



Міністерство освіти і науки України
Нововолинський електромеханічний
фаховий коледж
Циклова комісія підприємництва та
торгівлі
Комп'ютерно-економічне відділення

**КАТАЛОГ
ВИБІРКОВИХ ДИСЦИПЛІН
на 2026-2027 н.р.**

спеціальність 076 Підприємництво та торгівля / D7 Торгівля
галузь знань 07 Управління та адміністрування / D Бізнес, адміністрування та право
освітньо-професійна програма «Економіка та організація підприємницької
діяльності»

Затверджено наказом №26 від 16.03.2026 року



КАТАЛОГ **вибіркових дисциплін**

КАТАЛОГ	2
ПЕРЕДМОВА	3
ВИБІРКОВІ ДИСЦИПЛІНИ ДЛЯ ДРУГОГО КУРСУ, 2 СЕМЕСТРУ	4
1 МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ.....	4
2.МАКРОЕКОНОМІКА.....	10
ВИБІРКОВІ ДИСЦИПЛІНИ ДЛЯ ТРЕТЬОГО КУРСУ, 1-ГО СЕМЕСТРУ ...	16
1. МІКРОЕКОНОМІКА	16
2 ПСИХОЛОГІЯ БІЗНЕСУ	23
ВИБІРКОВІ ДИСЦИПЛІНИ ДЛЯ ТРЕТЬОГО КУРСУ, 2-ГО СЕМЕСТРУ ...	28
1 ГРАНТРАЙТИНГ	28
2 ОБЛІК НА МАЛИХ ПІДПРИЄМТВАХ	33
3 УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ.....	40
4 БІЗНЕС У СОЦМЕРЕЖАХ ТА Е-МАРКЕТИНГ	48



ПЕРЕДМОВА

Навчальні дисципліни за вибором здобувача фахової передвищої освіти – це дисципліни, які вводяться навчальним закладом з метою задоволення освітніх і кваліфікаційних потреб здобувачів освіти, посилення їх конкурентоспроможності та затребуваності на ринку праці та ефективного використання можливостей коледжу, врахування потреб регіону тощо.

Вибір навчальних дисциплін здійснюється із загального каталогу вибірових навчальних дисциплін.

Здобувачі освіти, **які навчаються на першому курсі**, мають обрати одну із запропонованих дисциплін на другий курс для 2-го семестру.

Здобувачі освіти, **які навчаються на другому курсі**, мають обрати одну дисципліну із запропонованих дисциплін на 1 семестр третього курсу та дві дисципліни для 2-го семестру третього курсу (табл.1).

Таблиця 1

Розподіл вибірових дисциплін за семестрами і курсами

Код освітнього компоненту	Назва дисципліни	Кількість кредитів/годин	Семестр
2 курс			
ВК1.1	Маркетингові дослідження	3/90	4
ВК1.2	Макроекономіка	3/90	
3 курс			
ВК2.1	Мікроекономіка	4/120	5
ВК2.2	Психологія бізнесу	4/120	
ВК3.1	Грантрайтинг	2/60	6
ВК3.2	Облік у малих підприємствах	2/60	
ВК4.1	Управління витратами	4/120	6
ВК4.2	Бізнес у соцмережах та е-маркетинг	4/120	

ВИБІРКОВІ ДИСЦИПЛІНИ ДЛЯ ДРУГОГО КУРСУ, 2 СЕМЕСТРУ

1 МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ

	СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ Освітньо-професійна програма: Економіка та організація підприємницької діяльності Спеціальність: D7 Торгівля Галузь знань: D Бізнес, адміністрування та право
Рівень освіти	Фахова передвища освіта
Освітньо-професійний /освітній ступінь	Фаховий молодший бакалавр
Статус навчальної дисципліни	Вибірковий компонент
Семестр	4
Обсяг дисципліни (кредити ЄКТС/ загальна кількість годин)	3 кредити ЄКТС/ 90 годин
Циклова комісія	Циклова комісія підприємництва та торгівлі
Мова викладання	Українська
Мета навчальної дисципліни	Метою вивчення навчальної дисципліни є засвоєння здобувачами фахової передвищої освіти сучасних знань про сутність, напрями, технологію та методи маркетингових досліджень, вироблення вмінь та навичок проведення маркетингових досліджень у підприємстві та торгівлі.
Предмет і завдання дисципліни	Предметом вивчення навчальної дисципліни «Маркетингові дослідження» є особливості організації маркетингових досліджень на підприємствах. Основними завданнями вивчення дисципліни «Маркетингові дослідження» є: - ознайомлення з системою маркетингових досліджень; - надання знань щодо особливостей організації, напрямків та структури процесу маркетингових досліджень; - ознайомлення з методами збору даних та обробки результатів маркетингових досліджень; - особливості маркетингових досліджень конкуренції та конкурентів, поведінки споживачів, конкурентоспроможності підприємства.
Заплановані результати навчання	Програмні результати навчання (РН): РН 4. Використовувати сучасні комп'ютерні та телекомунікаційні технології обміну та розповсюдження професійно спрямованої інформації у сфері підприємництва та торгівлі. РН 5. Здійснювати пошук, самостійний відбір інформації з різних джерел у сфері підприємницької та торговельної діяльності. РН 6. Проявляти ініціативу та підприємливість, володіти навичками міжособистісної взаємодії для досягнення професійних цілей. РН 7. Застосовувати всебічні спеціалізовані емпіричні та теоретичні знання у сфері підприємництва та торгівлі для подальшого



	<p>використання на практиці.</p> <p>РН 8. Володіти методами та інструментарієм для підготовки проєктів управлінських рішень щодо створення й функціонування підприємницьких та торговельних структур.</p> <p>РН 10. Визначати характеристики товарів і послуг у підприємницькій та торговельній діяльності за допомогою сучасних методів.</p> <p>РН 12. Уміти виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких та торговельних структур.</p> <p>РН 14. Визначати потреби споживачів для формування асортименту товарів у сфері підприємницької та торговельної діяльності.</p> <p>РН 19. Демонструвати вміння бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків та аналізу результатів діяльності підприємницьких структур.</p> <p>РН 20. Виявляти проблеми економічного характеру та спрямовувати дії на розв'язання непередбачуваних задач і проблем у сфері економіки, маркетингу, обліку, аналізу та оподаткування.</p>
Заплановані знання та вміння	<p>У результаті вивчення навчальної дисципліни здобувач фахової передвищої освіти повинен володіти такими компетентностями:</p> <p>ЗК 3. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.</p> <p>ЗК 6. Здатність використовувати інформаційні та комунікаційні технології.</p> <p>ЗК 7. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.</p> <p>ЗК 8. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.</p> <p>СК 1. Здатність враховувати основні закономірності й сучасні досягнення у підприємницькій та торговельній діяльності.</p> <p>СК 2. Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо діяльності підприємства.</p> <p>СК 3. Здатність застосовувати інноваційні підходи в діяльності підприємницьких та торговельних структур.</p> <p>СК 4. Здатність визначати характеристики товарів і послуг у підприємницькій та торговельній діяльності.</p> <p>СК 6. Здатність виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких та торговельних структур.</p> <p>СК 8. Здатність визначати та задовольняти потреби споживачів як пріоритетних суб'єктів ринку.</p> <p>СФК 2. Здатність до підготовки економічної інформації для прийняття ефективних управлінських рішень у сферах планування, матеріально-технічного постачання, ціноутворення, збуту</p> <p>СФК 4. Здатність самостійно виявляти проблеми економічного характеру та спрямовувати дії на розв'язання непередбачуваних задач і проблем у сфері економіки, маркетингу, обліку, аналізу та оподаткування.</p> <p>СФК 5. Здатність до підтримки належного рівня економічних знань та постійного підвищення своєї професійної підготовки.</p> <p>У результаті вивчення дисципліни здобувачі повинні знати:</p> <ul style="list-style-type: none">- теоретичні та методологічні основи, етапи методи проведення маркетингових досліджень;- методичні прийоми, види маркетингових досліджень, їх переваги та недоліки;- джерела маркетингової інформації, методи її збору, структуру маркетингових досліджень, суб'єктів.- особливості проведення польових досліджень, обробки та аналізу



	<p>зібраних первинних даних та інтерпретації отриманих результатів.</p> <p>вміти:</p> <ul style="list-style-type: none">- аналізувати кон'юнктуру ринку підприємства;- досліджувати поведінку споживачів, конкурентів, інших суб'єктів ринку;- визначати конкурентні позиції продукції та підприємства в цілому;- розробляти прогнози збуту продукції, складати звіти за результатами досліджень.
Структура навантаження на здобувача	<p>Кількість лекційних годин – 38 год Кількість практичних занять – 12 год. Кількість семінарських занять – 4 год Кількість годин для самостійної роботи – 36 год. Форма підсумкового контролю – залік</p>
Зміст дисципліни	<p>Змістовий модуль 1. Процес та методи маркетингових досліджень</p> <p>Тема 1. Сутність та зміст маркетингових досліджень Роль маркетингових досліджень в управлінні маркетингом. Основні поняття, цілі та завдання маркетингових досліджень. Напрямки маркетингових досліджень. Форми та досвід організації маркетингових досліджень. Маркетингові інформаційні системи. Маркетингова інформація.</p> <p>Тема 2. Процес маркетингових досліджень Загальна характеристика етапів процесу маркетингових досліджень. Визначення проблеми та потреби в проведенні маркетингових досліджень. Метод логіко-сміслового моделювання проблем. Дерево рішень. Формулювання цілей та вибір методів проведення маркетингових досліджень. Етика в маркетингових дослідженнях. Розробка плану дослідження. Цілі та сутність пошукових досліджень. Проекти описових досліджень.</p> <p>Тема 3. Методи збирання та аналізу вторинних даних Інформація в маркетингових дослідженнях. Визначення типу потрібної інформації та джерел її отримання. Переваги та недоліки вторинних даних. Види та джерела отримання вторинних даних. Загальноекономічна статистична інформація. Синдикативна інформація. Методи аналізу документів.</p> <p>Тема 4. Методи збирання первинних даних Загальна характеристика методів збирання первинних даних. Особливості інтерв'ю та опитувальних методик при проведенні маркетингових досліджень. Особливості методик тестування, фокус-групового інтерв'ю та експертних оцінок. Анкетування. Спостереження і його роль при проведенні маркетингових досліджень. Експеримент і його роль при проведенні маркетингових досліджень. Спеціальні маркетингові методики досліджень: кейс-таді (casestudy), аудит торгових точок, «таємничий покупець» (mystery shopping), торгові та споживчі (щоденникові) панелі, моніторинги та омнібуси. Особливості побудови вибіркової сукупності в маркетинговому дослідженні.</p> <p>Тема 5. Розробка форм для збирання даних та вимірювання в маркетингових дослідженнях Вимірювання в маркетингових дослідженнях. Формування шкал вимірювання. Різниця у результатах вимірювання. Надійність та достовірність вимірювання маркетингової інформації. Класифікація та оцінка помилок вимірювання. Розробка показників вимірювання. Розробка анкет. Розробка вибіркового плану та визначення обсягу вибірки. Помилки збирання даних. Контроль якості даних, що</p>

	<p>збираються.</p> <p>Тема 6. Аналіз даних, отриманих в процесі маркетингових досліджень</p> <p>Перетворення даних. Редагування, кодування та табулювання даних. Оцінка різниць. Види статистичного аналізу. Регресивний аналіз. Кореляційний аналіз. Підготовка заключного звіту про проведення дослідження.</p> <p>Змістовий модуль 2. Основні напрямки маркетингових досліджень</p> <p>Тема 7. Стратегічний маркетинговий аналіз</p> <p>Поняття стратегічних зон господарювання. Стратегічні господарчі одиниці. ABC-аналіз. Портфоліо-аналіз. Призначення та сутність SWOT-аналізу в маркетингових дослідженнях. Види інформації та джерела її отримання для проведення SWOT-аналізу.</p> <p>Тема 8. Дослідження основних параметрів ринку</p> <p>Дослідження зовнішнього підприємницького середовища. Види ринкового попиту та його визначення. Поняття та визначення частки ринку. Дослідження місткості ринку. Факторні моделі прогнозування місткості ринку. Дослідження інфраструктури ринку. Програмні продукти для прогнозування попиту.</p> <p>Тема 9. Дослідження споживачів</p> <p>Основні напрямки вивчення споживачів. Вивчення відносин. Вивчення системи цінностей споживачів. Вивчення рівня задоволення запитів споживачів. Визначення впливу ступеня задоволення товаром на лояльність до його марки. Вивчення намірів споживачів. Вивчення поведінки споживачів при та після купівлі.</p> <p>Тема 10. Дослідження товару та комунікаційної ефективності</p> <p>Вивчення нового товару. Визначення факторів успіху нового товару. Вивчення цін. Фактори чутливості споживачів до ціни. Вивчення еластичності попиту до ціни. Дослідження ефективності рекламної компанії. Дослідження рекламної ефективності засобів масової інформації.</p> <p>Тема 11. Дослідження конкурентного середовища і конкурентної позиції підприємства</p> <p>Вивчення конкурентів і завоювання перевагу конкурентній боротьбі. Виявлення пріоритетних конкурентів і визначення сили їх позиції. Дослідження конкурентоспроможності продуктів та ефективності маркетингової діяльності. Програмні продукти для аналізу конкурентів.</p>
Рекомендована література	<p>Основна:</p> <ol style="list-style-type: none">Ілляшенко С.М. Маркетингові дослідження: Навч. посіб. За ред. д-ра екон. наук, проф. С. М. Ілляшенка. Київ: Центр навчальної літератури, 2006. 192 с. https://ua1lib.org/book/3205730/21b8b3Сенишин О. С., Кривешко О. В. Маркетинг: навч. посібник. Львів: Львівський національний університет імені Івана Франка, 2020. 347 с. https://cutt.ly/jPIVG11Решетілова Т.Б. Маркетингові дослідження: підручник: Дніпропетровськ: НГУ, 2015. 357 с. URL: https://cutt.ly/zPICZTd <p>Додаткова:</p> <ol style="list-style-type: none">Войчак А.М., Федорченко А.В. Маркетингові дослідження: Підручник. Київ: КНЕУ, 2007. 408 с. URL: http://www.twirpx.com/file/1190778/Квятко Т.М., Мандич О.В., Севідова І.О., Бабко Н.М., Романюк І.А., Вітковський Ю.П., Микитась А.В. Маркетингові дослідження:

