Комунальний заклад

«Чернігівське вище професійне училище побутового обслуговування»

Чернігівської обласної ради

ЗАТВЕРДЖУЮ
В.о. директора КЗ «Чернігівське вище професійне училище побутового обслуговування» ЧОР
_____ Вікторія МАЛОФЕЄНКО
« 28 » серпня 2026 р.

РОБОЧА ПРОГРАМА

НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

«Основи підприємницької діяльності»

Освітньо-професійна програма: «Перукарське мистецтво та декоративна косметика»

Галузь знань J Транспорт та послуги

Спеціальність J 1 Послуги краси

Робоча програма навчальної дисципліни складена на підставі ОПП «Перукарське мистецтво та декоративна косметика»

Розглянуто та погоджено на засіданні циклової комісії «Суспільних та соціально-економічних дисциплін»
Протокол № 1 від « 27 » серпня 2026 року

Голова циклової комісії _____ Наталія АСТРАТЯН
(підпис) (Ім'я ПРІЗВИЩЕ)

Чернігів – 2026

1. **Опис навчальної дисципліни**

Показник	**Значення показника**
Назва дисципліни	Основи підприємницької діяльності
Характеристика навчальної дисципліни	- Дисципліна, що формує спеціальні компетентності
Освітній компонент	ОК 25
Кількість кредитів - за стандартом - за ОПП (скорочений термін)	2
Кількість годин за навчальним планом: - Загальний обсяг - Лекції - Семінарські - Самостійна робота	60 33 7 20
Метод підсумкового контролю	залік
Розподіл - за курсами - за семестрами	2 курс 3 семестр

2. **Мета та завдання навчальної дисципліни**

Мета:

Метою викладання навчальної дисципліни «Основи підприємницької діяльності» є розгляд загальних закономірностей організації та здійснення підприємницької діяльності суб'єктами господарювання в Україні, надання студентам знань з основ підприємницької діяльності.

Завдання:

- вивчення видів і особливостей підприємницької діяльності;
- вивчення законодавчих основ підприємницької діяльності в Україні;
- використання теоретичних знань для створення власної справи;
- набуття навичок створення бізнес-плану;
- формування правильного розуміння підприємницьких ризиків;
- формування розуміння сутності та ролі менеджменту та маркетингу у підприємницькій діяльності.

3. Структура навчальної дисципліни

№ п\п	Тема	Кількість годин				
		Всього годин		З них		
			Лекційні заняття	Семінарські заняття	Практичні заняття	Самостійна робота
1.	**Загальні основи підприємництва. Особливості підприємницької діяльності у сфері послуг краси.**	**12**	**7**	**-**		**5**
1.1	Підприємництво. Суть, умови функціонування. Особливості підприємницької діяльності у сфері послуг краси.	7	4	-		3
1.2	Форми підприємницької діяльності. Вибір форми підприємницької діяльності для відкриття перукарні.	5	3	-		2
2.	**Роль фінансів і кредиту у підприємницькій діяльності. Роль кредитування у розвитку перукарського бізнесу.**	**5**	**2**	**-**		**3**
2.1	Джерела фінансових ресурсів підприємництва та процес інвестування.	5	2	-		3
3.	**Конкуренція - найважливіша властивість ринку**	**6**	**2**	**1**		**3**
3.1	Конкуренція як економічна категорія. Конкурентоспроможність перукарського салону.	6	2	1		3
4.	**Ринок як форма існування товарного виробництва**	**5**	**4**	**-**		**1**
4.1	Ринок: сутність, функції та	5	4	-		1

