкта.

РН11. Демонструвати вміння застосовувати міждисциплінарний підхід та здійснювати маркетингові функції ринкового суб'єкта.

РН12. Виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.

РН13. Відповідати за результати своєї діяльності, виявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи.

РН14. Виконувати функціональні обов'язки в групі, пропонувати обґрунтовані маркетингові рішення.

РН15. Діяти соціально відповідально та громадсько свідомо на основі етичних принципів маркетингу, поваги до культурного різноманіття та цінностей громадянського суспільства з дотриманням прав і свобод особистості.

РН16. Відповідати вимогам, які висуваються до сучасного маркетолога, підвищувати рівень особистої професійної підготовки.

Методи навчання: комплексний, комунікативний, фундаментальний, а також словесний (пояснення, бесіда), наочний (ілюстрація) та практичний.

Форми навчання: колективні, групові, індивідуальні; аудиторні, позааудиторні.

4. СТРУКТУРА (ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН) ДИСЦИПЛІНИ

Назва змістових модулів і тем	Кількість годин, у тому числі			
	усього	л	п	с/р
Змістовий модуль 1. Організація підприємницької діяльності.				
Тема 1. Вступна частина. Бізнес і суспільство	4	2		2
Тема 2. Економічне оточуюче середовище	6	2	2	2
Тема 3. Форми організації бізнесу	8	4	2	2
Тема 4. Організація рекламної діяльності.	6	2	2	2
Тема 5. Елементи ціноутворення	4	2		2
Тема 6. Основи фінансового менеджменту	10	4	2	4
Разом за змістовим модулем 1	38	16	8	14
Змістовий модуль 2. Економічна ефективність підприємницької діяльності.				
Тема 7. Поняття про підприємницький ризик, процес управління ризиком.	10	4	2	4
Тема 8. Бізнес – планування у підприємницькій діяльності.	10	4	2	4
Тема 9. Життєвий цикл товару, технологій, організації	6	2		4
Тема 10. Поняття про вартість, види вартості матеріальних та нематеріальних активів, вартість бізнесу. Управління вартістю.	11	4	4	3
Разом за змістовим модулем 2	37	14	8	15
Підготовка до екзамену	30			30
Усього	105	30	16	59

5. ЛЕКЦІЙНИЙ КУРС

№ зан.	Тема занять	Кількість годин
1	Тема 1. Вступна частина. Бізнес і суспільство	2
2	Тема 2. Економічне оточуюче середовище	2
3,4	Тема 3. Форми організації бізнесу	4
5	Тема 4. Організація рекламної діяльності.	2
6	Тема 5. Елементи ціноутворення	2
7,8	Тема 6. Основи фінансового менеджменту	4
9,10	Тема 7. Поняття про підприємницький ризик, процес управління ризиком.	4
11,12	Тема 8. Бізнес – планування у підприємницькій діяльності.	4
13	Тема 9. Життєвий цикл товару, технологій, організації	2
14,15	Тема 10. Поняття про вартість, види вартості матеріальних та нематеріальних активів, вартість бізнесу. Управління вартістю.	4
	Усього	30

6. ТЕМИ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ

№ зан.	Тема занять	Кількість годин
1	Фінансові розрахунки на базі простих та складних відсотків	2
2	Показники ефективності інвестицій в реалізацію підприємницької ідеї. (ПІ)	2
3	Обґрунтування змісту підприємницької ідеї.	2
4	Розробка плану маркетингу.	2
5	Розробка плану виробництва.	2
6	Розробка організаційного плану.	2
7	Розробка фінансового плану.	2
8	Складання балансу грошових потоків.	2
		16

7. ТЕМИ ЛАБОРАТОРНИХ ЗАНЯТЬ

Лабораторні заняття не передбачені навчальним планом.

8. САМОСТІЙНА РОБОТА

№ п/п	Вид роботи / Назва теми	Кількість годин
1	підготовка до аудиторних занять	9
2	підготовка до контрольних заходів	10
3	виконання курсового проекту або роботи	
4	опрацювання розділів програми, які не викладаються на лекціях:	10
	Тема 1. Вступна частина. Бізнес і суспільство Соціальна роль підприємця. Відповідальність підприємництва.	1