	<p>навч. посібник. Харків: ХНТУСГ, 2020. 163 с. URL:http://internal.khntusg.com.ua/fulltext/PAZK/UCHEBNIKI/MARKETYN_%20DOSLID_2020_.pdf</p> <p>6. Крикавський Є.В. Маркетингові дослідження [Текст]: навч. посіб. Львів: Нац. Університет «Львівська політехніка» (ІВЦ «Інтелект» + ПДО), «Інтелект-захід». 2004. 288 с.</p> <p>7. Павловська Л. Д., Павловський Д. В. Маркетингові дослідження: навч. посіб. Житомир: Вид. О. О. Євенок, 2017. 344 с. URL: http://eprints.zu.edu.ua/33172.pdf</p> <p>8. Писаренко В.В., Багорка М.О. Стратегічний маркетинг: навч. посіб. Дніпро: 2019. 240 с. http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/bitstream/123456789/8387/.pdf</p> <p>Інтернет-ресурси:</p> <p>9. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. URL: http://www.me.gov.ua</p> <p>10. Законодавство України. URL: http://www.zakon/rada.gov.ua</p> <p>11. https://marketer.ua/ua/</p> <p>12. http://online-marketing.com.ua/</p>
Види занять, методи і форми навчання	<p>Форми організації освітнього процесу: лекції, практичні заняття, семінари, дослідницькі роботи, самостійна робота, консультації зі викладачами, участь у наукових конференціях, екскурсії, дистанційне навчання.</p> <p>Освітні технології: традиційні, інтерактивні, інформаційно-комунікативні, проектного навчання.</p>
Пререквізити	Дисципліни «Громадянська освіта», «Економічна теорія», «Економіка підприємства», «Основи статистики та аналізу даних», «Основи організації підприємницької діяльності», «Основи маркетингу».
Постреквізити	Дисципліни «Планування, організація та логістика в діяльності підприємства», «Електронна комерція», «Інноваційно-інвестиційна діяльність», «Аналіз підприємницької діяльності». Здійснення професійної діяльності.
Критерії оцінювання	<p>Критерії оцінювання:</p> <p>Відмінно – здобувач освіти вільно і творчо володіє матеріалом, визначеним програмою, має діалектичне мислення, аргументовано, науково аналізує економічні проблеми, на достатньому рівні проводить всі розрахунки, об'єктивно оцінює ринкову ситуацію та її вплив на діяльність підприємства. Вміє використовувати різноманітні джерела знань, систематично поповнює знання, вміє застосовувати знання при вирішенні професійних питань. Уміє доводити власну думку, відстоювати свої висновки. Приймав участь у семінарах, виконав необхідні практичні і тестові завдання.</p> <p>Добре – здобувач освіти добре володіє матеріалом, але має незначні ускладнення при відповіді, потребує допомоги викладача при виборі напрямку відповіді та допускає незначні помилки, неточну аргументацію. Оцінювання подій, ситуацій, досягнень більш інтуїтивне, ніж наукове. Вміє логічно мислити, але має незначні труднощі при самостійному виконанні економічних розрахунків. Приймав участь у семінарах, виконав необхідні практичні і тестові завдання.</p> <p>Задовільно – здобувач освіти користується лише окремим знаннями дисципліни, порушує логіку відповіді, відповідь недостатньо самостійна, допускає суттєві помилки у відповідях та поясненнях питань. Мова спрощена, оцінювання ситуацій лише інтуїтивне, викладач постійно коректує відповідь. Здобувач не завжди</p>



	<p>може самостійно знайти докази і обрати правильне рішення. Допускає помилки в економічних розрахунках. Виконав необхідні практичні і тестові завдання.</p> <p>Незадовільно – здобувач освіти не володіє знаннями та практичними навичками дисципліни. Не може виконати економічні розрахунки, проаналізувати ситуацію. Не виконав необхідні практичні і тестові завдання.</p>
Політика курсу	<p>Курс передбачає індивідуальну та групову роботу. Усі завдання, передбачені програмою, мають бути виконані у встановлений термін.</p> <p>Якщо здобувач освіти відсутній з поважної причини, він/вона презентує виконані завдання під час консультації викладача. Під час роботи над індивідуальними завданнями та проєктами не допустимо порушення академічної доброчесності.</p>

2 МАКРОЕКОНОМІКА

	СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ МАКРОЕКОНОМІКА Освітньо-професійна програма: Економіка та організація підприємницької діяльності Спеціальність: D7 Торгівля Галузь знань: D Бізнес, адміністрування та право
Рівень освіти	Фахова передвища освіта
Освітньо-професійний /освітній ступінь	Фаховий молодший бакалавр
Статус навчальної дисципліни	Вибірковий компонент
Семестр	4
Обсяг дисципліни (кредити ЄКТС/ загальна кількість годин)	3 кредити ЄКТС/ 90 годин
Циклова комісія	Циклова комісія підприємництва та торгівлі
Мова викладання	Українська
Мета навчальної дисципліни	Метою вивчення дисципліни є формування спеціальних знань і практичних навичок щодо законів функціонування національної економіки та її складових елементів.
Предмет і завдання дисципліни	<p>Предметом вивчення дисципліни є агреговані показники та явища, такі як загальний обсяг виробництва та продуктивності, рівні цін та інфляції, безробіття, баланс міжнародної торгівлі, та взаємодія між ними.</p> <p>Основними завданнями вивчення дисципліни «Макроекономіка» є: вивчення теорії макроекономічної науки, розкриття її об'єкта, предмета і методу, висвітлення основних макроекономічних показників та індикаторів макроекономічного розвитку; розгляд базових моделей рівноваги; розкриття механізму складових макроекономічної політики: фіскальної, монетарної, зовнішньоекономічної, соціальної.</p>
Заплановані результати навчання	<p>Програмні результати навчання (РН):</p> <p>РН2. Застосовувати знання, розуміння закономірностей та сучасних досягнень у підприємницькій та торговельній діяльності із професійною метою.</p> <p>РН5. Здійснювати пошук, самостійний відбір інформації з різних джерел у сфері підприємницької та торговельної діяльності.</p> <p>РН6. Проявляти ініціативу та підприємливість, володіти навичками міжособистісної взаємодії для досягнення професійної мети.</p> <p>РН7. Застосовувати всебічні спеціалізовані емпіричні й теоретичні знання у сфері підприємництва та торгівлі для подальшого використання у практичній діяльності.</p> <p>РН8. Володіти методами й інструментарієм для підготовки проєктів управлінських рішень щодо створення й функціонування підприємницьких та торговельних структур.</p> <p>РН12. Виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких та торговельних структур.</p>

	<p>PH20. Виявляти проблеми економічного характеру та спрямовувати дії на розв'язання непередбачуваних задач і проблем у сфері економіки, маркетингу, обліку, аналізу та оподаткування.</p>
Заплановані знання та вміння	<p>У результаті вивчення навчальної дисципліни здобувач фахової передвищої освіти повинен володіти такими компетентностями:</p> <p>ЗК3. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.</p> <p>СК1. Здатність враховувати основні закономірності та сучасні досягнення у підприємницькій та торговельній діяльності.</p> <p>СК2. Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо діяльності підприємства.</p> <p>СК6. Здатність виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких та торговельних структур.</p> <p>СФК4. Здатність самостійно виявляти проблеми економічного характеру та спрямовувати дії на розв'язання непередбачуваних задач і проблем у сфері економіки, маркетингу, обліку, аналізу та оподаткування.</p> <p>СФК5. Здатність до підтримки належного рівня економічних знань та постійного підвищення своєї професійної підготовки</p> <p>У результаті вивчення дисципліни здобувачі освіти повинні знати:</p> <ul style="list-style-type: none">- сутність, предмет та об'єкт макроекономіки;- макроекономічні показники та методику їх обчислення;- основні чинники, що впливають на обсяг національного доходу;- сутність споживання та інвестицій;- особливості економічного зростання;- сутність та функцій грошей;- види грошових систем;- склад сукупних видатків та економічної рівноваги;- методику розрахунку сукупного попиту і пропозиції;- особливості економічного коливання і види безробіття;- методи усунення інфляційних процесів в економіці;- сутність та відмінні ознаки монетарної і фіскальної політики;- складові елементи зовнішньої торгівлі та зовнішньоторговельної політики;- особливості функціонування відкритої економіки. <p>вміти:</p> <ul style="list-style-type: none">- розраховувати основні макроекономічні показники;- аналізувати макроекономічні явища, які вивчаються, у їх взаємозв'язку і розвитку;- чітко, лаконічно, логічно послідовно відповідати на поставлені питання, вирішувати задачі;- самостійно користуватися джерелами інформації, приймати рішення.
Структура навантаження на здобувача освіти	<p>Кількість лекційних годин – 38 год.</p> <p>Кількість практичних занять – 12 год.</p> <p>Кількість семінарських занять – 4 год.</p> <p>Кількість годин для самостійної роботи – 36 год.</p> <p>Форма підсумкового контролю – залік.</p>



ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1. ЗАГАЛЬНІ ОСНОВИ МАКРОЕКОНОМІКИ. АГРЕГОВАНІ РИНКИ

Тема 1. Предмет, методи та функції макроекономіки

Становлення та розвиток макроекономічної науки. Об'єкт, предмет, завдання та функції макроекономіки. Методологія макроекономічної науки. Модель макроекономічного кругообігу ресурсів, продуктів, доходів і витрат.

Тема 2. Макроекономічні показники в системі національних рахунків Сутність, методологічні принципи та основні категорії системи національних рахунків (СНР). Валовий внутрішній продукт: економічний зміст і методи розрахунку. Основні макроекономічні показники СНР: економічний зміст і методика обчислення. Номінальний і реальний ВВП. Сутність дефлятора ВВП та індексу споживчих цін, їх порівняльна характеристика.

Тема 3. Ринок праці

Зайнятість і безробіття: сутність, види та показники. Природне безробіття: економічний зміст і методи вимірювання. Розрив ВВП в умовах циклічного безробіття. Закон Оукена: економічний зміст і тематична формалізація. Неокласична та кейнсіанська моделі ринку праці: умови функціонування та механізм урівноваження.

Тема 4. Ринок товарів і послуг

Сукупний попит: економічний зміст, графічна інтерпретація та вплив цінових і нецінових чинників. Сукупна пропозиція: економічний зміст, графічна інтерпретація у коротко- та довгостроковому періодах, вплив нецінових чинників. Модель «AD-AS» як базова модель макроекономічної рівноваги: коротко- і довгострокова рівновага

Тема 5. Ринок грошей

Пропозиція грошей: сутність, структура та графічна інтерпретація. Механізм мультиплікації грошової бази банківською системою та грошовий мультиплікатор. Процентна ставка та її роль в економіці. Номінальна та реальна процентна ставка. Рівняння та ефект Фішера. Попит на гроші: сутність, складові та графічна інтерпретація. Чинники попиту на гроші у класичній, кейнсіанській і монетаристській теоріях. Механізм функціонування грошового ринку: пропозиція, попит та урівноваження.

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 2. МАКРОЕКОНОМІЧНІ ПРОЦЕСИ

Тема 6. Інфляція

Інфляція: сутність, методи вимірювання та види. Економічні чинники та наслідки інфляції. Інфляція та безробіття. Крива Філіпса у короткостроковому та довгостроковому періодах: математична та графічна інтерпретація.

Тема 7. Приватне споживання

Особистий дохід та особистий наявний дохід: сутність, джерела формування та структура. Диференціація доходів: сутність, чинники та методи аналізу. Крива Лоренца, коефіцієнт Джині та децильний коефіцієнт. Кейнсіанська функція споживання: математична та графічна інтерпретація. Схильності до споживання та заощадження. Вплив фактору часу на споживання. Посткейнсіанські (довгострокові) функції споживання.

Тема 8. Приватні інвестиції

Інвестиції: сутність, роль та чинники попиту. Інвестиційні функції (кейнсіанська та неокласична), їх обґрунтування. Проста інвестиційна функція: математична та графічна інтерпретація. Структура заощаджень. Трансформація заощаджень в інвестиції на фінансових ринках. Роль фінансових посередників.

Тема 9. Моделі економічної рівноваги. Мультиплікативний ефект

Основні функції грошей у економіці. Структура національного ринку грошей. Мотиви попиту на гроші (транзакційний, обережності, спекулятивний). Фактори, що впливають на пропозицію грошей. Механізм взаємодії ринку грошей та ринку благ. Валютні курси та їх вплив на національний ринок грошей. Міжнародні капітальні потоки та їх вплив на економіку. Глобальні фінансові кризи та механізми їх впливу на національну економіку.

**ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 3. ДЕРЖАВА В СИСТЕМІ
МАКРОЕКОНОМІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ****Тема 10. Фіскальна політика в макроекономічному регулюванні**

Роль держави та моделі економічної рівноваги «витрати–випуск» і «вилучення–ін'єкції» у змішаній закритій економіці. Фіскальна політика: сутність, види та інструменти. Вплив державних закупівель і чистих податків на ВВП. Дискреційна та автоматична фіскальна політика. Ефект гальмування динаміки ВВП. Фіскальна політика з урахуванням пропозиції. Крива Лаффера. Фіскальна політика та державний бюджет. Дефіцит бюджету та державний борг

Тема 11. Монетарна політика в макроекономічному регулюванні

Монетарна політика: сутність, складові, види та інструменти. Монетарна політика у моделі AD-AS та наслідки її впливу на економіку. Модель «IS – LM»: зміст і висновки. Ефективна взаємодія фіскальної та монетарної політики в моделі «IS – LM»

Тема 12. Держава у функціонуванні відкритої економіки

Вплив зовнішньої торгівлі на ВВП: функція споживання у відкритій змішаній економіці; складний мультиплікатор витрат; чинники впливу на чистий експорт та зв'язок з валютним курсом. Платіжний баланс країни: структура, характеристика його основних розділів. Рівновага платіжного. Валютний курс: сутність, види та вплив на зовнішню торгівлю. Чинники попиту і пропозиції на валютному ринку. Етапи розвитку міжнародної валютної системи.

Тема 13. Економічне зростання

Фактори економічного зростання. Економічне зростання на основі AD-AS і кривої виробничих можливостей. Модель економічного зростання Солоу. «Золоте правило» нагромадження як критерій максимізації рівня споживання. Вплив приросту населення і технічного прогресу на економічне зростання.



Рекомендована література	Основна <ol style="list-style-type: none">1. Макроекономіка: базовий курс: навч. посіб. Малий І.Й., Радіонова І.Ф., Куценко Т.Ф., Федірко Н.В. та ін. Київ: КНЕУ, 2016. 254 с. URL: https://kneu.edu.ua/userfiles/Faculty_of_Economics_and_Administratio/n/kmdu%20f%20etau/Publications/PosD196bnik_52012817_0329.pdf2. Козакова О. Макроекономіка: підручник. Херсон: Олді-плюс, 2018.428с URL: http://surl.li/rgcin3. Кулішов В.В. Макроекономіка: основи теорії і практикум. Навчальний посібник. Львів. Магнолія плюс, 2004. 256 с. Додаткова <ol style="list-style-type: none">4. Панчишин С. Макроекономіка: Підручник. Київ. Либідь, 2001. 616 с.5. Панчишин С. Макроекономіка: Тести і задачі. Київ. Либідь, 2002. 216 с.6. Манків, Грегори Н. Макроекономіка. Пер. з англ.; Наук. ред. пер. С. Панчишина. Київ: Основи, 2000. 588 с. URL: https://new.mmf.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2018/03/m%D0%B0%D0%BD%D0%BA%D1%96%D0%B2_makr_oekonomika.pdf Інтернет ресурси <ol style="list-style-type: none">7. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: http://www.minfin.gov.ua/.8. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі URL: http://me.gov.ua9. Офіційний сайт Державної фіскальної служби України URL: http://sfs.gov.ua/
Види занять, методи і форми навчання	Форми організації освітнього процесу: лекції, практичні заняття, семінари, дослідницькі роботи, самостійна робота, консультації зі викладачами, участь у наукових конференціях, екскурсії, дистанційне навчання. Освітні технології: традиційні, інтерактивні, інформаційно-комунікативні, проектного навчання.
Пререквізити	Дисципліни «Економічна теорія», «Економіка підприємства», «Основи організації підприємницької діяльності», «Основи статистики та аналізу даних», «Організація та оплата праці у підприємстві та торгівлі»
Постреквізити	«Економіка та управління інноваційною діяльністю», «Менеджмент», «Облік у підприємстві та торгівлі», «Управління витратами», «Планування, організація та логістика в діяльності підприємства», «Аналіз підприємницької діяльності», «Правове регулювання та оподаткування підприємницької діяльності», здійснення професійної діяльності
Критерії оцінювання	Критерії оцінювання: Оцінка « відмінно » виставляється, якщо здобувач освіти у повному обсязі володіє навчальним матеріалом, вільно, самостійно й аргументовано його викладає, глибоко та всебічно розкриває зміст теоретичних запитань та практичних завдань використовуючи при цьому обов'язкову та додаткову літературу, вільно послуговується науковою термінологією, розв'язує задачі стандартним або оригінальним способом, наводить аргументи на підтвердження власних думок, здійснює аналіз та робить висновки.