	умови функціонування. Ринок перукарських послуг.					
5.	**Механізм створення власної справи. Організація власної справи у сфері перукарських послуг**	**13**	**6**	**2**		**5**
5.1	Ідеї та цілі заснування власної справи. Пошук підприємницької ідеї. Етапи заснування власної справи. Організація власної справи у сфері перукарських послуг	6	4	-		2
5.2	Бізнес-планування	7	2	2		3
6	**Ризики у підприємницькій діяльності.** Аналіз ризиків відкриття перукарського салону та способи їх мінімізації.	**3**	**2**	**1**		**-**
6.1	Зміст та функції підприємницького ризику. . Аналіз ризиків відкриття перукарського салону та способи їх мінімізації	3	2	1		**-**
7	**Менеджмент та маркетинг у підприємницькій діяльності.**	**13**	**8**	**3**		**2**
7.1	Сутність та роль менеджменту у підприємницькій діяльності**..** Роль менеджменту в організації роботи перукарського салону	1	1	-		-
7.2	Управління мотивацією персоналу. Мотивація працівників у перукарні як інструмент менеджменту Організація контролю.	1	1	-		-
7.3	Управління трудовим колективом	8	4	2		2
7.4	Сутність та значення маркетингу в підприємницькій	3	2	1		-

	діяльності. Маркетингові стратегії перукарень в умовах високої конкуренції.					
8	**Припинення підприємницької діяльності. Особливості припинення діяльності перукарського салону.**	**2**	**1**	**-**		**1**
8.1	Припинення підприємницької діяльності. . Особливості припинення діяльності перукарського салону. Альтернативи закриттю перукарського бізнесу: реорганізація або продаж	2	1	-		1
Всього годин за курс:		**60**	**33**	**7**		**20**

4. Програма навчальної дисципліни

1. Загальні основи підприємництва. Особливості підприємницької діяльності у сфері послуг краси.

Тема 1.1. Підприємництво. Суть, умови функціонування.

Поняття підприємництва. Суть і функції підприємництва. Правова база підприємництва. Суб'єкти, об'єкти підприємницької діяльності. Особливості підприємницької діяльності у сфері послуг краси.

Підприємець. Бізнесмен. Фізична особа-підприємець (ФОП). Функції підприємця. Підприємницький дохід. Характерні риси підприємця. Самозайнятість, малий бізнес, стартап.

Самостійна робота (3 години):

- Місце та роль підприємництва в економіці України.
- Необхідність державного регулювання підприємницької діяльності. Передумови та механізми державного регулювання підприємництва
- Ліцензування підприємницької діяльності. Поняття ліцензії та ліцензування. Види діяльності, що підлягають ліцензуванню.

Тема 1. 2. Форми підприємницької діяльності. Вибір форми підприємницької діяльності для відкриття перукарні.

Організаційно-правові форми ведення підприємницької діяльності. Особливості створення, переваги та недоліки різноманітних організаційно-правових форм підприємницької діяльності. Вибір форми підприємницької діяльності для відкриття перукарні. Підприємницьке середовище та його складові. Аналіз ринкових можливостей та загроз. SWOT-аналіз.

Самостійна робота (2 години):

- Різноманітність форм підприємницької діяльності.

- Добровільні об'єднання підприємств і їх характеристика (асоціації , корпорації, консорціум, концерни , картелі , синдикати , трести , холдінги, фінансові групи)

2. **Роль фінансів і кредиту у підприємницькій діяльності. Роль кредитування у розвитку перукарського бізнесу.**

2.1 Джерела фінансових ресурсів підприємництва та процес інвестування

Джерела фінансових ресурсів підприємництва. Власний та залучений капітал. Кредитування малого бізнесу. Роль кредитування у розвитку перукарського бізнесу. Інвестиції в підприємницьку діяльність.

Самостійна робота (3 години):

- Кредитування та його роль у розвитку підприємництва. Комерційні кредити. Банківські кредити.
- Особливості надання мікрокредитів суб'єктам підприємництва. Значення кредитних спілок у фінансуванні бізнесу.
- Кредитування підприємств за рахунок коштів міжнародних фінансово-кредитних інститутів.

3.Конкуренція - найважливіша властивість ринку

3.1 Конкуренція як економічна категорія. Конкурентоспроможність перукарського салону.

