

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ПРИКАРПАТСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАСИЛЯ СТЕФАНИКА**

**Навчально-науковий Інститут мистецтв
Кафедра управління соціокультурною діяльністю, шоу-бізнесу та
івентменеджменту**



**ШИКЕРИНЕЦЬ В.В.
БАЗІНЯК І.І.
КАЧМАР О.В.
ДУТЧАК О.І.
МАЛАНЮК Т.З.**

Навчально-методичний посібник

**ТРЕНІНГ – КУРС «СТВОРЕННЯ ВЛАСНОГО БІЗНЕСУ: ВІД
ІДЕЇ ДО УСПІХУ»**

**Івано-Франківськ
2024**

Рекомендовано до друку Вченою Радою Навчально-наукового Інституту мистецтв Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.
Протокол № 1 від 18 вересня 2024 р.

Рецензенти:

Жук О.І. кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри публічного управління та адміністрування Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника.

Гуменюк Г.М., кандидат педагогічних наук, доцент кафедри туризмуознавства і краєзнавства Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника.

Шикеринець В.В., Базіняк І.І., Качмар О.В., Дутчак О.І., Маланюк Т.З., Тренінг – курс «Створення власного бізнесу: від ідеї до успіху» : Навчально-методичний посібник. Івано-Франківськ: Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника, 2024. 48 с.

У навчально–методичному посібнику викладено навчальний матеріал: тестові й індивідуальні завдання, питання для самостійної підготовки студентів, список рекомендованої літератури з дисципліни Тренінг – курс «Створення власного бізнесу: від ідеї до успіху». Згідно з навчальними програмами, програмовий матеріал послідовно розкриває об’єкт-предметну сутність навчальної дисципліни Тренінг – курс «Створення власного бізнесу: від ідеї до успіху».

Для студентів вищих навчальних закладів, які готуються працювати менеджерами соціокультурної діяльності, викладачів вузів, а також фахівців, що займаються історією соціокультурної діяльності.

© Шикеринець В.В., 2024

Базіняк І.І., 2024

Качмар О.В., 2024

Дутчак О.І., 2024

Маланюк Т.З.,

© Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника, 2024

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА.....	4
СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ.....	5
МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ ДО ОПРАЦЮВАННЯ ЛЕКЦІЙНОГО МАТЕРІАЛУ.....	13
ПЛАНІ СЕМІНАРСЬКИХ (ПРАКТИЧНИХ) ЗАНЯТЬ.....	15
ПИТАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ СТУДЕНТІВ.....	18
ТЕМАТИКА ІНДИВІДУАЛЬНИХ ЗАВДАНЬ СТУДЕНТІВ.....	20
ПРОГРАМОВІ ВИМОГИ З НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ.....	21
ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ.....	23
РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА.....	37
СЛОВНИК ТЕРМІНІВ.....	38

ПЕРЕДМОВА

Швидкі зміни у глобальному економічному та культурному просторі вимагають від України відповідної реакції. Зростання населення, глобальна зміна клімату, стрімкий розвиток цифрової економіки та регіоналізація міжнародного виробництва - це одночасно і виклики, і нові можливості для України. Послідовна державна політика щодо європейського-євроатлантичного шляху, створення сприятливого бізнес-середовища, стимулювання підприємництва та підтримка експорту, залучення інвестицій та розвиток ринків капіталу, розвиток внутрішнього споживання та інші механізми зміцнять позиції України як регіонального гравця та чинника економічного зростання. Забезпечення інноваційного та випереджаючого економічного зростання сприяє людському розвитку через належну якість освіти, науки, охорони здоров'я, культури та довкілля. Основними завданнями є створення конкурентних умов для ведення бізнесу та інвестування, розвиток людського потенціалу для забезпечення належного рівня добробуту, самореалізації та безпеки, створення прозорого ринку фінансових послуг та підвищення фінансової грамотності серед молоді та населення в цілому. Рівень фінансової інклюзії в Україні нижчий, ніж у країнах Центральної та Східної Європи - близько 40% населення. Рівень фінансової інклюзії в Україні нижчий, ніж у країнах Центральної та Східної Європи: майже 40% населення не користувалися фінансовими програмами або фінансовими продуктами протягом останніх двох років, і лише близько 63% населення мають банківські рахунки. Частка безготівкових операцій за допомогою платіжних карток неухильно зростає і наразі досягла 55%, проте багато людей все ще використовують свої картки лише для зняття коштів, що свідчить про низький рівень фінансової грамотності серед населення. Використання населенням фінансових послуг є недостатнім, з високою часткою готівкових операцій у розрахунках. Багато підприємств неохоче використовують банківські картки для розрахунків (щоб уникнути сплати податків та комісій). Стратегічними завданнями у цій сфері є: - підвищення прозорості у фінансовому секторі та забезпечення доступу громадськості до інформації; - сприяння розвитку платіжної інфраструктури для безготівкових розрахунків (у тому числі небанківських цифрових платіжних систем) та створення умов для розвитку окремих каналів продажу фінансових послуг; - фінансове посилення регулювання у сфері захисту прав споживачів послуг; - запровадження інформаційно-просвітницьких заходів, спрямованих на різні цільові групи, з метою підвищення рівня фінансової грамотності населення; - правове регулювання щодо запровадження нових фінансових продуктів та розвитку існуючих фінансових продуктів; - інформування споживачів фінансових послуг. Створення та впровадження платформ. Досягнення цих цілей створить необхідні передумови та забезпечить довгострокове економічне зростання шляхом залучення та стимулювання інвестицій, підвищення ефективності державних інвестицій, підвищення фіскальної ефективності, стимулювання експорту товарів та послуг, підвищення купівельної спроможності населення через стимулювання економічного розвитку та підвищення добробуту.

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ПРИКАРПАТСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАСИЛЯ СТЕФАНІКА**

Навчально-науковий інститут мистецтв

Кафедра управління соціокультурною діяльністю, шоу-бізнесу та
івентменеджменту

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Тренінг – курс «Створення власного бізнесу: від ідеї до успіху»

Рівень вищої освіти Перший (бакалаврський) рівень

Освітня програма «Менеджмент соціокультурної діяльності»

Спеціальність 028 «Менеджмент соціокультурної діяльності»

Галузь знань 02 «Культура і мистецтво»

Затверджено на засіданні кафедри
управління соціокультурною
діяльністю, шоу-бізнесу та івент
менеджменту
Протокол № 1 від «30» серпня 2024 р.

ЗМІСТ

1. Загальна інформація
2. Анотація до навчальної дисципліни
3. Мета та цілі навчальної дисципліни
4. Програмні компетентності та результати навчання
5. Організація навчання
6. Система оцінювання навчальної дисципліни
7. Політика навчальної дисципліни
8. Рекомендована література

1. Загальна інформація	
Назва дисципліни	Тренінг – курс «Створення власного бізнесу: від ідеї до успіху»
Викладач (-і)	Шикеринець Василь Васильович, кандидат наук з державного управління, доцент, завідувач кафедри управління соціокультурною діяльністю, шоу-бізнесу та івентменеджменту
Контактний телефон викладача	+380954239468
E-mail викладача	vasyl.shykerynets@pnu.edu.ua
Формат дисципліни	очний/заочний
Обсяг дисципліни	6 кредитів ECTS, 180 год.
Посилання на сайт дистанційного навчання	https://d-learn.pnu.edu.ua
Консультації	Консультації проводяться відповідно до графіку консультацій, розміщеному на інформаційному стенді кафедри
2. Анотація до навчальної дисципліни	
<p>Дисципліна Тренінг – курс «Створення власного бізнесу: від ідеї до успіху» орієнтована на формування у студентів теоретичних знань та практичних навичок щодо організації господарської діяльності підприємств, бізнес-проектування, маркетингових досліджень, фінансового аналізу. Студенти набудуть умінь по проведенню бізнес діагностики та визначенні результативності діяльності підприємств, оцінюванні рівня ризиків та економічної ефективності новоствореного бізнесу, визначенні напрямів реалізації соціально відповідальних практик.</p>	
3. Мета та цілі навчальної дисципліни	
<p>Метою вивчення дисципліни є розвиток у слухачів підприємницького духу, формування сучасного економічного мислення і системи спеціальних економічних знань з теорії та практики господарювання, з метою формування навичок для відкриття власного бізнесу, прогнозування і планування економічних показників, розробки економічної стратегії розвитку з урахуванням соціально-економічних аспектів підвищення ефективності діяльності підприємства.</p> <p>Завдання дисципліни: - сформувані у слухачів глибоке розуміння господарських процесів, що відбуваються під час створення та розвитку власного підприємства; - закріпити у слухачів комплекс економічних знань отриманих з інших навчальних дисциплін загальноекономічного характеру; - забезпечити засвоєння сучасних досягнень теорії та практики створення, управління розвитком підприємства, як відкритого соціально-економічного утворення; - сформувані здатність самостійно мислити, визначати та діагностувати господарські процеси і проблеми, приймати ефективні управлінські рішення; - сформувані здатність проводити комплексні розрахунки з метою обґрунтування управлінських рішень, бізнес-проектів та виявлення резервів підвищення ефективності господарської діяльності підприємства; - забезпечити засвоєння основ організації господарської діяльності підприємств, бізнес-проектування, маркетингових досліджень, фінансового аналізу та інших напрямів подальшої освіти.</p> <p>У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен знати: обґрунтувати вибір виду, сфери та організаційно-правової форми підприємницької діяльності; організувати пошук інформації у процесі вивчення бізнес середовища та привабливості підприємницького клімату; розробляти бізнес-план; формувати пакет документів і реєструвати підприємство; визначати ефективність</p>	

бізнесу.

4. Програмні компетентності та результати навчання

Компетентності:

Інтегральна компетентність. Здатність розв'язувати складні спеціалізовані завдання та практичні проблеми у соціокультурній сфері, креативної економіки і культуротворчих практик, що передбачає застосування теорій та методів менеджменту культури і характеризується комплексністю та невизначеністю умов.

ЗК 1. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.

ЗК 2. Здатність планувати та управляти часом.

ЗК 7. Здатність генерувати нові ідеї (креативність).

ЗК 8. Вміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми.

ЗК 9. Здатність працювати в команді.

ЗК12. Здатність розробляти та управляти проектами.

ЗК13. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.

СК 20. Здатність аналізувати економічні, екологічні, правові, політичні, соціологічні, технологічні аспекти формування ринку культури.

СК 22. Вміння використовувати адекватний професійний інструментарій для розробки та оперативного управління соціокультурними проектами.

СК 23. Здатність аналізувати і структурувати організаційну, управлінську проблему та знаходити конструктивні рішення.

СК 24. Здатність планувати, управляти та контролювати виконання поставлених завдань та прийнятих рішень.

СК 26. Здатність діяти соціально відповідально.

СК 31. Здатність розробляти соціокультурні проекти та забезпечувати їх операційну реалізацію.

СК 32. Здатність організовувати роботу з різними стейкхолдерами соціокультурної діяльності.

СК 34. Здатність створювати соціокультурні послуги.

Програмні результати навчання:

РН 4. Здійснювати практичну діяльність відповідно до чинного законодавства.

РН 6. Класифікувати та знаходити інноваційні рішення для створення, реалізації і забезпечення соціокультурних потреб людини.

РН 7. Здійснювати проектувальну роботу.

РН 11. Виявляти, генерувати і впроваджувати креативні ідеї в професійну діяльність.

РН 12. Формулювати, аргументувати професійні знання.

РН 13. Обґрунтовувати управлінські рішення.

РН14. Оцінювати наслідки прийнятих організаційно-управлінських рішень.

РН.17. Формувати професійні межі, адвокації та лобіювати інтереси проекту/сектора (галузі).

РН1 19. Володіти інструментами фінансово-економічного забезпечення соціокультурної діяльності.

5. Організація навчання

Обсяг навчальної дисципліни – 90 год.