	<p>Оцінка «добре» виставляється, якщо здобувач освіти достатньо повно володіє навчальним матеріалом, обґрунтовано його викладає, в основному розкриває зміст теоретичних запитань та практичних завдань, використовуючи при цьому обов'язкову літературу, розв'язує задачі стандартним способом, послуговується науковою термінологією, але при висвітленні деяких питань не вистачає достатньої глибини та аргументації, допускаються при цьому окремі неістотні неточності та незначні помилки.</p> <p>Оцінка «задовільно» виставляється, якщо здобувач освіти відтворює значну частину навчального матеріалу, висвітлює його основний зміст, виявляє елементарні знання окремих положень, записує основні формули, рівняння, закони, однак нездатний до глибокого, всебічного аналізу, обґрунтування та аргументації, не користується необхідною літературою, допускає істотні неточності та помилки.</p> <p>Оцінка «незадовільно» виставляється, якщо здобувач освіти достатньо не володіє навчальним матеріалом, однак фрагментарно, поверхово (без аргументації й обґрунтування) викладає окремі питання навчальної дисципліни, не розкриває зміст теоретичних питань і практичних завдань</p>
Політика курсу	Курс передбачає індивідуальну та групову роботу. Усі завдання, передбачені програмою, мають бути виконані у встановлений термін. Якщо здобувач освіти відсутній з поважної причини, він/вона презентує виконані завдання під час консультації викладача. Під час роботи над індивідуальними завданнями та проектами не допустимо порушення академічної доброчесності.

ВИБІРКОВІ ДИСЦИПЛІНИ ДЛЯ ТРЕТЬОГО КУРСУ, 1-ГО СЕМЕСТРУ

1. МІКРОЕКОНОМІКА

	СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ МІКРОЕКОНОМІКА Освітньо-професійна програма: Економіка та організація підприємницької діяльності Спеціальність: 076 Підприємництво та торгівля Галузь знань: 07 Управління та адміністрування
Рівень освіти	Фахова передвища освіта
Освітньо-професійний /освітній ступінь	Фаховий молодший бакалавр
Статус навчальної дисципліни	Вибірковий компонент
Семестр	5
Обсяг дисципліни (кредити ЄКТС/ загальна кількість годин)	4 кредити ЄКТС/ 120 годин
Циклова комісія	Циклова комісія підприємництва та торгівлі
Мова викладання	Українська
Мета навчальної дисципліни	Метою вивчення навчальної дисципліни «Мікроекономіка» є формування знань та практичних навиків з питань механізму функціонування економічних суб'єктів і вибору ними раціональних рішень, що дозволяють досягти максимального результату за мінімальних витрат обмежених ресурсів
Предмет і завдання дисципліни	Предметом вивчення навчальної дисципліни «Мікроекономіка» є процеси економічного вибору, що здійснюють суб'єкти господарювання для досягнення своїх цілей в умовах обмежених ресурсів та альтернативних можливостей їх використання Основними завданнями вивчення дисципліни «Мікроекономіка» є: - засвоєння основних закономірностей та методологічних принципів поведінки економічних суб'єктів у ринкових умовах на мікрорівні; - оволодіння універсальним інструментарієм для самостійного аналізу та обґрунтування ухвалення оптимальних господарських рішень за умов обмеженості засобів і наявності альтернативних можливостей
Заплановані результати навчання	Програмні результати навчання (РН): РН 5. Здійснювати пошук, самостійний відбір інформації з різних джерел у сфері підприємницької та торговельної діяльності. РН 6. Проявляти ініціативу та підприємливість, володіти навичками міжособистісної взаємодії для досягнення професійної мети. РН 7. Застосовувати всебічні спеціалізовані емпіричні й теоретичні знання у сфері підприємництва та торгівлі для подальшого



	<p>використання у практичній діяльності.</p> <p>РН 8. Володіти методами й інструментарієм для підготовки проєктів управлінських рішень щодо створення й функціонування підприємницьких та торговельних структур.</p> <p>РН 12. Виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких та торговельних структур.</p>
Заплановані знання та вміння	<p>У результаті вивчення навчальної дисципліни здобувач фахової передвищої освіти повинен володіти такими компетентностями:</p> <p>ЗК 3. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.</p> <p>ЗК 7. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.</p> <p>ЗК 8. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.</p> <p>СК 1. Здатність враховувати основні закономірності й сучасні досягнення у підприємницькій та торговельній діяльності.</p> <p>СК 2. Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо діяльності підприємства.</p> <p>СК 6. Здатність виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких та торговельних структур.</p> <p>СФК 2. Здатність до підготовки економічної інформації для прийняття ефективних управлінських рішень у сферах планування, матеріально-технічного постачання, ціноутворення, збуту.</p> <p>СФК 5. Здатність до підтримки належного рівня економічних знань та постійного підвищення своєї професійної підготовки.</p> <p>У результаті вивчення дисципліни здобувачі повинні знати:</p> <ul style="list-style-type: none">- специфіку поведінки індивідуального споживача;- основи формування й механізми ринкових процесів на мікрорівні;- методи й принципи мікроекономічного аналізу;- концепції, механізми й шляхи раціоналізації споживчого поведіння й попиту;- теорію виробництва й пропозиції матеріальних благ, способи оптимізації витрат і прибутку;- сутність та основні види витрат підприємства та прибутку;- характер зміни витрат підприємства у короткостроковому та довгостроковому періодах;- умови максимізації прибутку фірми у короткостроковому та довгостроковому періодах в умовах динамічності ринкової кон'юнктури на різних типах ринків;- особливості ціноутворення на риках факторів виробництва в умовах досконалої та недосконалої конкуренції;- особливості формування загальної економічної рівноваги. <p>вміти:</p> <ul style="list-style-type: none">- застосовувати метод альтернативних витрат для оцінки раціональності економічного вибору;- оцінювати причини й фактори мінливості способу й пропозиції;- використати моделі споживчого вибору для знаходження станів рівноваги споживача;- визначити специфіку ефектів індивідуального попиту і їхнього впливу на стан споживчих ринків;- знаходити максимум прибутку різними способами для умов короткострокового й довгострокового періодів;- визначити специфіку ціноутворення й виробництва в умовах



	<p>досконалої конкуренції, монополії, монополістичній конкуренції, олігополії;</p> <ul style="list-style-type: none">- оцінювати ефективність ринкових структур;- використовувати знання форм взаємодії суб'єктів ринкових відносин для забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.
Структура навантаження на здобувача	<p>Кількість лекційних годин – 40 год Кількість практичних занять – 20 год. Кількість семінарських занять – 4 год Кількість годин для самостійної роботи – 56 год. Форма підсумкового контролю – залік</p>
Зміст дисципліни	<p>Змістовий модуль 1. Основи мікроекономічного аналізу</p> <p>Тема 1. Предмет і метод мікроекономіки</p> <p>Мікроекономіка як розділ економічної теорії, її взаємозв'язок з макроекономікою. Етапи розвитку мікроекономіки як науки. Предмет мікроекономіки, її суб'єкти та об'єкти. Основні поняття та припущення. Загальні та специфічні методи мікроекономічних досліджень. Позитивна та нормативна мікроекономіка.</p> <p>Тема 2. Аналіз попиту і пропозиції</p> <p>Основи аналізу попиту. Попит і закон попиту. Крива або графік попиту. Нецінові фактори зміни в попиті. Основи аналізу пропозиції. Пропозиція і закон пропозиції. Крива або графік пропозиції. Нецінові фактори зміни в пропозиції. Суть цінової еластичності попиту та пропозиції, конкретні форми її вираження. Дугова еластичність попиту і пропозиції: суть, типи, формула визначення. Точкова еластичність попиту і пропозиції. Можливість різних варіантів розміщення характерних точок на кривих попиту і пропозиції та визначення їх еластичності. Еластичність попиту і загальний дохід. Перехресна еластичність попиту. Еластичність попиту за доходом. Практичне застосування теорії еластичності.</p> <p>Тема 3. Взаємодія попиту та пропозиції. Ринкова рівновага</p> <p>Ринкові криві попиту і пропозиції як основа для визначення рівноважної ціни. Ціна рівноваги або ринкова ціна: причини формування та суть. Надлишки та дефіцити. Зміна ринкової рівноваги під впливом дії нецінових факторів попиту і пропозиції. Сталість ринкової рівноваги. Рента (вигода) споживача і виробника від механізму ринкового ціноутворення.</p> <p>Державне регулювання ринкової рівноваги та його наслідки. Законодавче встановлення максимальної ціни. Встановлення законодавством мінімальної ціни. Вплив податків і субсидій на попит і пропозицію.</p> <p>Тема 4. Теорія граничної корисності та поведінка споживача</p> <p>Поняття потреби, види потреб. Економічні блага, їх класифікація. Поняття корисності, її особливості та спосіб досягнення. Загальна і гранична корисність. Функція корисності як залежність між кількістю одиниць споживаного блага та рівнем корисності, що досягається споживачем.</p> <p>Процес споживання та динаміка зміни загальної і граничної корисності. Перший закон Госсена. Закон спадної граничної корисності блага, його графічне зображення. Раціональний вибір споживача та його дві умови: максимізація загальної корисності та бюджетне обмеження. Рівновага споживача. Модель споживання</p>

набору благ. Другий закон Госсена. Вплив на поведінку споживача бюджетних обмежень і цін.

Еквіваржинальний принцип досягнення раціонального вибору та рівновага споживача. Поняття попиту на благо. Моделювання поведінки споживача, який прагне раціоналізувати свій вибір з урахуванням спадної граничної корисності блага: визначення індивідуального попиту на благо.

Тема 5. Ординалістська теорія поведінки споживача

Теорія споживчого вибору та вихідні умови аналізу поведінки споживача згідно концепції кривих байдужості. Криві байдужості як спеціальний інструментарій мікроекономічного аналізу. Властивості кривих байдужості. Карта байдужості. Гранична норма заміщення благ: суть і методичне обчислення. Наслідок динаміки норми заміщення у поясненні форми кривих байдужості. Крайні випадки взаємозаміщення та взаємодоповнення благ.

Бюджетне обмеження і можливості споживача. Бюджетна пряма: рівняння і графічна побудова. Властивості бюджетної прямої. Споживча рівновага при бюджетному обмеженні. Графічний вираз споживчої рівноваги. Різні випадки досягнення рівноваги: “внутрішня” і “кутова” рівновага.

Тема 6. Моделювання поведінки споживача

Зміна оптимального вибору споживача в результаті зміни його доходу. Побудова кривої “дохід-споживання”. Криві Енгеля. Зміна оптимального вибору споживача в результаті цінових змін. Побудова кривої “ціна –споживання”. Індивідуальний та ринковий попит. Споживчий надлишок. Ефект доходу і заміщення як альтернативне пояснення для оберненої пропорційності кривої попиту. Загальний ефект від зміни ціни. Визначення ефекту заміщення і ефекту доходу у загальному ефекті від зміни ціни. Парадокс Гіффена.

Змістовий модуль 2. Мікроекономічний аналіз поведінки фірми на ринку товарів та на ринку ресурсів

Тема 7. Мікроекономічна модель фірми

Фірма, як суб’єкт ринкових відносин. Структура та організаційно-правові форми фірми. Мотивація поведінки фірми. Основні проблеми вибору економічної організації фірми: що виробляти, як виробляти, для чого виробляти. Фактор часу і періоди функціонування фірми: миттєвий, короткостроковий і довгостроковий. Процес виробництва. Ресурси і випуск.

Тема 8. Варіації факторів виробництва та оптимум товаровиробника

Поняття і параметри виробничої функції. Виробнича функція з одним змінним фактором. Сукупний, середній і граничний продукт і їх графічне зображення. Закон спадної віддачі (продуктивності) змінного фактору виробництва. Стадії виробництва та обґрунтування управлінських рішень щодо розширення та згортання виробництва. Виробнича функція з двома змінними факторами виробництва. Ізокванта та її властивості. Карта ізоквант. Гранична норма технологічного заміщення. Можливі конфігурації ізоквант. Ізокоста та її властивості. Карта ізокост. Рівновага виробника. Траєкторія розвитку фірми. Оптимальний шлях розвитку в тривалому періоді. Закон ефекту масштабу: зростаючий, незмінний та спадний ефект.

Тема 9. Витрати фірми, доходи та прибуток

Суть витрат фірми. Економічні витрати. Бухгалтерські витрати. Витрати виробництва в короткостроковому періоді. Загальні, постійні та змінні витрати. Середні витрати. Граничні витрати. Витрати фірми в довгостроковому періоді. Оптимальний випуск продукції фірмою в довгостроковому періоді. Суть доходу та його види. Середній дохід. Загальний дохід. Граничний дохід.

Поняття прибутку. Економічний, бухгалтерський та нормальний прибуток. Максимізація прибутку: два підходи.

Тема 10. Ринок досконалої конкуренції

Характерні ознаки ринку досконалої конкуренції. Ринковий попит і попит на продукт фірми в умовах досконалої конкуренції. Визначення ціни і випуску продукції досконалим конкурентом в короткостроковому періоді. Принцип порівняння валового доходу і валових витрат. Принцип порівняння граничного доходу і граничних витрат.

Визначення ціни і випуску продукції досконало конкурентною фірмою в довгостроковому періоді. Довготермінова рівновага фірми. Зміна довготермінової рівноваги на фірмі і в галузі. Ефективність діяльності фірми в умовах досконалої конкуренції.

Тема 11. Монопольний ринок

Визначення чистої монополії та причини її існування. Види монополії. Попит на продукт монопольного виробника. Валовий дохід і граничний дохід в умовах чистої монополії. Визначення монопольним виробником ціни і обсягу виробництва. Короткотерміновий період: максимізація прибутку чи мінімізація збитків. Максимізація прибутку в довготерміновому періоді. Цінова дискримінація та її наслідки. Економічні наслідки монополії (ефективність використання ресурсів, монополія і науково-технічний прогрес, монополія і розподіл доходу).

Тема 12. Монополістична конкуренція та олігополія

Визначення монополістичної конкуренції та її основні ознаки. Диференціація продукту. Нецінова конкуренція. Роль реклами в неціновій конкуренції. Ціна і випуск продукції в умовах монополістичної конкуренції. Наслідки монополістичної конкуренції.

Олігополія: суть та основні ознаки. Цінові моделі олігополії. Економічна ефективність олігополії.

Тема 13. Ринок факторів виробництва

Ринок факторів виробництва та значення формування цін на економічні ресурси. Особливості формування попиту на економічні ресурси. Попит на ресурси згідно теорії граничного продукту. Еластичність попиту на ресурс. Зміни в попиті на ресурс. Оптимальне поєднання ресурсів. Правило мінімізації витрат. Правило максимізації прибутку.

Ціноутворення на фактори виробництва. Ринок праці: попит і пропозиція праці. Особливості ціноутворення на досконалому і недосконалому ринках праці. Ринки капіталу. Інвестиційні рішення. Фактор часу в аналізі капіталу. Дисконтована вартість та її обчислення. Відсоток. Ринок землі. Земельна рента та ціна землі.