Конкуренція як економічна категорія**.** Різновиди, форми та умови виникнення конкуренції. Дві основні групи методів конкуренції: цінові та нецінові. Методи боротьби за клієнта у перукарському бізнесі.

Типи конкурентної поведінки: креативна; пристосовницька;забезпечувальна (гарантуюча). Типи конкурентних стратегій за Джоном Граймом: коммутантна (пристосувальна); патієнтна (нішева); віолентна (силова); експлерентна (піонерська). Конкурентоспроможність перукарського салону.

Семінарське заняття № 1:

Конкуренція. Функції конкуренції та її підтримка. Методи конкурентної боротьби. Конкуренція підприємств: сучасні тенденції, види, форми. Конкурентні переваги.

Самостійна робота (3 години):

- Антимонопольна політика в сучасному законодавстві України.
- Особливості конкуренції та її роль в сучасній економіці.
- Конкуренція підприємств: сучасні тенденції, види, форми

4.Ринок як форма існування товарного виробництва

4.1 **Ринок: сутність, функції та умови функціонування. Ринок перукарських послуг.**

Сутність ринку, його функції та умови формування. Ринок перукарських послуг: сутність та особливості функціонування

Основи ринкового регулювання економіки. Основні елементи ринкового регулювання: ринкова ціна, попиті закон попиту, пропозиція та закон пропозиції. Закон співвідношення попиту і пропозиції.

Самостійна робота (1 година):

- Особливості розвитку ринку перукарських послуг в сучасних умовах (тренди, конкуренція, інновації)

5. Механізм створення власної справи. Організація власної справи у сфері перукарських послуг

5.1 Ідеї та цілі заснування власної справи. Пошук підприємницької ідеї.

Організація власної справи у сфері перукарських послуг

Умови та принципи заснування власної справи. Ідеї та цілі заснування власної справи. Пошук підприємницької ідеї.

Етапи створення перукарського салону з нуля. Вибір формату та концепції перукарського салону (економ, преміум, барбершоп тощо)

Самостійна робота (2 години):

- Джерела підприємницьких ідей. Методи пошуку підприємницьких ідей: метод аналогії, інверсії, ідеалізації, методи колективної творчості.
- Вибір форми організації бізнесу. Переваги, недоліки індивідуальної та колективної форми організації бізнесу.

5.2 Бізнес- планування

Бізнес-план, його призначення та структура. Етапи складання бізнес-плану.

Семінарське заняття № 2-3:

Складання спрощеного бізнес- плану відкриття перукарні.

Самостійна робота (3 години):

- Законодавчі акти по регулюванню підприємницької діяльності. Установчі документи. Засновницький договір. Статут підприємства.

- Реєстраційне свідоцтво. Порядок реєстрації суб'єктів підприємництва. Державна реєстрація фізичної особи – підприємця.

6. Ризики у підприємницькій діяльності. Аналіз ризиків відкриття перукарського салону та способи їх мінімізації.

6.1 Зміст та функції підприємницького ризику. Види підприємницьких ризиків. Аналіз ризиків відкриття перукарського салону та способи їх мінімізації

Підприємницький ризик: суть та функції. Причини виникнення ризиків. Ризики та їх вплив на результати господарської діяльності підприємництва.

Види ризиків в господарській діяльності та причини їх виникнення. Аналіз ризиків відкриття перукарського салону та способи їх мінімізації

Семінарське заняття № 4:

Сутність і зміст ризиків у господарській діяльності. Функції ризиків.

Класифікація ризиків у підприємницькій діяльності.

7. Менеджмент та маркетинг у підприємницькій діяльності

7.1 Сутність та роль менеджменту у підприємницькій діяльності. Роль менеджменту в організації роботи перукарського салону

Сутність та роль менеджменту у підприємницькій діяльності. Основна мета та завдання менеджменту. Функції управління. Роль менеджменту в організації роботи перукарського салону

7.2 Управління мотивацією персоналу. Мотивація працівників у перукарні як інструмент менеджменту Організація контролю.

