

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
СУМСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ І МЕНЕДЖМЕНТУ



**ЗАТВЕРДЖУЮ**

**Голова приймальної комісії**

**Володимир ЛАДИКА**

**10 квітня 2024 року**

## ПРОГРАМА

**фахового вступного випробування для осіб, що вступають на  
ОС «Магістр» та програми для вступників, які здобули ступінь  
магістра (освітньо-кваліфікаційний рівень спеціаліста)**

**галузь знань 07 «Управління та адміністрування»  
спеціальність 076 «Підприємництво та торгівля»**

### РЕКОМЕНДОВАНО

Вченою радою факультету  
Економіки і менеджменту

Голова фахової  
атестаційної комісії

Протокол № 9 від 25.04.2024 року

Голова Вченої ради факультету  
Маргарита ЛИШЕНКО

Суми 2024

Програма фахового вступного випробування для осіб, що вступають на ОС «Магістр» та програми для вступників, які здобули ступінь магістра (освітньо-кваліфікаційний рівень спеціаліста)» галузь знань 07 «Управління та адміністрування» спеціальність 076 «Підприємництво та торгівля»,- 2024. – 2бс.

**Програму підготували:** Терещенко С.І. – доктор економічних наук, професор; Орехова А.І.- доктор економічних наук, професор; Макаренко Н.О. економічних наук, професор

Розглянуто на засіданні кафедри економіки та підприємництва ім. І.М. Брюховецького. Протокол № 12 від «09» квітня 2024 року

## ЗМІСТ

Вступ	4
1.Вимоги до складових вступного випробування	5
2.Оцінювання ступеня відповідності знань визначеним критеріям	7
3.Зміст дисциплін фахового випробування	8

## ВСТУП

Сумський національний аграрний університет здійснює провадження освітньої діяльності та оголошує прийом на навчання для здобуття ступеня вищої освіти молодшого бакалавра, бакалавра, магістра, (додаток 1 до Правил прийому) доктора філософії та доктора наук (додаток 2 до Правил прийому) за спеціальностями (спеціалізаціями, освітніми програмами), формами навчання відповідно до Ліцензії (відомості щодо здійснення освітньої діяльності у сфері вищої освіти, яка розміщена на офіційному сайті Міністерства освіти і науки України за лінком: <https://mon.gov.ua/ua/news/vstup-2023-poryadki-prijomu-na-navchannya-dlya-zdobuttya-fahovoyi-peredvishoyi-ta-vishoyi-osviti-v-2023-roci-zareyestruvali-v-minyusti> <https://mon.gov.ua/ua/osvita/visha-osvita/vstupna-kampaniya-do-zakladiv-vishoyi-osviti-2024-roku/poryadok-prijomu-dlya-zdobuttya-vishoyi-osviti-v-2024-roci>.

Іспит для пільгових категорій вступників на здобуття освітнього ступеня магістра на основі НКР6 та НКР7 проводиться на основі - Програми предметного тесту з управління та адміністрування єдиного фахового вступного випробування для вступу на навчання для здобуття ступеня магістра, затвердженої наказом Міністерства освіти і науки України від 11 лютого 2022 року № 157.

Мета вступного іспиту – оцінювання рівня професійної компетентності та ступеня засвоєння освітньо-професійної програми підготовки бакалавра.

## 1. ВИМОГИ ДО СКЛАДОВИХ ВСТУПНОГО ВИПРОБУВАННЯ

Вступний іспит із фахового випробовування, що передбачає виконання певних кваліфікаційних завдань, є адекватною формою кваліфікаційних випробувань, яка об'єктивно і надійно визначає рівень освітньої та професійної підготовки випускників вищих навчальних закладів освітнього ступеня «Бакалавр» в галузі знань 07 «Управління та адміністрування» за спеціальністю 076 «Підприємництво та торгівля», що прагнуть здобути освіту за ОС «Магістр» за вказаною спеціальністю.

### Узагальнена структура предметного тесту

Найменування розділу	Питома вага, %
Менеджмент	33-35
Маркетинг	32-34
Підприємництво	32-34

### Когнітивні рівні, необхідні для відповіді на запитання за темою:

**рівень А** - Знання

**рівень Б** - Знання, розуміння

**Рівень С** - Знання, розуміння, застосування

**рівень D-** Знання, розуміння, застосування та аналіз/синтез/оцінка

## **2.ОЦІНЮВАННЯ СТУПЕНЯ ВІДПОВІДНОСТІ ЗНАНЬ ВИЗНАЧЕНИМ КРИТЕРІЯМ**

Визначення результатів предметного тесту єдиного фахового вступного випробування здійснюється у два етапи.

На першому етапі визначається тестовий бал учасника єдиного фахового вступного випробування (максимум – 140 балів).

На другому етапі на основі тестового бала визначається рейтингова оцінка результатів учасника ЄФВВ за 200-бальною шкалою, що використовується при складанні рейтингового списку абітурієнтів при вступі до магістратури в заклади вищої освіти України.

Предметні тести з управління та адміністрування містять по 140 завдань з вибором однієї правильної відповіді.

Завдання з вибором однієї правильної відповіді має основу та чотири варіанти відповіді, з яких лише один правильний.

Завдання вважають виконаним, якщо учасник іспиту вибрав, позначив та підтвердив відповідь.

Завдання з короткою відповіддю, які можна зробити без калькулятора та спеціальних таблиць, не передбачатимуть складних математичних розрахунків.

Очікується, що час на розрахунок не повинен перевищувати 1 хв 20 сек. Якщо наявні ланцюгові розрахунки, то не більше 2 етапів, без використання заокруглення.

За кожну правильну відповідь учасник тестування зможе отримати 1 бал, тобто максимальна кількість балів складатиме 140.

Максимальна кількість балів, яку може набрати учасник іспиту, правильно виконавши всі завдання тесту – 140.