Вид заняття	Загальна кількість годин
лекції	20
семінарські заняття / практичні / лабораторні	50
самостійна робота	110

Ознаки курсу

Семестр	Спеціальність	Курс (рік навчання)	Нормативний / вибірковий
8	028 «Менеджмент соціокультурної діяльності»	4	Нормативна (цикл загальної підготовки)

Тематика навчальної дисципліни

Тема	кількість год.
------	----------------

	лекції	заняття	сам. роб
Тема 1. Виникнення, розвиток та сутність підприємства	-	2	6
Тема 2. Правові засади здійснення підприємницької діяльності в Україні	-	2	6
Тема 3. Підприємство як основна організаційна структура підприємницької діяльності	-	4	6
Тема 4. Виробнича підприємницька діяльність	-	2	6
Тема 5. Підприємство у сфері торгівлі та посередництва	-	2	6
Тема 6. Підприємство у сфері надання кредитно-фінансових послуг	-	2	4
Тема 7. Підприємство в сфері страхування	-	2	4
Тема 8. Підприємство у сфері надання консалтингових послуг	2	4	6
Тема 9. Біржі та біржова діяльність	-	2	4
Тема 10. Міжнародне підприємство	2	2	8
Тема 11. Механізм створення власної справи	2	2	8
Тема 12. Менеджмент у підприємницькій діяльності	2	2	8
Тема 13. Маркетинг у підприємницькій діяльності.	2	2	8
Тема 14. Планування підприємницької діяльності	2	2	6
Тема 15. Фінансування підприємницької діяльності	2	4	6
Тема 16. Державне регулювання підприємницької діяльності	2	6	4
Тема 17. Підприємницький ризик та управління ним	2	2	4
Тема 18. Конкуренція та конкурентоспроможність у підприємстві	2	4	6
Тема 19. Етика і культура підприємницької діяльності.		2	4
ЗАГАЛОМ	20	50	110
6. Система оцінювання навчальної дисципліни			

Загальна система оцінювання курсу	<p>Форми контролю знань студентів:</p> <ul style="list-style-type: none"> - поточний; - підсумковий семестровий (залік). <p>Оцінювання здійснюється за національною та ECTS шкалою на основі 100-бальної системи.</p> <p>(п. 8.3. Види контролю «Положення про організацію освітнього процесу та розробку основних документів з організації освітнього процесу в Прикарпатському національному університеті імені Василя Стефаника» (Наказ ректора № 417 від 03.07.2023 р.).</p> <p>100-бальна шкала переводиться у відповідну національну шкалу («відмінно», «добре», «задовільно», «незадовільно») та шкалу європейської кредитно-трансферної системи (ЄКТС – А, В, С, D, E, FX, F).</p> <p>Загальні 100 балів включають:</p> <p>Поточний контроль проводиться на кожному практичному занятті та за результатами виконання завдань самостійної роботи. Він передбачає оцінювання теоретичної підготовки студентів із зазначеної теми (у тому числі, самостійно опрацьованого матеріалу) під час роботи на практичних заняттях. Оцінки у національній шкалі («відмінно» – 5, «добре» – 4, «задовільно» – 3, «незадовільно» – 2), отримані студентами, виставляються у журналах обліку відвідування та успішності академічної групи (питома вага оцінки – 50%).</p> <p>Контроль самостійної роботи дозволяє оцінити рівень сформованості відповідних компетентностей. Виконується на платформі D-Learn за тематикою курсу (оцінюється від 0 до 10 балів) та у формі есе (письмова робота в електронному вигляді) – (оцінюється від 0 до 5 балів). Загальна питома вага оцінки за контроль самостійної роботи – 15 %.</p> <p>Семестрова контрольна робота – дозволяє оцінити рівень сформованості відповідних компетентностей. Виконується на платформі D-Learn за тематикою курсу. Питома вага оцінки – 15%.</p> <p>Тестовий контроль проводиться двічі за семестр. Кожен з яких оцінюється у 10 балів. Загальна максимальна кількість балів, відповідно, 20. Підсумковий семестровий контроль – це підсумкове оцінювання результатів навчання здобувача вищої освіти за семестр, що здійснюється в університеті. Підсумковий семестровий контроль – сума балів поточного контролю, семестрової контрольної роботи та контролю самостійної роботи. Підсумковий семестровий контроль виносяться на останню академічну годину (практичне заняття) опанування курсу.</p>
Вимоги до письмової роботи	Письмова робота включає певні теми завдань за тематикою курсу.
Практичні заняття	Оцінюється у п'ятибальній шкалі Поточні оцінки, які отримуються під час практичних занять, сумуються й множаться на коефіцієнт.
Умови допуску до підсумкового контролю	Отримання інтегральних результатів до останнього заняття – 25 балів. Студентам, які мають пропуски, дозволяється ліквідувати академічну заборгованість відповідно до графіку ліквідації академзаборгованості за встановленими правилами.
7. Політика навчальної дисципліни	
Письмові роботи	Робота виконана на певну тему обсягом не більше 4 сторінок

Академічна доброчесність	Атмосферу довіри, взаєморозуміння, взаємоповаги потрібно будувати щоденно. Політика ректорату спрямована на академічну доброчесність, прозорість та законність діяльності. Задля цього розроблено та впроваджено «Положення про запобігання академічному плагіату та іншим порушенням академічної доброчесності у навчальній та науково-дослідній роботі здобувачів освіти Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника», «Положення про Комісію з питань етики та академічної доброчесності Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника», «Кодекс честі Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника» і опубліковано їх на сайті. В університеті академічна доброчесність передбачається за замовчуванням. Це означає, що всі здані роботи є результатом вашої розумової праці та творчості. Якщо ви подали роботу когось іншого, повністю або частково, без належного цитування, завдання буде оцінене в 0 балів (без права перездачі)
Відвідування занять	Усі студенти, незалежно від форми навчання, зобов'язані відвідувати аудиторні заняття і проходити всі форми поточного та підсумкового контролю. Відпрацювання пропущених занять відбувається у перший день за графіком консультацій викладача з навчальної дисципліни, за винятком поважної причини у студента (документальне підтвердження) згідно «Порядку організації та проведення оцінювання успішності здобувачів вищої освіти Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника (п.4)».
Неформальна освіта	Зараховуються як підсумковий контроль, результати онлайн курсів на платформах Coursera, Prometheus, які відповідають програмі навчальної дисципліни. Рекомендовані: Основи проєктного менеджменту: Створення та планування проєкту https://prometheus.org.ua/prometheus-free/project-management-execution-control/ Management Essentials: як почати та розвиватися в ролі менеджера. https://prometheus.org.ua/prometheus-plus/management-essentials/ Основи корпоративних фінансів, частина 1 https://prometheus.org.ua/prometheus-free/corporate-finance-basics/ Корпоративна культура https://prometheus.org.ua/prometheus-plus/hr-corporate-culture/
8. Рекомендована література	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Основи бізнесу : навч. посіб. Рек. МОН. К. : ВЦ «Академія», 2009. 384 с. (Серія «Альма-матер»). 2. Основи бізнесу. Практичний курс(збірник вправ, задач, тестів та ситуаційних завдань) : навчальний посібник / за ред. В.Р.Кучеренка. Рек. МОН. – 2010. 176 с. 3. Основи бізнесу : навч. посіб. / за ред. Ф.Ф.Бутинця, К.В.Романчук. 2-е вид., доп. і перероб. – Житомир : ПП «Рута», 2004. 364 с. 4. Бізнес-план: технологія розробки та обґрунтування : навч.-мет. посіб. / Авт. С.Ф. Покропивний, С.М. Соболю, Г.О. Швиданенко та ін. – Рек. МОН. К. : КНЕУ, 2001. 160 с. 5. Бізнес-план : технологія розробки та обґрунтування : навч.посібник / С.Ф.Покропивний та ін. 2-е вид., доп., Рек. МОН. К. : КНЕУ, 2002. 379 с. 6. Бізнес-планування та управління проєктами : навч.посібник / за ред. П.Г.Ільчука. Львів : Новий Світ-2000, 2020. – 216 с. 7. Бізнес-план: Розробка, обґрунтування та аналіз : навч. посібник / Г. М. Тарасюк. Рек. МОН; 3-тє вид., стереотип. К. : Каравела, 2022. – 280 с. 8. Фінансовий менеджмент [Текст]: навч.посібник / Дегтяр А.О. та ін. Х. : ХНУМГ, 2020. – 244 с. 	

9. Як скласти маркетинговий план [Текст] / Джон Вествуд ; пер.з англ. І.Семенюк. Х. : Ранок, 2020. 176 с.
10. 100 правил для майбутніх мільйонерів. Стислі уроки зі створення багатства / Найджел Камберленд ; пер.з англ. Л.Лебеденко. К. : КМ-БУКС, 2020. 232 с. 155,00
11. Мистецтво стратегії. Путівник до успіху в житті та бізнесі від експертів теорії гри / Авінаш Діксіт, Б.Дж. Нейлбафф ; пер.з англ. А.Богоніс. Львів : В-во Старого Лева, 2019. 616 с.
12. Успіх в бізнесі. Від нуля до мільйонів : монографія / Сергій Криворучко. К. : ЛАТ, 2018.
13. Інфляція : суть, форми та її оцінка : навч.посібник / Петро Васильович Круш, О. В. Клименко. К. : ЦУЛ, 2018. – 288 с.
14. Теорія бізнесу : навч. посібник / Ольга Миколаївна Кібік, К.В. Белоус. К. : Алерта, 2017. 256 с.

Шикеринець В.В. – к.н. з держ. упр., доцент, завідувач кафедри управління соціокультурною діяльністю, шоу-бізнесу та івентменеджменту

МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ ДО ОПРАЦЮВАННЯ ЛЕКЦІЙНОГО МАТЕРІАЛУ

Лекції займають важливе місце у вивченні дисципліни «Тренінг – курс «створення власного бізнесу: від ідеї до успіху» студентами. Вони є основою та інструментом, які допомагають студентам ефективно орієнтуватися у навчальному процесі, надаючи знання, необхідні для подальшого глибшого вивчення предмета, а також роз'яснюючи складні поняття та положення. Активна участь студентів у лекціях є запорукою успішного засвоєння необхідного обсягу знань, що сприятиме формуванню кваліфікованого спеціаліста з відповідним рівнем знань і навичок. На початку лекції викладач зазвичай оголошує тему, план проведення та рекомендує навчальну літературу і джерела. Під час лекції студенти повинні уважно слухати викладача, аналізувати отриману інформацію та конспектувати найважливіші моменти. Наприкінці лекції студенти мають можливість задати викладачеві питання для роз'яснення незрозумілого. Належне ведення конспекту під час лекції сприятиме збереженню необхідної інформації та надасть йому змогу в подальшому проаналізувати її. Уважне ведення конспекту під час лекції допоможе зберегти важливу інформацію та дозволить в подальшому її проаналізувати.

Робота над конспектами лекцій

Під час підготовки до семінарських та практичних занять студент уважно переглядає свій конспект лекції та повторно аналізує отриману інформацію. При вивченні матеріалу лекції він порівнює викладене на лекції з тим, що він законспектував, відповідно до плану семінарського заняття, який міститься в навчально-методичному комплексі та методичних матеріалах для проведення семінарів і практичних занять з обраної дисципліни. Якщо в конспекті відсутній матеріал з окремих питань лекції, або якщо певні питання розкриті не повністю, або ж винесені на самостійне опрацювання чи написання реферату, студенту необхідно звернутися до рекомендованих підручників, навчальних посібників, статистичних даних тощо.

Робота з навчальною, науковою літературою, джерелами

Працюючи з підручниками, навчальними посібниками та джерелами (матеріалами Держкомстату України, офіційними сайтами туристичних підприємств та інтернет-ресурсами), а також науковою і спеціалізованою літературою, важливо отримати максимальну кількість теоретичних знань і необхідних відомостей. Перш ніж почати роботу з цими джерелами, студент повинен ознайомитися з їх змістом, щоб визначити, чи варто їх опрацьовувати і чи мають вони відношення до вивченого курсу. Лише після цього можна вибрати відповідні матеріали для вивчення (глави, розділи тощо) і розпочати їх детальне вивчення. Під час опрацювання матеріалу важливо з'ясувати суть вивченого питання, не

омінаючи визначення незрозумілих чи нових слів і термінів, а також роз'яснюючи їх значення за допомогою словників, довідників або контексту речення.

При вивченні матеріалів з підручників, навчальних посібників, а також під час роботи з науковою та спеціалізованою літературою важливо аналізувати прочитане в контексті прослуханих лекцій та зроблених конспектів. Необхідно робити логічні висновки і записувати незрозумілі моменти для подальшого їх обговорення на практичних заняттях. Тому, під час опрацювання матеріалів, студентам рекомендується розробити зручну для себе систему позначок, яка може включати підкреслення, нотатки на полях книг або нормативно-правових актів, виписки, використання маркерів різних кольорів, формулювання інших авторів та посилання на різні джерела, а також запис важливих відомостей на окремих аркушах. Це допоможе ефективно фіксувати опрацьований матеріал. Окрім того, під час роботи з науковою та спеціалізованою літературою студент може знайти посилання на джерела, які не зазначені в навчально-методичному комплексі. Це, безумовно, є корисним для самостійного та глибшого вивчення правового матеріалу.

ПРАКТИЧНІ ЗАВДАННЯ
(плани практичних занять)
Практичні завдання
(плани практичних занять)

ЗАНЯТТЯ № 1.

ТЕМА. ВИНИКНЕННЯ, РОЗВИТОК ТА СУТНІСТЬ ПІДПРИЄМНИЦТВА

1. Історія розвитку підприємництва.
1. Сутність та роль підприємницької діяльності в суспільстві.
1. Теорії та концепції підприємництва.

ЗАНЯТТЯ № 2.

ТЕМА. ПРАВОВІ ЗАСАДИ ЗДІЙСНЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

1. Правове забезпечення розвитку підприємництва на сучасному етапі.
2. Суб'єкти та об'єкти підприємницької діяльності.
3. Державна реєстрація підприємницької діяльності.
4. Обмеження підприємницької діяльності. Ліцензування та патентування.

ЗАНЯТТЯ № 3.

ТЕМА . ПІДПРИЄМСТВО ЯК ОСНОВНА ОРГАНІЗАЦІЙНА СТРУКТУРА ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

1. Поняття і характерні риси підприємства, основні види його діяльності.
2. Види та об'єднання підприємств, їх характеристика.
3. Господарські товариства.

ЗАНЯТТЯ № 4.

ТЕМА. ВИРОБНИЧА ПІДПРИЄМНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ

1. Змістова характеристика виробничого підприємництва
2. Виробничий процес та виробничий цикл підприємства
3. Інноваційне підприємництво

ЗАНЯТТЯ № 5.