Управління мотивацією персоналу. Методи мотивації. Мотивація працівників у перукарні як інструмент менеджменту Організація контролю.

7.3 Управління трудовим колективом.

Колектив як соціальне явище. Формальні та неформальні групи. Робота менеджера з неформальною групою.

Згуртованість колективу. Стадії згуртованості колективу. Типи колективів в залежності від ступені згуртованості.

Соціально-психологічні особливості колективу. Психологічна сумісність членів колективу та її вплив на результати діяльності підприємства.

Управління колективом. Фактори, що впливають на ефективність діяльності трудового колективу. Поради менеджеру щодо управління колективом (групою).

Семінарське заняття № 5-6: Роль трудового колективу в житті людини. Робота менеджера з формальною і неформальною групою. Робота менеджера по створенню позитивного соціально-психологічного клімату в колективі.

Самостійна робота (2 години):

- Методи оцінки економічної ефективності організації управління підприємством.
- Менеджер як організатор ефективного управління. Вимоги до ділових і особистих якостей менеджера. Типи менеджерів у вітчизняній та зарубіжній практиці.

7.4 Сутність та значення маркетингу в підприємницькій діяльності. Маркетингові стратегії перукарень в умовах високої конкуренції.

Сутність та значення маркетингу в підприємницькій діяльності. Поняття і зміст маркетингу. Цілі і принципи маркетингу. Функції маркетингу. Маркетингові стратегії перукарень в умовах високої конкуренції.
Інструменти маркетингових комунікацій у сфері послуг: програми лояльності, реклама, акції, знижки, спеціальні пропозиції, таргет- маркетинг.

Семінарське заняття № 7:

Маркетингові комунікації. Реклама. Нові методи збуту товарів: Internet-комерція, реалізація товарів за каталогами.

8. Припинення підприємницької діяльності. Особливості припинення діяльності перукарського салону.

8.1 Основні причини припинення підприємницької діяльності. Особливості припинення діяльності перукарського салону. Альтернативи закриттю перукарського бізнесу: реорганізація або продаж

Самостійна робота (1 година):

- Процес ліквідації перукарні як суб'єкта

5. Тематичний план

№ теми	Кількість годин на тему	Назва теми	Кількість годин на заняття	№ заняття	Назва теми заняття
1	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**
ІІІ СЕМЕСТР					
1	**7**	**Загальні основи підприємництва. Особливості підприємницької діяльності у сфері послуг краси.**			
1.1	4	Підприємництво. Суть, умови функціонування	1	1	Поняття підприємництва. Суть і функції підприємництва. Правова база підприємництва. Суб'єкти, об'єкти підприємницької діяльності. Особливості підприємницької діяльності у сфері послуг краси.
			2	2-3	Підприємець. Бізнесмен. Фізична особа-підприємець (ФОП). Функції підприємця. Підприємницький дохід. Характерні риси підприємця.
			1	4	Самозайнятість, малий бізнес, стартап.
1.2	3	Форми підприємницької діяльності. Вибір форми підприємницької діяльності для	2	5-6	Організаційно-правові форми ведення підприємницької діяльності. Особливості створення, переваги та недоліки різноманітних організаційно-правових форм підприємницької діяльності. Вибір форми підприємницької діяльності для відкриття перукарні.