**Таблиця переведення тестових балів предметних тестів ЄФВВ до шкали 100 – 200**

Тестовий бал	Бал за шкалою 100 – 200	% набраних балів	Бал за шкалою 100 – 200	% набраних балів	Бал за шкалою 100 – 200
35	100	71	148	107	183,5
36	101	72	149	108	184
37	102	73	150	109	184,5
38	103	74	151	110	185
39	104	75	152	111	185,5
40	105	76	153	112	186
41	106	77	154	113	186,5
42	107	78	155	114	187
43	108	79	156	115	187,5
44	109	80	157	116	188
45	110	81	158	117	188,5
46	111	82	159	118	189
47	112	83	160	119	189,5
48	113,5	84	161	120	190
49	115	85	162	121	190,5
50	116,5	86	163	122	191
51	118	87	164	125	192,5
52	119,5	88	165	126	193
53	121	89	166	127	193,5
54	122,5	90	167	128	194
55	124	91	168	129	194,5
56	125,5	92	169	130	195
57	127	93	170	131	195,5
58	128,5	94	171	132	196
59	130	95	172	133	196,5
60	131,5	96	173	134	197
61	133	97	174	135	197,5
62	134,5	98	175	136	198
63	136	99	176	137	198,5
64	137,5	100	177	138	199
65	139	101	178	139	199,5
66	140,5	102	179	140	200
67	142	103	180		
68	143,5	104	181		
69	145	105	182		
70	146,5	106	183		

### 3.ЗМІСТ ДИСЦИПЛІН ФАХОВОГО ВСТУПНОГО ВИПРОБУВАННЯ

#### 3. 1. Менеджмент

Навчальна дисципліна «Менеджмент» належить до нормативних дисциплін, спрямована на формування фахових компетенцій у сфері управління організацією шляхом освоєння базових принципів, основних категорій, сучасних концепцій, теоретичних положень і практичних методів формування комплексного механізму управління результативністю її діяльності. Акцент робиться на здобутті практичних навиків реалізації функцій менеджменту, обґрунтування управлінських рішень в умовах мінливого зовнішнього середовища.

Мета дисципліни – формування у майбутніх фахівців у сфері економіки сучасного управлінського мислення та системи спеціальних знань у галузі менеджменту, а також розуміння концептуальних основ системного управління організаціями; набуття умінь аналізу внутрішнього та зовнішнього середовища, прийняття адекватних управлінських рішень.

#### Зміст дисципліни

Теми та її зміст	Питома вага, %	Когнітивний рівень
Тема 1. Теоретичні основи менеджменту		
	4-6	В
Менеджмент спеціалізований вид людської діяльності щодо цілеспрямованого впливу суб'єкта на об'єкт шляхом послідовної реалізації загальних і спеціальних функцій та застосування відповідних методів. Суб'єкт менеджменту. Процес менеджменту. Властивості процесу менеджменту: неперервність нерівномірність, циклічність, мінливість, сталість. Організація як об'єкт менеджменту, поняття керуючої та керованої систем в організації. Функціональні сфери менеджменту: операційний, HR-менеджмент, фінансовий, інвестиційний, інноваційний, маркетинговий, стратегічний		
Організація та її середовище. Поняття організації, загальні характеристики організації, внутрішнє середовище організації, елементи внутрішнього середовища організації		В
Рівні менеджменту в організації. Менеджер як фахівець в організації, ознаки діяльності менеджера, рівні менеджменту в організації (вищий, середній, низовий)		В
Методи менеджменту: адміністративні, економічні, соціально-психологічні		В
Сутнісна характеристика процесного, системного та ситуаційного підходу у менеджменті		В
Тема2. Функція планування в менеджменті		
	4-6	В
Визначення планування та його завдання		В
Система планів організації, етапи процесу планування за Р. Аккофом: стратегічний план, тактичний план,		В



оперативний план		
Визначення і функціональне призначення стратегічного планування як набору та рішень керівництва. Розподіл обмежених організаційних ресурсів, а саме: управлінських талантів, технологічного досвіду. Адаптація до зовнішнього середовища. Внутрішня координація стратегічної діяльності. Усвідомлення організаційних стратегій.		В
Етапи стратегічного планування. Місія організації. Цілі організації (SMART) та вимоги до них. Аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища. Методи оцінювання середовища функціонування організації: SVOT-аналіз, PEST-аналіз. Аналіз стратегічних альтернатив (Матриця Бостонської консалтингової групи.) Чинники вибору стратегії (ризик, знання минулих стратегій, реакція на власників, чинник часу)		В
Управління реалізацією стратегічного плану: тактика, політика, процедури, правила, бюджет, управління цілями		В
Тема 3. Функція організування в менеджменті	4-6	В
Функція організування в менеджменті: процеси, завдання		В
Організування та організаційна діяльність: форми, складові, поділ праці		В
Делегування повноважень менеджменті: поняття, елементи процесу делегування, типи повноважень (лінійні, штабні, функціональні)		
Організаційна структура як результат організаційної діяльності: рівні складності, централізації та децентралізації. Вимоги до організаційної структури: адаптивність, гнучкість, адекватність, спеціалізація, оптимальність, оперативність, економічність. Органіграма організаційної структури управління як схематичне відображення взаємопов'язаних елементів (органів управління, підрозділів, служб), які перебувають у взаємодії та супідрядності.		В
Делегування повноважень у менеджменті: поняття, елементи процесу делегування, типи повноважень (лінійні, штабні, функціональні). Різновиди організаційних повноважень: розпорядчі, рекомендаційні, контрольно-звітні, координаційні, узгоджувальні.		В
Організаційна структура як результат організаційної діяльності: рівні складності. Децентралізація як спосіб зосередження організаційних повноважень на вищому, середньому та низовому рівнях менеджменту.		В
Основні елементи та склад організаційної структури управління. Департаменталізація як процес структурного поділу організації за певними ознаками на структурні одиниці, підрозділи, служби, штаби. Види департаменталізації функціональний, продуктової, територіальний.		В
Посадова інструкція як документ, що засвідчує права, обов'язки та відповідальність кожного з працівників організації.		