ТЕМА. ПІДПРИЄМНИЦТВО У СФЕРІ ТОРГІВЛІ ТА ПОСЕРЕДНИЦТВА

1. Поняття, сутність та принципи торговельного підприємництва та посередництва
2. Методи та критерії вибору видів підприємницької діяльності в сфері торгівлі
3. Специфіка підприємництва щодо здійснення торгівлі окремими товарами

ЗАНЯТТЯ № 6.

ТЕМА. ПІДПРИЄМНИЦТВО У СФЕРІ НАДАННЯ КРЕДИТНО-ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ

1. Характеристика підприємництва у сфері надання кредитно-фінансових послуг
2. Діяльність банків як основних фінансових посередників
3. Діяльність небанківських фінансово-кредитних установ

ЗАНЯТТЯ № 7.

ТЕМА. ПІДПРИЄМНИЦТВО В СФЕРІ СТРАХУВАННЯ

1. Сутність та передумови здійснення підприємництва в сфері страхування
2. Організаційно-правові форми суб'єктів підприємництва в сфері страхування
3. Особливості створення суб'єктів підприємницької діяльності в сфері страхування

ЗАНЯТТЯ № 8.

ТЕМА. ПІДПРИЄМНИЦТВО У СФЕРІ НАДАННЯ КОНСАЛТИНГОВИХ ПОСЛУГ

1. Сутність та види консалтингових послуг
2. Суб'єкти підприємництва у сфері надання консалтингових послуг
3. Організація підприємницької діяльності у сфері консалтингу

ЗАНЯТТЯ № 9.

ТЕМА. БІРЖІ ТА БІРЖОВА ДІЯЛЬНІСТЬ

1. Еволюція форм оптової торгівлі та поява товарних бірж
2. Поняття біржа та її види
3. Функції та учасники біржі
4. Організація управління біржою та регулювання біржової діяльності
5. Фондова біржа

ЗАНЯТТЯ № 10.

ТЕМА 10. МАЛЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО В УКРАЇНІ

1. Сутність малого підприємництва
2. Функції та особливості малого підприємництва
3. Розвиток малого підприємництва в Україні

ЗАНЯТТЯ № 11.

ТЕМА. МІЖНАРОДНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО

1. Сутність та характеристика міжнародного підприємництва
2. Розвиток та форми міжнародної підприємницької діяльності.
3. Глобалізація міжнародного бізнесу.

ЗАНЯТТЯ № 12.

ТЕМА 12. МЕХАНІЗМ СТВОРЕННЯ ВЛАСНОЇ СПРАВИ

1. Основні етапи створення власної справи
2. Початковий капітал та джерела його формування
3. Найменування та торгівельна марка
4. Засновницькі документи та їх підготовка

ЗАНЯТТЯ № 13.

ТЕМА 13. МЕНЕДЖМЕНТ У ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

1. Поняття та роль менеджменту у підприємницькій діяльності
2. Принципи та функції менеджменту
3. Рівні та види менеджменту
4. Організаційна структура управління підприємством: поняття та типи

ЗАНЯТТЯ № 14.

ТЕМА. МАРКЕТИНГ У ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

1. Сутність та види маркетингу
2. Комплекс, функції та тактика маркетингу на різних стадіях життєвого циклу товару та етапах створення підприємства
3. Реклама та її роль в підприємницькій діяльності

ЗАНЯТТЯ № 15.

ТЕМА. ПЛАНУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

1. Сутність планування підприємницької діяльності
2. Принципи та методи планування
3. Об'єкти планування на підприємстві
4. Фактори, що впливають на вибір форми планування
5. Система планових нормативів та показників

ЗАНЯТТЯ № 6.

ТЕМА. ФІНАНСУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

1. Поняття фінансування підприємницької діяльності та принципи його забезпечення
2. Джерела фінансування підприємницької діяльності
3. Державне фінансування та самофінансування підприємництва
4. Банківське кредитування підприємницької діяльності
5. Комерційне кредитування підприємницької діяльності

ЗАНЯТТЯ № 17.

ТЕМА 17. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

1. Державна регуляторна політика в сфері підприємництва
2. Засоби державного регулювання підприємництва
3. Стратегія розвитку малого і середнього підприємництва в Україні.

ЗАНЯТТЯ № 18.

ТЕМА. ПІДПРИЄМНИЦЬКИЙ РИЗИК ТА УПРАВЛІННЯ НИМ

1. Сутність ризику як економічної категорії
2. Фактори виникнення ризику та його функції
3. Класифікація ризиків
4. Методи оцінювання підприємницьких ризиків
5. Методи управління та зменшення ризиків

ЗАНЯТТЯ № 19.

ТЕМА. КОНКУРЕНЦІЯ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМНИЦТВА У

1. Конкуренція: сутність і види, методи конкурентної боротьби
2. Типи конкурентних ринків
3. Складові конкурентного середовища
4. Конкурентоспроможність і конкурентні переваги підприємства

ЗАНЯТТЯ № 20.

ТЕМА. ЕТИКА І КУЛЬТУРА ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

1. Етика та етикет
2. Сутність та зміст етики ділових стосунків
3. Види ділових прийомів, їх організація та проведення
4. Формальні й неформальні ділові прийоми
5. Сервіровка столу
6. Подарунки, сувеніри, квіти у ділових відношеннях

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ СТУДЕНТІВ

1. Охарактеризуйте перший етап розвитку підприємництва.
2. Дайте порівняльну характеристику натуральному та товарному виробництву.
3. Охарактеризуйте другий етап розвитку підприємництва.
4. Дайте характеристику третьому та четвертому етапам розвитку підприємництва.
5. Які основні якості підприємця як особистості?
6. Назвіть основні мотиви здійснення підприємницькою діяльністю.
7. Які характерні риси притаманні підприємництву як стилю та типу господарської поведінки.
8. Назвіть та розкрийте сутність функцій підприємництва.
9. Які є основні види підприємницької діяльності?
10. Охарактеризуйте сутність внутрішнього підприємництва.
11. Які закони регламентують підприємницьку діяльність в Україні?
12. Які ознаки характерні підприємницькій діяльності?
13. За якими принципами здійснюється підприємницька діяльність?
14. Що являє собою державна реєстрація суб'єктів підприємницької діяльності – юридичних осіб?
15. Що являє собою державна реєстрація суб'єктів підприємницької діяльності – фізичних осіб-підприємців?
16. З якою метою і ким створюється Єдиний державний реєстр?
17. Причини та процедура припинення підприємницької діяльності?
18. Які існують обмеження на ведення підприємницької діяльності?
19. Які ви знаєте дозволи на ведення деяких видів підприємницької діяльності?
20. Які види підприємницької діяльності підлягають ліцензуванню і чому?
21. Яке місце в економічній системі сучасного суспільства займає підприємство?
22. Що таке підприємство?
23. Які основні ознаки підприємства?
24. За якими ознаками класифікують підприємства?
25. Назвіть основні завдання та мету діяльності підприємства?
26. Які існують види та напрямки діяльності підприємств?
27. Які види підприємств в Україні Ви знаєте?
28. Які види об'єднань підприємства існують в Україні?
29. Що таке господарське товариство?
30. Які особливості товариства з обмеженою відповідальністю Вам відомі?
31. Охарактеризуйте змістову сутність виробничого підприємництва.
32. Побудуйте загальну схему виробничого підприємництва. Яка роль покупців (споживачів) продукції (товарів) в ній?
33. Які основні етапи, форми та види виробничого підприємництва?
34. В чому полягає процес створення нової вартості (товару)?
35. Що таке виробничий процес та виробничий цикл?
36. Яка структура виробничого циклу?
37. Назвіть види виробничих процесів за класифікаційними ознаками.
38. Чим обумовлена необхідність розвитку інноваційного підприємництва в Україні?
39. Які основні організаційно-економічні форми інноваційного підприємництва є в Україні?
40. Дайте характеристику складовим організаційно-інфраструктурного забезпечення інноваційного підприємництва в Україні.
41. Дайте визначення термінам «торгівля» та «посередництво».
42. У чому полягають особливості торговельного підприємництва?
43. Наведіть основні підходи до класифікації торговельного підприємництва.
44. Які є специфічні принципи торговельного підприємництва?
45. Які етапи включає до себе аналіз ринку з метою визначення попиту на конкретний продукт?
46. За якими параметрами здійснюється сегментація ринку?
47. Назвіть основні методи та критерії вибору підприємницької діяльності.

48. Назвіть основні фактори вибору підприємцем торговельної справи.
49. У чому полягає специфіка підприємництва щодо здійснення торгівлі підакцизними товарами?
50. Специфіка підприємництва щодо здійснення торгівлі антикваріатом.
61. Яку роль виконують фінансово-кредитні установи в ринковій економіці?
62. Що таке фінансова та кредитна установи? Які установи відносяться до фінансово-кредитних?
63. Що таке фінансова послуга? Якими ознаками характеризуються фінансові послуги?
64. Що таке ринок фінансових послуг?
65. Охарактеризуйте основні ознаки класифікацій фінансових послуг із зазначенням видів.
66. Які є види фінансових послуг згідно чинного законодавства в Україні? Які послуги не вважаються фінансовими?
67. Проаналізуйте історичні етапи розвитку банківської діяльності.
68. Що таке банк? Що таке комерційний банк?
69. Які послуги відносяться до банківських? Які операції здійснюють комерційні банки?
70. Охарактеризуйте сутність поняття «кредит».
71. Що таке фінансовий лізинг? Що таке сублізинг?
72. Охарактеризуйте діяльність ломбардів та факторингових компаній.
80. Дайте характеристику видам страхових компаній за рівнем спеціалізації.
81. Назвіть властивості зовнішнього середовища страхових організацій.
82. Які складові відносяться до внутрішнього середовища страхових організацій?
83. Назвіть етапи створення страхової компанії.
84. Який порядок припинення діяльності страхової компанії при її реорганізації?
85. Який порядок припинення діяльності страхової компанії при її ліквідації?
86. Дайте характеристику основних постачальників консалтингових послуг в Україні та їх типам за розміром.
87. В яких ситуаціях керівникам підприємств слід звернутися до послуг консалтингових компаній?
88. Які специфічні принципи слід враховувати при організації підприємницької діяльності у сфері надання консалтингових послуг?
89. Назвіть основні критерії вибору клієнтом консалтингової фірми.
90. Які підходи використовуються при наданні консалтингових послуг?
91. Назвіть та дайте характеристику основним етапам процесу консультування.
92. Яка різниця між міжнародним підприємництвом та зовнішньоекономічною діяльністю?
93. За якими ознаками класифікуються суб'єкти ЗЕД?
94. Дайте характеристику періодам розвитку міжнародного бізнесу за Річардом Робінсоном.
95. В яких формах існує міжнародне підприємництво?
96. Назвіть види іноземного інвестування та дайте їм характеристику.
97. Яка різниця між ліцензуванням та франчайзингом, як формами міжнародного підприємництва?
98. Дайте характеристику транснаціональним корпораціям, як формі міжнародного бізнесу.
99. Дайте визначення процесу глобалізації.
100. Що може слугувати передумовою створення власної справи?
101. Які Ви знаєте прийоми до формування нової назви підприємства?
102. Що таке логотип та з чого він складається?
103. Що прийнято розуміти під «торговою маркою», її типи та умови реєстрації?
104. Здійсніть порівняння понять «торгова марка» та «бренд».
105. Які установчі документи необхідні для реєстрації власної справи?
106. У чому полягає сутність сучасного маркетингу?
107. Поясніть відмінність між стратегічним та оперативним маркетингом.
108. Які існують рівні впровадження маркетингу на підприємстві?
109. Перерахуйте головні функції маркетингу на підприємстві.
110. Дайте характеристику основним видам зовнішнього маркетингу.

ТЕМАТИКА ІНДИВІДУАЛЬНИХ ЗАВДАНЬ ДЛЯ СТУДЕНТІВ

1. Дайте характеристику завданням та процесу організації служби реклами на підприємстві.
2. Охарактеризуйте основні форми, типи та види реклами.
3. Розкрийте суть понять «невизначеність» та «ризик».
4. Наведіть основні риси ризику.
5. Розкрийте основні функції ризику.
6. Наведіть декілька прикладів ризикових ситуацій.
7. Охарактеризуйте п'ять-шість класифікаційних ознак ризику.
8. У чому полягає необхідність якісного аналізу ризику?
9. Поясніть суть кількісного аналізу ризику.
10. На які групи поділяють фактори, що впливають на ступінь ризику?
11. Охарактеризуйте об'єктивні фактори ризику.
12. Проведіть аналіз суб'єктивних факторів ризику.
13. Дайте визначення об'єкта і суб'єкта управління ризику.
14. Які основні методи кількісного аналізу ризику вам відомі?
15. Охарактеризуйте метод експертних оцінок для оцінки ризику.
16. Які основні засади статистичного методу аналізу ризику ви знаєте?
17. Розкрийте зміст методів управління ризиком: уникнення, попередження та прийняття ризику.
18. Охарактеризуйте основні методи зниження ступеня ризику.
19. Що таке «фінансування»?
20. Охарактеризуйте основні напрями фінансування підприємництва.
21. Назвіть основні джерела залучення фінансових ресурсів.
22. Що таке оптимальна структура капіталу підприємства?
23. В чому полягає сутність державного фінансування підприємницької діяльності?
24. Що таке банківський кредит? Які Ви знаєте види банківського кредиту?
25. Що таке комерційний кредит? Які Ви знаєте види комерційного кредиту?
26. Дайте визначення терміну «податок».
27. Які функції виконують податки?
28. Назвіть елементи податків та дайте їм визначення.
29. Що таке податкова система, які її складові?
30. За якими ознаками класифікують податки?
31. Дайте характеристику спрощеній системі оподаткування.
32. Що таке державне регулювання підприємництва?
33. Які основні принципи державної регуляторної політики?
34. Які суб'єкти формують інституційне середовище підприємництва в Україні?
35. Які основні завдання Державної регуляторної служби України?
36. Дайте характеристику засобам державного регулювання підприємництва.
37. Обґрунтуйте зміст ліцензування, патентування та квотування.
38. Яким чином здійснюється технічне регулювання підприємницької діяльності?
39. Яким чином забезпечується регулювання цін і тарифів в сфері підприємництва?
40. Яка роль системи оподаткування в державному регулюванні підприємницької діяльності?
41. Яким чином здійснюється державою надання дотацій, компенсацій, цільових інновацій та субсидій в сфері підприємництва?
42. В яких сферах держава здійснює контроль і нагляд за господарською діяльністю суб'єктів господарювання?