		відкриття перукарні.	1	7	Підприємницьке середовище та його складові. Аналіз ринкових можливостей та загроз. SWOT-аналіз.
2	**2**	**Роль фінансів і кредиту у підприємницькій діяльності. Роль кредитування у розвитку перукарського бізнесу.**			
2.1	2	Джерела фінансових ресурсів підприємництва	2	8-9	Джерела фінансових ресурсів підприємництва. Власний та залучений капітал. Кредитування малого бізнесу. Роль кредитування у розвитку перукарського бізнесу. Інвестиції в підприємницьку діяльність.
3	**3**	**Конкуренція - найважливіша властивість ринку**			
3.1	2	Конкуренція як економічна категорія. Конкурентоспромо жність перукарського салону. Види та методи конкурентної боротьби	2	10-11	Конкуренція як економічна категорія**.** Різновиди, форми та умови виникнення конкуренції. Дві основні групи методів конкуренції: цінові та нецінові. . Методи боротьби за клієнта у перукарському бізнесі. Типи конкурентної поведінки: креативна; пристосовницька;забезпечувальна (гарантуюча). Типи конкурентних стратегій за Джоном Граймом: коммутантна (пристосувальна); патієнтна (нішева); віолентна (силова); експлерентна (піонерська).). Конкурентоспроможність перукарського салону.
			1	12	**Семінарське заняття №1:** Конкуренція. Функції конкуренції та її підтримка. Методи конкурентної боротьби. Конкуренція підприємств: сучасні

					тенденції, види, форми. Конкурентні переваги.
4	**5**	**Ринок як форма існування товарного виробництва**			
4.1	5	Ринок: сутність, функції та умови функціонування. Ринок перукарських послуг: сутність та особливості функціонування	1	13	Сутність ринку, його функції та умови формування. Ринок перукарських послуг: сутність та особливості функціонування
			2	14-15	Структура ринку. Ринкова інфраструктура.
			2	16-17	Основи ринкового регулювання економіки. Основні елементи ринкового регулювання: ринкова ціна, попиті закон попиту, пропозиція та закон пропозиції. Закон співвідношення попиту і пропозиції.
5	**8**	**Механізм створення власної справи. Організація власної справи у сфері перукарських послуг**			
5.1	4	Ідеї та цілі заснування власної справи. Пошук підприємницької ідеї. Етапи заснування власної справи. Організація власної справи у сфері перукарських послуг	2	18-19	Умови та принципи заснування власної справи. Ідеї та цілі заснування власної справи. Пошук підприємницької ідеї. Оцінка бізнес-ідеї та її життєздатності.
			2	20-21	Етапи створення перукарського салону з нуля. Вибір формату та концепції перукарського салону (економ, преміум, барбершоп тощо)
5.2	4	Бізнес- планування	2	22-23	Бізнес-план, його призначення та структура. Етапи складання бізнес-плану.

			2	24-25	**Семінарське заняття № 2-3:** Складання спрощеного бізнес- плану для швейного ательє.
6	**3**	**Ризики у підприємницькій діяльності. Аналіз ризиків відкриття перукарського салону та способи їх мінімізації**			
6.1	2	Зміст та функції підприємницького ризику. Види підприємницьких ризиків. . Аналіз ризиків відкриття перукарського салону та способи їх мінімізації	2	26-27	Підприємницький ризик: суть та функції. Причини виникнення ризиків. Ризики та їх вплив на результати господарської діяльності підприємництва. Види підприємницьких ризиків. . Аналіз ризиків відкриття перукарського салону та способи їх мінімізації
			1	28	**Семінарське заняття № 4:** Сутність і зміст ризиків у господарській діяльності. Функції ризиків. Класифікація ризиків у підприємницькій діяльності.
7	**11**	**Менеджмент та маркетинг у підприємницькій діяльності**			
7.1	1	Сутність та роль менеджменту у підприємницькій діяльності. Роль менеджменту в організації роботи перукарського салону	1	29	Сутність та роль менеджменту у підприємницькій діяльності. Основна мета та завдання менеджменту. Функції управління. Роль менеджменту в організації роботи перукарського салону

7.2	1	Управління мотивацією персоналу. . Мотивація працівників у перукарні як інструмент менеджменту Організація контролю.	1	30	Управління мотивацією персоналу. . Мотивація працівників у перукарні як інструмент менеджменту Організація контролю.
7.3	6	Управління трудовим колективом.	1	31	Колектив як соціальне явище. Формальні та неформальні групи. Робота менеджера з неформальною групою.
			1	32	Згуртованість колективу. Стадії згуртованості колективу. Типи колективів в залежності від ступені згуртованості.
			1	33	Соціально-психологічні особливості колективу. Психологічна сумісність членів колективу та її вплив на результати діяльності підприємства.
			1	34	Управління колективом. Фактори, що впливають на ефективність діяльності трудового колективу. Поради менеджеру щодо управління колективом (групою).
			2	35-36	**Семінарське заняття№ 5-6:** Роль трудового колективу в житті людини. Робота менеджера з формальною і неформальною групою. Робота менеджера по створенню позитивного соціально-психологічного клімату в колективі.