	Державне регулювання підприємницької діяльності.	
	Тема 2. Економічне оточуюче середовище Вплив навколишнього середовища на розвиток підприємницької діяльності. Фактори впливу зовнішнього середовища.	1
	Тема 3. Форми організації бізнесу. Основні організаційні форми. Переваги і недоліки основних форм бізнесу. Особливості основних форм організації бізнесу.	1
	Тема 4. Організація рекламної діяльності. Правові та етичні обґрунтування рекламної діяльності. Елементи стимулювання продажу в рекламному зверненні.	1
	Тема 5. Елементи ціноутворення. Цілі цінової політики (дохід, зростання обсягу продаж. Аналіз цінової стратегії конкурентів).	1
	Тема 6. Основи фінансового менеджменту . Основні завдання фінансового менеджменту. Фінансова, економічна, ресурсна реалізуємість бізнес-проекту.	1
	Тема 7. Поняття про підприємницький ризик, процес управління ризиком. Фактори які впливають на рівень ризику. Заходи по зниженню негативного впливу факторів ризику на кінцеві показники економічної ефективності проекту.	1
	Тема 8. Бізнес – планування у підприємницький діяльності. Планування підприємницької діяльності. Мета складання бізнес плану.	1
	Тема 9. Життєвий цикл товару, технологій, організації. Поняття життєвого циклу. Типові етапи життєвого циклу (ЖЦ).	1
	Тема 10. Управління вартістю. Зовнішні умови які визначають вид вартості активу. Види зносу. Види активів в матеріальній та нематеріальній формах.	1
5	підготовка до екзамену	30

9. МЕТОДИ КОНТРОЛЮ

Методами контролю знань з даної дисципліни є усний метод (здійснюється у вигляді поточного опитування за темою попереднього заняття); письмовий (здійснюється у вигляді тезисних відповідей на питання за темами попередніх лекцій); практична перевірка (здійснюється під час захисту практичних робіт), а також методи самоконтролю та самооцінки.

10. ПОРЯДОК ТА КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ

Оцінювання результатів поточної діяльності здійснюється в балах залежно від виду діяльності студента.

Поточний контроль знань та вмінь студента оцінюється за 100 бальною шкалою при обов'язковому виконанні змісту навчального плану дисципліни, що вивчається.

Оцінювання результатів змістового модуля залежно від виду навчання.

Максимальна оцінка знань теоретичного матеріалу дисципліни, що вивчається, – 40 балів.

Максимальна оцінка навичок та вмінь з практичного матеріалу дисципліни, що вивчається – 40 балів.

Максимальна оцінка знань з самостійної роботи студента – 20 балів.

Критерії оцінки теоретичних знань за змістовими модулями

№ з/п	Вид критерію	Зміст критерію	Кількість балів за змістовими модулями	
			Змістовий модуль №1	Змістовий модуль №2
1.	Відвідування лекційних занять	1 бал за відвідування студентом кожного лекційного заняття	0 - 8	0-7
2.	Якість надання відповідей на запитання.	8 балів за кожну правильну відповідь на питання (4 питання) за перший змістовий модуль і 11 балів (3 питання) за другий змістовий модуль.	0-8	0-11
		При відповідях на питання студент показує високий рівень знання теоретичного матеріалу, посилається на практичні приклади, розуміє взаємозв'язок між окремими розділами дисципліни.	7-8	10-11
		При відповідях на питання студент показує середній рівень знання , спираючись переважно на лекційний матеріал, відповіді неповні, формулювання термінів неточне, на додаткові питання відповідає не впевнено.	3-6	4-9
		При відповідях на питання студент показує мінімальний рівень знання теоретичного матеріалу, плутається у формулюванні і розумінні змісту основних термінів, на додаткові питання не відповідає.	0-2	0-3
		Разом:	0-40	0-40

Критерії оцінки практичних навичок та вмінь за модулями

№ з/п	Вид критерію	Зміст критерію	Кількість балів за змістовими модулями	
			Змістовий модуль №1	Змістовий модуль №2
1.	Відвідування практичних занять	(2) бали за відвідування студентом кожного практичного заняття	0 - 8	0-8
2.	Якість виконання і захист практичних завдань	(0-6) балів за кожне практичне заняття	0-6	0-6
		Робота виконана відповідно до завдання і вимог методичних вказівок, наведені обґрунтування розрахунків і висновки. При захисті студент опирається на відповідні теми теоретичного курсу.	6	6
		Робота виконана відповідно до	5	5

