

**СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ  
ДИСЦИПЛІНИ  
« ОСНОВИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ І  
УПРАВЛІНСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ»**



	<u>Фаховий молодший бакалавр</u>
<b>Спеціальність</b>	<u>241 Готельно-ресторанна справа</u>
<b>Освітньо- професійна програма</b>	<u>«Готельно-ресторанна справа»</u>
<b>Термін викладання</b>	<u>4-й семестр</u>
<b>Заняття:</b>	
лекції:	<u>30 годин</u>
практичні:	<u>18 годин</u>
самостійні:	<u>42 години</u>
<b>Вид дисципліни</b>	<u>вибіркова</u>
<b>Форма підсумкового контролю</b>	<u>залік</u>
<b>Мова викладання</b>	<u>українська</u>



**Викладач:**  
**Шмаль Василь Миколайович**  
Викладач спецдисциплін

E-mail: [v8438152@gmail.com](mailto:v8438152@gmail.com)

## 1. Анотація до курсу

В умовах становлення і розвитку ринкової економіки провідною формою господарювання повинно бути підприємництво. Поступово воно стає природною складовою української економіки, що, в свою чергу вимагає наявності спеціалістів, які б володіли теорією та практикою підприємницької діяльності, використовували вимоги менеджменту та бізнесу з метою ефективного управління підприємствами різної форми власності.

Вивчення дисципліни базується на законодавчих актах України на зарубіжному і вітчизняному досвіді.

Програма дисципліни «Основи підприємництва і управлінської діяльності» передбачає вивчення сутності та економічного змісту підприємництва, форм організації, технології застосування власного бізнесу, принципів та методів прийняття маркетингових рішень у конкретних ситуаціях.

## 2. Мета та завдання курсу

**Мета та завдання навчальної дисципліни.** Головною метою викладання дисципліни «Основи підприємництва і управлінської діяльності» є отримання здобувачами освіти базових знань із питань організації та функціонування підприємницької діяльності, менеджменту і управління – складових основ підприємництва в умовах ринкових економічних відносин. А на основі цього підготовка висококваліфікованих, добросовісних, чесних та економічно свідомих підприємців – основної фігури підприємницької діяльності.

**Завданням вивчення дисципліни** «Основи підприємництва і управлінської діяльності» є обґрунтування послідовних кроків у підприємницькій діяльності – від розроблення маркетингової стратегії під час використання факторів процвітання фірми; від інвестиційного задуму до форм його фактичного втілення в умовах ринкового середовища, що динамічно змінюється, а саме:

– з'ясування сутності ринкових економічних відносин та їх відмінності від командно-адміністративної системи управління;

– набуття навичок в організації підприємницької й управлінської діяльності.

## 3. Вимоги до знань і вмінь

В результаті вивчення дисципліни здобувач освіти повинен

**знати :**

- зміст основних проблем підприємницької діяльності;
- концепцію ринкової системи господарювання, механізм функціонування ринку;
- методи організації підприємницької та управлінської діяльності;
- методику оцінки ефективності діяльності підприємства – підприємницького бізнесу.

**вміти:**

- оцінювати результативність підприємницької діяльності підприємства в умовах ринку;
- складати документацію при організації підприємства;
- виділяти слабкі та сильні сторони підприємницької та управлінської діяльності;
- розробляти заходи, приймати рішення та готувати проект наказу (розпорядження) щодо підвищення ефективності підприємницької діяльності.

#### 4. Політика курсу

Для забезпечення високої якості знань необхідно виконувати наступні умови: не пропускати навчальні заняття й не спізнюватися на них; систематично брати активну участь у освітньому процесі; чітко й вчасно виконувати навчальні завдання; брати активну участь у науково-дослідній роботі студентів; виключати мобільний телефон під час занять і під час контролю знань; вчасно виконувати і здавати завдання для самостійної роботи; відпрацьовувати пропущені заняття; дотримуватись академічної доброчесності.

#### 5. Програма навчальної дисципліни

##### **Тема 1. Поняття підприємства. Особливостей його створення та функціонування**

1. Поняття підприємства, його види за формою власності
2. Утворення і майно підприємства, господарська, економічна та соціальна його діяльність.
3. Ліквідація і реорганізація підприємства.

##### **Тема 2. Організація підприємницької діяльності**

1. Організація підприємницької діяльності: суб'єкти, об'єкти, види підприємництва. Права та обов'язки підприємця.
2. Відповідальність підприємств.
3. Підприємство і держава.

##### **Тема 3. Етика і культура підприємницької діяльності. Організаційно правові форми підприємництва.**

1. Психологія та етика ділової якості підприємця.
2. Культура підприємницької діяльності.
3. Одноосібне володіння, товариства, корпорації. Добровільні об'єднання підприємців.
4. Франчайзинг, як особлива форма організації бізнесу.

##### **Тема 4 Типологія підприємництва. Конкуренція і підприємництво**

1. Підприємництво у фінансовій сфері.
2. Виробнича підприємницька діяльність, посередницька діяльність.
3. Сутність конкуренції. Форми та методи конкурентної боротьби.
4. Конкурентоспроможність підприємства.