7.4	3	Сутність та значення маркетингу в підприємницькій діяльності. . Маркетингові стратегії перукарень в умовах високої конкуренції.	1	37	Сутність та значення маркетингу в підприємницькій діяльності. Поняття і зміст маркетингу. Цілі і принципи маркетингу. Функції маркетингу. . Маркетингові стратегії перукарень в умовах високої конкуренції.
			1	38	Інструменти маркетингових комунікацій у сфері послуг: програми лояльності, реклама, акції, знижки, спеціальні пропозиції, таргет- маркетинг.
			1	39	**Семінарське заняття № 7:** Маркетингові комунікації. Реклама. Нові методи збуту товарів: Internet-комерція, реалізація товарів за каталогами.
8	**1**	**Припинення підприємницької діяльності.**			
8.1	1	Припинення підприємницької діяльності. Особливості припинення діяльності перукарського салону	1	40	Основні причини припинення підприємницької діяльності. Особливості припинення діяльності перукарського салону. Альтернативи закриттю перукарського бізнесу: реорганізація або продаж
Усього за ІІІ семестр 40 годин					
Разом 40 годин					

6. Перелік компетентностей відповідно ОПП «Перукарське мистецтво та декоративна косметика»

Загальні компетентності:

- ЗК 5 Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності.
- ЗК 6 Здатність генерувати нові ідеї (креативність).
- ЗК 8 Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями.

Спеціальні компетентності:

- СК 7 Здатність здійснювати професійну діяльність відповідно до актів законодавства та міжнародних стандартів (за наявності).
- СК 8 Здатність здійснювати міжособистісну, соціальну та професійну комунікацію в процесі виконання професійних завдань.
- СК 9 Здатність проявляти ініціативу та креативні підприємницькі навички.
- СК 11 Здатність до професійного просування власних творчих компетентностей на ринку праці.

7. Перелік результатів навчання відповідно ОПП «Перукарське мистецтво та декоративна косметика»

Результати навчання:

- РН 1 Діяти відповідно до загальних та спеціальних актів законодавства, у тому числі законодавства про авторське і суміжні права, захист персональних даних і розповсюдження інформації в межах освітньо-професійної програми.
- РН 5 Знаходити оригінальні рішення поставлених професійних завдань самостійно або в співпраці у творчому колективі (групі), аргументуючи свій вибір.
- РН14 Працювати автономно та/або в команді.
- РН15 Проявляти ініціативу та креативні підприємницькі навички в професійній діяльності, у пошуку нових напрямів роботи та маркетингових комунікаціях.
- РН16 Самостійно ставити цілі, організовувати робочий час та простір, дотримуватися строків виконання завдань.
- РН17 Презентувати власні професійні компетентності, створені об'єкти дизайну або їх елементи в професійному середовищі, враховуючи тенденції ринку праці у сфері перукарського мистецтва та декоративної косметики.

