

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

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



«ЗАТВЕРДЖУЮ»

Проректор з науково-педагогічної
та навчальної роботи

Р. Б. Папірник

20 19 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

У 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:	89		89	
підготовка до аудиторних занять	10		10	
підготовка до контрольних заходів	20		20	
виконання курсового проекту або роботи				
опрацювання розділів програми, які не викладаються на лекціях	29		29	
підготовка до екзамену	30	1	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», «Регіональна економіка», «Планування виробництва», «Економічний аналіз», «Управління персоналом» які дають можливість сформувати основи знань про підприємництво.

Постреквізити дисципліни. «Основи бізнесу» є базою для вивчення таких дисциплін як «Сучасні інструменти в менеджменті і маркетингу», «Реклама в системі маркетингу», «Маркетинг», «Управління ризиками в маркетингу».

Компетентності

Інтегральна компетентність

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

Загальні компетенції.

ЗК3. Здатність розуміти цінності демократичного суспільства, верховенства права, прав і свобод людини в Україні.

ЗК4. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями генерувати нові ідеї.

- ЗК5. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість, визначеність і наполегливість щодо поставлених завдань і взятих обов'язків
- ЗК6. Знання та розуміння предметної сфери фахової діяльності.
- ЗК7. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях, вміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми, приймати обґрунтовані рішення.
- ЗК8. Здатність до проведення досліджень, пошуку, оброблення та аналізу інформації.
- ЗК11. Здатність працювати в команді та автономно, навички міжособистісної взаємодії.
- 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.

Спеціальні (фахові 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 демонструвати розуміння основ теорії та історії розвитку теорії маркетингу та прогнозування явищ і процесів у маркетинговому середовищі..
- СК4. Здатність демонструвати розуміння сутності та змісту теорії маркетингу та функціональних зв'язків між її складовими.
- СК5. Здатність коректно застосовувати методи, прийоми та інструменти маркетингу.
- СК6. Здатність демонструвати розуміння особливостей досліджень, пов'язаних зі специфікою предметної області маркетингу.
- СК8. Здатність провадити маркетингову діяльність в умовах невизначеності.
- СК9. Здатність демонструвати розуміння маркетингового забезпечення інноваційної діяльності.
- СК11. Здатність демонструвати розуміння законів та закономірностей функціонування ринку, поведінки його суб'єктів.
- СК12. Здатність обґрунтовувати, презентувати і реалізовувати результати досліджень.
- СК13. Здатність впроваджувати ефективну маркетингову діяльність ринкового суб'єкта у крос-функціональному розрізі.
- СК14. Здатність удосконалювати маркетингову функцію суб'єкта господарювання.

Заплановані результати навчання

- РН1. Показати належний рівень знань у сфері маркетингу, стійке розуміння принципів побудови і розвитку його теорії.
- РН2. Визначати способи аналізу і передбачення ринкових явищ та процесів із погляду фундаментальних принципів, теоретичних знань і прикладних навичок здійснення маркетингової діяльності.
- РН3. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань маркетингової діяльності.
- РН4. Збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні показники, обґрунтовувати управлінські рішення на основі використання необхідного аналітичного і 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 суб'єкта ринку та їх взаємозв'язки в системі управління, розраховувати відповідні показники, що характеризують результативність такої діяльності.
- РН8. Застосовувати інноваційні підходи щодо провадження маркетингової діяльності суб'єкта господарювання, 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. Набути навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути

критичним і самокритичним.

РН13. Проявляти вміння нести відповідальність за результати своєї діяльності, виявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи.

РН14. Виконувати функціональні обов'язки в групі під керівництвом лідера, мотивувати людей приймати нестандартні маркетингові рішення.

РН15. Діяти соціально відповідально та громадсько свідомо на основі етичних міркувань, поваги до різноманіття та міжкультурності.