ПРОГРАМОВІ ВИМОГИ ДО ДИСЦИПЛІНИ

1. Основні поняття. Об'єкт, предмет навчальної дисципліни.
2. Мета і завдання.
3. Дайте визначення поняттям реклама, виробник реклами, споживач реклами.
4. Дайте характеристику завданням та процесу організації служби реклами на підприємстві.
5. Охарактеризуйте основні форми, типи та види реклами.
6. Розкрийте суть понять «невизначеність» та «ризик».
7. Наведіть декілька прикладів ризикових ситуацій.
8. У чому полягає необхідність якісного аналізу ризику?
9. На які групи поділяють фактори, що впливають на ступінь ризику?
10. Проведіть аналіз суб'єктивних факторів ризику.
11. Які основні методи кількісного аналізу ризику вам відомі?
12. Які основні засади статистичного методу аналізу ризику ви знаєте?
13. Охарактеризуйте основні методи зниження ступеня ризику.
14. Охарактеризуйте основні напрями фінансування підприємництва.
15. Що таке оптимальна структура капіталу підприємства?
16. Що таке банківський кредит? Які Ви знаєте види банківського кредиту?
17. Дайте визначення терміну «податок».
18. Назвіть елементи податків та дайте їм визначення.
19. За якими ознаками класифікують податки?
20. Що таке державне регулювання підприємництва?
21. Які основні завдання Державної регуляторної служби України?
22. Обґрунтуйте зміст ліцензування, патентування та квотування.
23. Яким чином забезпечується регулювання цін і тарифів в сфері підприємництва?
24. Яким чином здійснюється державною наданням дотацій, компенсацій, цільових інновацій та субсидій в сфері підприємництва?
25. Обґрунтуйте основні напрями реалізації Стратегії розвитку малого і середнього підприємництва в Україні.
26. Що означає етикет в підприємстві?
27. Мораль і моральність.
28. Формальні та неформальні зустрічі.
29. Охарактеризуйте формальні й неформальні ділові прийоми.
30. Етикет подарунків у діловій сфері.
31. Дайте характеристику завданням та процесу організації служби реклами на підприємстві.
32. Охарактеризуйте основні форми, типи та види реклами.
33. Розкрийте суть понять «невизначеність» та «ризик».
34. Наведіть основні риси ризику.
35. Розкрийте основні функції ризику.
36. Наведіть декілька прикладів ризикових ситуацій.
37. Охарактеризуйте п'ять-шість класифікаційних ознак ризику.
38. У чому полягає необхідність якісного аналізу ризику?
39. Поясніть суть кількісного аналізу ризику.
40. На які групи поділяють фактори, що впливають на ступінь ризику?
41. Охарактеризуйте об'єктивні фактори ризику.
42. Проведіть аналіз суб'єктивних факторів ризику.
43. Дайте визначення об'єкта і суб'єкта управління ризику.
44. Які основні методи кількісного аналізу ризику вам відомі?
45. Охарактеризуйте метод експертних оцінок для оцінки ризику.
46. Які основні засади статистичного методу аналізу ризику ви знаєте?

47. Розкрийте зміст методів управління ризиком: уникнення, попередження та прийняття ризику.
48. Охарактеризуйте основні методи зниження ступеня ризику.
49. Що таке «фінансування»?
50. Охарактеризуйте основні напрями фінансування підприємництва.
51. Назвіть основні джерела залучення фінансових ресурсів.
52. Що таке оптимальна структура капіталу підприємства?
53. В чому полягає сутність державного фінансування підприємницької діяльності?
54. Що таке банківський кредит? Які Ви знаєте види банківського кредиту?
55. Що таке комерційний кредит? Які Ви знаєте види комерційного кредиту?
56. Дайте визначення терміну «податок».
57. Які функції виконують податки?
58. Назвіть елементи податків та дайте їм визначення.
59. Що таке податкова система, які її складові?
60. За якими ознаками класифікують податки?
61. Дайте характеристику спрощеній системі оподаткування.
62. Що таке державне регулювання підприємництва?
63. Які основні принципи державної регуляторної політики?

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

1. Виробництво продуктів праці для задоволення власних потреб виробників, для споживання в середині такого господарства, де вони вироблені, є ознакою:

- А) підприємництва;
- Б) ринку;
- В) натурального виробництва;
- Г) товарного виробництва;
- Д) немає вірної відповіді.

2. Виробництво продуктів праці не для власних, а для суспільних потреб, шляхом купівлі-продажу цих продуктів, що стають товаром, є ознакою:

- А) підприємництва;
- Б) ринку;
- В) натурального виробництва;
- Г) товарного виробництва;
- Д) немає вірної відповіді.

3. Відсутність зв'язків, коли кожна господарська одиниця майже ізольована, є ознакою:

- А) підприємництва;
- Б) ринку;
- В) натурального виробництва;
- Г) товарного виробництва;
- Д) немає вірної відповіді.

4. Вперше термін «підприємець» в економічну науку ввів:

- А) Р. Катільон;
- Б) Ж.Б. Сей;
- В) А Сміт;
- Г) А. Маршал;
- Д) Ф. Хайек.

5. Нерозвинуті відносини власності є ознакою:

- А) підприємництва;
- Б) ринку;
- В) натурального виробництва;
- Г) товарного виробництва;
- Д) немає вірної відповіді.

6. Опосередкований зв'язок між виробництвом і споживанням (виробництво - обмін - споживання) є ознакою:

- А) підприємництва;
- Б) ринку;
- В) натурального виробництва;
- Г) товарного виробництва;
- Д) немає вірної відповіді.

7. Приватна власність на результати праці є ознакою:

- А) підприємництва;
- Б) ринку;
- В) натурального виробництва;
- Г) товарного виробництва;
- Д) немає вірної відповіді.

8. Прямий зв'язок між виробництвом та споживанням є ознакою:

- А) підприємництва;
- Б) ринку;
- В) натурального виробництва;
- Г) товарного виробництва;
- Д) немає вірної відповіді.

9. Суспільний поділ праці (спеціалізована праця) є ознакою:

- А) підприємництва;
- Б) ринку;
- В) натурального виробництва;
- Г) товарного виробництва;
- Д) немає вірної відповіді.

10. Функції підприємства, які полягають у веденні обліку, проведенні маркетингових та наукових досліджень, називаються:

- А) управлінська;
- Б) соціальна;
- В) особистісна;
- Г) захисна;
- Д) інші функції.

11. Функція підприємства, яка дозволяє створити механізм підвищення ефективності та корисності праці, застосовувати дійові методи стимулювання збуту товарів на основі виявлення споживчих потреб, називається:

- А) ресурсна;
- Б) інноваційна;
- В) організаційна;
- Г) стимулююча;
- Д) господарська.

12. Функція підприємства, яка передбачає систему захисту прав та інтересів підприємців, створення сприятливих умов функціонування бізнесу, усунення існуючих проблем на макрорівні, називається:

- А) управлінська;
- Б) соціальна;
- В) особистісна;
- Г) захисна;
- Д) інші функції.

13. Функція підприємства, яка пов'язана з матеріально-технічним забезпеченням виробництва, налагодженням технологічного процесу, організацією комерційної діяльності, сервісу, а також впровадженням нових форм заробітної плати та їх оптимальна інтеграція з традиційними формами, називається:

- А) ресурсна;
- Б) інноваційна;
- В) організаційна;
- Г) стимулююча;
- Д) господарська.

14. Функція підприємства, яка пов'язана із механізмом управління персоналом та підприємством в цілому, називається:

- А) управлінська;
- Б) соціальна;
- В) особистісна;
- Г) захисна;
- Д) інші функції.

15. Функція підприємства, яка полягає у виготовленні товарів необхідних суспільству, називається:

- А) управлінська;
- Б) соціальна;
- В) особистісна;
- Г) захисна;
- Д) інші функції.

16. Функція підприємництва, яка полягає у забезпеченні найбільш ефективного використання трудових, матеріальних, фінансових, інтелектуальних та інформаційних ресурсів, називається:

- А) ресурсна;
- Б) інноваційна;
- В) організаційна;
- Г) стимулююча;
- Д) господарська.

17. Функція підприємництва, яка полягає у мобілізації внутрішніх та зовнішніх ресурсів для ефективного функціонування, називається:

- А) ресурсна;
- Б) інноваційна;
- В) організаційна;
- Г) стимулююча;
- Д) господарська.

18. Функція підприємництва, яка полягає у самореалізації підприємця як особистості через досягнення власної мети, отримання задоволення від своєї роботи, називається:

- А) управлінська;
- Б) соціальна;
- В) особистісна;
- Г) захисна;
- Д) інші функції.

19. Правова база підприємництва - це:

- А) сукупність Законів та Указів Президента України;
- Б) сукупність кодексів і законів України;
- В) сукупність Законів України, Указів Президента та Постанов Кабінету Міністрів України;
- Г) сукупність нормативно-правових актів Міністерства освіти України;
- Д) це сукупність законів, нормативних та інструктивних документів, які визначають порядок створення і діяльності суб'єктів підприємництва.

20. Коли набрав чинності Господарський кодекс України?

- А) 1 листопада 1990 року;
- Б) 31 січня 1991 року;
- В) 16 січня 2003 року;
- Г) 1 червня 1993 року;
- Д) 1 січня 2017 року.

21. За загальним правилом, строк державної реєстрації фізичної особи не повинен перевищувати:

- А) одного робочого дня (24 години) з дати надходження документів для проведення державної реєстрації юридичної особи;
- Б) двох робочих днів з дати надходження документів для проведення державної реєстрації юридичної особи;
- В) трьох робочих днів з дати надходження документів для проведення державної реєстрації юридичної особи;
- Г) п'яти робочих днів з дати надходження документів для проведення державної реєстрації юридичної особи;
- Д) семи робочих днів з дати надходження документів для проведення державної реєстрації юридичної особи.

22. В залежності від засновницьких установчих документів підприємницька діяльність здійснюється:

- зі створенням юридичної особи;
- Б) без створення юридичної особи;
- В) зі здійсненням і без здійснення найманої праці;
- Г) зі створенням асоціації;

Д) усе перераховане вище.

23. Підприємець має право:

- А) самостійно вибрати вид діяльності;
- Б) відкривати банківський рахунок, вибрати постачальників, установлювати ціни;
- В) будувати організаційну структуру підприємства, наймати і звільняти робітників;
- Г) розпоряджатися прибутком підприємства;
- Д) усе перераховане вище.

24. Протягом якого строку приймається рішення про видачу ліцензії або про відмову в її видачі?

- А) не пізніше 5 робочих днів;
- Б) не пізніше 10 робочих днів;
- В) не пізніше 20 робочих днів;
- Г) не пізніше 30 робочих днів;
- Д) не пізніше 40 робочих днів.

25. Ліцензія – це:

- А) запис у Єдиному державному реєстрі про рішення органу ліцензування щодо наявності у суб'єкта господарювання права на провадження визначеного ним виду господарської діяльності, що підлягає ліцензуванню;
- Б) державне свідоцтво, яке засвідчує право суб'єкта господарювання займатися певними видами підприємницької діяльності впродовж встановленого терміну;
- В) документ державного зразка, який засвідчує право суб'єкта господарювання – ліцензіата на провадження зазначеного в ньому виду господарської діяльності протягом визначеного строку за умови виконання ліцензійних умов;
- Г) документ, що засвідчує авторство на винахід та виключне право на використання його протягом певного строку;
- Д) державне свідоцтво, яке засвідчує право суб'єкта господарювання на особливий порядок оподаткування відповідно до закону.

26. Державна реєстрація суб'єктів підприємницького бізнесу проводиться в:

- А) державній податковій службі;
- Б) державному комітеті статистики;
- В) районній державній адміністрації;
- Г) державному комітеті України з питань розвитку підприємництва;
- Д) виконавчими органами селищних, міських рад, нотаріусами та акредитованими особами.

27. Метою підприємницької діяльності є:

- А) задоволення потреб споживачів на ринку;
- Б) розвиток підприємства та отримання прибутку;
- В) досягнення економічного і соціального результату та отримання прибутку;
- Г) вихід на міжнародні ринки при конкурентній боротьбі;
- Д) відповідність державним нормам та приріст ВВП країни.

28. Сума адміністративного збору обчислюється від величини:

- А) прожиткового мінімуму працездатної особи;
- Б) мінімальної пенсії;
- В) мінімальної заробітної плати;
- Г) єдиного соціального внеску;
- Д) неоподаткованого мінімуму.