Вимоги до організаційної структури: адаптивність, гнучкість, адекватність, спеціалізація, оптимальність, оперативність, економічність		
Типи організаційних структур управління: лінійна, функціональна, лінійно-функціональна, дивізійна, матрична, мережева		В
Тема 4. Мотивування як функція менеджменту	3,5-4,5	В
Мотивування як процес спонукання себе й інших до діяльності шляхом використання мотивів людини для досягнення особистих цілей або цілей організації.		В
Головні поняття мотивування: потреба, мотив, спонукання, стимул, винагорода, цінність		В
Види мотивування: внутрішнє мотивування (формування людиною мотивів, виходячи з внутрішніх потреб, прагнення досягнення певної мети, потягу до пізнання, страху); зовнішнє мотивування (що виникає у працівника через зовнішній вплив на нього через оплату праці, накази, норми поведінки, коли мотив поведінки обумовлений зовнішньою причиною)		В
Змістові та процесуальні теорії мотивування. Змістові теорії мотивування як спроби визначення і класифікації потреб людей, що спонукають людей до дій. Розробники змістових теорій мотивування: А. Маслоу, Д. МакКлеланд, Ф. Герцберг Процесуальні теорії мотивування та їх головна теза, що поведінка працівників зумовлена не лише потребами, але й сприйняттям працівником конкретної ситуації та очікуваннями, з нею пов'язаними, а також оцінкою можливих наслідків обраного типу поведінки. Розробники процесуальних теорій мотивування: В. Врум, С. Адамс, Л. Портер та Е. Лоулер.		В
Тема 5. Контролювання як функція менеджменту	2,5 -3,5	В
Контролювання як процес виявлення можливих відхилень запланованих показників, встановлення причин цих відхилень і розроблення заходів щодо їх усунення. Умови необхідності контролювання у менеджменті: невизначеність, запобігання виникненню кризових ситуацій, підтримка досягнення цілей організації.		В
Основні види контролювання: попередній, поточний, завершальний. Основні засоби здійснення.		В
Етапи процесу контролювання: формування контрольованих показників, вимірювання досягнутих результатів, регулювання.		В
Тема 6. Інформація і комунікації в менеджменті	3,5 -4,5	В
Інформація та її види. Управлінська інформація як відомості про стан і процеси у внутрішньому та зовнішньому середовищі організації для прийняття управлінських рішень. Види інформації за функціональним призначенням, планова, нормативно-правова, облікова, звітна, масова, інформація про особу, довідково-енциклопедична, соціологічна.		В
Вимоги до управлінської інформації: точність,		В

своєчасність, повнота, корисність, доступність		
Поняття комунікації. Види комунікацій: організаційні (формальні) комунікації: комунікації між організацією та зовнішнім середовищем, міжрівневі комунікації в організації, горизонтальні комунікації, комунікації між керівником і підлеглими, міжособистісні (неформальні) комунікації: вербальні та невербальні комунікації. Засоби комунікацій: вербальні засоби комунікацій (презентація, переговори), невербальні засоби комунікацій (візуальні; тактильні).		В
Перешкоди в комунікаціях. Фільтри інформації як засоби усунення надлишкової або небажаної інформації. Відсутність атмосфери довіри як помилкова впевненість у тому, що відправлене повідомлення відповідає дійсності за поданою інформацією. Шуми в комунікації як будь-які додаткові сигнали, не передбачені джерелом інформації, які спотворюють інформацію або спричиняють помилки в її передачі. Відсутність зворотного зв'язку як своєчасної реакції одержувача інформації на повідомлення відправника інформації. Витік інформації як розголошення, несанкціонований доступ до інформації.		В
Комунікаційний процес. Складові класичної моделі комунікаційного процесу. формулювання повідомлення відправником; кодування повідомлення і вибір каналу; декодування інформації одержувачем; зворотний зв'язок.		В
Тема 7. Управлінські рішення	4-6	В
Управлінське рішення як вибір альтернативи з безлічі варіантів досягнення конкретної мети у системі менеджменту. Альтернатива в прийнятті управлінського рішення як вибір одного з двох або декількох можливих рішень. Характеристика управлінських рішень: запрограмовані управлінські рішення та їх спрямованість на вирішення питань, зумовлених стандартними (повторюваними) ситуаціями; не запрограмовані управлінські рішення як такі, що не обмежуються правилами і процедурами, внутрішньо не структуровані або пов'язані з невідомими чинниками, новими ситуаціями; інтуїтивні управлінські рішення як такі, що приймаються на основі лише відчуття правильності вибору особи, яка його ухвалює; управлінські рішення, що ґрунтуються на судженнях, як вибір, зумовлений знаннями або накопиченим досвідом; раціональні управлінські рішення як такі, що обґрунтовуються за результатами об'єктивного аналітичного процесу та не залежать від накопиченого досвіду.		В
Чинники впливу на процес прийняття управлінських рішень: особистісні оцінки керівника (вік керівника, його суб'єктивна оцінка якості або вигоди від рішення, система цінностей); рівень ризику (високий, середній, низький);		В

<p>час і оточення, що змінюється: (швидкість прийняття рішень та середовище прийняття рішень як множина зовнішніх і внутрішніх чинників); інформаційні обмеження (недоступність, висока вартість та низька якість інформації) та поведінкові обмеження (спосіб обміну інформацією, переважаність роботою, особисті вподобання, лояльність щодо когось або чогось); негативні наслідки та взаємозалежність рішень.</p>		
<p>Зміст основних етапів прийняття управлінських рішень (за М. Месконом): діагностика проблеми, формулювання обмежень та критеріїв прийняття рішень, виявлення альтернатив та їх оцінка, остаточний вибір. <i>Діагностика проблеми</i> як виявлення проблемної ситуації та ідентифікація проблеми за її симптомами. <i>Формулювання обмежень прийняття управлінського рішення</i> (нестача коштів; недостатність фахівців необхідної кваліфікації та досвіду; нездатність закупити ресурси за прийнятними цінами; потреба в технології, яку ще не розроблено або яка є дороговартісною; загострена конкуренція; закони та етичні міркування) і <i>критеріїв прийняття управлінського рішення</i> (стандартів, за якими належить оцінювати альтернативні варіанти вибору альтернатив). <i>Виявлення альтернатив</i> як усіх можливих дій щодо усунення причини проблеми та уможливлення досягнення цілей організації. <i>Оцінка альтернатив</i> як оцінювання переваг, недоліків і можливих загальних наслідків кожної з них та остаточний вибір як обрання альтернативи з найсприятливішими загальними наслідками. <i>Зворотний зв'язок</i> за Харрісоном як «система відстеження та контролю, що необхідна для забезпечення погодження фактичних результатів із тими, що очікувалися у період прийняття рішення» для надходження даних про те, що відбувалося до і після реалізації рішення.</p>		В
<p>Методи обґрунтування та прийняття управлінських рішень. Характеристика загальнонаукових підходів до прийняття управлінських рішень: системний підхід як спосіб упорядкування управлінських проблем шляхом їх структурування, визначення напрямів подолання, встановлення взаємозв'язків між елементами проблеми, чинниками та умовами впливу на їх вирішення; комплексний підхід як спосіб дослідження управлінських проблем у їх взаємозв'язку; моделювання як спосіб, що дає змогу описати можливу ситуацію та дослідити її зміни під впливом різних чинників; експериментування як спосіб, що дає змогу перевірити доцільність нововведень, коли моделювання неможливе через інституційні чинники.</p>		В
<p>Тема 8. Вплив, влада і лідерство в менеджменті. Стили керівництва. 2,5 -3,5 В</p>		
<p>Вплив як будь-яка поведінка однієї людини, яка змінює поведінку, відносини або відчуття іншої людини.</p>		В