РН16. 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	лаб	с/р
Змістовий модуль 1. Організація підприємницької діяльності.					
Тема 1. Вступна частина. Бізнес і суспільство	4	2			2
Тема 2. Економічне оточуюче середовище	8	2	2		4
Тема 3. Форми організації бізнесу	12	4	2		6
Тема 4. Організація рекламної діяльності.	10	2	2		6
Тема 5. Елементи ціноутворення	8	2			6
Тема 6. Основи фінансового менеджменту	12	4	2		6
Разом за змістовним модулем 1	54	16	8		30
Змістовий модуль 2. Економічна ефективність підприємницької діяльності.					
Тема 7. Поняття про підприємницький ризик, процес управління ризиком.	13	4	2		7
Тема 8. Бізнес – планування у підприємницький діяльності.	13	4	2		7
Тема 9. Життєвий цикл товару, технологій, організації	9	2			7
Тема 10. Поняття про вартість, види вартості матеріальних та нематеріальних активів, вартість бізнесу. Управління вартістю.	16	4	4		8
Разом за змістовним модулем 2	51	14	8		29
Підготовка до екзамену	30				30
Усього	135	30	16		89

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 підприємницький 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. (ІІІ)	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	10
2	підготовка до контрольних заходів	20
3	виконання курсового проекту або роботи	
4	опрацювання розділів програми, які не викладаються на лекціях:	29
	Тема 1. Вступна частина. Бізнес і суспільство Соціальна роль підприємця. Відповідальність підприємництва. Державне регулювання підприємницької діяльності.	2
	Тема 2. Економічне оточуюче середовище Вплив навколишнього середовища на розвиток підприємницької діяльності. Фактори впливу зовнішнього середовища.	3
	Тема 3. Форми організації бізнесу. Основні організаційні форми. Переваги і недоліки основних форм бізнесу. Особливості основних форм організації бізнесу.	3
	Тема 4. Організація рекламної діяльності. Правові та етичні обґрунтування рекламної діяльності. Елементи стимулювання продажу в рекламному зверненні.	3
	Тема 5. Елементи ціноутворення. Цілі цінової політики (дохід, зростання обсягу продаж. Аналіз цінової стратегії конкурентів).	3
	Тема 6. Основи фінансового менеджменту . Основні завдання фінансового менеджменту. Фінансова, економічна, ресурсна реалізуємість бізнес-проекту.	3
	Тема 7. Поняття про підприємницький ризик, процес	3

	управління ризиком. Фактори які впливають на рівень ризику. Заходи по зниженню негативного впливу факторів ризику на кінцеві показники економічної ефективності проекту.	
	Тема 8. Бізнес – планування у підприємницькій діяльності. Планування підприємницької діяльності. Мета складання бізнес плану.	3
	Тема 9. Життєвий цикл товару, технологій, організації. Поняття життєвого циклу. Типові етапи життєвого циклу (ЖЦ).	3
	Тема 10. Управління вартістю. Зовнішні умови які визначають вид вартості активу. Види зносу. Види активів в матеріальній та нематеріальній формах.	3
5	підготовка до екзамену	30

9. МЕТОДИ КОНТРОЛЮ

Методами контролю з даної дисципліни є усний контроль (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 в залежності 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
		Пропущене заняття не відпрацьоване, конспект відсутній або неповний.	0-3	0-2
		Пропущене заняття не відпрацьовано, але є конспект який не повною мірою відображає матеріал заняття.	4-6	3-5
		Студент був присутній на заняттях, активно брав участь в обговоренні окремих положень.	7-8	6 -7

2.	Якість надання відповідей на запитання.	8 балів за кожен вірну відповідь на питання (4 питання) за перший змістовий модуль і 11 балів (3 питання) за другий змістовий модуль.	0-32	0-33
		При відповідях на питання студент показує мінімальний рівень знання теоретичного матеріалу, формулювання термінів не точне, на додаткові питання не відповідає.	0-15	0-16
		При відповідях на питання студент показує середній рівень знання теоретичного матеріалу, відповідає не повно та невпевнено, формулювання термінів неточне, на додаткові питання відповідає правильно, але не впевнено	16-25	17-26
		При відповідях на питання студент показує високий рівень знання теоретичного матеріалу.	26-32	27-33
		Разом:	0-40	0-40

Критерії оцінки практичних навичок та вмінь за змістовими модулями

№ з/п	Вид критерію	Зміст критерію	Кількість балів за змістовими модулями	
			Змістовий модуль №1	Змістовий модуль №2
1.	Відвідування практичних занять	(0-2) бали за відвідування студентом кожного практичного заняття	0 - 8	0-8
	(8 практичних занять) чотири за перший змістовий модуль і за другий)	Пропущене заняття не відпрацьоване, але студент отримав індивідуальне завдання.	0-3	0-3
		Пропущене заняття не відпрацьоване, студент отримав індивідуальне завдання, приходив на консультацію.	4-6	4-6
		Студент підготував пропущену роботу до захисту.	6-8	6-8
2.	Якість виконання і захист практичних завдань	(0-6) балів за кожне практичне заняття	0-32	0-32
		Робота виконана відповідно до завдання і вимог методичних вказівок, наведені обґрунтування розрахунків і висновки. При захисті студент опирається на відповідні теми теоретичного курсу.	26-32	26-32
		Робота виконана відповідно до завдання і вимог методичних вказівок, наведені обґрунтування розрахунків і висновки. При захисті студент припускався помилок в обґрунтуванні	21-25	21-25