Тема 14. Загальна ринкова рівновага та інституціональні аспекти ринкового господарства

Часткова та загальна рівновага. Аналіз загальної рівноваги. Ефект



	<p>зворотнього зв'язку. Система рівнянь загальної рівноваги за Вальрасом. Закон Вальраса. Теорія добробуту та Парето-ефективність. Три умови ефективності (оптимальності): ефективність споживання (обміну); ефективність виробництва; загальна (одночасна) ефективність виробництва і споживання. Досконала конкуренція та економічна ефективність. Ефективність та справедливість.</p> <p>Причини обмеженої спроможності ринкового регулювання. Відхилення та невдачі ринку. Переливи (екстерналії). Витрати переливу (негативні екстерналії). Вигоди переливу (позитивні екстерналії). Шляхи корекції екстерналій. Суспільні та приватні витрати. Теорема Коуза. Засоби державного регулювання. Ділове співробітництво між людьми. Юридичне розв'язання проблеми – позов на відшкодування збитків. Суспільні блага і послуги. Індивідуальні, суспільні та квазісуспільні блага. Ефективна кількість суспільних благ. Забезпеченість суспільними благ.</p>
Рекомендована література	<p>Основна:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Оверченко В. І., Мажак З. М., Софій М. І. Мікроекономіка: Навчальний посібник. / за наук. ред. О. Л. Ануфрієвої. Івано-Франківськ, «Лілея-НВ». 2015. 348 с. URL: https://umo.edu.ua/images/content/depozitar/navichki_pracevlasht/mikroekonom.pdf2. Каменева Н.М., Косич М.В., Александрова О. Ю. Мікроекономіка: Навч. посібник. Харків: УкрДУЗТ, 2022. 305 с. URL: http://surl.li/fcxkd3. Мікроекономіка: Навчальний посібник / За ред. А.О.Задої. Донецьк: Національний гірничий університет, 2008. URL: http://surl.li/feqlx <p>Додаткова:</p> <ol style="list-style-type: none">4. Мікроекономіка: конспект лекцій. / укладачі: Ю. М. Петрушенко, О. В. Дудкін, Н. М. Костюченко. Суми: Сумський державний університет, 2013. 206 с. http://surl.li/feqkl5. Косік А. Ф. Мікроекономіка: навчальний посібник. Рівне : 2002. 400 с. https://ep3.nuwm.edu.ua/1843/1/060.pdf <p>Інтернет-ресурси:</p> <ol style="list-style-type: none">6. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. URL: http://www.me.gov.ua7. Законодавство України. URL: http://www.zakon/rada.gov.ua
Види занять, методи і форми навчання	<p>Форми організації освітнього процесу: лекції, практичні заняття, семінари, дослідницькі роботи, самостійна робота, консультації зі викладачами, участь у наукових конференціях, екскурсії, дистанційне навчання.</p> <p>Освітні технології: традиційні, інтерактивні, інформаційно-комунікативні, проектного навчання.</p>
Пререквізити	Дисципліни «Економіка підприємства», «Основи статистики та аналізу даних», «Основи організації підприємницької діяльності», «Основи маркетингу».
Постреквізити	Дисципліни «Планування, організація та логістика в діяльності підприємства», «Економіка та управління інноваційною діяльністю». Здійснення професійної діяльності.
Критерії оцінювання	<p>Критерії оцінювання:</p> <p>Оцінка «відмінно» виставляється, якщо здобувач освіти у повному</p>



	<p>обсязі володіє навчальним матеріалом, вільно, самостійно й аргументовано його викладає, глибоко та всебічно розкриває зміст теоретичних запитань та практичних завдань, використовуючи при цьому обов'язкову та додаткову літературу, вільно послуговується науковою термінологією, розв'язує задачі стандартним або оригінальним способом, наводить аргументи на підтвердження власних думок, здійснює аналіз та робить висновки. Приймав участь у семінарах, виконав необхідні практичні і тестові завдання.</p> <p>Оцінка «добре» виставляється, якщо здобувач освіти достатньо повно володіє навчальним матеріалом, обґрунтовано його викладає, в основному розкриває зміст теоретичних запитань та практичних завдань, використовуючи при цьому обов'язкову літературу, розв'язує задачі стандартним способом, послуговується науковою термінологією, але при висвітленні деяких питань не вистачає достатньої глибини та аргументації, допускаються при цьому окремі неістотні неточності та незначні помилки. Приймав участь у семінарах, виконав необхідні практичні і тестові завдання з незначними помилками.</p> <p>Оцінка «задовільно» виставляється, якщо здобувач освіти відтворює значну частину навчального матеріалу, висвітлює його основний зміст, виявляє елементарні знання окремих положень, записує основні формули, рівняння, закони, однак нездатний до глибокого, всебічного аналізу, обґрунтування та аргументації, не користується необхідною літературою, допускає істотні неточності та помилки. Виконав необхідні практичні і тестові завдання, але є помилки.</p> <p>Оцінка «незадовільно» виставляється, якщо здобувач освіти достатньо не володіє навчальним матеріалом, однак фрагментарно, поверхово (без аргументації й обґрунтування) викладає окремі питання навчальної дисципліни, не розкриває зміст теоретичних питань і практичних завдань. Не виконав необхідні практичні і тестові завдання.</p>
Політика курсу	<p>Курс передбачає індивідуальну та групову роботу.</p> <p>Усі завдання, передбачені програмою, мають бути виконані у встановлений термін.</p> <p>Якщо здобувач освіти відсутній з поважної причини, він/вона презентує виконані завдання під час консультації викладача.</p> <p>Під час роботи над індивідуальними завданнями та проєктами не допустимо порушення академічної доброчесності.</p>

2 ПСИХОЛОГІЯ БІЗНЕСУ

	СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ ПСИХОЛОГІЯ БІЗНЕСУ Освітньо-професійна програма: Економіка та організація підприємницької діяльності Спеціальність: 076 Підприємництво та торгівля Галузь знань: 07 Управління та адміністрування
Рівень освіти	Фахова передвища освіта
Освітньо-професійний /освітній ступінь	Фаховий молодший бакалавр
Статус навчальної дисципліни	Вибірковий компонент
Семестр	5
Обсяг дисципліни (кредити ЄКТС/ загальна кількість годин)	4 кредити ЄКТС/ 120 годин
Циклова комісія	Циклова комісія суспільних дисциплін
Мова викладання	Українська
Мета навчальної дисципліни	<p>Метою вивчення навчальної дисципліни є розвиток соціально-психологічної компетентності та формування психологічної культури здобувачів фахової передвищої освіти; засвоєння знань з етики ділового спілкування, використання різних форм ділової комунікації, оволодіння техніками ділового спілкування, практичними навичками організації ділових зустрічей, ведення перемовин, створення іміджу ділової людини.</p>
Предмет і завдання дисципліни	<p>Предметом вивчення навчальної дисципліни «Психологія бізнесу» є особливості психологічних чинників, що зумовлюють ефективність діяльності та комунікаційних процесів у діловій сфері.</p> <p>Основними завданнями вивчення дисципліни є:</p> <ul style="list-style-type: none"> - формування у здобувачів фахової передвищої освіти базових знань з психології особистості; - орієнтація на процес самопізнання, мотивування їх до саморозвитку та самовдосконалення; сприяння розвитку творчого мислення та здатності до критичної обробки інформації; - формування у здобувачів фахової передвищої освіти системи знань про ділові комунікації як засіб взаємодії, забезпечення досягнення цілей працівників, цілей організації і суспільства; - формування комунікативних та морально-етичних якостей, прагнення до співтворчості та співпраці, засвоєнню правил ділової етики та норм поведінки, прийнятих у професійному товаристві.



Заплановані результати навчання	Програмні результати навчання (РН): РН 2. Застосовувати знання, розуміння закономірностей та сучасних досягнень у підприємницькій та торговельній діяльності із професійною метою РН 4. Використовувати сучасні комп'ютерні та телекомунікаційні технології обміну та розповсюдження професійно спрямованої інформації у сфері підприємництва та торгівлі. РН 6. Проявляти ініціативу та підприємливість, володіти навичками міжособистісної взаємодії для досягнення професійних цілей. РН 7. Застосовувати всебічні спеціалізовані емпіричні та теоретичні знання у сфері підприємництва та торгівлі для подальшого використання на практиці. РН 12. Уміти виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких та торговельних структур.
Заплановані знання та вміння	У результаті вивчення навчальної дисципліни здобувач фахової передвищої освіти повинен володіти такими компетентностями: ЗК 3. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях. ЗК 6. Здатність використовувати інформаційні та комунікаційні технології. ЗК 8. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість. СК 1. Здатність враховувати основні закономірності й сучасні досягнення у підприємницькій та торговельній діяльності. СК 6. Здатність виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких та торговельних структур. СФК5. Здатність до підтримки належного рівня економічних знань та постійного підвищення своєї професійної підготовки. У результаті вивчення дисципліни здобувачі повинні знати: <ul style="list-style-type: none">– понятійний та категорійний апарат щодо етики бізнесу;– сутність моделей ділового спілкування в бізнесі;– основні принципи та моральні норми суспільства;– сутність етики керівника, службової та адміністративної етики;– технології побудови ділового іміджу; вміти:<ul style="list-style-type: none">– використовувати у діловому спілкуванні вербальні та невербальні засоби спілкування;– застосовувати прийоми ораторського мистецтва;– проводити позиціонування та публічну презентацію власного ділового іміджу;– організувати проведення ділових переговорів та налагоджувати нові ділові контакти.
Структура навантаження на здобувача	Кількість лекційних годин – 40 год. Кількість практично-семінарських занять – 24 год Кількість годин для самостійної роботи – 56 год. Форма підсумкового контролю – залік.
Зміст дисципліни	ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1. Базові знання про особистість у сучасній психології Тема 1. Поняття та структура особистості Сутність та співвідношення понять «індивід», «людина», «особистість», «індивідуальність», «суб'єкт». Психологічні характеристики особистості. Структура особистості.

**Тема 2. Характер та темперамент**

Поняття про темперамент. Типи темпераменту та їх роль в діяльності людини. Поняття про характер. Структура характеру. Типологія характеру (акцентуації).

Тема 3. Задатки та здібності людини

Поняття про задатки та здібності. Структура здібностей. Різновиди здібностей. Рівні розвитку здібностей.

Тема 4. Свідомість і несвідоме. Самосвідомість особистості

Свідомість як рівень психічного відображення. Характер процесу усвідомлення. Поняття самосвідомості. Структура Я-концепції. Самоставлення та самооцінка.

Тема 5. Когнітивна сфера особистості

Відчуття та сприймання. Пам'ять. Увага. Мислення та інтелект. Уява. Їх значення для становлення особистості.

Тема 6. Афективна сфера особистості

Потяги. Афекти. Емоції та почуття. Воля. Роль афективної сфери у процесі саморегуляції особистості.

Тема 7. Потребнісно-мотиваційна система

Активність особистості та її джерела. Спрямованість особистості. Потреби й мотиви. Класифікація потреб. Класифікація мотивів.

ЗМІСТОВНИЙ МОДУЛЬ 2. Етика ділового спілкування**Тема 8. Спілкування як соціальний феномен**

Поняття про спілкування. Культура спілкування. Спілкування як комунікація. Техніка спілкування.

Тема 9. Функції спілкування

Класифікація функцій спілкування. Характеристика сторін спілкування. Етичні установки.

Тема 10. Невербальне спілкування

Загальні відомості про невербальне спілкування. Особистісний простір. Сигнали очей. Постава і значення деяких жестів. Метамова, або як читати між рядками.

Тема 11. Ділове спілкування та форми обговорення ділових проблем.

Форми і види ділового спілкування та фактори впливу. Риторика і мистецтво презентації. Форми ділового спілкування. Презентація як різновид професійного мовлення. Індивідуальні та колективні форми фахового спілкування. Форми колективного обговорення професійних проблем).

Тема 12. Формальні та неформальні стосунки з колегами, підлеглими керівниками

Особливості управління та підприємництва. Морально-етичні принципи управління. Принципи прийняття управлінських рішень. Діловий протокол та організація ділових прийомів.

Тема 13. Побудова ефективних міжособистісних комунікацій

Закони спілкування. Слухання як вид комунікації. Види питань і техніки їх використання. Комунікативні бар'єри. Алгоритм «Я – висловлювання». Техніки ефективного поведінки. Побудова ефективних ділових відносин з колегами.

Тема 14. Конфлікти в організації та шляхи їх вирішення

Основні характеристики конфліктів. Види конфліктів. Причини виникнення і розвиток конфліктів. Функції конфліктів. Аналіз конфліктів. Способи вирішення конфліктів. Особливості поведінки



	<p>в конфліктних ситуаціях. Психотехнології впливу на опонента в конфліктних ситуаціях. Негативні наслідки конфліктів і методи зняття напруги. Шляхи гармонізації ділового спілкування.</p> <p>Тема 15. Імідж сучасної ділової людини</p> <p>Імідж як умова ділового успіху. Зовнішній вигляд ділової людини. Діловий одяг чоловіка. Діловий одяг жінки. Комунікативні властивості іміджу та його класифікація.</p>
Рекомендована література	<p>Основна:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Варій М.Й. Психологія особистості : навч. посіб. Київ. : Центр учбової літератури, 2008. 592 с. URL: http://psychologdcpp.in.ua/wp-content/uploads/2019/10/biblioteka/file7.pdf2. Основи психології: Підручник/ За заг. ред. О.В. Киричука, В.А. Роменця. Вид. 5-те, стереотип. Київ.: Либідь, 2002. 632 с.3. Москалець В.П. Психологія особистості : навч. посіб. Київ. : Центр учбової літератури, 2013. 262 с.4. Етика ділового спілкування: навч. посібник. / за редакцією Т. Б. Гриценко, Т. Д. Іщенко, Т. Ф. Мельничук. Київ : Центр учбової літератури, 2007. 344 с. URL: http://shron.chtyvo.org.ua/Hrytsenko_TB/Etyka_dilovoho_spilkuvannia.pdf.5. Зусін, В. Я. Етика та етикет ділового спілкування: навчальний посібник для вузів. 2-ге вид.,перероб. і доп. Київ : Центр навчальної літератури, 2005. 220 с. URL: https://library.udpu.edu.ua/library_files/406456.pdf. <p>Додаткова:</p> <ol style="list-style-type: none">6. Авраменко О. О., Яковенко Л. В., Шийка В. Я. Ділове спілкування: Навчальний посібник. / За наук. ред. О. О. Авраменко. Івано-Франківськ, «Лілея-НВ», 2015. 160 с. URL: http://umo.edu.ua/images/content/depozitar/navichki_pracevlasht/dilove_spilkuv_1.pdf7. Етика ділового спілкування : / за редакцією Т.Б. Гриценко, Т.Д. Іщенко, Т.Ф. Мельничук. Навч. посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2007. 344 с. URL: http://www.subject.com.ua/pdf/71.pdf8. Молоткіна В. К. Організація сучасної ділової комунікації: Навч. метод. посібник. Переяслав-Хмельницький, 2018. 267 с. URL: http://ephsheir.phdpu.edu.ua/bitstream9. Палеха Ю. І. Етика ділових відносин: Навч. посіб. Київ: Кондор, 2007. 359 с. URL: https://library.nlu.edu.ua/POLN_TEXT/KNIGI/ <p>Інтернет ресурси:</p> <ol style="list-style-type: none">10. Психологія: Підручник. / за ред. Ю.Л.Трофімова. 4-те вид., стереотип. Київ.: Либідь, 2003. 560 с. URL: https://westudents.com.ua/knigi/526-psihologya-trofimov-yul-.html11. Ратніков В.П. Ділові комунікації (електронний підручник) URL: https://stud.com.ua/64126/menedzhment/dilovi_komunikatsiyi12. Співак В.А. Ділова етика (електронний підручник) URL: https://stud.com.ua/21928/etika_ta_estetika/dilova_etika13. Пентилюк М.І. Ділове спілкування та культура мовлення : навч. посібник. Київ : Центр учб. л-ри, 2017. 224 с. URL: http://www.dut.edu.ua/uploads/1_1782_51814383.pdf14. Прищак М. Д. Етика та психологія ділових відносин : навчальний посібник. Вінниця : ВНТУ, 2016. 151 с. URL: http://www.dut.edu.ua/uploads/1_1963_71096407.pdf15. Професійні комунікації : Навчальний посібник «Ділове



	спілкування» / уклад. О. М. Жук, Л.Ю. Тиха. Луцьк : Луцький НТУ, 2016. 112 с. URL: https://lutsk-ntu.com.ua/sites/default/files/profesiyni_komunikaciyi_posibnik.pdf
Види занять, методи і форми навчання	Форми організації освітнього процесу: лекції, практичні заняття, семінари, дослідницькі роботи, самостійна робота, консультації зі викладачами, участь у наукових конференціях, екскурсії, дистанційне навчання. Освітні технології: традиційні, інтерактивні, інформаційно-комунікативні, проектного навчання.
Пререквізити	Дисципліни «Громадянська освіта», «Економічна теорія», «Основи організації підприємницької діяльності»
Постреквізити	Дисципліни «Менеджмент», «Планування, організація та логістика в діяльності підприємства». Здійснення професійної діяльності.
Критерії оцінювання	Критерії оцінювання: Оцінка « відмінно » виставляється, якщо здобувач освіти у повному обсязі володіє навчальним матеріалом, вільно, самостійно й аргументовано його викладає, глибоко та всебічно розкриває зміст теоретичних запитань та ситуаційних (практичних) завдань, вільно послуговується науковою термінологією, наводить аргументи на підтвердження власних думок, здійснює аналіз та робить висновки. Оцінка « добре » виставляється, якщо здобувач освіти достатньо повно володіє навчальним матеріалом, обґрунтовано його викладає, в основному розкриває зміст теоретичних запитань та ситуаційних (практичних) завдань, послуговується науковою термінологією, але при висвітленні деяких питань не вистачає достатньої глибини та аргументації, допускаються при цьому окремі неістотні неточності та незначні помилки. Оцінка « задовільно » виставляється, якщо здобувач освіти відтворює значну частину навчального матеріалу, висвітлює його основний зміст, виявляє елементарні знання окремих положень, однак нездатний до глибокого, всебічного аналізу, обґрунтування та аргументації, не користується необхідною літературою, допускає істотні неточності та помилки. Оцінка « незадовільно » виставляється, якщо здобувач освіти достатньо не володіє навчальним матеріалом, однак фрагментарно, поверхово (без аргументації й обґрунтування) викладає окремі питання навчальної дисципліни, не розкриває зміст теоретичних питань і ситуаційних (практичних) завдань.
Політика курсу	Курс передбачає індивідуальну та групову роботу. Усі завдання, передбачені програмою, мають бути виконані у встановлений термін. Якщо здобувач освіти відсутній з поважної причини, він/вона презентує виконані завдання під час консультації викладача. Під час роботи над індивідуальними завданнями та проектами не допустимо порушення академічної доброчесності.