		завдання і вимог методичних вказівок, наведені обґрунтування розрахунків і висновки. При захисті студент припускався помилок в обґрунтуванні прийнятих рішень.		
		Робота виконана відповідно до завдання і вимог методичних вказівок, наведені обґрунтування розрахунків і висновки. При захисті студент не може пояснити зміст розрахунків, невпевнено володіє термінологією дисципліни.	4-3	4-3
		Робота виконана відповідно до завдання і вимог методичних вказівок, наведені в роботі розрахунки містять суттєві помилки, які впливають на результат.	2	2
		Робота виконана не повністю, окремі питання залишилися без відповідей. При захисті студент не може пояснити змісту розрахунків та їх економічну сутність	0-1	0-1
		Разом:	0-40	0-40

Критерії оцінки знань з самостійної роботи студента за змістовими модулями

№ з/п	Вид критерію	Зміст критерію	Кількість балів за змістовими модулями	
			Змістовий модуль №1	Змістовий модуль №2
1.	Підготовка та захист реферату	10 балів за підготовлений та захищений реферат	0-10	0-10
2.	Якість виконання і захист реферату	Виконання реферату відповідно до вимог їх якості. При захисті студент показав знання отримані з додаткових літературних джерел.	9-10	9-10
		При захисті в основному використовував лекційний теоретичний матеріал. Виконання реферату з незначними зауваженнями щодо їх якості.	7-8	7-8
		Виконання реферату відповідають мінімальним вимогам щодо їх якості, а саме: матеріал наведено у вигляді окремих тез без логічного їх взаємозв'язку.	5-6	5-6
		Представлений матеріал містить досить загальну інформацію, яка не обґрунтовує висновки по роботі. Реферат не відповідає поставленій темі, не розкриває змісту основних	1-4	1-4

		підрозділів,		
		Невиконання реферату	0	0
3.	Якість виконання і захист питань, що не викладаються на занятті та виносяться на самостійне опрацювання.	Законспектовані питання з використанням додаткових літературних джерел. При захисті студент відслідковує логічний взаємозв'язок між окремими питаннями.	10	10
		Законспектовані питання з використанням недостатньої кількості додаткових літературних джерел. При захисті студент опирається в основному на лекційний матеріал, але розуміє основний їх зміст і, спираючись на нього, може аргументувати відповіді на питання	5-9	5-9
		Законспектовані питання виконано не повністю, частково розкривають сутність питань. При захисті студент невпевнено відповідає на запитання за темою реферату спираючись переважно на об'єм лекційного матеріалу.	3-4	3-4
		Сутність питань не розкрито зовсім або у вигляді загальних тез. Студент слабо орієнтується в сутності матеріалу. Знання обмежені загальними уявленнями по темам даної дисципліни.	1-2	1-2
		Разом	20	20

Критерії екзаменаційної оцінки

Екзаменаційний білет складається з 3 теоретичних питань та 1 практичної задачі.

Критерії екзаменаційної оцінки

№ з/п	Вид критерію	Зміст критерію	Відповіді на теоретичні питання			Практична задача
			1 питання	2 питання	3 питання	
1.	Якість відповіді	При відповідях на питання студент показує високий рівень знання теоретичного матеріалу, посилається на літературні джерела провідних фахівців з дисципліни	24-25	24-25	24-25	
		При відповідях на питання студент показує високий рівень знання теоретичного матеріалу, але не посилається на літературні джерела провідних фахівців з дисципліни	19-23	19-23	19-23	

		При відповідях на питання студент показує добре знання теоретичного матеріалу, але відповідає невпевнено, формулювання термінів неточне, є незначні помилки, на додаткові питання відповідає правильно.	15-18	15-18	15-18	
		При відповідях на питання студент показує середній рівень знання теоретичного матеріалу, відповідає неповно та невпевнено, формулювання термінів неточне, на додаткові питання відповідає правильно, але не впевнено.	12-14	12-14	12-14	
		При відповідях на питання рівень знання студентом теоретичного матеріалу не дозволяє йому формулювати обгрунтовані відповіді на питання. Відповідає неповно, формулювання термінів неточне, на додаткові питання відповідає не завжди вірно.	9-11	9-11	9-11	
		При відповідях на питання студент показує низький рівень знання теоретичного матеріалу, відповідає неповно та невпевнено, формулювання термінів неточне, на додаткові питання відповідає із значними помилками в дефініціях основних положень даної дисципліни.	5-8	5-8	5-8	
		При відповідях на питання студент показує мінімальний рівень знання теоретичного матеріалу на рівні загальних уявлень по цілі і задачі, формулювання термінів неточне, на додаткові питання не відповідає.	1-4	1-4	1-4	
		Студент не відповідає на теоретичні питання.	0	0	0	
2.	Якість розв'язання задачі	Студент розв'язав задачу правильно, навів необхідні формули та навів пояснення всіх їх позначень/коефіцієнтів. Висновки обгрунтовані і підкріплені розрахунками.				24-25
		Студент розв'язав задачу з				17-23

