

Міністерство освіти і науки України  
Чорноморський національний університет імені Петра Могили

**Н. В. Міцкевич**

**ПІДПРИЄМНИЦТВО І БІЗНЕС-КУЛЬТУРА  
МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ**  
для самостійної роботи студентів  
галузі знань 07 «Управління та адміністрування»  
спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля  
та біржова діяльність» денної форми навчання

*Методична серія*

**Випуск 257**



Миколаїв – 2018

УДК 334:174](076)  
М 70

*Рекомендовано до друку вченою радою Чорноморського національного університету ім. Петра Могили (протокол № 11 від 30 червня 2017 р.).*

**Рецензенти:**

**Іртіщева І. Р.** д-р економ. наук, професор, зав. кафедри менеджменту Національного університету кораблебудування ім. адм. Макарова.

**Сохнич А. Я.** д-р економ. наук, професор, зав. кафедри управління земельними ресурсами Львівського національного аграрного університету.

**Філіпішин І. В.** д-р економ. наук, професор кафедри економічної теорії та розвитку і розміщення продуктивних сил Донецького національного університету ім. Василя Стуса.

**М 70**

Міцкевич Н. В. Методичні рекомендації для самостійної роботи студентів з дисципліни «Підприємництво і бізнес-культура» галузі знань 07 «Управління та адміністрування» спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» денної форми навчання / Н. В. Міцкевич – Миколаїв : Вид-во ЧНУ ім. Петра Могили, 2018. – 40 с. – (Методична серія ; Вип. 257).

Методичні рекомендації для самостійної роботи студентів з навчальної дисципліни «Підприємництво і бізнес-культура» містять тематику практичних занять, контрольні питання, критерії оцінювання знань, глосарій та список рекомендованої літератури. Призначені для студентів спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність».

УДК 334:174](076)

ISSN 1811-492X

© Міцкевич Н. В., 2018  
© ЧНУ ім. Петра Могили, 2018

# ЗМІСТ

---

Вступ.....	4
Зміст навчальної дисципліни.....	5
Контрольні питання.....	8
Приклади творчо-пошукових завдань .....	11
Приклади тестових завдань .....	17
Приклади тем презентацій .....	19
Тренінгові завдання.....	21
Приклади завдань індивідуальної роботи студента.....	23
Перелік питань до заліку.....	25
Методичні рекомендації до виконання творчо-пошукових завдань студента .....	27
Методичні вказівки до виконання самостійної роботи студента .....	28
Методи та засоби навчання.....	29
Методи контролю .....	30
Критерії оцінювання знань студентів .....	31
Рекомендована література .....	32
Глосарій.....	33

## ВСТУП

---

Сучасна українська бізнес-культура має свої особливості. Якості, що властиві підприємцям і топ-менеджерам фірм, не завжди відповідають тим, що властиві персоналу, різняться їхнє ставлення до ризику, відповідальності й виявлення ініціативи.

Курс «Підприємництво і бізнес-культура» призначений для підготовки студентів галузі знань 07 «Управління та адміністрування» спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», він ґрунтується на теоретичних та методологічних засадах для прийняття відповідних рішень і формування культури підприємства.

Самостійна робота студентів свідчить про рівень знань у відповідній галузі, сприяє розвитку вмій і оволодіння навичками узагальнення та використання передового досвіду в управлінні поведінкою індивіда і групи відповідно до організаційної культури, що відповідає критеріям ефективності діяльності організації, вчить аналізувати й робити висновки.

**Метою** є поглиблення та закріплення теоретичних знань, розвиток навичок самостійної, творчої та дослідницької діяльності з певної тематики дисципліни «Підприємництво і бізнес-культура».

**Завданням** є вивчення сутності підприємницької діяльності, її соціально-економічного змісту, розкриття механізму створення власної справи, процесів функціонування, інфраструктурного обслуговування й забезпечення підприємницької діяльності, формування системи етичних норм, властивих підприємцю.