29. Підприємство вважається створеним і набуває права юридичної особи з моменту:

- А) виникнення підприємницької ідеї;
- Б) оформленні установчих документів;
- В) подання заяви про реєстрацію;
- Г) державної реєстрації;
- Д) отримання першого прибутку.

30. Не можуть займатись підприємництвом:

- А) юридичні особи всіх форм власності;

- Б) фермери;
- В) військовослужбовці;
- Г) фізичні особи;
- Д) громадяни без громадянства.

31. Основним документом, що подається при державній реєстрації підприємницької діяльності є:

- А) паспорт громадянина України;
- Б) реєстраційна картка;
- В) свідоцтво про народження засновника підприємницької діяльності;
- Г) статут;
- Д) заява про державну реєстрацію.

32. Згідно з чинним законодавством обмеження у здійсненні підприємницької діяльності стосуються наступного її виду:

- А) діяльність у сфері електроенергетики;
- Б) освітня діяльність;
- В) виробництво ветеринарних препаратів;
- Г) видобування бурштину;
- Д) медична практика.

33. Самостійність підприємницької діяльності означає:

- А) майнову відповідальність підприємця за результати господарювання;
- Б) наявність фактору ризику;
- В) свободу та самостійність суб'єктів підприємництва у прийнятті управлінських рішень та здійснення бізнесу;
- Г) інноваційний характер підприємницької діяльності;
- Д) орієнтацію на досягнення комерційного успіху.

34. Систематичність підприємницької діяльності означає:

- майнову відповідальність підприємця за результати господарювання;
- Б) наявність фактору ризику;
- В) свободу та самостійність суб'єктів підприємництва у прийнятті управлінських рішень та здійсненні бізнесу;
- Г) постійний характер господарювання, проведення регулярних, а не одноразових господарських операцій;
- Д) орієнтацію на досягнення комерційного успіху.

35. Суб'єктами підприємництва можуть бути:

- А) тільки громадяни України;
- Б) юридичні особи всіх форм власності та фізичні особи;
- В) тільки юридичні особи приватної форми власності;
- Г) тільки фізичні особи-підприємці;
- Д) тільки особи без громадянства та громадяни інших держав.

36. Об'єкти підприємницької діяльності – це:

- А) тільки товари, роботи, послуги, що споживає населення країни;
- Б) тільки інформація, майнові та немайнові права;
- В) тільки цінні папери, валюта;
- Г) тільки предмети та засоби праці;
- Д) все те, що виступає предметом купівлі-продажу на ринку.

37. Не мають право проводити державну реєстрацію:

- А) виконавчі органи сільських рад;
- Б) нотаріуси;
- В) виконавчі органи міських рад;
- Г) судді;
- Д) акредитовані суб'єкти.

38. Підприємницька діяльність припиняється:

- А) з власної ініціативи підприємця;

- Б) у разі закінчення строку дії ліцензії;
- В) у разі припинення існування підприємця;
- Г) на підставі рішення суду у випадках, передбачених Господарським Кодексом та іншими законами;
- Д) все перераховане вище.

39. Зібрання обов'язкових правил, які регулюють індивідуальну діяльність підприємства, а також взаємовідносини з іншими суб'єктами господарювання, називається:

- А) колективний договір;
- Б) Господарський кодекс;
- В) статут підприємства;
- Г) засновницький договір;
- Д) немає вірної відповіді.

40. Підприємства, метою діяльності яких є отримання прибутку, називаються:

- А) приватні;
- Б) комерційні;
- В) колективні;
- Г) некомерційні;
- Д) немає вірної відповіді.

41. Підприємства, засновані на власності однієї особи і функціонують виключно завдяки праці власника без права найму робочої сили, називаються:

- А) приватні;
- Б) приватні сімейні;
- В) приватні індивідуальні;
- Г) комерційні;
- Д) немає вірної відповіді.

42. Підприємства, засновані на власності і праці однієї сім'ї, називаються:

- А) приватні;
- Б) приватні сімейні;
- В) приватні індивідуальні;
- Г) комерційні;
- Д) немає вірної відповіді.

43. Підприємства засновані на власності однієї особи з правом найму робочої сили, називаються:

- А) приватні;
- Б) приватні сімейні;
- В) приватні індивідуальні;
- Г) комерційні;
- Д) немає вірної відповіді.

44. Підприємства засновані на власності колективу працівників, кооперативу, організації або об'єднання громадян, називаються:

- А) приватні;
- Б) комерційні;
- В) колективні;
- Г) некомерційні;
- Д) немає вірної відповіді.
- Г) консорціум;
- Д) немає вірної відповіді.

45. Договірне об'єднання, створене на основі поєднання виробничих, наукових та комерційних інтересів підприємств з делегуванням ними окремих повноважень органу управління корпорацією; цей орган використовує ці повноваження для централізованого регулювання діяльності кожного з учасників, називається:

- А) концерн;

Б) корпорація;

В) асоціація;

Г) консорціум;

Д) немає вірної відповіді.

46. Діяльність, яка безпосередньо пов'язана з виробництвом продукції, робіт, послуг, інформації для подальшої реалізації покупцям та споживачам з відповідним одержанням прибутку – це:

А) комерційне підприємництво;

Б) фінансове підприємництво;

В) виробниче підприємництво;

Г) інвестиційне підприємництво;

Д) інноваційне підприємництво.

47. Сукупність взаємопов'язаних основних, допоміжних і обслуговуючих процесів, в результаті яких сировина, матеріали, напівфабрикати та інші предмети праці перетворюються в готову, для певної стадії виробництва, продукцію називається:

А) виробничий цикл;

Б) виробничий процес;

В) технологічний цикл;

Г) основне виробництво;

Д) допоміжне виробництво.

48. До результатів діяльності підприємства відносять:

А) стан економіки країни;

Б) ефективність державного регулювання економіки.

В) сировина, матеріали, напівфабрикати;

Г) незавершене будівництво;

Д) дохід, чистий прибуток, готова продукція, товари, додана вартість.

49. Виробництво та пропозиція традиційних товарів для забезпечення попиту ринку формують:

А) комерційне підприємництво;

Б) інноваційне виробниче підприємництво;

В) традиціоналістичне виробниче підприємництво;

Г) основне виробниче підприємництво;

Д) допоміжне виробниче підприємництво.

50. Виробництво нових, не існуючих раніше товарів з принципово новими характеристиками, особливостями та сферами використання з обов'язковим використанням інновацій характерне:

А) комерційному підприємництву;

Б) інноваційному виробничому підприємництву.

В) традиціоналістичному виробничому підприємництву;

Г) основному виробничому підприємництву;

Д) допоміжному виробничому підприємництву.

51. Інноваційна, науково-технічна, інформаційна, інжинірингова, конструкторська, консультативна, маркетингова, лізингова діяльності підприємства визначають:

А) основне виробниче підприємництво;

Б) допоміжне виробниче підприємництво;

В) обслуговуюче виробниче підприємництво;

Г) інфраструктурне виробниче підприємництво;

Д) зовнішнє виробниче підприємництво.

52. Вид виробничого підприємництва, результатом якого є виробництво товару, готового до споживання (виробничого або індивідуального) називають:

А) основне виробниче підприємництво;

Б) допоміжне виробниче підприємництво;

В) обслуговуюче виробниче підприємництво;

Г) інфраструктурне виробниче підприємництво;

Д) зовнішнє виробниче підприємництво.

53. Основними факторами виробництва в підприємстві є:

А) земля та капітал;

Б) земля, капітал та праця;

В) земля та праця;

Г) земля, капітал та підприємницькі здібності;

Д) земля, капітал, праця та підприємницькі здібності.

54. Основними видами управління в підприємстві є:

А) зовнішнє та внутрішнє;

Б) реалізоване та приховане;

В) оперативне та стратегічне;

Г) власне та залучене;

Д) оперативне та нереалізоване.

55. Об'єктом діяльності в процесі здійснення виробничого підприємництва є наступний кругообіг ресурсів:

А) виробничі ресурси - виробництво - готова продукція (роботи, послуги) - валовий дохід - фінансовий результат;

Б) виробничі ресурси - виробництво - готова продукція (роботи, послуги) - товар - продаж - валовий дохід - фінансовий результат;

В) виробництво - валовий дохід – фінансовий результат;

Г) інвестування коштів - готова продукція (роботи, послуги) - товар - продаж - валовий дохід - фінансовий результат;

Д) виробничі ресурси - виробництво - продаж - товар - валовий дохід - фінансовий результат.

56. Основними типами виробництва є:

А) пряме та непряме;

Б) одиничне, серійне, масове;

В) внутрішнє та зовнішнє;

Г) власне та залучене;

Д) одиничне та масове.

57. Назвіть форму організації виробничої діяльності, яка характеризує наявність тривалих господарських зв'язків між підприємством та іншими суб'єктами господарювання, що спільно виготовляють кінцевий продукт:

А) концентрація;

Б) комбінування;

В) спеціалізація;

Г) кооперування;

Д) розміщення.

58. Назвіть форму організації виробничої діяльності, яка визначається розміром підприємства за наявністю основних засобів і трудових ресурсів та річним обсягом господарської діяльності:

- концентрація;

Б) комбінування;

В) спеціалізація;

Г) кооперування;

Д) розміщення.

59. Календарний проміжок часу з моменту запуску сировини, матеріалів у виробництво до повного виготовлення готової продукції або період від початку до закінчення якогось виробничого процесу називають:

А) виробничий цикл;

Б) виробничий процес;

В) технологічний цикл;

Г) основне виробництво;

Д) допоміжне виробництво.

60. Об'єктами інноваційного підприємництва є:

А) матеріально-технічні ресурси;

Б) інтелектуальні продукти - новації, створені або придбані фірмами виробничої сфери;

В) об'єкти інфраструктури підприємства;

Г) джерела формування фінансових ресурсів;

Д) фінансово-кредитні ресурси.

61. Підприємства в прогресивних з технологічного погляду галузях економіки, що спеціалізуються у сферах наукових досліджень, розробок, створення і впровадження інновацій, пов'язаних з підвищенням ризиком називаються:

А) концернами;

Б) корпораціями;

В) венчурними фірмами;

Г) публічними акціонерними товариствами;

Д) приватними акціонерними товариствами.

62. До корпоративних інноваційних підприємств відносять:

- венчурні фірми;

Б) консорціуми, концерни, холдинг-компанії, фінансово-промислові групи;

В) малі та середні підприємства;

Г) екселерентів та пацієнтів;

Д) віолентів та комутантів.

63. Впровадження підприємством товару або послуги, що є новими або значно поліпшеними за властивостями та способами використання називають:

А) продуктовою інновацією;

Б) процесовою інновацією;

В) маркетинговою інновацією;

Г) організаційною інновацією;

Д) потенційною інновацією.

64. Впровадження нових або значно поліпшених технологій, виробничого устаткування і/або програмного забезпечення, або значних їх змін називають:

А) продуктовою інновацією;

Б) процесовою інновацією;

В) маркетинговою інновацією;

Г) організаційною інновацією;

Д) потенційною інновацією.

65. До зобов'язань страховика відносять:

А) своєчасно вносити страхові платежі;

Б) відшкодувати втрати страхувальника згідно з умовами договору;

В) своєчасно повідомити страховика про настання страхового випадку;

Г) вжити заходи щодо запобігання та зменшення збитків, завданих внаслідок настання страхового випадку;

Д) немає вірної відповіді.

66. До зобов'язань страхувальника відносять:

А) тримати у таємниці відомості про страхувальника та його майновий стан;

Б) вжити заходи щодо запобігання та зменшення збитків, завданих внаслідок настання страхового випадку;

В) відшкодувати втрати страхувальника згідно з умовами договору;

Г) вжити заходів щодо оформлення всіх необхідних документів для своєчасної виплати страхової суми або страхового відшкодування страхувальнику;

Д) немає вірної відповіді.

67. До обов'язкового державного соціального страхування не відноситься:

А) пенсійне;

Б) від безробіття;

- В) страхування автомобілів;
- Г) від нещасних випадків на виробництві;
- Д) від тимчасової втрати працездатності.

68. Ефективна страхова діяльність передбачає що:

- А) страхові платежі більші за страхове відшкодування;
- Б) страхові платежі значно менші страхового відшкодування;
- В) страхові платежі дорівнюють страховому відшкодуванню;
- Г) співвідношення страхових внесків та страхового відшкодування не впливають на ефективність страхування;
- Д) немає вірної відповіді.

69. Згідно договору страхування до зобов'язань страховика не відноситься:

- А) сплата страхових внесків;
- Б) виплата страхового відшкодування у разі настання страхового випадку;
- В) оформлення всіх документів для своєчасної виплати страхової суми;
- Г) відшкодування втрат страхувальника згідно з умовами договору;
- Д) немає вірної відповіді.

70. Основним видом страхування є:

- А) особисте страхування;
- Б) майнове страхування;
- В) страхування відповідальності;
- Г) добровільне та обов'язкове страхування
- Д) вірні відповіді А,Б,В.

71. Підприємство в сфері страхування проводиться тільки в формі:

- А) обов'язкового страхування;
- Б) пенсійного страхування;
- В) особистого страхування;
- Г) майнового страхування;
- Д) добровільного страхування.