	незначними помилками технічного характеру, навів необхідні формули, але без пояснення їх позначень/коефіцієнтів.				
	Студент розв'язав задачу з помилками, неправильно навів необхідні формули та не дав пояснення всіх їх позначень/коефіцієнтів				11-16
	Студент розв'язав задачу не у відповідності до положень методичних вказівок і у багатьох випадках, невірно використовував формули у наведених розрахунках, не повністю розуміє зміст цих формул.				1-10
	Студент не розв'язав задачу.				0
	Всього:	0-25	0-25	0-25	0-25
	Разом:	0-100			

Підсумкова оцінка з дисципліни «Основи бізнесу» складається як середньоарифметичне з суми балів за змістовими модулями 1 і 2 та балів з екзамену.

11. ПОЛІТИКА КУРСУ

Політика курсу передбачає відповідальність викладача і студента, прозорість оцінювання, інформування та реалізацію політики академічної доброчесності.

При організації освітнього процесу здобувачі вищої освіти та викладачі діють відповідно до нормативної бази академії. Середовище в аудиторії є дружнім, відкритим до конструктивної критики. Передбачається систематичне відвідування студентами аудиторних занять, за винятком поважних причин. Студенти мають дотримуватися правил поведінки на заняттях згідно Статуту Академії. Усі завдання, передбачені програмою, мають бути виконані у встановлений термін.

Порядок зарахування пропущених занять. Пропущені лекції та практичні заняття, незалежно від причини пропуску, студент відпрацьовує викладачеві (усні відповіді на контрольні запитання за темами занять) згідно з графіком консультацій.

1. Лекційні заняття, що пропущені студентом, зараховуються у вигляді опитування. Студент має відповісти на будь-яке питання (за вибором викладача) з тієї теми, яка викладалась на пропущеному занятті.

2. Практичні заняття, що були пропущені студентом, зараховуються наступним чином:

- якщо на занятті було виконання ситуаційного завдання, то викладач пропонує студенту вирішення аналогічного завдання. Наприклад, викладач описує студенту будь-яку ситуацію з управлінської практики методом проекції (проекційний метод). Студент має дати на неї відповідь, тобто розв'язати аналогічно створену ситуацію (проблему). При цьому студент зобов'язаний розв'язати також й те завдання, яке вирішувалось на пропущеному занятті.
- якщо на занятті була розв'язана задача, то студент має в присутності викладача захистити її, розв'язавши таку ж саму задачу додаткову, але за іншим варіантом (за вибором викладача). При цьому студент зобов'язаний

іншим варіантом (за вибором викладача). При цьому студент зобов'язаний вирішити також й свій варіант цієї задачі, яка вирішувалась на пропущеному занятті.

Обов'язкове дотримання академічної доброчесності студентами. Студенти академії мають керуватися у своїй діяльності Кодексом академічної доброчесності ПДАБА ПЛПМ 0812-001:2018, яким встановлено загальні моральні принципи та правила етичної поведінки.

Дотримання академічної доброчесності здобувачами вищої освіти передбачає:

–самостійне виконання всіх видів робіт, завдань, форм контролю, передбачених робочою програмою навчальної дисципліни (для осіб з особливими освітніми потребами ця вимога застосовується з урахуванням їхніх індивідуальних потреб і можливостей);

– дотримання норм законодавства про авторське право і суміжні права;

– посилення на джерела інформації у разі використання ідей, розробок, тверджень, відомостей інших авторів;

– надання достовірної інформації про результати власної (наукової, творчої) діяльності, використанні методики досліджень і джерела інформації.

Дотримуємося Положення про запобігання та виявлення академічного плагіату у ПДАБА. Жодні форми порушення академічної доброчесності не толеруються. Якщо студент має сумніви або непевність, що його дії або бездіяльність можуть порушити Кодекс академічної доброчесності Академії, він може звернутися за консультацією до Комісії з питань академічної доброчесності.

У випадку надзвичайних ситуацій (епідемії, пандемії, стихійного лиха, введення надзвичайного стану і т.д.) студенти повинні дотримуватися правил поведінки, які встановлені відповідними інструкціями в ситуаціях, що наступили.

12. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Основна

1. Ануфрієва О.Л., Пальчевська Т.Г. Підприємницька діяльність. Навчальний посібник. - Івано-Франківськ, «Лілея –НВ» 2014. -304с.
2. Андрушків Б. М. Основи організації підприємницької діяльності або абетка підприємця: [навчальний посібник] / Б. М. Андрушків, Ю. Я. Вовк, В. В. Гецько та ін. – Тернопіль: Вид. ТНТУ, 2010. – 300 с.
3. Антошкіна Л. І. Як організувати власний бізнес: Посібник для початкового підприємця / Л. І. Антошкіна, Л. М. Каліна. – К.: Негатайп, 2011. – 160 с.
4. Вінник О. М. Інвестиційне право: навчальний посібник– 2-ге вид., перероб. та доп. / О. М. Вінник. – К.: Правова єдність 2009. – 616 с.
5. Колот В. М. Підприємництво: організація, ефективність, бізнес-культура: навч. посіб. [2-ге вид., перероб. та доп.] / В. М. Колот, І. М. Репіна, О. В. Щербина – К.: КНЕУ, 2009. – 444 с.
6. Ларіна Я. С. Основи бізнесу: навч. посіб. / Я. С. Ларіна, С. В. Мочерний, В. М. Фомішина, С. І. Чеботар. – К.: ВЦ «Академія», 2009. – 384 с
7. Малий бізнес та підприємництво в ринкових умовах господарювання : навч. посіб. / під. ред. Л. І. Воротиної. - К. : Вид-во Європ.ун-ту, 2007. - 307 с.
8. Мочерний С. В. Основи підприємницької діяльності : посібник / С. В. Мочерний, О. А. Устименко, С. У. Чеботар. – К. : Академія, 2001. - 280 с.
9. Основы бизнеса : учеб.-практ. пособие / под ред. Ю. Б. Рубина, И. А. Ягодкиной. - М. : МЭСИ, 2001. - 161 с.
10. Предпринимательство: учеб. для вузов / под ред. проф. В. Я. Горфинкеля. - М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1999. - 475 с.

11. Сизоненко В. О. Підприємництво: підручник / В. О. Сизоненко. - К. : Вікар, 1999. - 338 с.
12. Варналій З.С. Основи підприємництва, навч. посібник.-К. Знання –Прес, 2002.-239с.
13. Джеймс Стонер. Вступ у бізнес. Пер з англ./ -К. вид-во Європ. ун-ту фін. 2000.-752с.

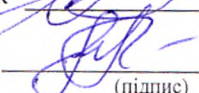
Допоміжна

1. Ковалев В.В. Финансовый анализ. Управление капиталом. Выбор инвестиций, Анализ отчетности.- Финансы и статистика, 1995.-432с.
2. Ансофф И. Стратегическое управление : Сокр. пер. с англ. / Науч. ред. и авт. предисл. Л. И. Евенко. □ М. : Экономика, 1989.
3. Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Д, Вонг В. Основы маркетинга: менеджмент /Пер. с англ. – 2-европ. Изд. – К.: М, СПб.: Издат. Дом "Вильямс", 1998.
4. Котлер Ф. Основы маркетинга.- М.: Прогресс, 1992.
5. Грабовый П.Г., Петрова С.Н. и др. Риски в современном бизнесе./ П.Г. Грабовый, С.Н. Петрова; - М. Алан, 1994.
6. Алексеев М. М. Планирование деятельности фирмы. — М.: Финансы и статистика, 2001. — 246 с.
7. Деловое администрирование: практические ситуации, деловые игры, упражнения / Под ред. О. А. Страховой. — СПб.: Питер, 2001. — 175 с

13. INTERNET - РЕСУРСИ

1. Конституція України.
2. Закон України «Про підприємництво» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/698-12>
3. Закон України «Про власність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/697-12>
4. Закон України «Про підприємства в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/887-12>
5. Закон України «Про інвестиційну діяльність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>
6. Закон України «Про господарські товариства» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1576-12>
7. Положення про державну реєстрацію суб'єктів підприємницької діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/276-94-%D0%BF>

Розробник  (Віктор Млодецький)

Гарант освітньої програми  (Марина Прилепова)
(підпис)

Силабус затверджено на засіданні кафедри
менеджменту, управління проектами і логістики
Протокол від «31» серпня 2020 року № 1