Згідно з основними вимогами до дисципліни студент повинен знати:

- можливості формування, підтримки й зміни бізнес-культури;
- методи пізнання співробітниками бізнес-культури;
- проблеми та особливості національного в бізнес-культури;
- сучасні методи соціально-економічної діагностики, отримання узагальнених характеристик, прогнозування розвитку соціально-психологічних процесів в об'єктах управління, оцінки їхнього стану та перспективи розвитку.

Методичні рекомендації підготовлені відповідно до програми курсу «Підприємництво і бізнес-культура», що викладається в ЧНУ ім. Петра Могили. Для глибокого засвоєння теоретичного матеріалу та набуття досвіду опрацювання й реалізації питань з дисципліни пропонувані методичні рекомендації адаптовано до робочих програм та навчального плану економічного факультету, передбачено тестовий контроль і практичні завдання.

# **ЗМІСТ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

---

Зміст дисципліни розкривається в темах, встановлених нормами освітньо-професійної програми.

## **Тема 1. Місце підприємництва в суспільстві**

1. Зміст підприємницької діяльності. Основні характерні риси підприємництва.
2. Історичні передумови підприємництва.
3. Суб'єкти та об'єкти підприємницької діяльності.
4. Сутність підприємницької діяльності.
5. Основні процеси формування бізнес-культури.

## **Тема 2. Бізнес-культура підприємницької діяльності**

1. Сутність бізнес-культури (культури підприємницької діяльності).
2. Організаційна та професійна культура підприємництва.
3. Підприємець та його особисті якості.
4. Характерні риси підприємницької діяльності.
5. Моделі бізнес-культури.
6. Рівні бізнес-культури на підприємстві. Сучасні підходи до оцінки типу бізнес-культури.

## **Тема 3. Основні види підприємницької діяльності**

1. Типологія підприємництва. Види підприємництва.
2. Особливості виробничої підприємницької діяльності.
3. Посередницька підприємницька діяльність.
4. Характеристика фінансового підприємництва та його основні риси.

## **Тема 4. Зовнішнє та внутрішнє оточення підприємницької діяльності**

1. Сутнісна характеристика середовища підприємницької діяльності.
2. Поняття держава – бізнес.
3. Правові засади підприємництва.
4. Вплив держави на підприємництво.
5. Поняття, цілі та завдання державної звітності. Податкова політика.
6. Підприємницька діяльність, ризики та засоби протидії.

## **Тема 5. Соціальна відповідальність підприємництва**

1. Підприємництво та навколишнє середовище.

2. Етика в бізнесі, характерні ознаки.
3. Підприємництво та споживчі інтереси.
4. Бізнес-культура персоналу підприємства, характерні риси взаємодії.

**Тема 6. Форми організації бізнесу**

1. Організаційні форми бізнесу, його сутнісна характеристика.
2. Франчайзинг, його особливості.
3. Підприємницька таємниця.
4. Організаційно-правові форми та їхня сутність.
5. Особливості функціонування різних організаційних форм підприємств в Україні.

**Тема 7. Основні етапи процесу створення суб'єкта підприємницької діяльності**

1. Створення суб'єкта підприємницької діяльності, основні етапи.
2. Засновницькі документи бізнесу та їхні характеристики.
3. Статут підприємства, його основні розділи.
4. Види підприємницької діяльності та їхня характеристика.
5. Процес державної реєстрації підприємства.
6. Процес формування складу учасників бізнесу.
7. Критерії підбору команди учасників бізнесу.

**Тема 8. Бізнес-культура в торгівлі**

1. Механізм започаткування власної справи.
2. Реклама в маркетинговій діяльності.
3. Форми та принципи ділового спілкування в торгівлі.
4. Значення кольору в підприємницькій бізнес-культурі.
5. Бізнес-дизайн та його значення для підвищення бізнес-культури підприємства.

**Тема 9. Біржова діяльність та бізнес-культура**

1. Історичний та економічний розвиток бірж.
2. Інституційна та законодавча база щодо становлення біржової культури
3. Особливості біржового середовища.
4. Детермінація біржової діяльності.
5. Механізми регуляції біржової культури.

**Тема 10. Бізнес-планування в підприємницькій діяльності**

1. Заснування фірми та одержання кредитів у комерційних банках.
2. Розробка проєктів створення нових форм підприємництва.