ВИБІРКОВІ ДИСЦИПЛІНИ ДЛЯ ТРЕТЬОГО КУРСУ, 2-ГО СЕМЕСТРУ

1 ГРАНТРАЙТИНГ

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ	
ГРАНТРАЙТИНГ	
	Освітньо-професійна програма: Економіка та організація підприємницької діяльності Спеціальність: 076 Підприємництво та торгівля Галузь знань: 07 Управління та адміністрування
Рівень освіти	Фахова передвища освіта
Освітньо-професійний /освітній ступінь	Фаховий молодший бакалавр
Статус навчальної дисципліни	Вибірковий компонент
Семестр	6
Обсяг дисципліни (кредити ЄКТС/ загальна кількість годин)	2 кредити ЄКТС/ 60 годин
Циклова комісія	Циклова комісія підприємництва та торгівлі
Мова викладання	Українська
Мета навчальної дисципліни	Метою вивчення навчальної дисципліни «Грантрайтинг» вивчення принципів, методів та інструментів підготовки якісних заявок на грантове фінансування, а також аналіз і оцінка можливостей залучення грантів для реалізації бізнес-проектів, стартапів та інших ініціатив економічного розвитку.
Предмет і завдання дисципліни	Предметом вивчення навчальної дисципліни «Грантрайтинг» є процеси і методи вивчення та задоволення потреб споживачів. Основними завданнями вивчення дисципліни «Грантрайтинг» є: - вивчення теоретичних понять категорій маркетингу і сучасних тенденцій у цій галузі знань; - опанування методологічним апаратом організації маркетингової діяльності на підприємствах; - набуття здатностей до творчого пошуку напрямів удосконалення маркетингової діяльності.
Заплановані результати навчання	Програмні результати навчання (РН): РН 5. Здійснювати пошук, самостійний відбір інформації з різних джерел у сфері підприємницької та торговельної діяльності. РН 6. Проявляти ініціативу та підприємливість, володіти навичками міжособистісної взаємодії для досягнення професійної мети. РН 7. Застосовувати всебічні спеціалізовані емпіричні й теоретичні знання у сфері підприємництва та торгівлі для подальшого використання у практичній діяльності. РН 8. Володіти методами й інструментарієм для підготовки проектів управлінських рішень щодо створення й функціонування підприємницьких та торговельних структур. РН 9. Застосовувати інноваційні підходи у підприємницькій та



	<p>торговельній діяльності. РН 12. Виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких та торговельних структур. РН19. Демонструвати вміння бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків та аналізу результатів діяльності підприємницьких структур.</p>
Заплановані знання та вміння	<p>У результаті вивчення навчальної дисципліни здобувач фахової передвищої освіти повинен володіти такими компетентностями: ЗК 3. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях. ЗК 7. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел. ЗК 8. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість. СК 1. Здатність враховувати основні закономірності й сучасні досягнення у підприємницькій та торговельній діяльності. СК 2. Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо діяльності підприємства. СК 3. Здатність застосовувати інноваційні підходи в діяльності підприємницьких та торговельних структур. СК 6. Здатність виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких та торговельних структур. СФК5. Здатність до підтримки належного рівня економічних знань та постійного підвищення своєї професійної підготовки.</p> <p>У результаті вивчення дисципліни здобувачі повинні знати:</p> <ul style="list-style-type: none">- базові поняття щодо написання грантових заявок;- основні джерела грантового фінансування, включаючи міжнародні, національні та регіональні фонди і програми;- методiku пошуку та аналізу актуальних грантових можливостей;- знати практичні інструменти для створення якісних проектних заявок на участь у грантових конкурсах;- методiku вирішення оперативних і тактичних проблем у сфері підприємницької діяльності із залученням міжнародної технічної та фінансової допомоги. <p>Вміти:</p> <ul style="list-style-type: none">- розроблювати релевантні пропозиції для залучення грантових ресурсів. організації роботи суб'єктів підприємництва щодо залучення альтернативних, безоплатних грантових ресурсів;- користуватися практичними інструментами для створення якісних проектних заявок на участь у грантових конкурсах;- організувати роботу суб'єктів підприємництва щодо залучення альтернативних, безоплатних грантових ресурсів.-
Структура навантаження на здобувача	<p>Кількість лекційних годин – 20 год. Кількість практичних занять – 8 год. Кількість годин для самостійної роботи – 32 год. Форма підсумкового контролю – залік</p>
Зміст дисципліни	<p>ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ГРАНТРАЙТИНГУ</p> <p>Тема 1. Грантрайтинг як різновид діяльності. Учасники проєкту. Середовище проєкту. Чинники зовнішнього середовища. Внутрішні чинники. Комунікаційна стратегія у</p>



	<p>грантовому менеджменті.</p> <p>Тема 2. Проекти: типи та види. Види проектів. Проблеми і потреби як вихідний пункт концептуалізації ідеї для проекту. Логічна матриця проекту. Команда проекту.</p> <p>ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 2. ЗМІСТ ПРОЄКТУ ТА ЙОГО СТРУКТУРА</p> <p>Тема 4. Сутність проекту та його характерні риси Вступ. Опис проекту. Обґрунтування проекту. Життєвий цикл проекту. Аналіз аудиторії. Графік виконання заходів проекту. Постановка проблеми. Мета і завдання. Методи. Цільові групи. Припущення, ризики. Очікувані результати. Оцінювання. Життєздатність проекту.</p> <p>Тема 5. Робочий план та терміни реалізації проект План реалізації. Графік Ганта. Алгоритм розробки плану заходів та діяльності по проекту.</p> <p>Тема 7. Попередня оцінка ризиків та стратегія управління Алгоритм виявлення потенційних ризиків проекту. Визначення ступеню ймовірності та ступеню негативного впливу ризику на проект Класифікація ризиків: людські, організаційні, технічні, фінансово - економічні. Підбір контрзаходів до кожного ризику грантової заявки</p> <p>Тема 6. Кошторис проекту Принципи складання бюджету. Оплата праці, основні витрати та непрямі витрати. Основні помилки в процесі формування кошторису</p> <p>Тема 7. Звітна документація та оформлення заявки Оформлення заявки. Стиль. Відомості про організацію, про виконавців, додаткові матеріали.</p> <p>Тема 4 Механізми моніторингу, оцінки та аудиту грантових проєктів Формування системи моніторингу проекту при подачі на грантовий конкурс. Складові системи моніторингу проекту. Планування заходів з оцінки проекту. Планування аудиту проекту за вимогою грантодавця.</p> <p>Тема 3. Методи роботи над грантом Види методів роботи над грантом, їх характеристика.</p>
Рекомендована література	<p>РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА</p> <p>Основна:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Грантрайтинг. Конспект лекцій. URL: https://naurok.com.ua/konspekt-lekciy-grantraying-282163.html2. Нагірська К. Грант- менеджмент: просто про складне. URL: https://drive.google.com/file/d/1B1r21otjrsieXDSLyGEACpVK6hcEct89/view3. Смачило В.В. Конспект лекцій: грантрайтинг. URL: <p>Додаткова:</p> <ol style="list-style-type: none">4. Деліні М.М. Концепція управління грантами. URL: https://nubip.edu.ua/sites/default/files/u317/dielini_konc_upravl_grantami.pdf5. Як скласти проекту заявку та отримати грант? URL: https://investincherkasyregion.gov.ua/sites/default/files/putivnyk_yak_sklasty_proektnu_zayavky_ta_otrymaty_grant.pdf6. Грантовий менеджмент і написання проєктів. URL: http://trening-



	<p>center.edukit.lviv.ua/Files/downloads/%D0%93%D1%80%D0%B0%D0%BD%D1%82%D0%BE%D0%B2%D0%B8%D0%B9%20%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D0%B5%D0%B4%D0%B6%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%82%20%281%29.pdf</p> <p>Інтернет-ресурси</p> <p>7. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. URL: http://www.me.gov.ua</p> <p>8. Законодавство України. URL: http://www.zakon/rada.gov.ua</p>
Види занять, методи і форми навчання	<p>Форми організації освітнього процесу: лекції, практичні заняття, семінари, дослідницькі роботи, самостійна робота, консультації зі викладачами, участь у наукових конференціях, екскурсії, дистанційне навчання.</p> <p>Освітні технології: традиційні, інтерактивні, інформаційно-комунікативні, проєктного навчання.</p>
Пререквізити	<p>Дисципліни «Економічна теорія», «Економіка підприємства», «Основи статистики та аналізу даних», «Основи організації підприємницької діяльності», «Економіка та управління інноваційною діяльністю», «Планування, організація та логістика в діяльності підприємства».</p>
Постреквізити	<p>«Економічний аналіз». Здійснення професійної діяльності.</p>
Критерії оцінювання	<p>Критерії оцінювання:</p> <p>Оцінка «відмінно» виставляється, якщо здобувач освіти у повному обсязі володіє навчальним матеріалом, вільно, самостійно й аргументовано його викладає, глибоко та всебічно розкриває зміст теоретичних запитань завдань, використовуючи різноманітні джерела знань, систематично поповнює знання, вміє застосовувати їх при вирішенні професійних питань. Уміє доводити власну думку, відстоювати свої висновки, вільно послуговується науковою термінологією, наводить аргументи на підтвердження власних думок, здійснює аналіз та робить висновки.</p> <p>Оцінка «добре» виставляється, якщо здобувач освіти достатньо повно володіє навчальним матеріалом, обґрунтовано його викладає, в основному розкриває зміст теоретичних запитань завдань, використовуючи при цьому обов'язкову літературу, потребує допомоги викладача при виборі напряму відповіді та допускає незначні помилки, неточну аргументацію. Оцінювання подій, ситуацій, досягнень більш інтуїтивне, ніж наукове. Вміє логічно мислити, але має незначні труднощі при самостійному виконанні економічних розрахунків. розв'язує задачі стандартним способом, послуговується науковою термінологією, але при висвітленні деяких питань не вистачає достатньої глибини та аргументації, допускаються при цьому окремі неістотні неточності та незначні помилки.</p> <p>Оцінка «задовільно» виставляється, якщо здобувач освіти відтворює значну частину навчального матеріалу, висвітлює його основний зміст, виявляє елементарні знання окремих положень, однак нездатний до глибокого, всебічного аналізу, обґрунтування та аргументації, не користується необхідною літературою, допускає істотні неточності та помилки. Мова спрощена, оцінювання ситуацій лише інтуїтивне, викладач постійно коректує відповідь здобувача.</p> <p>Оцінка «незадовільно» виставляється, якщо здобувач освіти достатньо не володіє навчальним матеріалом, однак фрагментарно,</p>



	<p>поверхово (без аргументації й обґрунтування) викладає окремі питання навчальної дисципліни, не розкриває зміст теоретичних питань. Не може виконати економічні розрахунки, проаналізувати ситуаційне завдання.</p>
Політика курсу	<p>Курс передбачає індивідуальну та групову роботу. Усі завдання, передбачені програмою, мають бути виконані у встановлений термін. Якщо здобувач освіти відсутній з поважної причини, він/вона презентує виконані завдання під час консультації викладача. Під час роботи над індивідуальними завданнями та проєктами не допустимо порушення академічної доброчесності.</p>



2 ОБЛІК НА МАЛИХ ПІДПРИЄМТВАХ

	<p align="center">СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ</p> <p align="center">ОБЛІК У МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВАХ</p> <p>Освітньо-професійна програма: Економіка та організація підприємницької діяльності Спеціальність: 076 Підприємництво та торгівля Галузь знань: 07 Управління та адміністрування</p>
Рівень освіти	Фахова передвища освіта
Освітньо-професійний /освітній ступінь	Фаховий молодший бакалавр
Статус навчальної дисципліни	Вибірковий компонент
Семестр	6
Обсяг дисципліни (кредити ЄКТС/ загальна кількість годин)	60 годин / 2 кредити ЄКТС
Циклова комісія	Циклова комісія підприємництва та торгівлі
Мова викладання	Українська
Мета навчальної дисципліни	Метою вивчення – набуття теоретичних та практичних знань студентами з сутності і функціонування бухгалтерського обліку в Україні на МП. Отримання практичних навичок роботи з інструктивними, методичними матеріалами щодо організації бухгалтерського обліку та опанування формами, методами, технікою бухгалтерського обліку на них.
Предмет і завдання дисципліни	Предметом курсу є особливості бухгалтерського обліку на МП, оволодіння національною методикою формування економічної інформації в системі бухгалтерського обліку й звітності, осмислення економічної суті господарських операцій і процесів, формування елементарних навичок пошуку, оцінки й практичного використання облікової інформації у повсякденній економічній роботі.
Заплановані результати навчання	Програмні результати навчання (РН): РН 2. Застосовувати знання, розуміння закономірностей та сучасних досягнень у підприємницькій та торговельній діяльності із професійною метою. РН 4. Використовувати сучасні комп'ютерні й телекомунікаційні технології обміну та поширення професійно спрямованої інформації у сфері підприємництва та торгівлі діяльності. РН 5. Здійснювати пошук, самостійний відбір інформації з різних джерел у сфері підприємницької та торговельної