<p>Форми впливу у менеджменті:  переконання (відбувається через доведення, шляхом логічного впорядкування фактів і висновків, передбачає впевненість у правоті власної позиції, в істинності своїх знань, етичної виправданості своїх вчинків),  навіювання (базується на вірі людини, що складається під впливом авторитету, суспільного становища, привабливості, інтелектуальної та вольової переваги керівника, визначальна риса - сила прикладу керівника-лідера чи неформального лідера, що викликає свідоме копіювання поведінки чи несвідоме наслідування);  вплив через участь (відбувається шляхом залучення підлеглого до прийняття управлінських рішень, керівник не нав'язує свою волю підлеглому, лише спрямовує його зусилля і сприяє вільному обміну інформацією);  примус (найбільш насильницька форма, за якої керівник змушує працівника вести себе всупереч його бажанню та переконанням, використовуючи погрозу покарання або іншого впливу із небажаними наслідками).</p>		В
<p>Влада як реальна можливість впливати на поведінку інших людей, змінювати її у визначеному напрямі, здатність підкорювати інших людей своїй волі.  Влада у менеджменті: влада керівника, влада колег-керівників, влада підлеглих. Баланс влади в організації.</p>		В
<p>Типи влади у менеджменті, влада примусу; влада винагороди; законна (традиційна) влада; влада експерта; еталонна влада (влада прикладу).  Влада примусу та її джерело - вплив через страх на основі переконання, що керівник має можливість покарати так, що завадить задоволенню життєвих потреб працівника.  Влада винагороди та її джерело - вплив через позитивне підкріплення - переконання, що керівник має можливість задовольнити життєві потреби працівника.  Законна (традиційна) влада та її джерело - переконання, що керівник має право віддавати накази, обов'язок працівника полягає в їх виконанні.  Влада експерта та її джерело - переконання про наявність у керівника спеціальних знань, які дають можливість задовольнити потреби працівника.  Еталонна влада (влада прикладу) та її джерело - харизматичний вплив - особисті якості керівника як приклад для наслідування працівниками.</p>		В
<p>Лідерство як здатність через особисті якості впливати на поведінку окремих осіб чи груп працівників у процесі спрямування їх діяльності на досягнення цілей організації.</p>		В
<p>Підходи до лідерства.</p>		В
<p>Стиль керівництва як звична манера поведінки керівника щодо підлеглих для здійснення на них впливу та спонукання до досягнення цілей організації.</p>		В
<p>Класифікація стилів керівництва (за Куртом Левінім): авторитарний, демократичний, ліберальний</p>		В

### Список літератури:

1. Кундицький О.О. Менеджмент: навч. посіб. Львів : ЛНУ ім І. Франка, 2021. 316 с.
2. Менеджмент : навч. посіб. / Н.С. Краснокутська, О.М. Нащекіна, О.В. Замула та ін. Харків : «Друкарня Мадрид», 2019. 231 с.
3. Gilbreth L.M. (2020). The Psychology of Management : New special edition. 2020. 233 p.
4. Сумець О. М. Стратегічний менеджмент : підручник Харків : ХНУВС, 2021. 208 с.

### 3. 2. Маркетинг

Вивчення дисципліни «Маркетинг» дозволить сформувати у студентів систему теоретичних знань щодо планування маркетингу, сучасних концепцій його розвитку, методичних та організаційних засад. Сформує уміння застосовувати стратегії маркетингу на сучасному підприємстві; розвине здатність розробляти ефективні напрями розвитку підприємства; забезпечить уміння планувати та контролювати маркетингову діяльність.

Мета навчальної дисципліни формування теоретичних знань і набуття практичних навичок використання конкретного маркетингового інструментарію у вирішенні актуальних управлінських завдань з орієнтацією на потреби й запити споживачів цільових ринків, опанування методологічного апарату організації маркетингової діяльності різних суб'єктів ринку та їх позиціонування з набуттям здатностей до творчого пошуку напрямків удосконалення маркетингової діяльності.

#### Зміст дисципліни:

Теми та її зміст	Питома вага, %	Когнітивний рівень
Тема 1. Основні поняття та класифікація маркетингу	5-7	В
Визначення маркетингу за Ф. Котлером. Основні поняття маркетингу: нужда, потреба, попит, товар, обмін, угода, ринок. Типологізація ринку: ринок продавця, ринок покупця; ринок товарів промислового призначення (B2B), споживчий ринок B2C. Типологізація попиту: негативний, відсутній, прихований, спадний, нерегулярний, повноцінний, надмірний, нерациональний. Класифікація маркетингу за типом попиту: конверсійний, стимулюючий, розвиваючий, ремаркетинг, синхромаркетинг, підтримуючий, демаркетинг, протидіючий. Класифікація маркетингу за наявністю сегментації ринку:		В

<p>масовий, товарно-диференційований, цільовий. Класифікація маркетингу за стратегією вибору цільових сегментів ринку: недиференційований, диференційований, концентрований. Класифікація маркетингу за рівнем каналу розподілу: прямий, непрямий</p>		
<p>Підходи комерційних організацій до управління маркетингом. Концепції: удосконалення виробництва, удосконалення товару, Інтенсифікація комерційних зусиль, маркетингу, соціально- етичного маркетингу. Цілі системи маркетингу: досягнення максимально можливого високого споживання, досягнення максимальної споживацької задоволеності, надання максимально широкого вибору, максимальне підвищення якості життя</p>		В
<p>Поведінка споживача. Проста модель купівельної поведінки: спонукальні чинники маркетингу та інші подразники, «чорна скринька» свідомості покупця, реакція у відповідь споживачів. Розгорнута модель купівельної поведінки: спонукальні чинники маркетингу (товар, вартість, способи поширення, стимулювання збуту); інші подразники (економічні, науково-технічні, політичні, культурні); «чорна скринька» свідомості покупця (характеристики покупця, процес прийняття купівельного рішення); реакція у відповідь споживачів (вибір товару, вибір марки, вибір часу покупки, вибір об'єкта покупки). Чинники поведінки споживачів на ринку B2B: навколишнє становище, особливостей організації, міжособових відносин, індивідуальних особливостей особистості. Процес прийняття рішення про покупку Чинники поведінки споживачів на ринку B2C: культурні, соціальні, особисті, психологічні. Етапи процесу прийняття рішення про покупку</p>		В
Тема 2. Аналіз маркетингового середовища		5-7
<p>Поняття маркетингового середовища. Мікромаркетингове середовище: підприємство, конкуренти, споживачі, постачальники, посередники, контактні аудиторії. Макромаркетингове середовище: чинники демографічного, економічного, природного, науково-технічного, політичного та культурного характеру. Місткість ринку і ринкова частка підприємства: сутність, визначення і основні методи вимірювання. Сегментування ринку: сегмент, ознаки і критерії сегментування, вибір цільового сегменту ринку. Цільовий ринок: поняття. Позиціонування на ринку. Схема позиціонування товару. Ринкові можливості. Модель Ансоффа: більш глибоке проникнення на ринок; розширення меж ринку; розробка товару, диверсифікація. Маркетингова можливість: сутність і визначення. Механізм появи маркетингових можливостей підприємства.</p>		В
<p>Система маркетингової інформації. Маркетингова інформація: її сутність, види, джерела. Первинні</p>		В