**Підприємництво і бізнес-культура**  
**Методичні рекомендації для самостійної роботи студентів**

---

3. Залучення іноземних інвестицій для посилення конкурентних переваг фірми на ринку.

4. Приватизація державних підприємств способами, що передбачають складання бізнес-плану.

**Тема 11. Особливості формування бізнес-культури в зарубіжних країнах**

1. Міжнародні вимоги до організації бізнесу.

2. Вимоги з ведення бізнесу в іноземних корпораціях.

3. Порівняльна характеристика стратегій фірм з урахуванням економічної культури країн світу.

4. Організаційна культура в зовнішньоекономічному співробітництві.

**Тема 12. Проектування бізнес-культури підприємництва**

1. Процес формування складу учасників бізнесу. Критерії підбору команди учасників бізнесу.

2. Вибір партнерських зв'язків.

3. Норми й особливості ділового етикету ведення комерційних переговорів.

# КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ

---

1. Підприємництво та його сутнісна характеристика.
2. Принципи здійснення підприємницької діяльності.
3. Моделі та форми підприємницької діяльності.
4. Роль і значення підприємництва в структурі ринкової економіки.
5. Типи професійної підприємницької діяльності.
6. Форми виробничої підприємницької діяльності.
7. Посередницька підприємницька діяльність.
8. Підприємництво у сфері надання фінансових послуг.
9. Підприємницьке середовище, його сутність і основні параметри.
10. Передумови активізації підприємництва на сучасному етапі господарювання.
11. Характеристика малого підприємництва, його особливості.
12. Критерії віднесення суб'єктів підприємництва до категорії «мале підприємство».
13. Роль малого бізнесу в умовах ринку.
14. Тенденції, особливості та проблеми розвитку малого бізнесу в Україні.
15. Підприємницька ідея, її джерела та методи пошуку.
16. Обґрунтування цілей підприємницької діяльності. Вибір типу підприємства.
17. Процес створення і реєстрація нового підприємства.
18. Ліцензування підприємницької діяльності.
19. Сутність і складові елементи підприємницького капіталу.
20. Порядок формування стартового капіталу.
21. Джерела формування підприємницького капіталу.
22. Загальна характеристика інвестиційної діяльності підприємства.
23. Методи фінансування, джерела формування інвестиційних ресурсів.
24. Інвестиційна привабливість підприємства.
25. Методичні підходи до оцінки інвестиційної привабливості підприємства.
26. Аналіз і оцінка інвестиційної привабливості підприємства.
27. Характеристика організації договірних взаємовідносин у бізнесі.
28. Формування специфічних, загальних і можливих конкретних умов договору підприємцем.



## **Підприємництво і бізнес-культура**

### **Методичні рекомендації для самостійної роботи студентів**

---

29. Напрями й форми співпраці партнерів у різних сферах, партнерські зв'язки.
30. Підприємницький успіх, його характеристика.
31. Підприємець та бізнес-культура.
32. Характеристика професійної культури бізнесової діяльності.
33. Основи підприємницького діловодства.
34. Методичні основи аналітичної оцінки ефективності підприємництва.
35. Оцінка ефективності фінансової, господарської діяльності підприємства.
36. Оцінка ефективності ділової активності підприємства.
37. Створення спільних виробничих підприємств. Визначення ефективності їхньої діяльності.
38. Основні методи й форми розвитку підприємництва.
39. Напрями підвищення ефективності інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства.
40. Напрями підвищення якості та конкурентоспроможності продукції.
41. Поточні витрати на підприємстві, їх оптимізація.
42. Сутність і структура тіньової економіки в бізнесі.
43. Тіньова економічна діяльність. Механізми функціонування.
44. Методи аналізу тіньової економічної діяльності суб'єктів підприємництва.
45. Напрямки легалізації тіньової підприємницької діяльності.
46. Бізнес-культура: сутнісна характеристика та форми вияву.
47. Напрями дослідження бізнес-культури на сучасному етапі.
48. Класична та інноваційна форми прояву бізнес-культури.
49. Оцінка методичних підходів до визначення сутності бізнес-культури.
50. Бізнес-культура підприємства та її трансформація під впливом менталітету країни.
51. Особливості іноземних бізнес-культур.
52. Напрями виховання культури підприємництва.
53. Критерії підбору команди учасників бізнесу. Процес формування команди.
54. Напрями й форми співробітництва партнерів. Схема основних партнерських зв'язків.
55. Сприятливе мікросередовище підприємства, правила побудови середовища.
56. Форми колективного обговорення проблем: переговори, нарада, збори, дискусія, «мозковий штурм».