	<p>діяльності.</p> <p>РН 6. Проявляти ініціативу та підприємливість, володіти навичками міжособистісної взаємодії для досягнення професійної мети.</p> <p>РН 7. Застосовувати всебічні спеціалізовані емпіричні й теоретичні знання у сфері підприємництва та торгівлі для подальшого використання у практичній діяльності.</p> <p>РН 8. Володіти методами й інструментарієм для підготовки проектів управлінських рішень щодо створення й функціонування підприємницьких та торговельних структур.</p> <p>РН 11. Знати основи нормативно-правового забезпечення діяльності підприємницьких та торговельних структур і застосовувати їх на практиці.</p> <p>РН 12. Виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких та торговельних структур.</p> <p>РН 13. Застосовувати отримані навички з основ обліку, оподаткування і страхування у підприємницькій та торговельній діяльності.</p> <p>РН 17. Визначати основні показники діяльності підприємницьких та торговельних структур для забезпечення їх ефективності.</p> <p>РН18. Використовувати професійно профільовані знання й уміння в галузі практичного використання інформаційних технологій при плануванні, аналізі, веденні бухгалтерського обліку та складанні фінансової і статистичної звітності.</p> <p>РН20. Виявляти проблеми економічного характеру та спрямовувати дії на розв'язання непередбачуваних задач і проблем у сфері економіки, маркетингу, обліку, аналізу та оподаткування.</p>
Заплановані знання та вміння	<p>У результаті вивчення навчальної дисципліни здобувач фахової передвищої освіти повинен володіти такими компетентностями:</p> <p>Загальні ЗК:</p> <p>ЗК 3. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.</p> <p>ЗК 7. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.</p> <p>ЗК 8. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.</p> <p>Спеціальні СК:</p> <p>СК 1. Здатність враховувати основні закономірності й сучасні досягнення у підприємницькій та торговельній діяльності.</p> <p>СК 2. Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо діяльності підприємства.</p> <p>СК 5. Здатність здійснювати діяльність із дотриманням вимог нормативно-правових документів у сфері підприємницької та торговельної діяльності.</p> <p>СК 6. Здатність виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких та торговельних структур.</p> <p>СК 7. Здатність застосовувати основи обліку, оподаткування і страхування у підприємницькій та торговельній діяльності.</p> <p>Спеціальні фахові компетентності СФК:</p> <p>СФК2. Здатність до підготовки економічної інформації для прийняття ефективних управлінських рішень у сферах</p>



	<p>планування, матеріально-технічного постачання, ціноутворення, збуту</p> <p>СФК3. Здатність застосовувати комп'ютерні технології обробки даних, сучасні програмні продукти для вирішення економічних завдань, здійснення аналізу інформації, складання і введення електронних документів, формування фінансової і статистичної звітності</p> <p>СФК5. Здатність до підтримки належного рівня економічних знань та постійного підвищення своєї професійної підготовки.</p> <p>У результаті вивчення навчальної дисципліни здобувач освіти повинен:</p> <p>знати:</p> <ul style="list-style-type: none">- принципи і форми ведення обліку на підприємствах малого бізнесу;- організацію обліку для суб'єктів підприємницької діяльності – фізичних осіб;- оподаткування та звітність суб'єктів підприємницької діяльності, що є фізичними особами;- організацію обліку для суб'єктів підприємницької діяльності, що є юридичними особами;- фінансову звітність суб'єктів малого підприємництва у відповідності із національними стандартами бухгалтерського обліку. <p>уміти:</p> <ul style="list-style-type: none">- формулювати мету й завдання обліку на малому підприємстві;- складати первинну документацію;- відобразити в обліку основні операції з основними засобами, оборотними активами, коштами і розрахунками, капіталом і зобов'язаннями;- визначити послідовність складання наказу про облікову політику на малому підприємстві;- організувати облік витрат на малих підприємствах;- складати та аналізувати фінансову звітність малих підприємств.
Структура навантаження на здобувача	<p>Кількість лекційних годин – 12 год</p> <p>Кількість практичних занять – 16 год.</p> <p>Кількість годин для самостійної роботи – 32 год</p> <p>Форма підсумкового контролю – залік</p>
Зміст дисципліни	<p>Змістовний модуль 1. Облік на малих підприємствах</p> <p>Тема 1. Характеристика суб'єктів малого підприємництва згідно законодавства України</p> <p>Мета і принципи державної політики у сфері розвитку малого і середнього підприємництва в Україні. Організація бухгалтерського обліку на малих підприємствах. Формування облікової політики на малих підприємствах. План рахунків бухгалтерського обліку та особливості його застосування малими підприємствами. Спрощена система оподаткування, обліку та звітності.</p> <p>Тема 2. Форми бухгалтерського обліку для малих підприємств</p> <p>Загальне поняття про форми бухгалтерського обліку. Вибір</p>

форми бухгалтерського обліку для малих підприємств. Застосування простої і спрощеної форм бухгалтерського обліку.

Тема 3. Облік основних засобів та нематеріальних активів

Основні засоби, їх класифікація і оцінка. Документальне оформлення наявності та руху основних засобів. Синтетичний та аналітичний облік основних засобів. Облік надходження і вибуття основних засобів. Облік амортизації основних засобів. Особливості обліку нематеріальних активів. Типові бухгалтерські проведення з обліку основних засобів та нематеріальних активів на малому підприємстві.

Тема 4. Облік виробничих запасів

Основи побудови обліку запасів на малих підприємствах. Облік наявності та руху виробничих запасів на малих підприємствах. Особливості обліку малоцінних і швидкозношуваних предметів.

Типові бухгалтерські проведення господарських операцій з обліку виробничих запасів на малому підприємстві.

Тема 5. Облік грошових коштів та дебіторської заборгованості

Особливості обліку грошових коштів у касі. Порядок відкриття поточного рахунку у банку. Облік операцій на поточному рахунку. Особливості обліку дебіторської заборгованості на малих підприємствах. Визнання та класифікація дебіторської заборгованості.

Оцінка дебіторської заборгованості та методи формування резерву сумнівних боргів. Організація документування операцій з дебіторською заборгованістю. Організація обліку розрахунків з підзвітними особами. Типові бухгалтерські проведення господарських операцій з обліку грошових коштів та дебіторської заборгованості на малому підприємстві.

Тема 6. Облік власного капіталу

Капітал та його складові. Облік статутного капіталу на малих підприємствах. Типові бухгалтерські проведення господарських операцій з обліку власного капіталу на малому підприємстві.

Тема 7. Особливості обліку праці, її оплати, розрахунків за іншими виплатами

Загальні засади організації оплати праці. Облік оплати праці та розрахунків з працівниками на малих підприємствах. Облік відпусток. Вирахування із заробітної плати та нарахування. Принципи збору та ведення обліку єдиного внеску.

Тема 8. Облік витрат на МП

Поняття витрат та їх класифікація. Поняття собівартості продукції та методологічні засади її визначення. Відображення операційних витрат у регістрах та на рахунках бухгалтерського обліку. Облік витрат на малих підприємствах. Організація обліку інших операційних витрат. Організація обліку фінансових витрат. Організація обліку витрат від участі в капіталі. Списання витрат суб'єктами бізнесу.

Тема 9. Облік доходів та фінансових результатів

Визнання, класифікація та оцінка доходів. Облік доходів від



	<p>реалізації готової продукції (товарів, робіт, послуг) на малих підприємствах. Організація обліку інших операційних доходів. Організація обліку фінансових доходів. Організація обліку інших доходів. Організація обліку доходів майбутніх періодів. Особливості обліку фінансових результатів. Типові бухгалтерські проводки з обліку фінансових результатів.</p> <p>Тема 10. Фінансова звітність на малих підприємствах Особливості складання бухгалтерського балансу. Звіт про фінансові результати суб'єкта малого підприємництва за П(С)БО №25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва». Порядок нарахування, обчислення і сплати єдиного податку.</p> <p>Тема 11. Спрощення обліку на підприємствах малого бізнесу Особливості ведення обліку і звітності при спрощеному обліку на підприємствах малого бізнесу.</p>
Рекомендована література	<p>Основна:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Михайлов М.Г., Полятикіна Л.І., Славкова О.П. Організація бухгалтерського обліку на підприємствах малого бізнесу: навч. посібник. Київ. : ЦУЛ, 2008. 320 с. https://subject.com.ua/pdf/230.pdf2. Левицька С.О. Облік і звітність суб'єктів малого підприємництва: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів спеціальності «Облік і оподаткування». Рівне ПП «Формат – А», 2020. 2020 с. URL: http://surl.li/ffrba3. Верига Ю.А. Облік і звітність суб'єктів малого підприємництва : навч. посібник. Київ.: «Центр учбової літератури», 2014. 272 с. URL: http://surl.li/ffrat4. Чернікова І.Б., Дергільова Г.С., Нестеренко І.В. Харків.: Бухгалтерський облік за видами економічної діяльності Вид-во «Форт», 2015. 200 с. URL: https://shron1.chtyvo.org.ua/Iryna-Chernikova/Bukhhalterskyi-oblik-zavydamy-ekonomichnoi-diyalnosti .pdf?5. Гура Н.О. Бухгалтерський облік в об'єднаннях співвласників багатоквартирних будинків: Навчальний посібник. 2-ге видання, доповнене та перероблене. Київ., 2020. 60с. URL: http://www.houses.in.ua/images/library/OSBB_ACC_Manual_maket_FINAL.pdf <p>Додаткова:</p> <ol style="list-style-type: none">6. Шевців Л.Ю. Конспект лекцій з навчальної дисципліни «Облік на малих підприємствах». Львів: ЛНУ ім. І. Франка, 2014. 129 с. URL: http://surl.li/ffrap7. Облік на підприємствах малого бізнесу. Конспект лекцій. / Укладач: Маргасова В.Г., Акименко О.Ю. Чернігів: ЧНТУ, 2018. 121 с. URL: http://surl.li/ffrac <p>Нормативна:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Господарський кодекс України від 16.01.2003р. № 436–IV. URL: http://zakon.rada.gov.ua.


	<p>2. Митний кодекс України від 13.03.2012 № 4495-VI URL: http://zakon.rada.gov.ua.</p> <p>3. Податковий кодекс від 02.12.2010 р. № 2755-VI URL: http://search.ligazakon.ua.</p> <p>4. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» від 16.07.1999 р. №996-XIV URL: http://zakon.rada.gov.ua.</p> <p>5. Закон України «Про збір та облік єдиного внеску на загально-обов'язкове державне соціальне страхування» від 08.07.2010 р. № 2464-VI. URL: http://zakon.rada.gov.ua.</p> <p>6. Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» від 22.03.2012 р. URL: http://zakon.rada.gov.ua.</p> <p>7. Спрощений план рахунків бухгалтерського обліку: Наказ Міністерства фінансів України від 19.04.2001 р. № 186 (зі змінами та доповненнями). // База даних інформаційно-правової системи «ЛІГА». URL: http://www.liga.net.</p> <p>9. Положення (стандарти) бухгалтерського обліку, затверджені наказами Міністерства фінансів України. URL: http://zakon.rada.gov.ua.</p> <p>Інтернет-ресурси:</p> <p>1. http://www.kmu.gov.ua / сайт Кабміну України.</p> <p>2. http://www.minfin.gov.ua / сайт Мінфіну України.</p> <p>3. http://www.rada.gov.ua /сайт Верховної Ради України.</p> <p>4. www.apu.com.ua –сайт Аудиторської Палати України</p> <p>5. www.vobu.com.ua –сайт газети «Все про бухгалтерський облік».</p> <p>6. www.balance.ua –сайт журналу «Баланс».</p> <p>7. https://news.dtki.ua/labor/compensation/46880 - сайт журналу «ДебетКредит».</p>
<p>Види занять, методи і форми навчання</p>	<p>Форми організації освітнього процесу: лекції, практичні заняття, , самостійна робота, консультації з викладачами, участь у наукових конференціях, екскурсії, дистанційне навчання. Освітні технології: традиційні, інтерактивні, інформаційно-комунікативні, проектного навчання.</p>
<p>Пререквізити</p>	<p>«Економіка підприємства», «Основи статистики та аналізу даних», «Основи організації підприємницької діяльності», «Бухгалтерський облік», «Фінансовий облік та звітність»</p>
<p>Постреквізити</p>	<p>«Планування, організація та логістика в діяльності підприємства», «Економічний аналіз», «Правове регулювання та оподаткування підприємницької діяльності». Професійна діяльність.</p>
<p>Критерії оцінювання</p>	<p>Критерії оцінювання: Оцінка «відмінно» виставляється, якщо здобувач освіти у повному обсязі володіє навчальним матеріалом, вільно, самостійно й аргументовано його викладає, глибоко та всебічно розкриває зміст теоретичних запитань та практичних завдань, використовуючи при цьому обов'язкову та додаткову літературу, вільно послуговується науковою термінологією, розв'язує задачі стандартним або оригінальним способом,</p>



	<p>наводить аргументи на підтвердження власних думок, здійснює аналіз та робить висновки.</p> <p>Оцінка «добре» виставляється, якщо здобувач освіти достатньо повно володіє навчальним матеріалом, обґрунтовано його викладає, в основному розкриває зміст теоретичних запитань та практичних завдань, використовуючи при цьому обов'язкову літературу, розв'язує задачі стандартним способом, послуговується науковою термінологією, але при висвітленні деяких питань не вистачає достатньої глибини та аргументації, допускаються при цьому окремі неістотні неточності та незначні помилки.</p> <p>Оцінка «задовільно» виставляється, якщо здобувач освіти відтворює значну частину навчального матеріалу, висвітлює його основний зміст, виявляє елементарні знання окремих положень, записує основні формули, рівняння, закони, однак нездатний до глибокого, всебічного аналізу, обґрунтування та аргументації, не користується необхідною літературою, допускає істотні неточності та помилки.</p> <p>Оцінка «незадовільно» виставляється, якщо здобувач освіти достатньо не володіє навчальним матеріалом, однак фрагментарно, поверхово (без аргументації й обґрунтування) викладає окремі питання навчальної дисципліни, не розкриває зміст теоретичних питань і практичних завдань.</p>
Політика курсу	<p>Курс передбачає індивідуальну та групову роботу.</p> <p>Усі завдання, передбачені програмою, мають бути виконані у встановлений термін.</p> <p>Якщо здобувач освіти відсутній з поважної причини, він/вона презентує виконані завдання під час консультації викладача.</p> <p>Під час роботи над індивідуальними завданнями та проектами не допустимо порушення академічної доброчесності.</p>



3 УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ

	<p style="text-align: center;">СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ</p> <p style="text-align: center;">УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ</p> <p>Освітньо-професійна програма: Економіка та організація підприємницької діяльності Спеціальність: 076 Підприємництво та торгівля Галузь знань: 07 Управління та адміністрування</p>
Рівень освіти	Фахова передвища освіта
Освітньо-професійний /освітній ступінь	Фаховий молодший бакалавр
Статус навчальної дисципліни	Вибірковий компонент
Семестр	6
Обсяг дисципліни (кредити ЄКТС/ загальна кількість годин)	4 кредити ЄКТС/ 120 годин
Циклова комісія	Циклова комісія підприємництва та торгівлі
Мова викладання	Українська
Мета навчальної дисципліни	<p>Метою викладання дисципліни є набуття теоретичних знань та відпрацювання практичних навичок формування витрат за видами, центрами відповідальності та носіями для мінімізації їх рівня та обґрунтування оптимальних господарських рішень.</p>
Предмет і завдання дисципліни	<p>Предметом вивчення дисципліни «Управління витратами» є процес цілеспрямованого формування витрат за їх видами, місцями та носіями для постійного контролю рівня витрачання ресурсів і стимулювання економії.</p> <p>Основними завданнями вивчення дисципліни «Управління витратами» є:</p> <ul style="list-style-type: none">- надання системи знань щодо методології і методики формування витрат на підприємствах;- формування знань і вмінь для комплексного оцінювання системи управління витратами на підприємстві;- формування у здобувачів освіти навичок щодо обчислення собівартості окремих виробів при використанні різноманітних прийомів і методів.- розвиток аналітичного мислення, творчого використання теоретичних знань.
Заплановані результати навчання	<p>Програмні результати навчання (РН):</p> <p>РН 2. Застосовувати знання, розуміння закономірностей та сучасних досягнень у підприємницькій та торговельній діяльності із професійною метою.</p> <p>РН 5. Здійснювати пошук, самостійний відбір інформації з різних джерел у сфері підприємницької та торговельної діяльності.</p> <p>РН 6. Проявляти ініціативу та підприємливість, володіти навичками</p>