8. Критерії оцінювання навчальних досягнень студентів фахової передвищої освіти з навчальної дисципліни «Основи підприємницької діяльності»

для підготовки фахових молодших бакалаврів

за спеціальністю J 1 Послуги краси

Рівень навчальних досягнень студентів	Бали	Критерії оцінювання навчальних досягнень студентів
Незадовільно	2	Студент відтворює незначну частку теми в тому вигляді і в тій послідовності, в якій вона була представлена на попередньому занятті; не знає суттєвих елементів навчального матеріалу, припускається глибоких помилок під час виконання практичного завдання.
Задовільно	3	Студент з допомогою викладача дає правильне визначення окремих економічних понять, правил, законів; словесно описує економічні явища, вказує на деякі їх властивості; відтворює всю тему або її основну частину, ілюструючи відповідь власними прикладами за інструкцією і з допомогою викладача намагається розв'язати обчислювальні або графічні задачі, але припускається помилок у використанні понятійного апарату, дає недостатньо обгрунтовані відповіді, має недостатньо сформовані навики використання різних джерел інформації.
Добре	4	Студент вільно володіє навчальним матеріалом, наводить аргументи на підтвердження своїх думок; може з допомогою викладача відповідати на питання, що потребують знання кількох тем; вміє самостійно розв'язувати типові завдання, виправляти допущені помилки; використовувати різні джерела інформації, користуватися статистичним матеріалом; виявляє повне знання поставлених питань, але припускається логічної непослідовності, не може в повній мірі здійснити узагальнення або сформувати власні оцінки щодо досліджуваних явищ.
Відмінно	5	Студент має системні знання з предмету; вміє керуватися економічними законами, які впливають на прийняття рішень, прогнозувати економічні наслідки діяльності підприємства знаходити оригінальні (нестандартні) підходи до розв'язання економічних проблем і завдань; всебічно, безпомилково. в логічній послідовності й грунтовно дає відповіді на запропоновані йому запитання. Демонструє чітке володіння понятійним апаратом, вільно користується різними джерелами інформації

9. Очікувані результати навчання з дисципліни

В результаті вивчення навчальної дисципліни «Основи підприємницької діяльності» здобувачі фахової передвищої освіти повинні:

знати:

- основні поняття та принципи підприємництва;
- основи правового регулювання підприємницької діяльності;
- організаційно-правові форми підприємницької діяльності;
- роль фінансів і кредиту у підприємницькій діяльності;
- сутність ринку та умови його функціонування;
- механізм створення власної справи;
- сутність та роль менеджменту у підприємницькій діяльності;
- принципи створення ефективної маркетингової стратегії, реклами та продажу продукції чи послуги;

вміти:

- вільно оперувати поняттями і категоріями з предмету вивчення;
- працювати в команді;
- використовувати навички лідерства, комунікації та управління людськими ресурсами;
- складати бізнес-план.

10.Методи контролю результатів навчання

Поточний контроль:

- фронтальне опитування;
- вибіркове усне опитування;
- письмове опитування;
- виконання тестових завдань;
- розв'язання типових задач;
- економічний диктант;
- доповіді, презентації, захист проектів на семінарських заняттях;

Проміжний контроль:

- проведення контрольних тестів;
- тематичне оцінювання;
- доповіді, презентації на семінарських заняттях;
- робота в малих групах та робота в парах;
- захист проектів, творчих робіт.

Підсумковий контроль:

- семестрове оцінювання;
- річне оцінювання;
- залік.

11. Методи навчання

- лекції, бесіди, пояснення;
- використання опорних конспектів, структурнологічних схем;
- робота с текстовим матеріалом;
- дослідницький пошук за темами навчальної дисципліни;
- онлайн-уроки на платформах Zoom, Meet при дистанційному/змішаному навчанні;
- семінарські заняття;
- бліц-опитування.

12. Методичне забезпечення

- конспект лекцій;
- презентації;
- відеоролики;
- розроблені тести опитування;
- інтернет-ресурси;
- розроблені матеріали по курсу, які містяться в електронній бібліотеці ЧВПУ ПО;
- розроблені матеріали по курсу, які містяться в електронній бібліотеці на порталі “Всеосвіта”, “На Урок”, “Світ професій”.

13. Інструменти, обладнання та програмне забезпечення, використання яких передбачає навчальна дисципліна

Обладнання:

1) Персональний комп’ютер

- Intel(R) Pentium (R) 4 CPU 3.00 GHz 3.01 ГГц, 0,99ГБ 0ЗУ – 1 шт. (ПК викладача).