- 57. Правові основи взаємодії учасників бізнесу та контрагентів. Вибір контрагентів.
- 58. Взаємодія підприємців і держави.
- 59. Сучасна система ділових комунікацій. Процес ділового спілкування.
- 60. Інтегрована теорія спілкування.

## **ПРИКЛАДИ ТВОРЧО-ПОШУКОВИХ ЗАВДАНЬ**

---

### **Варіант 1**

1. Сутнісно-змістова характеристика бізнес-культури, професійної та організаційної культури підприємництва.

2. Презентація індивідуального завдання щодо особливостей бізнес-культури країни.

### **Варіант 2**

1. Презентація «Характеристика успішного бізнесу».

2. Терміни, що притаманні видам підприємницької діяльності.

### **Варіант 3**

1. Ситуаційна вправа «Причини та передумови успішного бізнесу».

2. Підприємницький клімат в Україні. Презентація матеріалів сучасних досліджень.

### **Варіант 4**

1. Ознаки майбутнього підприємця.

2. Проблеми та перешкоди розвитку підприємництва в Україні.

Презентація індивідуального завдання.

### **Варіант 5**

1. Презентація «Бізнес-середовище України».

2. Ситуаційна вправа «Спеціалізовані видання. Складання анонсів публікацій у періодичних виданнях».

### **Варіант 6**

1. Презентація «Проблеми взаємодії держави та бізнесу».

2. Пайові учасники бізнесу. Розробка бізнес-ситуацій щодо діяльності підприємницьких структур та оцінка ступеня їхньої етичності відносно окремих вчинків та подій.

### **Теми доповідей**

1. Невербальні засоби спілкування та культура поведінки.
2. Вимоги до оформлення ділових документів.
3. Графічна модель ділового спілкування.
4. Стратегія та тактика ділового спілкування.
5. Вербальні засоби спілкування.

6. Логіко-психологічні правила конструювання повідомлень.
7. Етичні норми бізнесу.
8. Етикет у взаємовідносинах з іноземцями.
9. Ключові сфери компетентності.
10. Техніка створення позитивного іміджу.
11. Техніка проведення презентацій.
12. Ділові якості підприємця. Модель оцінки ділових якостей підприємця.
13. Етичні норми реклами.
14. Бізнес-конфлікт: природа виникнення та форми вияву.
15. Стадії протікання бізнес-конфлікту.
16. Етика та етикет у взаємовідносинах з клієнтами та партнерами по бізнесу.
17. Етика ведення телефонних розмов.
18. Етика ведення конкурентної боротьби.
19. Етикетні формули привітання та самопрезентації.
20. Прийоми та переговори.
21. Етика здійснення програм злиття та поглинання підприємств.
22. Етика службового листування.
23. Правові основи розв'язання бізнес-конфліктів.
24. Система раннього попередження бізнес-конфліктів.
25. Ідентифікація бізнес-конфлікту.
26. Механізми цивілізованого попередження та усунення бізнес-конфліктів.
27. Методи забезпечення ергономічності робочого місця.
28. Бізнес-дизайн та його значення для підвищення бізнес-культури підприємства.
29. Економічне обґрунтування оновлення бізнес-дизайну фірми.
30. Основні складові фірмового стилю підприємства. Техніка створення фірмового стилю.

### **Варіанти контрольних робіт**

#### **Варіант 1**

1. Особливості розвитку ринкової економіки України.
2. Статут підприємства, його основні розділи.
3. Фірмовий стиль у бізнес-культурі.

#### **Варіант 2**

1. Бізнес-план та його основні розділи.
2. Види підприємницької діяльності та їхня характеристика.
3. Підприємницький успіх.