		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.	16-20	16-20
		Робота виконана відповідно до завдання і вимог методичних вказівок, наведені в роботі розрахунки містять суттєві помилки, які впливають на результат. При захисті студент не може пояснити змісту розрахунків та їх економічну сутність.	11-15	11-15
		Присутність студента на занятті, але неповністю готовність до виконання завдання	0-10,0	0-10,0
		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
		Виконання реферату з незначними зауваженнями щодо їх якості. При захисті в основному використовував лекційний теоретичний матеріал.	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
		Реферат не відповідає поставленій темі, не розкриває змісту основних підрозділів.	1-6	1-6
		Невиконання реферату	0	0
3.	Якість виконання і відповіді на питання, що не викладаються на	Законспектовані питання з використанням додаткових літературних джерел. При захисті студент відслідковує логічний взаємозв'язок між окремими питаннями.	0-10	0-10

	занятті та виносяться на самостійне опрацювання.	Законспектовані питання з використанням недостатньої кількості додаткових літературних джерел. При захисті студент опирається в основному на лекційний матеріал.	9-10	9-10
		Законспектовані питання виконано не повністю, частково розкривають сутність питань. При захисті студент невпевнено відповідає на запитання за темою реферату.	3-4	3-4
		Сутність питань не розкрито зовсім або у вигляді загальних тез. Студент не орієнтується в сутності матеріалу.	0-2	0-2
		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	23-25	23-25	23-25	
		При відповідях на питання студент показує високий рівень знання теоретичного матеріалу, але не посилається на літературні джерела провідних фахівців з дисципліни	19-22	19-22	19-22	
		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 не-	12-14	12-14	12-14	

		впевнено, формулювання термінів неточне, на додаткові питання відповідає правильно, але не впевнено.				
		При відповідях на питання студент показує середній рівень знання теоретичного матеріалу, відповідає неповно та не-впевнено, формулювання термінів неточне, на додаткові питання відповідає правильно, але не впевнено.	9-11	9-11	9-11	
		При відповідях на питання студент показує низький рівень знання теоретичного матеріалу, відповідає неповно та не-впевнено, формулювання термінів не точне, на додаткові питання відповідає не правильно та не впевнено.	5-8	5-8	5-8	
		При відповідях на питання студент показує мінімальний рівень знання теоретичного матеріалу, 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'язан-ня задачі	Студент розв'язав задачу правильно, навів необхідні формули та привів пояснення всіх їх позначень/коефіцієнтів				23-25
		Студент розв'язав задачу з незначними помилками технічного характеру, навів необхідні формули, але не привів пояснення їх позначень/коефіцієнтів				17-22
		Студент розв'язав задачу з помилками, невірно навів необхідні формули та не привів пояснення всіх їх позначень/коефіцієнтів				11-16
		Студент розв'язав задачу з грубими помилками, не навів необхідні формули.				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 та балів з екзамену.

Порядок зарахування пропущених занять.

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 вирішити також й свій варіант цієї задачі, яка вирішувалась на пропущеному занятті.

11. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Основна.

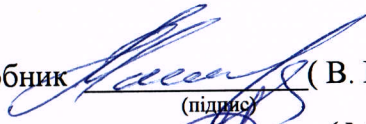
1. Ануфрієва О.Л., Пальчевська Т.Г. Підприємницька діяльність. Навчальний посібник. - Івано-Франківськ, «Лілея –НВ» 2014. -304с.
2. Андрушків Б. М. Основи організації підприємницької діяльності або абетка підприємця: [навчальний посібник] / Б. М. Андрушків, Ю. Я. Вовк, В. В. Гецько та ін. – Тернопіль: 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.

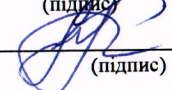
Допоміжна

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

12. 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  (В. Р. Млодецький)

Гарант освітньої програми  (М. О. Прилепова)

Силабус затверджено на засіданні кафедри
менеджменту, управління проектами та логістики
Протокол від «20» вересня 2019 року № 3