маркетингові дані: визначення та джерела. Вторинні маркетингові дані: визначення та джерела..		
Класифікація підсистем: підсистема внутрішню! звітності, підсистема збору зовнішньої інформації, підсистема маркетингових досліджень, підсистема аналізу маркетингової інформації		
Методи маркетингових досліджень: спостереження, опитування, експеримент. Фокус-групове інтерв'ю як метод збирання первинної маркетингової інформації. Інструменти дослідження: анкета, технічні засоби. Способи зв'язку з аудиторіями в процесі опитування: телефон, пошта, особистий контакт		
Комплекс маркетингу та система організації служби маркетингу. Складові комплексу маркетингу «4P'з»: товар, ціна, розподіл, просування. Перелік видів систем організації служби маркетингу: функціональна організація, організація за географічною ознакою, товарна організація, організація за ринковою ознакою.		В
Тема 3. Маркетингова товарна політика		
	5-7	В
Класифікація товарів. Класифікація товарів за характером споживання: - споживчі товари, товари виробничо-технічного призначення, - товари тривалого користування, товари короткотермінового користування, послуги. Класифікація товарів за рівнем реалізації концепції товару (рівні товару в маркетингу): товар за задумом, товар у реальному виконанні, товар з підкріпленням. Класифікація споживчих товарів: товари повсякденного попиту (основні товари постійного попиту, товари Імпульсної купівлі, товари для екстрених випадків), товари попереднього вибору, товари особливого попиту, товари пасивного попиту. Показники товарної номенклатури: ширина, глибина, насиченість, гармонійність		В
Концепція життєвого циклу товару. Життєвий циклу товару: виведення, зростання, зрілість, занепад. Види кривих життєвого циклу товару (з повторним циклом, гребінцева, традиційна, моди)		В
Розроблення товару. Класифікація товарів за рівнем реалізації концепції товару: товар за задумом, товар у реальному виконанні, товар з підкріпленням. Товарна марка: марочна назва, марочний знак, товарний знак. Упакування товару: функції упакування, тара, маркування.		В
Тема 4. Маркетингова цінова політика		
	4-6	В
Процес ціноутворення. Етапи ціноутворення: постановка завдань ціноутворення, визначення попиту, оцінка витрат, аналіз цін і товарів конкурентів, вибір методу ціноутворення, встановлення кінцевої ціни. Завдання ціноутворення: максимізація поточного прибутку, завоювання лідерства за показниками частки ринку,		В



завоювання лідерства за показниками якості товару. Чинники ціноутворення: мета продавця, собівартість, ціни конкурентів, еластичність попиту (еластичний та нееластичний попит. Методи маркетингового ціноутворення: «середні витрати плюс прибуток»; беззбитковості та забезпечення цільового прибутку, сприйманої цінності товару; на основі рівня поточних цін, на основі закритих торгів.		
Підходи до ціноутворення. Основні підходи до встановлення цін: ціни на новий товар, у межах товарного асортименту, на доповнюючі товари, на обов'язкову приналежність, за географічним принципом; Із знижками І заліками, для стимулювання збуту, дискримінаційні ціни.		В
<b>Тема 5. Маркетингова політика розподілу</b>		
	4-6	В
Визначення каналів розподілу.		В
Функції каналів розподілу: стимулювання збуту, встановлення контактів, пристосування товарів, проведення перемовин, організація товароруку, фінансування, прийняття ризиків.		В
Рівні каналів розподілу: нульовий, однорівневий, дворівневий, тривірневий канали.		В
Показники каналів розподілу: довжина, ширина.		В
Визначення стратегії розподілу: інтенсивний маркетинг, вибіркоче проникнення, широке проникнення, пасивний маркетинг.		В
<b>Тема 6. Маркетингова політика комунікацій</b>		
	4-6	В
Комплекс маркетингових комунікацій: поняття та структура (реклама, зв'язки з громадськістю, стимулювання продажу, особисті продажі). Характеристика складових комплексу маркетингових комунікацій: реклама, зв'язки з громадськістю, стимулювання продажу, особисті продажі.		В
Характеристика моделі AIDA (модель ефективного звернення до цільової аудиторії): звернення має привернути увагу, Види комунікаційних каналів: канали особистої комунікації та канали неособистої комунікації.		В
Чинники, що визначають структуру комплексу стимулювання: тип товару чи ринку; тип стратегії прощтовхування товару та стратегія залучення споживача до товару; ступінь готовності покупця; етап життєвого циклу товару.		В

### Список літератури:

1. Балабанова Л.В., Холод В.В., Балабанова І.В. Маркетинг підприємства : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2020. 612 с.
2. Бутенко Н.В. Маркетинг. Підручник. Київ: Атіка. 2020. 300с.
3. Палеха Ю.І., Палеха О.Ю. Маркетинг інформаційних продуктів і послуг. Навчальн. посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2020. 480 с.