1) Ноутбук HP 245-G9 Notebook PC

Програмне забезпечення:

- для перевірки знань Google форми та онлайн-конструктор тестів LearningApps.org
- єдина корпоративна/освітня платформа Google Workspace for Education.

14. Рекомендована література

1. Васильков В.Г. Організація виробництва: Навч. Посіб. – К.; КНЕУ,2003 – 524с.
2. Варналій З.С. Основи підприємництва: Навчальний посібник.-К,:Знання-Прес, 2006.-350с.

3. Основи підприємництва: Підручник / [Біляк Т.О., Бірюченко С.Ю., Бужимська К.О., та ін.] ; під заг. ред. Н.В. Валінкевич. – Житомир : ЖДТУ, 2019. – 493 с. Режим доступу: http://surl.li/rwkbr
4. Воронкова В. Г. Основи підприємництва: теорія та практикум: навч. посіб. / В. Г. Воронкова. – К.: Ліра-К, 2014. – 455 с.
5. Гой І. В. Підприємництво: навч. посіб. / І. В. Гой. – К.: ЦУЛ, 2013. – 368 с. Режим доступу: https://duikt.edu.ua/uploads/l_1609_62835190.pdf
6. Грищенко І. М. Підприємницький бізнес: Підруч. для студентів ВНЗ / І. М. Грищенко. – К.: Грамота, 2016. – 519 с. 6. Режим доступу: http://surl.li/rwkek
7. Дахнова О.Є. Основи економіки: Практичний довідник.-Харків: ФОП Співак Т.К., 2009
8. Економіка підприємства. Навчальний посібник/О.В.Арефєва, В.Г. Сахаєв, О.В.Арефєв/-К.-Вид-воЄвроп. Ун-ту,2003.-237с. Режим доступу: http://surl.li/nabcs
9. Шваб Л.І. Економіка підприємства: Підручник.-К.: Каравела,2011.-416с.
10. Ярошевич Н. Б. Підприємництво і менеджмент навч. посіб. / Н. Б. Ярошевич. – К.: Ліра-К, 2014. – 408 с. 3.2. Режим доступу: https://studfile.net/preview/5201147/

15. Інформаційні ресурси

1 Платформа Google-клас [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://classroom.google.com/c/NTg5ODEwMzgzNjQ1
2. Посилання на сайти, платформи, інтернет ресурси Режим доступу: https://drive.google.com/drive/folders/1v2C7tfuLCfEdV5jsWh3Ewdx-LlKEueHn
3. ЕКОНОМІКА ТА ОРГАНІЗАЦІЯ ВИРОБНИЦТВА. Конспект лекцій для самостійного вивчення дисципліни „ЕКОНОМІКА ТА ОРГАНІЗАЦІЯ ВИРОБНИЦТВА” (для студентів спеціальності 6.092202 – „Електричний транспорт”). / Укл.: Бойко Л.Г. – Харків: ХНАМГ, 2008. – 194 с. Режим доступу: http://surl.li/rzbfy
4. Економіка і організація виробництва: навчальний посібник для здобувачів ступеня бакалавра за технічними та інженерними спеціальностями / Петренко К. В., Скоробогатова Н. Є. - К.: КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2019. – 177 с. Режим доступу: http://surl.li/qluve
5. Причепа, І. В. П77 Економіка та організація виробництва. Самостійна та індивідуальна робота студентів : навчальний посібник / І. В. Причепа, Л. П. Руда. – Вінниця : ВНТУ, 2017. – 186 с. Режим доступу: http://surl.li/rzche
6. Небава, М. І. Н45 Економіка та організація виробничої діяльності підприємства. Ч.1. Економіка підприємства : навчальний посібник / Небава

М. І., Адлер О. О., Лесько О. Й. – Вінниця : ВНТУ, 2011. – 117 с. Режим доступу: http://surl.li/rzcji