	<p>міжособистісної взаємодії для досягнення професійної мети.</p> <p>РН 7. Застосовувати всебічні спеціалізовані емпіричні й теоретичні знання у сфері підприємництва та торгівлі для подальшого використання у практичній діяльності.</p> <p>РН 8. Володіти методами й інструментарієм для підготовки проєктів управлінських рішень щодо створення й функціонування підприємницьких та торговельних структур.</p> <p>РН 9. Застосовувати інноваційні підходи у підприємницькій та торговельній діяльності.</p> <p>РН 12. Виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких та торговельних структур.</p> <p>РН 17. Визначати основні показники діяльності підприємницьких та торговельних структур для забезпечення їх ефективності</p> <p>РН 20. Виявляти проблеми економічного характеру та спрямовувати дії на розв'язання непередбачуваних задач і проблем у сфері економіки, маркетингу, обліку, аналізу та оподаткування.</p>
Заплановані знання та вміння	<p>У результаті вивчення навчальної дисципліни здобувач фахової передвищої освіти повинен володіти такими компетентностями:</p> <p>ЗК 3. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.</p> <p>ЗК 7. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.</p> <p>ЗК 8. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.</p> <p>СК 2. Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо діяльності підприємства.</p> <p>СК 3. Здатність застосовувати інноваційні підходи в діяльності підприємницьких та торговельних структур.</p> <p>СК 6. Здатність виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких та торговельних структур.</p> <p>СФК 1. Здатність проводити планові розрахунки для функціональних підсистем підприємств, організацій та установ, здійснювати аналіз та оцінку результатів їх діяльності.</p> <p>СФК 2. Здатність до підготовки економічної інформації для прийняття ефективних управлінських рішень у сферах планування, матеріально-технічного постачання, ціноутворення, збуту.</p> <p>СФК 5. Здатність до підтримки належного рівня економічних знань та постійного підвищення своєї професійної підготовки.</p> <p>У результаті вивчення дисципліни здобувачі освіти повинні знати:</p> <ul style="list-style-type: none">- загальну характеристику витрат та системи управління витратами;- методику формування витрат за місцями і центрами відповідальності;- методичні основи обчислення собівартості окремих виробів;- методику контролю витрат;- методику операційного аналізу за допомогою системи «витрати-випуск-прибуток»;- підходи до оптимізації операційної системи підприємства за критерієм витрат. <p>вміти:</p> <ul style="list-style-type: none">- виявляти фактори, що зумовлюють рівень витрат;- оцінювати систему управління витратами;- виявляти витрати за місцями і центрами відповідальності;



	<ul style="list-style-type: none">- розраховувати собівартість окремих виробів;- здійснювати контроль витрат;- аналізувати систему «витрати—випуск—прибуток»;- оптимізувати операційну систему підприємства.
Структура навантаження на здобувача	Кількість лекційних годин – 42 год Кількість практичних занять – 24 год. Кількість семінарських занять – 4 год Кількість годин для самостійної роботи – 50 год. Форма підсумкового контролю – залік
Зміст дисципліни	<p>Змістовий модуль 1. Теоретичні основи управління витратами</p> <p>Тема 1. Загальна характеристика витрат</p> <p>Поняття «витрати». Витрати як процес формування і використання ресурсів. Різновиди витрат. Витрати у натуральному і грошовому вимірі. Грошові видатки і витрати, що формують вартість продукції. Витрати і собівартість продукції. Класифікація витрат і її практичне значення. Різноманітність витрат і їх групування за певними ознаками. Сумарні витрати підприємства і витрати на одиницю продукції. Середні та граничні (маржинальні) витрати. Прямі та непрямі витрати. Змінні та постійні витрати, їх різновиди, методи їх розмежування. Регульовані та нерегульовані витрати для певного рівня управління. Явні та неявні (альтернативні) витрати. Практичне застосування класифікації витрат у прийнятті господарських рішень.</p> <p>Структура витрат і фактори, що її визначають. Напрями визначення структури витрат та їх практичне значення. Видова (елементна) структура витрат, її особливості в різних галузях економіки. Вплив співвідношення прямих і непрямих витрат на точність калькулювання. Структура витрат залежно від їх реакції на масштаби ділової активності, використання її для обґрунтування підприємницьких рішень. Зміна структури витрат під впливом технічних, організаційних, економічних факторів.</p> <p>Поведінка витрат в короткостроковому та довгостроковому періоді. Функція витрат. Методи побудови функції витрат. Вплив виробничого навчання і досвіду на рівень витрат.</p> <p>Тема 2. Система управління витратами</p> <p>Функції і побудова системи управління витратами. Управління витратами як процес цілеспрямованого формування витрат за їх видами, місцями і носіями за постійного контролю їх рівня та стимулювання зниження. Важливість обґрунтування рівня витрат і контролю формування їх за центрами відповідальності. Функціональний аспект системи управління витратами: нормування, планування, облік, аналіз витрат, стимулювання їх зниження. Організаційна система управління витратами на підприємствах.</p> <p>Формування планових і фактичних витрат. Особливості обчислення планових і фактичних витрат, його роль в управлінні підприємством та обґрунтуванні господарських рішень. Управлінський і фінансовий аспекти формування витрат. Зміст і порядок розроблення плану витрат, нормативна база. Порядок обліку витрат і вдосконалення його згідно з міжнародними стандартами бухгалтерського обліку.</p> <p>Витрати як база ціни і фактор прибутковості. Об'єктивна умова</p>



виробництва — відшкодування витрат виробника шляхом продажу продукції на ринку. Собівартість продукції як база ціни та її нижня межа. Особливості нижньої межі ціни у короткостроковому і довгостроковому періодах. Залежність прибутку від рівня витрат. Особливості впливу змінних і постійних витрат на величину прибутку. Мінімізація витрат, пов'язаних з основною діяльністю підприємства. Внутрішньофірмові ціни та їх роль у формуванні витрат і прибутку підрозділів.

Змістовий модуль 2. Формування і контроль витрат

Тема 3. Формування витрат за місцями і центрами відповідальності

Місця витрат і центри відповідальності. Поняття «місця витрат». Ієрархічна структура місць витрат на підприємстві. Центри відповідальності за витрати (центри витрат) і центри прибутку. Мета диференціації витрат за місцями їх формування і центрами відповідальності: контроль витрат, персоніфікація відповідальності за їх рівень, підвищення точності обчислення витрат за їх носіями. Вимоги до організації центрів відповідальності: гомогенність результатів, можливість однозначного обчислення витрат, наявність персональної відповідальності за регульовані витрати. Функціональний і територіальний критерії організації центрів відповідальності.

Кошториси підрозділів. Склад витрат в місцях їх формування різного ієрархічного рівня. Прямі та загальні, регульовані та нерегульовані витрати підрозділів. Методика складання кошторисів підрозділів різного функціонального призначення: основних (дільниць, цехів), допоміжних, обслуговуючих. Особливості кошторисів виробничих підрозділів за напівфабрикатного і безнапівфабрикатного методів обчислення витрат. Ціни на продукцію і послуги внутрішньокоопераційних підрозділів, їх різновиди та умови застосування. Гнучкі кошториси підрозділів.

Розподіл витрат допоміжних та обслуговуючих підрозділів за складання кошторисів. Взаємозв'язок підрозділів підприємства. Особливості діяльності допоміжних і обслуговуючих підрозділів, система їх зв'язків у формі надання взаємних послуг. Проблема розподілу витрат допоміжних і обслуговуючих підрозділів між підрозділами основного виробництва. Методи розподілу витрат: методи прямого, повторного розподілу, метод системи рівнянь. Особливості та сфера застосування окремих методів розподілу витрат допоміжних і обслуговуючих підрозділів.

Тема 4. Методичні основи обчислення собівартості окремих виробів

Роль і методи калькулювання. Роль калькулювання в управлінні витратами. Калькуляційні одиниці (носії витрат) на підприємстві. Проектно-кошторисні, планові, нормативні, фактичні калькуляції, їх призначення і зв'язок. Залежність точності калькулювання від частки прямих витрат у загальній їх сумі. Калькулювання на основі неповних і повних витрат. Залежність методів калькулювання від особливостей виробництва продукції. Специфіка калькулювання в одно-, багатопродуктовому виробництві, у виробництві з комплексною переробкою сировини. Обчислення собівартості одиниці продукції в однопродуктовому, одно- і багатостадійному



виробництві.

Калькулювання у багатопродуктовому виробництві. Диференціація витрат на прямі та непрямі калькуляційні статті щодо кожної калькуляційної одиниці. Статті прямих витрат і методика обчислення їх. Проблеми розподілу непрямих (загальних) витрат між різними виробами. Бази розподілу непрямих витрат й умови застосування їх. Розподіл загальновиробничих витрат. Методи розподілу адміністративних витрат і витрат на збут у разі калькулювання за повними витратами.

Калькулювання у комплексних (сумісних) виробництвах. Особливості підприємств з комплексною переробкою сировини. Основні та супутні продукти у комплексних виробництвах. Загальний технологічний процес і загальні витрати до моменту відокремлення продуктів. Прямі витрати на стадіях переробки окремих продуктів. Порядок розроблення калькуляцій. Проблема розподілу загальних витрат між спільно виготовлюваними продуктами. Методи такого розподілу і його суб'єктивний характер. Розподіл загальних витрат на основі єдиного натурального показника обсягу виробництва. Недоліки та обмеженість застосування цього методу. Метод розподілу витрат за допомогою індивідуальних коефіцієнтів розподілу загальних витрат.

Прогнозування собівартості продукції на етапах її розроблення та освоєння виробництва. Відсутність нормативної бази для визначення собівартості продукції на етапах її розроблення та необхідність застосування методів приблизних обчислень. Параметричні методи визначення собівартості виробів та умови застосування їх. Методи: питомих показників, баловий, кореляційний, агрегатний. Застосування експертних оцінок і методу структурної аналогії собівартості. Залежність собівартості нових складних виробів від ступеня освоєння виробництва. Закономірність динаміки собівартості виробу на етапі освоєння виробництва, використання її для прогнозування рівня витрат.

Тема 5. Контроль витрат і стимулювання економії ресурсів

Облік і звітність як елементи контролю витрат. Роль контролю витрат у підтриманні режиму економії. Організаційна побудова системи обліку витрат і руху матеріальних цінностей. Диференціація і повнота обліку регульованих витрат за місцями їх формування. Оснащеність місць витрат засобами обліку безперервних ресурсів (електроенергії, води, пари, газу, стиснутого повітря тощо). Періодичність і форми звітності.

Методи контролю витрат. Порівняння фактичних витрат з плановими. Умови порівнянності фактичних і планових витрат за певний період. Необхідність перерахування планових витрат на фактичний обсяг продукції. Особливості контролю рівня витрат за нормативної системи обліку (стандарт-кост). Облік та аналіз відхилень фактичних витрат від нормативних за центрами відповідальності.

Стимулювання економії ресурсів. Необхідність стимулювання персоналу підприємства щодо економного використання ресурсів і оптимальних витрат. Форми стимулювання залежно від величини економії, яку можна спрямувати на преміювання за зниження витрат. Розподіл премії між учасниками заходу з економії витрат.



Змістовий модуль 3. CVP-аналіз та оптимізація операційної системи підприємства

Тема 6. Аналіз системи «витрати—випуск—прибуток»

Сутність і передумови аналізу системи «витрати—випуск—прибуток» (CVP). Зв'язок витрат, обсягу виробництва (операційної діяльності) та прибутку. Економічне значення моделювання та аналізу цього співвідношення. Спрощена модель лінійних співвідношень за CVP-аналізу та графічна інтерпретація її. Показники, що обчислюються та аналізуються за CVP-аналізу. Розподіл витрат на змінні та постійні. Роль маржинального прибутку в аналізі та прийнятті рішень.

Аналіз рівноваги та безпеки операційної діяльності. Вплив постійних витрат на прибутковість діяльності підприємства. Рівноважний (безбитковий) обсяг операційної діяльності (виробництва). Визначення безбиткового обсягу операційної діяльності у натуральному і грошовому вимірі. Безбитковість і безпека діяльності підприємства та його підрозділів. Обчислення рівня економічної безпеки підприємства.

Залежність прибутку від операційної активності та структури витрат. Значення управління прибутком і факторами його формування. Визначення рівня операційної активності (обсягу виробництва), що забезпечує цільовий прибуток. Залежність прибутку від операційної активності. Операційний ліверидж (важіль), визначення його та застосування в оперативному аналізі.

Тема 7. Оптимізація операційної системи підприємства за критерієм витрат

Оптимізація запасів і матеріальних потоків. Роль матеріальних витрат у формуванні вартості продукції і прибутку. Витрати на поставку і зберігання матеріалів на складі, їх залежність від величини та інтервалів поставки. Втрати (неотриманий прибуток) через відволікання коштів у виробничі запаси. Мінімізація витрат на поставку і зберігання матеріалів через визначення оптимальних партій поставки і величини запасів. Методи оцінювання матеріалів у запасах за відпускання їх у виробництво, на продаж та іншого вибуття. Сутність та умови ефективного застосування методів оцінювання: за собівартістю перших надходжень (FIFO), за середньозваженою і нормативною собівартістю, ідентифікованою собівартістю і ціною продажу.

Адаптація операційної системи до зміни її завантаження. Необхідність відповідності структури і режиму роботи операційної системи певному обсягу діяльності. Мінливість ділової активності та потреба адаптації до нового рівня завантаження. Експлуатаційні витрати як критерій адаптації операційної системи до зміни завантаження. Параметри, форми і механізм адаптації основного устаткування.

Обґрунтування форми забезпечення операційної системи устаткуванням. Необхідність придбання устаткування у разі заміни його та розширення обсягу операційної діяльності. Альтернативи придбання устаткування — купівля (за рахунок власних коштів, кредиту), лізинг. Сумарні дисконтовані витрати як критерій вибору форми придбання устаткування. Обчислення поточних (дисконтованих) витрат за порівнянними альтернативними варіантами. Особливості обчислення лізингових платежів.