### 3.3. Підприємництво

Метою вивчення дисципліни є: теоретичні та практичні знання про процес підприємництва, вмінь аналізувати проблеми та ситуації для їх оптимального розв'язання, набуття логічного підприємницького мислення для самостійних початкових дій у бізнесі, створення реального продукту і доведення його до потенційних споживачів, регулювання цього процесу з урахуванням чинного законодавства України

#### Зміст дисципліни:

Теми та її зміст	Питома вага, %	Когнітивний рівень
Тема 1. Теоретичні засади підприємництва		
Визначення підприємництва в Господарському Кодексі України. Цілі підприємництва: головна мета (стимулювання і задоволення попиту суспільства на конкретні потреби його членів (регіону, країни). Класифікація цілей підприємництва: за масштабом охоплення (глобальні цілі, локальні цілі); за характером діяльності (цілі розвитку, цілі функціонування, цілі підтримки, цілі забезпечення виходу з кризи); за спрямованістю дій (зовнішні, внутрішньофірмові). Суб'єкти підприємницької діяльності: фізичні особи - громадяни України, іноземці та особи без громадянства, які здійснюють господарську діяльність і зареєстровані відповідно до закону як підприємці; юридичні особи - господарські організації всіх форм власності, які здійснюють господарську діяльність і зареєстровані в установленому законом порядку. Об'єкти підприємницької діяльності, майно, товари (послуги), гроші і цінні папери, інформація та результати інтелектуальної діяльності (твори науки, літератури, мистецтва, бази даних, промислові зразки, секрети виробництва (ноу- хау)). Ознаки підприємництва, самостійна діяльність; ініціативна та творча діяльність; систематична діяльність; діяльність, яка здійснюється на власний ризик; досягнення економічних та/або соціальних результатів.	1,5 -2,5	В
Основні принципи та функції підприємницької діяльності Базові принципи підприємницької діяльності: вільний вибір видів підприємницької діяльності; самостійне формування підприємцем програми своєї діяльності, переліку постачальників і споживачів своєї продукції, джерел залучення ресурсів тощо; самостійне встановлення цін на продукцію (товари, послуги); вільний найм підприємцем працівників; комерційний розрахунок та власний комерційний ризик; вільне розпорядження прибутком, що залишається у підприємця після сплати податків, зборів та інших платежів, передбачених законом. Функції підприємницької діяльності: інноваційна (творча), соціальна, екологічна, ресурсна, стимулююча,		В

організаційна.		
Тема 2. Види підприємництва		3,5 – 4,5
		В
<p>Види виробничого підприємництва за спрямуванням: традиційне (класичне) (орієнтоване на створення традиційного продукту, який відносно давно постачається на ринок), інноваційне (орієнтоване на створення принципово нового продукту із широким використанням Інновацій), частково інноваційне (орієнтоване на виробництво традиційних видів продукції з використанням інновацій)</p> <p>Види виробничого підприємництва за характером: основне (виробниче підприємництво, результатом діяльності якого є виробництво продукту, готового до споживання); допоміжне (виробниче підприємництво, яке полягає у обслуговуванні та супроводженні основного виробництва (інноваційна діяльність, науково-технічна діяльність, конструкторська діяльність тощо).</p>		В
<p>Торговельне (комерційне) підприємництво</p> <p>Види торговельного (комерційного) підприємництва залежно від ринку, в межах якого здійснюється товарний обіг: зовнішня торгівля (специфічний сектор економіки окремої держави, суб'єктами якого є підприємницькі структури, пов'язані з реалізацією товарів (послуг, ідей) на зарубіжних ринках і частини зарубіжного товару на національному ринку), внутрішня торгівля (ведеться винятково в межах певної країни). Види торговельного (комерційного) підприємництва залежно від ланок проходження товару: оптова торгівля (діяльність із придбання товарів партіями для подальшої їх реалізації підприємствам роздрібною торгівлі, іншим суб'єктам господарювання), роздрібна торгівля (діяльність з продажу товарів кінцевим споживачам для їх особистого використання).</p>		В
<p>Біржове підприємництво.</p> <p>Види бірж за профілем діяльності, товарні, фондові, валютні біржі, біржа праці. Характерні ознаки.</p> <p>Визначення товарної біржі як особливого суб'єкта господарювання.</p> <p>Основні функції товарних бірж: надання посередницьких послуг з укладання торгових угод, упорядкування оптової торгівлі, регулювання торгових операцій і вирішення торгових суперечок; збір і публікація Інформації про ціни, стан виробництва й інші чинники, що впливають на ціни.</p>		В
<p>Підприємництво у сфері послуг</p> <p>Послуга як діяльність з надання матеріального чи нематеріального блага іншій особі, що здійснюється для задоволення її особистих потреб.</p> <p>Основні види послуг за призначенням:</p> <p>виробничі (лізинг, технічне обслуговування обладнання), розподільчі (торговельні, транспортні), професійні (фінансові, страхові, інформаційні), споживчі (перукарські послуги, прання, ремонт взуття,</p>		В

Індивідуальний пошив одягу, ремонт техніки);		
Тема 3. Підприємство як форма організації підприємницької діяльності. Види підприємств		
	3,5- 4,5	В
Види підприємств за метою й характером діяльності: комерційні (з одержанням прибутку) та некомерційні (без одержання прибутку).		В
Види підприємств за способом створення (заснування) та формування статутного капіталу. унітарні підприємства (створюються одним засновником, який виділяє необхідне майно, формує відповідно до законодавства статутний капітал, не поділений на частки (паї), затверджує статут, розподіляє доходи, безпосередньо або через керівника, який ним призначається, керує підприємством і формує його персонал на засадах трудового найму, вирішує питання реорганізації та ліквідації підприємства), корпоративні підприємства (створюються, як правило, двома або більше засновниками за їх спільним рішенням (договором), діють на основі об'єднання майна та\або підприємницької чи трудової діяльності засновників (учасників), їх спільного управління справами, на основі корпоративних прав, у тому числі через органи, що ними створюються, участі засновників (учасників) у розподілі доходів і ризиків підприємства). Базові ознаки: кількість засновників, власник майна, розподіл доходів		В
Види підприємств за формами власності майна: приватні підприємства (діють на основі приватної власності громадян чи суб'єкта господарювання (юридичної особи), колективні підприємства (діють на основі колективної власності (підприємства колективної власності); комунальні підприємства (діють на основі комунальної власності територіальної громади), державні підприємства (діють на основі державної власності); підприємства, засновані на змішаній формі власності (діють на базі об'єднання майна різних форм власності).		В
Види підприємств за національною належністю капіталу, національні підприємства (капітал належить вітчизняним підприємцям), закордонні підприємства (капітал є власністю іноземних підприємців повністю або у тій частині, що забезпечує їм необхідний контроль), змішані підприємства (капітал належить підприємцям двох або кількох країн), у т.ч. спільні підприємства (метою створення змішаного підприємства є спільна підприємницька діяльність).		В
Види підприємств за технологічною цілісністю і ступенем підпорядкування: головні (материнські) підприємства (контролюють діяльність дочірніх підприємств завдяки контрольному		В