72. Страховий випадок - це:

- А) непередбачена подія;
- Б) стихійне лихо;
- В) форс-мажорні події;
- Г) подія, передбачена договором страхування або законодавством, з настанням якої страховик зобов'язаний здійснити виплату страхової суми страхувальнику;
- Д) немає вірної відповіді.

73. Страхування життя, здоров'я, страхувальника або застрахованої особи - це:

- А) добровільне страхування;
- Б) особисте страхування;
- В) майнове страхування;
- Г) страхування відповідальності;
- Д) немає вірної відповіді.

74. Страхування заборгованості, тобто відповідальності боржників - це:

- добровільне страхування;
- Б) особисте страхування;
- В) майнове страхування;
- Г) страхування відповідальності;
- Д) немає вірної відповіді.

75. Страхування пов'язане з володінням, користуванням та розпорядженням майна - це:

- А) добровільне страхування;
- Б) особисте страхування;
- В) майнове страхування;
- Г) страхування відповідальності;
- Д) немає вірної відповіді.

76. Суб'єктами страхової угоди є:

- А) страховик та страхувальник;
- Б) страхувальник та застрахована особа;
- В) страховик та застрахована особа;
- Г) страховик, страхувальник та застрахована особа;
- Д) немає вірної відповіді.

77. Форми страхування:

- А) особисте та майнове;
- Б) обов'язкове та добровільне;
- В) пенсійне та обов'язкове;
- Г) майнове та страхування відповідальності;
- Д) немає вірної відповіді.

78. Якщо протягом строку дії страхової угоди не відбулося страхового випадку сума страхових внесків:

- А) повертається страхувальнику;
- Б) залишається у страховика;
- В) передається державі;
- Г) передається на благодійність;
- Д) немає вірної відповіді.

79. Правила страхування - це

- А) перелік обов'язків страховика і страхувальника;
- Б) опис ризиків і збитків, що покриваються страховим захистом;
- В) перелік ризиків страхування та умови відшкодування втрат у разі настання страхової події, передбаченої договором страхування;
- Г) подія, передбачена договором страхування або законодавством;
- Д) немає вірної відповіді.

80. Предметом договору страхування в особистому страхуванні можуть бути майнові інтереси, які не суперечать закону і пов'язані з:

- А) життям, здоров'ям;
- Б) працездатністю;
- В) пенсійним забезпеченням;
- Г) страхуванням майна;
- Д) немає вірної відповіді.

81. Викупна сума - це:

- А) страхова сума, що зазначається в договорах страхування життя;
- Б) страхова премія;
- В) сума, що виплачується страхувальникові за вирахування витрат з ведення справи при достроковому припиненні дії договору страхування життя;
- Г) страховий поліс;
- Д) немає вірної відповіді.

82. Що таке страхова послуга?

- А) страховий поліс;
- Б) процес укладання договору;
- В) продукт праці колективу страхової компанії, що задовольняє потребу страхувальника в безпеці в обмін на грошовий еквівалент у формі страхової премії;
- Г) накопичувальне страхування життя;
- Д) немає вірної відповіді.

83. Аварійні комісари - це

- А) професійні оцінювачі ризиків;
- Б) професійні оцінювачі збитків;
- В) можуть оцінювати як ризики, так і збитки;
- Г) страхові компанії;
- Д) немає вірної відповіді.

84. Консалтинг це:

- А) професійна допомога з боку фахівців-консультантів у будь-якій сфері діяльності;
- Б) здійснення економічного консультування, що стосується тільки локальних економічних питань;
- В) здійснення економічного консультування, що стосується локальних економічних питань і глобальних управлінських проблем;
- Г) економічний напрям у сфері послуг;
- Д) консультування щодо розвитку підприємств.

85. Потенційними споживачами консалтингових послуг виступають:

- А) будь-які організації, що стикаються з управлінськими проблемами;
- Б) заклади, що стикаються з будь-якими проблемами;
- В) фірми, що стикаються з виробничими, фінансовими та організаційними проблемами;
- Г) дієздатні юридичні особи;
- Д) підприємства різного організаційно-правового статусу.

86. За етапами консультування виділяють такі методи вирішення проблем:

- А) методи створення стосунків, сприятливих для проведення змін;
- Б) методи діагностики, розробки рішень, впровадження розробок і рекомендацій;
- В) спеціалізовані (для застосування в специфічних умовах, для певного типу клієнтів, галузі ділової активності), універсальні;
- Г) опитування, експеримент, спостереження;
- Д) емпіричний, діалектичний, вимірювання.

87. За методами використання виділяють такі методи вирішення проблем:

- А) методи створення взаємин, сприятливих для проведення змін;
- Б) методи діагностики, розробки рішень, впровадження розробок і рекомендацій;
- В) спеціалізовані (для застосування в специфічних умовах, для певного типу клієнтів, галузі ділової активності), універсальні;
- Г) опитування, експеримент, спостереження;
- Д) аналізу, синтезу, екстраполяції.

88. Споживчу якість послуг консалтингу характеризує:

- А) якість консультаційного процесу;
- Б) ступінь задоволення потреби замовника консалтингової послуги;
- В) якість праці консультанта;
- Г) ступінь відповідності консалтингових послуг встановленим суспільством нормам та правилам діяльності у сфері послуг;
- Д) мережева якість консалтингу.

89. Формальний попит на консалтингові послуги обумовлений:

- А) погіршенням економічної ситуації на підприємствах;
- Б) виникненням нової для клієнтів ситуації у сфері їх діяльності;
- В) очікуванням клієнтом змін у зовнішньому середовищі бізнесу;
- Г) необхідністю виконання клієнтом певних вимог його бізнес-партнерів та інших контрагентів;
- Д) ірраціональними очікуваннями клієнта.

90. Виробнича функція консалтингу відбиває:

- зміни обсягу надання консалтингових послуг унаслідок зміни кількості інтелектуальних ресурсів бізнес- консалтингу;
- Б) залежність між обсягом консалтингових послуг та кількістю і комбінацією ресурсів, витрачених на їх надання;
- В) співвідношення результатів консалтингової діяльності і витрат на їх досягнення;
- Г) співвідношення інтелектуальних ресурсів та усіх ресурсів консалтингової фірми;
- Д) інтелектуальний ефект масштабу бізнес-консалтингу.

91. Показником ефективності консалтингу є:

- А) зміни обсягу надання консалтингових послуг унаслідок зміни кількості інтелектуальних ресурсів бізнес- консалтингу;

- Б) прибуток консалтингової фірми;
- В) співвідношення результатів консалтингової діяльності і витрат на їх досягнення;
- Г) віддача від інтелектуальних ресурсів бізнес-консалтингу;
- Д) виробнича функція бізнес-консалтингу.

92. Інноваційна послуга консалтингу - це:

- А) певні зміни у організації надання консалтингових послуг;
- Б) нові чи удосконалені професійні дії фахівців із надання допомоги фізичним та юридичним особам;
- В) здатність консультантів до інновацій;
- Г) сприйняття інновацій консультантами та консалтинговими фірмами;
- Д) професійне сприяння інноваційній діяльності економічних агентів.

93. Який вид маркетингу консалтингових послуг визначається як традиційний:

- маркетинг, що здійснюють консультанти у процесі надання професійної допомоги клієнтам;
- Б) діяльність менеджменту фірми з мотивації консультантів до ефективного маркетингу їх послуг;
- В) діяльність працівників фірми з розробки її стратегії та тактики на ринку послуг бізнес-консалтингу;
- Г) діяльність консалтингової фірми з визначення, завоювання, формування, розвитку та збереження цільового ринку консалтингових послуг;
- Д) діяльність менеджменту консалтингової фірми з навчання персоналу засобам та методам маркетингу послуг бізнес-консалтингу.

94. Комплекс взаємопов'язаних заходів, розроблених та реалізованих консультантом у процесі надання професійної допомоги клієнту у досягненні його цілей протягом заданого часу, при встановлених ресурсних обмеженнях - це:

- А) письмова консультація;
- Б) консалтинговий цикл;
- В) консультаційна пропозиція;
- Г) консультаційний процес;
- Д) консультаційний проект.

95. За яким критерієм консультаційні проекти класифікуються на унікальні, високоіндивідуалізовані та стандартні:

- А) масштаб проекту;
- Б) вид проблеми клієнта;
- В) ступінь інноваційності проекту та його результату;
- Г) вимоги, що висувуються до знань, досвіду, навичок консультантів;
- Д) джерело фінансування.

96. Визначте етапи консультаційного процесу:

- А) становлення, зростання, розквіт та згасання послуг;
- Б) підготовка завдання, робота над завданням, розробка пропозицій, впровадження;
- В) формування комерційної пропозиції, робота над проблемою, розробка практичних рекомендацій, одержання висновків;
- Г) формування технічного завдання, робота над проектом, формування висновків, впровадження в життя;
- Д) підготовка та укладання угоди, діагностика проблеми клієнта, розробка плану вирішення проблеми, впровадження необхідних змін, завершення надання послуг.

97. Якщо проблема клієнта для консультанта є стандартною, типовою, то найефективнішою є модель консультування:

- А) експертна;
- Б) проектна;
- В) процесна;
- Г) навчальна;
- Д) інноваційна.

98. Якщо клієнт співпрацює з консультантом на усіх стадіях консультаційного процесу, то це модель консультування:

- А) експертна;
- Б) проектна;
- В) процесна;
- Г) сполучення внутрішнього та зовнішнього консультування;
- Д) зовнішнього.

99. Підприємницька діяльність фахівців з права з надання юридичних послуг з метою досягнення певного правового результату та отримання прибутку - це:

- А) адвокатська діяльність;
- Б) юридичний консалтинг;
- В) юридичний бізнес;
- Г) юридичний краудсорсинг;
- Д) інжиніринг.

100. У Європейському довіднику консультантів з економіки та управління усі консалтингові послуги об'єднані в...

- п'ять груп;
- Б) шість груп;
- В) чотири групи;
- Г) вісім груп;
- Д) дванадцять груп.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Основи бізнесу : навч. посіб. – Рек. МОН. – К. : ВЦ «Академія», 2009. – 384 с. – (Серія «Альма-матер»).
2. Основи бізнесу. Практичний курс(збірник вправ, задач, тестів та ситуаційних завдань) : навчальний посібник / за ред. В.Р.Кучеренка. – Рек. МОН. – 2010. – 176 с.
3. Основи бізнесу : навч. посіб. / за ред. Ф.Ф.Бутинця, К.В.Романчук. – 2-е вид., доп. і перероб. – Житомир : ПП «Рута», 2004. – 364 с.
4. Бізнес-план: технологія розробки та обґрунтування : навч.-мет. посіб. / Авт. С.Ф. Покропивний, С.М. Соболю, Г.О. Швиданенко та ін. – Рек. МОН. – К. : КНЕУ, 2001. – 160 с.
5. Бізнес-план : технологія розробки та обґрунтування : навч.посібник / С.Ф.Покропивний та ін. – 2-е вид., доп., Рек. МОН. – К. : КНЕУ, 2002. – 379 с.
6. Бізнес-планування та управління проектами : навч.посібник / за ред. П.Г.Льчука. – Львів : Новий Світ-2000, 2020. – 216 с.
7. Бізнес-план: Розробка, обґрунтування та аналіз : навч. посібник / Г. М. Тарасюк. – Рек. МОН; 3-тє вид., стереотип. – К. : Каравела, 2022. – 280 с.
8. Фінансовий менеджмент [Текст]: навч.посібник / Дегтяр А.О. та ін. – Х. : ХНУМГ, 2020. – 244 с.
9. Як скласти маркетинговий план [Текст] / Джон Вествуд ; пер.з англ. І.Семенюк. – Х. : Ранок, 2020. – 176 с.
10. 100 правил для майбутніх мільйонерів. Стислі уроки зі створення багатства / Найджел Камберленд ; пер.з англ. Л.Лебеденко. – К. : КМ-БУКС, 2020. – 232 с. – 155,00
11. Мистецтво стратегії. Путівник до успіху в житті та бізнесі від експертів теорії гри / Авінаш Діксіт, Б.Дж. Нейлбафф ; пер.з англ. А.Богоніс. – Львів : В-во Старого Лева, 2019. – 616 с.
12. Успіх в бізнесі. Від нуля до мільйонів : монографія / Сергій Криворучко. – К. : ЛАТ, 2018.
13. Інфляція : суть, форми та її оцінка : навч.посібник / Петро Васильович Круш, О. В. Клименко. – К. : ЦУЛ, 2018. – 288 с.
14. Теорія бізнесу : навч. посібник / Ольга Миколаївна Кібік, К.В. Белоус. – К. : Алерта, 2017. – 256 с.

СЛОВНИК ТЕРМІНІВ

Адміністрування – поняття, що поширюється на управління державними установами або для позначення процесів керування діяльністю апарата управління підприємства.

Аналітичні методи обґрунтування управлінських рішень - методи, що встановлюють аналітичні (функціональні) залежності між умовами вирішення задачі (факторами) та її результатами (прийнятим рішенням).

Аудит – незалежна формальна верифікація фінансових звітів і операційних видів діяльності організації.

Базові параметри робіт (за Р. Хекманом): 1) **сполучення навичок** – ступінь, у якому робота вимагає варіювання різних дій для використання різних навичок та здібностей; 2) **визначеність** – ступінь, у якому робота вимагає завершеності або ідентифікації окремих частин; 3) **значущість** – ступінь, у якому робота впливає на діяльність інших співробітників організації; 4) **самостійність (автономність)** – ступінь, у якому робота забезпечує незалежність працівника у встановленні графіку роботи та процедур її виконання; 5) **зворотній зв'язок** – ступінь, у якому робота вимагає отримання чіткої інформації про ефективність її виконання.