<p>Рекомендована література</p>	<p>Основна:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Грещак М. Г., Коцюба О. С. Управління витратами: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. Київ.: КНЕУ, 2002. 131 с. URL: http://ктеп.kiev.ua/wp-content/uploads/2019/12/upravlinnya-vitratami-Greshhak-M.G..pdf 2. Давидович І.С. Управління витратами: Навчальний посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2008. 320 с. URL: http://surl.li/fdyfz 3. Чорна М.В., Смірнова П.В., Бугріменко Р.М. Управління витратами: навч. посіб. 2017. 166 с. URL: https://ктеп.kiev.ua/wp-content/uploads/2019/12/Upravlyannya-vitratami-CHorna-M.-V..pdf 4. Бухгалтерський управлінський облік. Підручник [за ред. проф. Ф.Р.Бутинця, Житомир: ПП “Рута”, 2002. 480 с. <p>Додаткова:</p> <ol style="list-style-type: none"> 5. Ющишина Л. О. Менеджмент ресурсів та витрат: курс лекцій. Луцьк: Волинський національний університет імені Лесі Українки, 2022. 103 с. URL: https://evnuir.vnu.edu.ua/bitstream/123456789/21299/3/menedz_resurs_vytrat.pdf 6. Тарасенко С. І. Управління витратами: навч. посібник / С. І. Тарасенко. Кам’янське: ДДТУ, 2018. 305 с. URL: https://www.dstu.dp.ua/Portal/Data/7/33/7-33-b7.pdf 7. Ахновська І., Болгов В. Управління витратами: навчальний посібник. Вінниця: ДонНУ імені Василя Стуса, 2020. 156 с. URL: http://surl.li/fdyhl <p>Інтернет-ресурси:</p> <ol style="list-style-type: none"> 8. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 р. № XIV URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14 9. П(С)БО 16 «Витрати», затверджений наказом Міністерства фінансів України від 31.12.99 р. № 318. URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00
<p>Види занять, методи і форми навчання</p>	<p>Форми організації освітнього процесу: лекції, практичні заняття, семінари, дослідницькі роботи, самостійна робота, консультації зі викладачами, участь у наукових конференціях, екскурсії, дистанційне навчання, курсове проектування.</p> <p>Освітні технології: традиційні, інтерактивні, інформаційно-комунікативні, проектного навчання.</p>
<p>Пререквізити</p>	<p>«Економічна теорія», «Економіка підприємства», «Основи статистики та аналізу даних», «Основи організації підприємницької діяльності», «Основи маркетингу», «Економіка та управління інноваційною діяльністю», «Менеджмент».</p>
<p>Постреквізити</p>	<p>Дисципліни «Планування, організація та логістика в діяльності підприємства», «Економічний аналіз», «Фінансове забезпечення підприємницької діяльності», «Правове регулювання та оподаткування підприємницької діяльності». Здійснення професійної діяльності.</p>
<p>Критерії оцінювання</p>	<p>Критерії оцінювання:</p> <p>Відмінно – здобувач освіти вільно володіє матеріалом, визначеним програмою, має діалектичне мислення, аргументовано, науково аналізує наявні проблеми, на достатньому рівні проводить всі необхідні розрахунки, об’єктивно оцінює ситуацію та її вплив на діяльність підприємства. Вміє використовувати різноманітні джерела знань, систематично поповнює знання, вміє застосовувати знання при вирішенні професійних питань. Уміє доводити власну</p>



	<p>думку, відстоювати свої висновки. Приймав активну участь у семінарах, виконав необхідні практичні і тестові завдання.</p> <p>Добре – здобувач освіти добре володіє матеріалом, але має незначні ускладнення при відповіді, потребує допомоги викладача при виборі напряму відповіді та допускає незначні помилки, неточну аргументацію. Оцінювання подій, ситуацій, досягнень більш інтуїтивне, ніж наукове. Вміє логічно мислити, але має незначні труднощі при самостійному виконанні необхідних розрахунків. Приймав участь у семінарах, виконав необхідні практичні і тестові завдання.</p> <p>Задовільно – здобувач освіти користується лише окремим знаннями дисципліни, порушує логіку відповіді, відповідь недостатньо самостійна, допускає суттєві помилки у відповідях та поясненнях питань. Мова спрощена, оцінювання ситуацій лише інтуїтивне, викладач постійно коректує відповідь. Здобувач не завжди може самостійно знайти докази і обрати правильне рішення. Допускає помилки в розрахунках. Виконав необхідні практичні і тестові завдання.</p> <p>Незадовільно – здобувач освіти не володіє знаннями та практичними навичками дисципліни. Не може виконати необхідні розрахунки, проаналізувати ситуацію. Не виконав необхідні практичні і тестові завдання.</p>
Політика курсу	<p>Курс передбачає індивідуальну та групову роботу.</p> <p>Усі завдання, передбачені програмою, мають бути виконані у встановлений термін.</p> <p>Якщо здобувач освіти відсутній з поважної причини, він/вона презентує виконані завдання під час консультації викладача.</p>



4 БІЗНЕС У СОЦМЕРЕЖАХ ТА Е-МАРКЕТИНГ

	<p style="text-align: center;">СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ</p> <p style="text-align: center;">БІЗНЕС У СОЦМЕРЕЖАХ ТА Е-МАРКЕТИНГ</p> <p>Освітньо-професійна програма: Економіка та організація підприємницької діяльності Спеціальність: 076 Підприємництво та торгівля Галузь знань: 07 Управління та адміністрування</p>
Рівень освіти	Фахова передвища освіта
Освітньо-професійний/освітній ступінь	Фаховий молодший бакалавр
Статус навчальної дисципліни	вибірковий компонент
Семестр	6
Обсяг дисципліни (кредити ЄКТС/загальна кількість годин)	4 кредити ЄКТС/ 120годин
Циклова комісія	Циклова комісія підприємництва та торгівлі
Мова викладання	Українська
Мета навчальної дисципліни	<p>Метою вивчення навчальної дисципліни «Бізнес у соціальних мережах та Е-маркетинг» є формування у здобувачів освіти необхідного обсягу теоретичних і практичних знань про механізми успішного просування бізнесу в соціальних мережах та базових практичних вмій щодо здійснення маркетингової діяльності та просування товарів і послуг, особистостей чи ідей в соціальних медіа та мережах.</p>
Предмет і завдання дисципліни	<p>Предметом вивчення навчальної дисципліни «Бізнес у соціальних мережах та Е-маркетинг» є загально-теоретичні положення, що розкривають особливості виникнення та функціонування соціальних мереж як майданчиків для розгортання та підтримки бізнес-проектів.</p> <p>Основними завданнями вивчення дисципліни «Бізнес у соціальних мережах та Е-маркетинг» є:</p> <ul style="list-style-type: none">- сприяння оволодінню здобувачами освіти навичок організації бізнесу в соціальних мережах;- вивчення маркетингових механізмів просування бізнесу в соціальних мережах;- формування знань щодо оцінки ефективності роботи в соціальній мережі;- вивчення принципів побудови SMM-стратегії;- вивчення особливостей різних соціальних мереж та розробка проекту просування продукту в цих мережах;- розуміння параметрів, що чинять вплив на просування продукту у соціальних мережах;- вивчення особливостей поведінки користувачів соціальних медіа.



Заплановані результати навчання	Програмні результати навчання(РН): РН 2. Застосовувати знання, розуміння закономірностей та сучасних досягнень у підприємницькій та торговельній діяльності із професійною метою РН 4. Використовувати сучасні комп'ютерні та телекомунікаційні технології обміну та розповсюдження професійно спрямованої інформації у сфері підприємництва та торгівлі. РН 6. Проявляти ініціативу та підприємливість, володіти навичками міжособистісної взаємодії для досягнення професійних цілей. РН 7. Застосовувати всебічні спеціалізовані емпіричні та теоретичні знання у сфері підприємництва та торгівлі для подальшого використання на практиці. РН 12. Уміти виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких та торговельних структур.
Заплановані знання та вміння	У результаті вивчення навчальної дисципліни здобувач фахової передвищої освіти повинен володіти такими компетентностями: ЗК 3. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях. ЗК 6. Здатність використовувати інформаційні та комунікаційні технології. ЗК 8. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість. СК 1. Здатність враховувати основні закономірності й сучасні досягнення у підприємницькій та торговельній діяльності. СК 6. Здатність виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких та торговельних структур. СФК5. Здатність до підтримки належного рівня економічних знань та постійного підвищення своєї професійної підготовки. У результаті вивчення дисципліни здобувачі освіти повинні: а) знати <ul style="list-style-type: none">• що таке соціальна мережа, які є соціальні мережі, які функції вони виконують, що означає управляти соціальною мережею;• переваги роботи в соціальній мережі;• інтереси бізнесу і можливості його розвитку в соціальних мережах;• основні соціальні мережі, в яких можна ефективно побудувати бізнес;• способи просування в соціальних мережах;• критичні помилки, яких можна припуститись при просуванні соціальних мережах;• формули продажного копірайтингу; б) уміти <ul style="list-style-type: none">• володіти технологією роботи у Facebook, Instagram, Telegram, YouTube;• створювати стратегії просування в соціальних мережах;• визначати головні завдання кампанії просування;• вибирати майданчики в соціальних мережах для просування бізнесу, на яких сконцентровані потенційні клієнти;• створювати і розвивати групи в соціальних мережах;• визначати особливості поведінки цільової аудиторії;• організовувати ефективні рекламні кампанії, акції;• аналізувати показники ефективності роботи в соціальних



	<p>мережах;</p> <ul style="list-style-type: none">• оцінювати ефективність роботи в соціальній мережі;• відрізнити аудиторію соціальних мереж і методи роботи в кожній з мереж;• писати продажні пости;• проводити самостійні дослідження соціальних мереж відповідно до розробленої програми;• збирати і обробляти статистику Instagram-сторінки та Facebook-сторінки.
Структура навантаження на здобувача	<p>Кількість лекційних годин – 24 год Кількість практичних занять – 46 год. Кількість семінарських занять – Кількість годин для самостійної роботи –50 год. Форма підсумкового контролю – залік</p>
Зміст дисципліни	<p>Тема 1. Феномен соціальних мереж Поняття соціальної мережі. Теорія шести рукошляхів. Теорія п'яти кліків. Види та класифікація соціальних мереж. Функціонал соціальних мереж. Користувачі соціальних мереж. Цікаві факти про соціальні мережі. Небезпеки соціальних мереж. Безпека у соціальних мережах. Маркетинг в соціальних мережах. Цілі маркетингу в соціальних мережах</p> <p>Тема 2. Інструменти підвищення активності користувачів у соціальних мережах Побудова маркетингової стратегії соціальних мережах. Цілі та позиціонування. Аналіз продукту/бренду, ЦА, УТП та конкурентів. Активність користувачів у соціальних мережах. П'ять основних видів контенту для соціальних мереж. Десять ідей для постів в соціальних мережах, здатних активізувати користувачів. Механіки конкурсів і акцій в соціальних мережах. Хештеги як спосіб активізації користувачів соціальних медіа. Правила мережного етикету.</p> <p>Тема 3. Копірайтинг Копірайтинг та його види. Особливості та правила написання постів. Стили написання текстів. Загальні недоліки рекламних текстів. Форматування та оформлення публікацій. Формули продажного копірайтингу. Вимоги до копірайтерів.</p> <p>Тема 4. Соціальні мережі як бізнес-майданчик Інтереси бізнесу і можливості в соціальних мережах. Використання соціальних мереж для пошуку роботи. Профіль у соціальній мережі як резюме. Основні способи заробітку у соціальних мережах. Причини невдач у роботі із соціальними мережами. Як вибрати платформу. Позитивні результати, яких можна досягнути за рахунок просування в соціальних мережах. Зарубіжний досвід використання соціальних мереж у власному бізнесі.</p> <p>Тема 5. Створення сильного бізнес-бренду у соціальних мережах Що просувати? Ефективні способи розкручування бізнесу у соціальних мережах. Кроспостинг. Таргетинг. Особливості запуску таргетингової реклами. Ретаргетинг. Причини неефективності таргетингової реклами. Правильне просування бізнесу в соціальних мережах. Сучасні тренди просування у соціальних мережах.</p>



	<p>Незвичайний бізнес у соціальних мережах.</p> <p>Тема 6. SMM-стратегії та інструменти просування в соціальних мережах Що таке SMM? SMM-фахівець. SMM-стратегія. Контент-план. Курування контенту. Типи і способи курування контенту. Правила успішного курування контенту. Інструменти підбору контенту.</p> <p>Тема 7. Реклама у Фейсбуку та Інстаграмі Запуск реклами у Фейсбуку. Навігація у «Facebook Ads Manager». Джерела створення індивідуалізованої аудиторії. Обсяг аудиторії та бюджет – налаштовуємо таргетинг у Фейсбуку. Важливі налаштування рекламних кампаній. Секрети та «фішки» таргетованої реклами у Фейсбуку та Інстаграмі. Типові помилки під час запуску реклами у Фейсбуку та Інстаграмі</p> <p>Тема 8. Ефективність роботи в соціальних мережах Основні метрики і KPI в інтернет-маркетингу. Метрики Facebook. Ключові метрики Instagram. Сервіси відслідковування активності у соціальних мережах. Статистика сторінок Facebook. Аналітика Instagram-акаунта.</p> <p>Тема 9. Використання соціальних мереж у компаніях Можливості та переваги соціальних мереж у компаніях. Розроблення стратегії роботи в соціальних мережах. Вибір соціальних платформ для організації. Залучення аудиторії та відповіді на коментарі користувачів. Орієнтація на аудиторію, партнерів та впливових осіб. Кампанії та планування кампаній. Використання соціальних мереж для подолання кризи. Пошук працівників у соціальних мережах. Внутрішня комунікація в соціальних мережах.</p>
<p>Рекомендована література</p>	<ol style="list-style-type: none">1. Зайцева О.О., Болотинюк І.М. Електронний бізнес : Навчальний посібник Івано- Франківськ: «Лілея НВ», 2015. Електронна версія 264с.2. Федішин І.Б. Електронний бізнес та електронна комерція (опорний конспект лекцій) Тернопіль, ТНТУ імені Івана Пулюя, Електронна версія 98с.3. Чирак І. М. Економіка соціальних медіа: навчальний посібник Тернопіль: ЗУНУ, 2023 Електронна версія. 300с.4. Шалева О. І. Електронна комерція: Навчальний посібник Київ: «Центр учбової літератури» 2011. Електронна версія .70-90с.5. Шевчук І. Б. Бізнес у соціальних мережах: Навчальний посібник Львів: Видавництво ННВК «АТБ», 2021. Електронна версія. 215с. <p>Додаткова</p> <ol style="list-style-type: none">6. Департамент преси і публічної інформації Консультативної місії ЄС в Україні. Використання соціальних мереж. Київ, 2020. Електронна версія 47с.7. Кожушко О.А. Інтернет-маркетинг і digital-стратегії.: Олімп-Бізнес, 2015. Електронна версія 327 с.8. Стелзнер М. Контент маркетинг. Нові методи залучення клієнтів в епоху Інтернету. 2010. Електронна версія 163 с. <p>Інтернет-ресурси</p> <ol style="list-style-type: none">9. https://zakon.rada.gov.ua/laws10. http://www.nbuuv.gov.ua



	<ol style="list-style-type: none">11. https://about.fb.com/12. https://www.facebook.com/help/instagram/15583370790038813. https://smmplanner.com/blog/15-glavnyh-knig-dlya-smm-shika/14. http://www.economy.nayka.com.ua/15. https://lemarbet.com/
Види занять, методи і форми навчання	Форми організації освітнього процесу: лекції, практичні заняття, семінари, дослідницькі роботи, самостійна робота, консультації зі викладачами, участь у наукових конференціях, екскурсії, дистанційне навчання. Освітні технології: традиційні, інтерактивні, інформаційно-комунікативні, проєктного навчання.
Пререквізити	Дисципліни «Основи маркетингу», «Маркетингові дослідження», «Електронна комерція», «Менеджмент»
Постреквізити	Дисципліна «Планування, організація та логістика в діяльності підприємства. Здійснення професійної діяльності.
Критерії оцінювання	Критерії оцінювання: Оцінка « відмінно » виставляється, якщо здобувач освіти у повному обсязі володіє навчальним матеріалом, вільно, самостійно й аргументовано його викладає, глибоко та всебічно розкриває зміст теоретичних запитань та ситуаційних (практичних) завдань, вільно послуговується науковою термінологією, наводить аргументи на підтвердження власних думок, здійснює аналіз та робить висновки. Оцінка « добре » виставляється, якщо здобувач освіти достатньо повно володіє навчальним матеріалом, обґрунтовано його викладає, в основному розкриває зміст теоретичних запитань та ситуаційних (практичних) завдань, послуговується науковою термінологією, але при висвітленні деяких питань не вистачає достатньої глибини та аргументації, допускаються при цьому окремі неістотні неточності та незначні помилки. Оцінка « задовільно » виставляється, якщо здобувач освіти відтворює значну частину навчального матеріалу, висвітлює його основний зміст, виявляє елементарні знання окремих положень, однак не здатний до глибокого, всебічного аналізу, обґрунтування та аргументації, не користується необхідною літературою, допускає істотні неточності та помилки. Оцінка « незадовільно » виставляється, якщо здобувач освіти достатньо не володіє навчальним матеріалом, однак фрагментарно, поверхово (без аргументації й обґрунтування) викладає окремі питання навчальної дисципліни, не розкриває зміст теоретичних питань і ситуаційних (практичних) завдань.
Політика курсу	Курс передбачає індивідуальну та групову роботу. Усі завдання, передбачені програмою, мають бути виконані у встановлений термін. Якщо здобувач освіти відсутній з поважної причини, він/вона презентує виконані завдання під час консультації викладача. Під час роботи над індивідуальними завданнями та проєктами не допустимо порушення академічної доброчесності.