<p>пакету акцій), дочірні підприємства (самостійно здійснюють комерційні операції, складають фінансову звітність під контролем материнського підприємства); асоційовані підприємства (формально самостійні підприємства, які залежать від головного підприємства і підпорядковуються його стратегічним цілям); філії підприємства (не мають юридичної і господарської самостійності, діють від імені і за дорученням головного підприємства, мають однакову з ним назву).</p>			
<p>Види підприємств за розмірами'.  великі підприємства (юридичні особи, у яких середня кількість працівників перевищує 250 осіб та річний дохід перевищує 50 мільйонів євро);  середні підприємства (юридичні особи, у яких середня кількість працівників 51-249 осіб та річний дохід 10-49,9 мільйонів євро); малі підприємства (юридичні або фізичні особи, у яких середня кількість працівників не перевищує 50 осіб та річний дохід не перевищує 10 мільйонів євро);  мікропідприємства (юридичні або фізичні особи, кількість працівників не перевищує 10 осіб та річний ДОХІД не перевищує 2 мільйонів євро).  Базові ознаки: чисельність персоналу та розмір річного доходу.</p>		В	
<p>Тема 4. Організація підприємницької діяльності 2,5 – 3,5</p>		В	
<p>Обґрунтування і вибір ідеї підприємницької діяльності. Підприємницька ідея як знання про доцільність і можливість займатися певним видом підприємницької діяльності з чітким розумінням мети і шляхів її досягнення.  Вибір сфери діяльності: виробництво, торгівля, послуги.  Вибір форми організації підприємництва', одноосібне володіння, партнерство (товариство)</p>		В	
<p>Способи створення бізнесу, створення нового підприємства; придбання функціонуючого бізнесу; заснування на основі франчайзингу. Переваги та недоліки.</p>		В	
<p>Реєстрація суб'єктів підприємницької діяльності. Основні етапи реєстрації юридичних осіб: рішення про створення підприємства та планування його діяльності; збори засновників, вибір організаційно-правової форми господарювання, розробка та нотаріальне засвідчення установчих документів (засновницького договору, статуту), державна реєстрація підприємства  Статутний капітал: поняття та складові.  Основні етапи реєстрації фізичних осіб-підприємців (ФОЛ): вибір виду діяльності і системи оподаткування; подання заяви про державну реєстрацію; заяви про обрання системи оподаткування (спрощеної або загальної), отримання виписки з Єдиного державного реєстру юридичних осіб, фізичних осіб - підприємців та громадських формувань</p>		В	
<p>Тема 5. Планування підприємницької діяльності 6- 8</p>		В	
Бізнес-планування.	Функції	Бізнес-планування	В

<p>(аналітична, прогностична, Інформаційна, мотиваційна), принципи (гнучкість, багатоваріантність, інтерактивність, безперервність, комунікаційність). Джерела інформації для розробки бізнес- плану (законодавча база, бухгалтерська та статистична звітність; публікації та аналітичні огляди, Інформація із соціальних мереж, інтернет, рекламні матеріали, матеріали виставок, ярмарків, науково-практичних конференцій, відомості про конкурентів, самостійні маркетингові дослідження).</p>		
<p>Розроблення бізнес-плану.      Призначення бізнес-плану, обґрунтування створення нового бізнесу чи напрямку діяльності, залучення коштів; залучення інвесторів, партнерів; планування і подальший контроль реалізації.      Розділи бізнес-плану: резюме, аналіз галузі та компанії, характеристика продукції (послуг); аналіз ринку; план маркетингу; план виробництва; організаційний план; фінансовий план; аналіз ризиків.      Етапи розроблення бізнес-плану, визначення цілей та головної мети складання бізнес-плану, визначення цільових користувачів бізнес-плану (залежно від мети), визначення структури бізнес- плану (повна або скорочена); збирання даних для кожного розділу бізнес-плану, складання бізнес-плану, експертиза і доопрацювання бізнес-плану, презентація бізнес-плану.</p>		В
<p>Склад основних розділів бізнес-плану.      Резюме - короткий опис розділів бізнес-плану: коротка характеристика підприємства, описання проекту/бізнес-ідеї, чинники успіху проекту (конкурентоспроможність підприємства, його конкретна ринкова ніша, частка ринку, перспективи розвитку підприємства, рівень компетентності персоналу, наявність специфічних ресурсів), обсяг інвестицій, прогностні показники ефективності проекту, обсяг власних коштів, терміни кредитування, гарантії повернення, основні ризики проекту      Аналіз галузі та підприємства, поточна ситуація і тенденції розвитку галузі, інформація про підприємство, його діяльність, стан і перспективи розвитку.      Характеристика продукції (послуг): продукція (послуга), яку пропонує підприємство (фізичний опис продукції/послуг), характеристики, сфера її використання, привабливість, конкурентоспроможність продукції/послуг, стадія готовності до виходу на ринок.      Аналіз ринку, визначення і оцінка цільового ринку збуту, потенційних споживачів, оцінка кон'юнктури ринку та рівня конкуренції, оцінка впливу зовнішніх чинників, перспективи ринку і підприємства.      План маркетингу: номенклатура та асортимент нової продукції; системи збуту та реалізації продукції, політика ціноутворення; реклама і просування продукції/послуг, організація післяпродажного обслуговування клієнтів;</p>		В

