

# АНОТАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

## Підприємництво

**Мета вивчення навчальної дисципліни:** формування у здобувачів комплексу компетентностей щодо прийняття комплексних управлінських рішень, які базуються на кращих світових практиках і, водночас, адаптовані до реалій внутрішнього ринку з метою ефективного управління підприємницькими структурами в різних видах господарювання.

**Основні завдання навчальної дисципліни:** засвоєння здобувачами основних принципів здійснення та розвитку підприємницької діяльності, розкриття її специфіки в різних видах господарювання, оволодіння навичками розробки алгоритму започаткування, розвитку та вдосконалення підприємництва, зокрема, враховуючи: механізм створення власної справи, менеджмент та маркетинг в підприємстві, підходи до планування та фінансування підприємницької діяльності, а також механізм державного регулювання та оподаткування підприємництва в Україні; сутність конкуренції та конкурентоспроможності; значення етики та культури підприємницької діяльності.

### Компетентності:

#### загальні:

ЗК 5. Визначеність і наполегливість щодо поставлених завдань і взятих обов'язків.

ЗК 6. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності.

ЗК 7. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.

ЗК 8. Здатність проведення досліджень на відповідному рівні.

#### спеціальні:

ФК 8. Здатність розробляти маркетингове забезпечення розвитку бізнесу в умовах невизначеності.

ФК 9. Здатність використовувати інструментарій маркетингу в інноваційній діяльності.

ФК 11. Здатність аналізувати поведінку ринкових суб'єктів та визначати особливості функціонування ринків.

ФК 15. Здатність застосовувати основи обліку та фінансів, оцінювання результатів діяльності у сфері підприємництва.

### Програмні результати навчання:

ПРН 6. Визначати функціональні області маркетингової діяльності ринкового суб'єкта та їх взаємозв'язки в системі управління, розраховувати відповідні показники, які характеризують результативність такої діяльності.

ПРН 8. Застосовувати інноваційні підходи щодо провадження маркетингової діяльності ринкового суб'єкта, гнучко адаптуватися до змін маркетингового середовища.

ПРН 11. Демонструвати вміння застосовувати міждисциплінарний підхід та здійснювати маркетингові функції ринкового суб'єкта.

ПРН 13. Відповідати за результати своєї діяльності, виявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи.

ПРН 19. Знати основи обліку та фінансів, вміти оцінювати результати діяльності у сфері підприємництва.

### Програма навчальної дисципліни:

Тема 1. Підприємництво як вид господарювання

Тема 2. Бізнес-комунікації в підприємстві

Тема 3. Організаційно-правові форми підприємництва

Тема 4. Антикризове фінансове управління у підприємстві

Тема 5. Трансформація та реструктуризація суб'єктів підприємницької діяльності

Тема 6. Економіка соціально-трудова відносин у підприємстві

Тема 7. Економічний аналіз у підприємстві

Тема 8. Інвестиції в підприємстві

Тема 9. Управління витратами підприємницької діяльності

- Тема 10. Ціноутворення у підприємстві
- Тема 11. Маркетинг торгово-посередницької діяльності
- Тема 12. Стратегії в підприємстві
- Тема 13. Бізнес-планування в підприємстві
- Тема 14. Моделювання бізнес-процесів у підприємницькій діяльності
- Тема 15. Управління змінами в підприємстві
- Тема 16. Логістика
- Тема 17. Корпоративна соціальна відповідальність
- Тема 18. Організаційна культура і етика в підприємстві

**Трудомісткість:**

Загальна кількість годин – 150 год.

Кількість кредитів – 5

Форма семестрового контролю – екзамен