Базові схеми департаменталізації: 1) **функціональна** – за основними функціями управління в організації; 2) **продуктова** – за окремими видами продуктів, що виробляються організацією; 3) **територіальна** – за географією фізичного розташування окремих підрозділів організації; 4) **орієнтована на споживача** – за принципом задоволення потреб найбільш значущих для організації споживачів.

Баланс - фінансовий документ, в якому кошти організації (у грошовій формі) згруповано як за їх складом і розміщенням, так і за джерелами надходження.

Бюджет - планові або фактичні показники витрат (грошові кошти, активи, сировина і ресурси, заробітна плата) структурних одиниць організації.

Бюджет балансовий - план активів і пасивів організації на кінець бюджетного періоду.

Бюджет витрат – план очікуваних витрат підрозділу організації.

Бюджет доходів – план грошових надходжень, що передбачається отримати в процесі діяльності підрозділу організації.

Бюджет капіталовкладень - план інвестицій в основні фонди організацій.

Бюджет касовий - план потоків грошових коштів (щоденних або щотижневих), які дозволяють організації виконувати її зобов'язання.

Бюджет операційний – план підрозділу організації на бюджетний період, в якому чітко визначений обсяг фінансових ресурсів даного підрозділу.

Бюджет прибутків - комбінація бюджетів витрат і доходів підрозділів організації, що утворюють єдиний баланс прибутку.

Бюджет фінансовий – план підрозділу організації на бюджетний період, в якому визначені джерела надходження і напрямки використання грошових коштів.

Бюджети – плани, у яких здійснюється розподіл ресурсів між окремими видами діяльності та підрозділами організації.

Бюджетування - процес поділу фінансових ресурсів організації між окремими її підрозділами.

Вертикальний поділ праці – відокремлення роботи з координації дій від самих дій, що координуються.

Винагородження - широкий спектр конкретних засобів, що базуються на системі цінностей людини.

Висхідні комунікації – передача інформації з нижчих рівнів управління на вищі.

Відправник – особа, яка генерує інформацію, що призначена для передачі.

Влада - можливість впливати на поведінку інших людей.

Внутрішній аналіз – процес оцінки факторів, які піддаються управлінню та контролю з боку організації, тобто факторів, які є результатом діяльності або бездіяльності її керівництва.

Вплив - поведінка однієї особи, яка вносить зміни в поведінку іншої.

Встановлення діапазону контролю - визначення кількості працівників, безпосередньо підлеглих даному менеджеру.

Глобальна мета – це уявлення про суспільне призначення організації.

Глобальні фактори - умови та тенденції, які утворюються у макросередовищі організації.

Гнучкість - здатність організації перерозподіляти ресурси з одного виду діяльності на інший з метою випуску нового продукту на запити споживачів.

Горизонтальний поділ праці - поділ загальної роботи в організації на її складові частини.

Горизонтальні комунікації – обмін інформацією між членами однієї групи або співробітниками рівного рангу.

Графік Гантта – інструмент розробки графіків виробничих процесів і контролю за їх виконанням.

Декодування - перекладання отриманого повідомлення у форму, зрозумілу для отримувача.

Делегування повноважень – процес передачі керівником частини своєї роботи та необхідних для її виконання повноважень підлеглому, який приймає на себе відповідальність за її виконання.

Децентралізація - передача права прийняття певних рішень з вищих рівнів управління на нижчі.

Діагональні комунікації – комунікації, які перехрещують функції і рівні управління організації, проходять крізь них.

Діапазон контролю – кількість робітників, безпосередньо підлеглих даному менеджеру.

Довгострокові плани – плани, розраховані на перспективу 3-5 років і враховують зміни у зовнішньому середовищі організації та її вчасну реакцію на них.

Ефективна селекція кадрів - підбір працівників не тільки за їх кваліфікацією, здібностями щодо виконання відповідної роботи, але й за людськими якостями, спроможністю злагоджено працювати в колективі.

Ефективність - наслідок того, що вірно (правильно) створюються потрібні речі

Ефективність групова - рівень виконання завдань групами працівників або підрозділами організації.

Ефективність індивідуальна - рівень виконання завдань конкретними працівниками або членами організації.

Ефективність – оптимальне співвідношення (сполучення) виробництва, якості, результативності, гнучкості, задоволеності, конкурентоздатності та розвитку організації.

Ефективність організації – співвідношення “виходів” до введених факторів.

Ефективність організаційна - рівень виконання завдань організацією.

Завдання – плани, що мають чіткі, однозначні, конкретно визначені цілі, які не можна тлумачити двозначно.

Задачі організації – це заяви організації про те, як, за допомогою чого вона збирається виконувати свою місію.

Задоволеність - рівень задоволення організацією потреб своїх працівників.

Звіт про прибутки та збитки - фінансовий документ, що характеризує загальні суми доходів організації та її витрати за певний період (три, шість місяців, рік).

Звіт про рух готівки – фінансова звітність про надходження грошей в організацію з усіх джерел та їх виплати за зобов'язаннями організації.

Зворотній зв'язок - процес передачі повідомлення у зворотному напрямку: від одержувача до відправника.

Змістовність роботи – відносний ступінь впливу працівника на роботу або на її середовище: самостійність в плануванні та виконанні роботи, самостійність у визначенні ритму роботи, участь у прийнятті рішень тощо.

Змішані стратегії - стратегії, що визначають рішення гри без сідлової точки шляхом використання кількох чистих стратегій.

Зовнішній аналіз – процес оцінки зовнішніх щодо організації факторів.

Канал комунікації – засіб, за допомогою якого передається інформація.

Керування – поняття, що поширюється на мистецтво тієї або іншої особи (менеджера) впливати на поведінку і мотиви діяльності підлеглих з метою досягнення цілей організації.

Кількісні методи обґрунтування управлінських рішень (методи дослідження операцій) – методи, що застосовуються за умов, коли фактори, які впливають на вибір рішення, можна кількісно визначити та оцінити.

Кодування – процес трансформації (перетворення) інформації у повідомлення за допомогою слів, інтонацій голосу, рисунків, жестів, виразів обличчя тощо.

Комісія – постійна група, яка сформована з представників різних підрозділів організації з метою вирішення певної довгострокової проблеми або виконання довгострокового завдання.

Композиційний підхід до ефективності управління - ґрунтується на визначенні ступеню впливу управлінської праці на результати діяльності організації в цілому.

Компоненти внутрішнього середовища організації: виробництво, дослідження та розробки, технологія, сировина, матеріали, фінанси, персонал тощо.

Компоненти зовнішнього середовища прямого впливу: постачальники, споживачі, конкуренти, економічні партнери (наприклад, банки, науково-дослідні установи тощо).

Комунікації – процес обміну інформацією (фактами, ідеями, поглядами, емоціями тощо) між двома або більше особами.

Конкурентні переваги – визначення переваг організації у порівнянні з її конкурентами. Конкурентні переваги випливають зі сфери стратегії та відповідного до неї розподілу ресурсів організації.

Конкурентоздатність - становище організації в галузі, її здатність конкурувати у боротьбі за споживача.

Контроль – процес забезпечення досягнення цілей організації шляхом постійного спостереження за її діяльністю та усунення відхилень, які при цьому виникають.

Контроль випереджаючий - контроль “входів” у систему, що здійснюється до початку трансформаційного процесу.

Контроль заключний – контроль результатів трансформаційного процесу (“виходів” з організації).

Контроль поточний – контроль безпосереднього ходу трансформаційного процесу.

Координація робіт – процес узгодження дій усіх підсистем організації для досягнення її цілей.

Короткострокові плани – плани, які складаються на період до 1 року і, як правило, не змінюються.

Лідерство – здатність чинити вплив на окремі особи та групи осіб в процесі спрямування їх діяльності на досягнення цілей організації.

Ліквідність – здатність організації своєчасно сплачувати свої боргові зобов’язання за рахунок власних активів, тобто конвертувати свої активи в готівку для розрахунків за своїми боргами.

Менеджер – людина, що займає постійну керуючу посаду, наділена повноваженнями і приймає в їх межах рішення за певними видами діяльності організації.

Менеджмент – поняття, яке використовується переважно для характеристики процесів управління господарськими організаціями (підприємствами).

Менеджмент (у вузькому розумінні) – це процес планування, організації, мотивації та контролю організаційних ресурсів для результативного та ефективного досягнення цілей організації.

Менеджмент (у широкому розумінні) – уміння досягати поставлених цілей, використовуючи працю, інтелект та мотиви поведінки інших людей.

Мета – кінцевий стан, якого організація прагне досягти в певний момент у майбутньому.

Мета планування - створення системи планових документів, що визначають зміст та певний порядок дій для забезпечення тривалого існування організації.

Метод "дерева рішень" – метод обґрунтування управлінських рішень, що застосовується у ситуаціях, коли результати одного рішення впливають на подальші рішення, тобто для прийняття послідовних рішень.

Метод "пакетного менеджменту" - метод поділу груп (пакетів) продукції організації відповідно до їх рейтингу за двома критеріями.

Метод критичного шляху (CPM) - метод, який на підставі виробничого графіку дозволяє встановити критичну послідовність операцій, що обмежують швидкість здійснення будь-якого процесу.

Метод платіжної матриці – метод оцінки кожної альтернативи як функції різних можливих результатів реалізації цієї альтернативи.

Методи математичного програмування – методи вирішення екстремальних задач з кількома змінними.

Методи перепроєктування робіт: 1) **ротація робіт** – переміщення працівників через певні проміжки часу з однієї роботи на іншу. Ротація робіт може бути як горизонтальною так і вертикальною; 2) **формування робочих модулів** – ротація у відносно короткі проміжки часу, наприклад, впродовж одного робочого дня; 3) **розширення роботи** - горизонтальне розширення роботи за рахунок збільшення кількості операцій та зменшення частоти повторення циклу. 4) **збагачення роботи** - процес поглиблення роботи, підвищення її змістовності. 5) **використання альтернативних графіків роботи**

Методи теорії ігор – методи, що використовуються для обґрунтування управлінських рішень в умовах невизначеності ситуації, яка є наслідком свідомих дій розумного супротивника.

Методи теорії статистичних рішень – методи, що використовуються для обґрунтування управлінських рішень в умовах невизначеності ситуації, яка є наслідком дії об'єктивних обставин, що невідомі або носять випадковий характер.

Мистецтво управління - вміння менеджера-практика пристосувати досягнення науки управління до особливостей власного характеру, особливостей підлеглих, особливостей відповідної сфери бізнесу.

Місія організації – це уявлення про призначення організації з точки зору самої організації.

Множинний підхід до оцінки ефективності управління - спроба оцінити ефективність управління за допомогою синтетичних (узагальнюючих) показників, за допомогою яких охоплюються найважливіші аспекти управлінської діяльності конкретної організації.

Мотиваційні фактори – фактори, які спонукають людину до високопродуктивної праці і викликають задоволення від роботи.

Мотивація (у широкому розумінні) – процес спонукування працівників до діяльності для досягнення цілей організації.

Надання стратегії конкретної форми - це впровадження стратегії, перетворення стратегії у конкретні дії організації.

Невербальна комунікація – обмін інформацією, який здійснюється без використання слів (натомість застосовуються різні символи).

Неформальна організація – система взаємозв'язків між співробітниками організації, які виникають і розвиваються спонтанно (не санкціоновано).

Низхідні комунікації – передача інформації з вищих рівнів управління на нижчі.

Обсяг роботи - кількість операцій та/або задач, які виконуються одним працівником, та частота їх повторення.

Одержувач – особа, для якої призначена інформація, що передається.

Ознаки діяльності менеджера: 1) керування роботою одного або кількох співробітників організації; 2) управління частиною або всією організацією; 3) наявність

певних повноважень та прийняття в межах цих повноважень рішень, що матимуть наслідки для інших співробітників організації.

Оперативна (тимчасова робоча) група – група, яка створюється з працівників різних підрозділів для виконання спеціального завдання або вирішення специфічної короткострокової проблеми.

Оперативні плани – плани, у яких стратегія деталізується у розрахованих на короткий термін рішеннях щодо змісту, виконавців та способів виконання певних дій.

Організаційна діяльність – процес усунення керівником невизначеності та конфліктів між людьми щодо роботи або повноважень і створення середовища, придатного для їх спільної діяльності.

Організаційна культура – комплекс цінностей, пріоритетів, неписаних правил, що впливають на ведення справ організацією та в організації.

Організаційна структура - абстрактна категорія, що характеризується трьома організаційними параметрами: 1) ступенем складності; 2) ступенем формалізації; 3) ступенем централізації.

Організаційні зміни - будь-яка зміна в одному або кількох елементах організаційної діяльності.

Організація – функція управління, в межах якої здійснюється поділ робіт між окремими працівниками та їх групами і узгодження їх діяльності.

Організація - це група людей, діяльність яких свідомо координується для досягнення загальної мети або спільних цілей”.

Орієнтири – плани, що носять характер напрямку дій і не прив’язують управління до жорстких конкретних цілей, тобто надають у певних межах свободу для маневру.

Основна задача теорії ігор - визначення стратегії, застосування якої гарантує кожному гравцю оптимальний виграш, тобто стратегію, відхилення від якої здатне тільки зменшити виграш.