<p>прогнознi обсяги продажiв продукцiї/послуг. План виробництва, мiсце розташування; основнi технологiчнi операцiї; обсяги виробництва; кадровий склад; необхiдне обладнання; види та обсяги сировини, матерiалiв, комплектувальних виробiв, необхiднi виробничi та невиробничi примiщення. Органiзацiйний план: органiзацiйна форма пiдприємства, власники, менеджери, структура управлiння, потреба в персоналi, кадрова полiтика i стратегiя. Фiнансовий план, розрахунок iнвестицiй, джерела фiнансування; план доходiв i витрат, визначення прибутку, аналiз руху грошових коштiв. Аналiз ризикiв (ринкових, маркетингових, виробничих, фiнансових).</p>		
<p>Основнi показники ефективностi проекту: чиста приведена вартiсть (№У): формула розрахунку, iнтерпретацiя; iндекс прибутковостi (P1). формула розрахунку, iнтерпретацiя; перiод окупностi (PP): формула розрахунку. Тонка беззбитковостi (ВЕР) як обсяг або рiвень операцiй, за якого сукупний дохiд дорiвнює сукупним витратам (точка нульового прибутку або нульових збиткiв). Формула розрахунку точки беззбитковостi у натуральному вираженнi.</p>		С
<p>Тема 6. Ресурсне забезпечення пiдприємницької дiяльностi 5-7 В</p>		
<p>Матерiальнi ресурси як засоби та предмети працi, що використовуються у пiдприємницькiй дiяльностi. Види матерiальних ресурсiв (основнi засоби, матерiально-сировиннi ресурси). Основнi засоби, iх види за функцiональним призначенням (будiвлi, споруди, машини та обладнання, передавальнi пристрої, транспортнi засоби, iнструменти, виробничий iнвентар, господарський iнвентар). Матерiально- сировиннi ресурси та iх склад (сировина, матерiали, комплектуючi, напiвфабрикати, паливо, енергетичнi ресурси, товарнi запаси).</p>		В
<p>Нематерiальнi ресурси як частина ресурсiв пiдприємства, у яких вiдсутня матерiальна основа отримання доходу та невизначений розмiр майбутнього прибутку вiд iх використання. <i>Основнi види нематерiальних ресурсiв:</i> об'єкти промислової власностi - винаходи, промисловi зразки, кориснi моделi, знаки для товарiв i послуг; <i>об'єкти авторського та сумiжних прав</i> - комп'ютернi програми, бази даних, твори у галузi науки, лiтератури та мистецтва; <i>нетрадицiйнi об'єкти</i> нематерiальних ресурсiв - ноу-хау, комерцiйна таємниця, гудвiл.</p>		В
<p>Трудовi ресурси. Категорiї персоналу (керiвники, фахiвцi, службовцi, робiтники). Форми оплати працi у пiдприємствi (погодинна i вiдрядна) та iх системи. Основнi системи погодинної форми оплати працi: пряма погодинна, погодинно- премiальна. Основнi системи вiдрядної форми оплати працi: пряма вiдрядна, вiдрядно-</p>		В

преміальна, відрядно-прогресивна.			
<p>Фінансові ресурси як грошові доходи та надходження, що перебувають у розпорядженні підприємства і призначені для виконання певних фінансових зобов'язань та здійснення підприємницької діяльності.</p> <p>Види фінансових ресурсів:</p> <p>Власні фінансові ресурси. Джерела (статутний капітал, прибуток, амортизаційний фонд)</p> <p>Залучені фінансові ресурси. Джерела (поточна заборгованість за розрахунками з одержаних авансів, за розрахунками з бюджетом тощо)</p> <p>Позикові ресурси. Джерела (банківські кредити, товарні (комерційні) кредити)</p>		В	
<p>Види інвестицій за об'єктом інвестування: реальні та фінансові. Реальні інвестиції як капіталовкладення у підприємницьку діяльність з метою відтворення реальних активів підприємства. Основні види реальних інвестицій (вкладення у будівництво, реконструкцію, переоснащення підприємств).</p> <p>Фінансові інвестиції як капіталовкладення у придбання цінних паперів та інших фінансових активів з метою одержання доходів. Основні види фінансових інвестицій (акції, облігації, інші цінні папери).</p> <p>Основні види інвестицій за формою власності капіталу: державні, приватні.</p> <p>Державні інвестиції як державні капітальні вкладення та/або кредити (позики) для здійснення підприємницької діяльності. Приватні інвестиції як заощадження населення або приватних підприємств, які спрямовуються в інвестиційні об'єкти (цінні папери, майно, майнові права, права на результати Інтелектуальної діяльності).</p>		В	
Тема 7. Ефективність підприємницької діяльності		5-7	В
Результати підприємницької діяльності. Економічна сутність і розрахунок показників: доходу від реалізації продукції (товарів, послуг), витрат, прибутку, собівартості продукції (послуг).			В
Показники ефективності використання основних засобів. Економічна сутність і розрахунок показників: віддача основних засобів, місткість основних засобів.			В
Показники ефективності використання трудових ресурсів. Економічна сутність і розрахунок показників продуктивності праці (виробіток, трудомісткість).			В
Рентабельність. Економічна сутність і розрахунок показників рентабельності: капіталу, виробництва, продукції, продажів.			В
Шляхи підвищення ефективності підприємницької діяльності. Зниження витрат, оптимізація процесів, підвищення рівня організації та управління виробництвом, підвищення техніко- технологічного рівня, впровадження інноваційних технологій			В
Тема 8. Соціальна відповідальність бізнесу та ділова етика		0,8 -1,2	В



<p>Соціальна відповідальність бізнесу як добровільна ініціатива підприємства (підприємця) щодо відповідальності за вплив його рішень і діяльності на суспільство і довкілля через прозору та етичну поведінку, яка сприяє сталому розвитку, здоров'ю і добробуту суспільства.</p> <p>Основні вимоги до соціальної відповідальності бізнесу: врахування очікувань зацікавлених сторін; відповідність чинному законодавству і узгодженість з міжнародними нормами поведінки; інтегрованість у діяльність підприємства.</p>		В
<p>Складові соціальної відповідальності: економічна (відповідальність за економічні результати діяльності); екологічна (відповідальність за вплив на стан довкілля); соціальна (відповідальність за вирішення соціальних проблем).</p>		В
<p>Ділова етика підприємця як система норм і правил моральної поведінки в діловому середовищі.</p> <p>Характерні ознаки ділової етики підприємця: вміння спілкуватися, повага чужої думки, стримування емоцій, визнання власної неправоти.</p>		В

### Список літератури:

1. Губені Ю. Е., Крупа В. Р. Підприємництво та бізнес-культура. Ситуаційні вправи (кейси) для вивчення навчального курсу. Л.: ЛНУН, 2021
2. Губені Ю. Е. Підприємництво: просто, доступно, для сільських жителів. Інформаційна брошура. Л.: КП К-Б РД, 2022, 44 с.
3. Мельник Л.Г., Карінцева О.І. Економіка і бізнес: підручник. Суми: Університетська книга, 2021. 316 с.9. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основи менеджмента. М.: Диалектика-Вильямс, 2019. 672 с.
4. Мохонько Г.А. Організація підприємницької діяльності: навчальний посібник. Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2022. 61 с.
5. Кубрак О.В. Етика ділового та повсякденного спілкування. Навч. посібник. Суми: Університетська книга. 2023. 222 с.