##### **Тема 5. Ризик і страхування підприємницької діяльності. Як організувати свою справу і стати бізнесменом**

1. Сутність і основні види ризиків.
2. Управління економічними ризиками
3. Вибір сфери бізнесу. Бізнес - план підприємницької діяльності

##### **Тема 6 Поняття, рівні та функції управління**

1. Поняття про управління як систему знань. Рівні управління.
2. Взаємозв'язок між рівнями управління.
3. Класифікація управлінського персоналу.
4. Функції управління та взаємозв'язок між ними.

##### **Тема 7 Організаційні структури управління**

1. Поняття організаційної структури управління та її види.
2. Дільниця і бригада первинні ланки організації виробництва та їх місце в структурі управління підприємством.

##### **Тема 8 Органи управління підприємством і цехом.**

1. Сучасні структури органів управління підприємством та цехом.
2. Майстер - організатор виробництва, лідер трудового колективу.

##### **Тема 9 Принципи та методи управлінської діяльності.**

1. Поняття принципів управлінської діяльності, їх суть та зміст.
2. Методи управлінської діяльності, їх види і сутність.
3. Соціально – психологічні методи управління.

##### **Тема 10 Керівник трудового колективу. Основи психології особистості та малих груп.**

1. Основні вимоги, які пред'являються до керівника в сучасних умовах.

2. Стиль керівництва трудовим колективом.
3. Поняття особистості і колективу. Структура особистості.
4. Основні типи темпераменту особистості.
5. Формування трудового колективу, етапи його розвитку
6. Формальна та неформальна організаційна культура.
7. Вивчення і оцінка кадрів підприємства.
8. Конфліктні ситуації в колективі та роль керівника в їх розв'язанні.

#### **Тема 11 Планування та організація особистої праці керівника.**

1. Основні напрямки наукової організації праці керівника. Основні вимоги до організації основного місця керівника.
2. Методика роботи зі спеціальною апаратурою. Робота керівника з документацією. Складання індивідуальних планів роботи керівника. Телефон та ділове спілкування.
3. Задачі і практика ділових нарад, їх підготовка і проведення.
4. Використання засобів зв'язку, промислового телебачення, персонального комп'ютера у роботі керівника.

#### **Тема 12 Інформація в управлінській діяльності та прийняття управлінських рішень.**

1. Сутність комунікацій і їх роль у системі управління.
2. Способи комунікацій. Комунікаційні канали.
3. Управлінські рішення, та їх типи. Технологія прийняття управлінських рішень.

#### **Тема 13 Сутність маркетингу та основні поняття. Сутність маркетингових досліджень.**

1. Сутність і розуміння сучасного маркетингу.
2. Основні поняття сучасного маркетингу.
3. Сутність маркетингових досліджень.
4. Аналіз первинної і вторинної інформації.

#### **Тема 14 Маркетингова товарна політика її сутність та значення. Життєвий цикл товару, види товару. Маркетингова цінова політика.**

1. Маркетингова товарна політика її сутність та значення.
2. Життєвий цикл товару, види товару.
3. Маркетингова цінова політика

#### **Тема 15 Маркетингова політика розподілу товарів. Канали розподілу їх функції. Оптова і роздрібна торгівля.**

1. Маркетингова політика розподілу товарів.
2. Канали розподілу їх функції. Оптова і роздрібна торгівля.

### **Технічне обладнання та/або програмне забезпечення**

Технічні засоби навчання.

Дистанційна платформа Google classroom.

### **Система оцінювання та вимоги**

**Навчальні досягнення здобувачів фахової передвищої освіти за результатами вивчення курсу оцінюватимуться за шкалою, що наведена нижче:**

Рейтингова шкала	Інституційна шкала
5	відмінно
4	добре
3	задовільно
2	не задовільно

Враховуються бали набрані на поточному тестуванні, самостійній роботі та бали підсумкового тестування. При цьому обов'язково враховуються присутність на заняттях

та активність студента під час практичного заняття; недопустимість пропусків та запізень на заняття; користування мобільним телефоном, планшетом чи іншими мобільними пристроями під час заняття в цілях не пов'язаних з навчанням; списування та плагіат; несвоєчасне виконання поставленого завдання і т. ін.

### **Рекомендована література**

1. Балджи М.Д., Доброва Н.В., Однолько В.О., Осипова М.М. Торговельне підприємство: Навч. посібник. - Київ, Кондор, 2017. - 112 с.
2. Савицька Н.Л. Торговельне підприємство: навчально-методичний посібник – Х.: Видавництво Іванченка І. С., 2017. – 214 с.
3. Ткачук С.В. Торговельне підприємство [Електронний ресурс]: конспект лекцій для студ. напряму підготовки 6.030510 "Товарознавство і торговельне підприємство" денної форми навч. / С.В. Ткачук, І.В. Ніколаєнко. – К.: НУХТ, 2014. – 129 с.