Очікуваний ефект - це сума можливих результатів реалізації альтернативи за різних ситуацій, помножених на імовірність настання кожної з них.

Парні ігри з нульовою сумою - ігри, в яких приймають участь тільки дві сторони, при цьому одна сторона виграє рівно стільки, скільки програє інша.

Перепроєктування (реорганізація) робіт - зміна традиційної спрямованості проектування робіт.

Перешкоди ("шуми") – все, що спотворює (викривлює) сутність або зміст повідомлення.

Підфункції планування: цілевстановлення, прогнозування, моделювання, програмування.

Поведінковий (багатопараметричний) підхід до визначення ефективності - погляд на ефективність діяльності організації з точки зору задоволення інтересів всіх працівників та їх груп, що приймають участь в діяльності організації.

Поведінковий підхід до оцінки ефективності управління - ґрунтується на вимірюванні ступеню задоволення сподівань і потреб всіх груп, зацікавлених у результатах діяльності організації (головний критерій - досягнення балансу інтересів).

Повідомлення - закодована за допомогою будь-яких символів інформація, призначена для передачі.

Повноваження - формально санкціоноване право впливати на поведінку підлеглих.

Повноваження лінійні –повноваження, які передаються від начальника безпосередньо його підлеглому і далі іншим підлеглим.

Повноваження функціональні - повноваження, що дозволяють особі, якій вони передаються, в межах її компетенції пропонувати або забороняти певні дії підлеглим лінійних керівників.

Повноваження штабні – повноваження, які передаються особам, що здійснюють консультативні, обслуговуючі функції щодо лінійних керівників.

Поділ праці - поділ загальної роботи в організації на окремі складові частини, достатні для виконання окремим працівником відповідно до його кваліфікації та здібностей.

Політика – загальне керівництво для дій та прийняття рішень, своєрідний “кодекс законів організації”, який визначає, у якому напрямку слід діяти.

Потреба – особливий стан психіки індивіда, відчуття нестачі (браку) чогось, відображення невідповідності між внутрішнім станом і зовнішніми умовами.

Потреби в безпеці - потреби у задоволенні базових (фізіологічних) потреб і в подальшому.

Потреби в належності - потреби об'єднуватися з іншими людьми (належність до фірми, робочої групи, спортивної команди тощо).

Потреби в повазі - потреби в задоволенні самолюбства людини (усвідомлення особистих досягнень, компетенції, визнання іншими людьми).

Потреби в самореалізації - потреби в реалізації своїх потенційних можливостей, в зростанні як особистості.

Потреби в успіху - потреби в перевищенні встановлених стандартів діяльності.

Потреби у владі - потреби впливати на поведінку інших людей.

Потреби фізіологічні – потреби, пов'язані із забезпеченням фізичного виживання людини (потреби в їжі, житлі, родині тощо).

Правила – опис змісту дій, які вимагаються від виконавця. Це найбільш вузька форма планів, що повторюються. Сутність будь-якого правила полягає у тому, що воно вказує: слід чи не слід виконувати певні дії.

Програми – плани, які охоплюють достатньо велику кількість дій, які не повторюються у майбутньому.

Продуктивність – здатність організації забезпечувати кількість та якість продукту у відповідності до вимог зовнішнього середовища.

Проекти – плани, які за своєю сутністю схожі на програми, але відрізняються від них за своєю широтою та складністю. Звичайно, проекти є складовою частиною більш широкої програми.

Проектування робіт - процес визначення обсягів та змісту кожного виду робіт в організації.

Процесний підхід до управління - система поглядів на менеджмент, що розглядає управління як серію взаємопов'язаних дій (функцій управління), які реалізуються у певній послідовності.

Результативність - наслідок того, що робляться потрібні слушні речі.

Результативність управління - цільова спрямованість системи управління організацією на створення потрібних, корисних речей, здатних задовольняти певні потреби, забезпечити досягнення кінцевих результатів, адекватних поставленим цілям.

Розвиток – спосіб забезпечення ефективності, що полягає в інвестуванні коштів у задоволення майбутнього попиту зовнішнього середовища.

Розподіл ресурсів – спосіб розподілу обмежених ресурсів організації між окремими підрозділами. Пропорції розподілу ресурсів визначаються вибором сфери стратегії.

Ролі менеджера в організації: 1) **головний керівник** – символічний голова, в обов'язки якого входить виконання звичайних дій керівника (прийом відвідувачів, участь у церемоніях тощо); 2) **лідер** – керівник, що відповідає за наймання, навчання та мотивацію працівників; 3) **пов'язуюча ланка** – керівник, що забезпечує зовнішні контакти (листування, участь в нарадах на стороні тощо); 4) **той, хто приймає інформацію** – керівник, що розшукує і отримує різну інформацію (обробка пошти, особисті контакти, поїздки тощо); 5) **той, хто розподіляє інформацію** – керівник, що передає отриману інформацію членам організації; 6) **представник** – керівник, що передає інформацію для зовнішніх контактів організації, діє як експерт; 7) **підприємець** – керівник, що шукає можливості для удосконалень, ініціює нове, забезпечує його реалізацію; 8) **той, хто усуває порушення** – забезпечує коригування курсу дій у випадку виникнення відхилень від планів; 9) **той, хто розподіляє ресурси** – керівник, що розподіляє в

межах своєї компетенції ресурси організації (розробка бюджетів); 10) **той, хто проводить переговори** – керівник, що представляє організацію на зовнішніх переговорах.

Сильні сторони – особливі, унікальні, оригінальні властивості, якості організації, які відрізняють її від конкурентів.

Синергія – це ефект цілісності, можливість отримання додаткового ефекту за рахунок інтеграції всіх можливостей організації. Синергічний ефект виникає як результат інтегрованої реалізації всіх елементів стратегії.

Системний підхід до визначення ефективності – погляд на ефективність діяльності організації, що передбачає визначення основних елементів в організації (входи – процес – виходи) і необхідність її адаптації до умов системи більш високого рівня, частиною якої вона є (зовнішнього середовища).

Системний підхід до управління - система поглядів на менеджмент, що розглядають організацію як систему у єдності частин, з яких вона складається, та зв'язків з її зовнішнім середовищем.

Ситуаційний підхід до управління - система поглядів на менеджмент, що одночасно визнає подібність загальних процесів управління та специфічність прийомів управління, вибір яких залежить від конкретної ситуації.

Сітьове планування та управління (СПУ) – система специфічних методів планування та управління процесами розробки (реалізації) проектів шляхом застосування сітьових графіків.

Сітьовий графік - план виконання комплексу взаємопов'язаних робіт (операцій), що задається в графічній формі сітки.

Слабкі сторони – якості, яких не вистачає організації у порівнянні з успішними конкурентами.

Спонування – потреба, усвідомлена з точки зору необхідності здійснення конкретних цілеспрямованих дій.

Стандарти - специфічні цілі, на підставі яких оцінюється прогрес щодо їх досягнення.

Стандартні операційні процедури (СОП) - послідовність конкретних дій, які має здійснити виконавець за певних обставин. СОП – випробувані способи дій у ситуаціях, які часто повторюються.

Статистичні методи обґрунтування управлінських рішень - методи, що ґрунтуються на збиранні та обробці статистичних матеріалів та врахуванні випадкових впливів та відхилень.

Створення механізмів координації - забезпечення вертикальної та горизонтальної координації робіт та видів діяльності.

Стиль між особових комунікацій – манера поведінки особи в процесі обміну інформацією.

Стратегічні плани – плани, які визначають головні цілі організації, стратегію придбання та використання ресурсів для досягнення цих цілей.

Стратегія – генеральна довгострокова програма дій та порядок розподілу пріоритетів та ресурсів організації для досягнення її цілей.

Стратегія диференціації спрямована на надання товарам або послугам якостей, більш привабливих для споживачів проти продукції конкурентів.

Стратегія контролю за витратами ґрунтується на зменшенні власних витрат на виробництво продукції проти витрат конкурентів.

Стратегія фокусування – зосередження виробництва продукції або надання послуг для окремих сегментів ринку.

Ступінь складності організаційної структури – кількість виразних ознак організації (вертикальних рівнів в ієрархії управління, структурних підрозділів).

Ступінь формалізації організаційної структури – ступінь, в якому організація покладається на правила та процедури, спрямовуючи поведінку своїх працівників.

Ступінь централізації організаційної структури - місце переважного зосередження права прийняття рішень.

Сутність мотивації - створення умов, що дозволяють працівникам відчувати, що вони можуть задовольнити свої потреби такою поведінкою, яка забезпечує досягнення цілей організації.

Сфера стратегії – засоби адаптації організації до свого зовнішнього середовища.

Схема організаційної структури управління - відображення структурних взаємозв'язків основних рівнів та підрозділів організації, їх підпорядкованості.

Технологія (у широкому розумінні) – процес конверсії (перетворення) входів в організацію (людських, фінансових, фізичних та інформаційних ресурсів) у виходи з організації (продукція, послуги, прибутки/збитки).

Технологія інженерна – процес перетворення із частими змінами завдань і проблемами, що вирішуються відпрацьованими методами.

Технологія нерутинна – процес перетворення із частими змінами завдань і багатьма проблемами, які важко піддаються вирішенню.

Технологія реміснича – процес перетворення з відносно сталими завданнями і проблемами, що важко піддаються аналізу.

Технологія рутинна – процес перетворення з відносно постійними, сталими завданнями і проблемами, що легко піддаються аналізу і вирішенню.

Управління – найбільш загальне поняття, що поширюється на велике коло різноманітних об'єктів, явищ і процесів (технічні системи, господарські системи, суспільні системи, державні системи тощо).

Формалізація – ознайомлення нового працівника у процесі прийому в організацію з письмовим описом його роботи.

Функціональний підхід до оцінки ефективності управління - погляд на ефективність управління з точки зору організації праці та функціонування управлінського персоналу, тобто результатів та витрат самої управлінської системи.

Центр витрат – підрозділ організації, керівник якого контролює потоки витрат (відділ досліджень і розробок, відділ заробітної плати тощо).

Центр доходів – підрозділ організації, бюджет якого формується на отримуваних доходах або групових надходженнях (відділ збуту, відділ реалізації послуг тощо).

Центр інвестицій – підрозділ організації, бюджет якого розраховується на підставі вартостей активів, що використовуються для досягнення заданого рівня прибутку.

Центр прибутку – підрозділ організації, бюджет якого формується як різниця між доходами і витратами, тобто структурна одиниця організації, яка здатна самостійно забезпечувати прибуток.

Цикл менеджменту – процес виконання функцій менеджменту у певній послідовності (планування – організація – мотивація – контроль).

Цільовий підхід до визначення ефективності – погляд на ефективність діяльності організації з точки зору досягнення мети як критерію для оцінки ефективності.

Цільовий підхід до оцінки ефективності управління - ґрунтується на посиленні, що головною метою діяльності будь-якої системи управління є досягнення організацією встановлених цілей найбільш доцільним способом. Відповідно до цього підходу ефективність управління вимірюється ступенем досягнення організацією показників, що характеризують головні цілі її діяльності.

Часова модель організаційної ефективності ґрунтується на системному підході та додатковому факторі – параметрі часу.

Школа людських відносин - система поглядів на менеджмент, що досліджували переважно проблеми індивідуальної психології працівників організації.

Школа науки управління (кількісний підхід) - система поглядів на менеджмент, що розглядали управління як систему математичних моделей та процесів. В центрі уваги цієї школи знаходиться математична модель, за допомогою якої управлінську проблему можна відобразити (передати) у вигляді основних її цілей та взаємозв'язків.

Школа організаційної поведінки - система поглядів на менеджмент, що концентрували увагу на вивченні типів групової поведінки, на розумінні організації як складного соціального

організму, який знаходиться під впливом певних уявлень, звичок, конфліктів, культурного оточення тощо.

Якісні методи обґрунтування управлінських рішень – методи, що використовуються в умовах, коли фактори, які визначають прийняття рішення, не можна кількісно охарактеризувати або вони взагалі не піддаються кількісному вимірюванню.

Якість – задоволення запитів споживачів стосовно функціонування виробів чи надання послуг.

Якості, що необхідні успішному менеджеру: 1) **технічні здібності** - здатність кваліфіковано, професійно, зі знанням справи виконувати роботу на своїй ділянці, технічні прийоми конкретної діяльності; 2) **аналітичні здібності** - здатність ідентифікувати ключові фактори тієї або іншої ситуації, визначати як вони взаємодіють і які з них вимагають найбільшої уваги; 3) **діагностичні здібності** - здатність ставити діагноз проблем організації, тобто визначати їх симптоми та причини виникнення; 4) **здатність взаємодіяти з людьми** - здатність налагоджувати сприятливі стосунки із співробітниками організації); 5) **концептуальні здібності** - здатність усвідомлювати причинно-наслідкові зв'язки в організації, координувати діяльність окремих частин організації для досягнення поставлених цілей найбільш продуктивним способом.

Для нотаток

Навчальне видання



**ШИКЕРИНЕЦЬ В.В.
БАЗІНЯК І.І.
МАЛАНЮК Т.З.
КАЧМАР О.В.
ДУТЧАК О.І.**

**ТРЕНІНГ – КУРС «СТВОРЕННЯ ВЛАСНОГО БІЗНЕСУ: ВІД ІДЕЇ ДО УСПІХУ»
Навчально–методичний посібник**

В авторській редакції
Гарнітура Times New Roman
Наклад 300 прим.