## **Підприємництво і бізнес-культура**

### **Методичні рекомендації для самостійної роботи студентів**

---

#### **Варіант 3**

1. Ефективність підприємницької діяльності.
2. Підприємницька бізнес-культура та її характеристика.
3. Традиції українського підприємництва.

#### **Варіант 4**

1. Характеристика підприємницьких цінностей.
2. Принципи підприємницької діяльності.
3. Роль і значення центрів зайнятості у формуванні й використанні трудових ресурсів.

#### **Варіант 5**

1. Моделі бізнес-культур.
2. Механізм започаткування власної справи.
3. Реструктуризація в підприємстві та її види.

#### **Варіант 6**

1. Види підприємницької діяльності.
2. Організація спільних підприємств.
3. Зміст і функції підприємницького ризику.

#### **Варіант 7**

1. Планування та звітність підприємств.
2. Засновницькі документи.
3. Бізнес-дизайн.

#### **Варіант 8**

1. Значення підприємництва в структурі ринкової економіки.
2. Діловий етикет і бізнес-протокол.
3. Біржі та біржові операції.

#### **Варіант 9**

1. Правове забезпечення розвитку підприємницької діяльності в Україні.
2. Об'єкти підприємницької діяльності в ринковій економіці.
3. Мале підприємництво, особливості його розвитку в Україні.

#### **Варіант 10**

1. Підприємницька ідея: її джерела та оцінка.
2. Державна підтримка малого підприємництва.
3. Соціальна відповідальність бізнесу.

#### **Варіант 11**

1. Поняття підприємницької діяльності та його ознаки.
2. Значення кольору в підприємницькій бізнес-культурі.
3. Бізнес-конфлікти та форми вияву.

**Варіант 12**

1. Договірні й партнерські відносини в підприємницькій діяльності.
2. Ефективність підприємницької діяльності.
3. Маркетинг – складова частина підприємницької діяльності.

**Варіант 13**

1. Фірмовий стиль в бізнес-культурі.
2. Стиль підприємця-керівника.
3. Підприємницький прибуток і чинники впливу на нього.

**Варіант 14**

1. Діловий етикет і бізнес-протокол.
2. Поняття підприємницької діяльності та його ознаки.
3. Зміст та методи конкурентного суперництва.

**Варіант 15**

1. Реклама у маркетинговій діяльності.
2. Тендер і його роль у конкурентному середовищі.
3. Видатні підприємці.

**Варіант 16**

1. Біржі та біржові операції.
2. Суб'єкти підприємницької діяльності в ринковій економіці.
3. Підприємницька таємниця.

**Варіант 17**

1. Розвиток конкуренції в сучасних умовах.
2. Підприємницький успіх.
3. Реструктуризація в підприємстві та її види.

**Варіант 18**

1. Об'єкти підприємницької діяльності в ринковій економіці.
2. Особливості розвитку ринкової економіки України.
3. Бізнес-план та його основні розділи.

**Варіант 19**

1. Організація спільних підприємств.
2. Податкова система і її роль у розвитку підприємництва.
3. Підприємницька бізнес-культура та її характеристика.

**Варіант 20**

1. Планування та звітність підприємств.
2. Бізнес-дизайн.
3. Значення підприємництва в структурі ринкової економіки.

## **Підприємництво і бізнес-культура**

### **Методичні рекомендації для самостійної роботи студентів**

---

#### **Варіант 21**

1. Значення кольору в підприємницькій бізнес-культурі.
2. Форми та принципи ділового спілкування.
3. Типи професійної підприємницької діяльності та їхня характеристика.

#### **Варіант 22**

1. Соціальна відповідальність бізнесу.
2. Засновницькі документи.
3. Договірні й партнерські відносини в підприємницькій діяльності.

#### **Варіант 23**

1. Роль і значення центрів зайнятості у формуванні й використанні трудових ресурсів.
2. Підприємницька ідея: її джерела та оцінка.
3. Традиції українського підприємництва.

#### **Варіант 24**

1. Статут підприємства, його основні розділи.
2. Види підприємницької діяльності та їхня характеристика.
3. Механізм започаткування власної справи.

#### **Варіант 25**

1. Видатні підприємці нашого краю (на прикладі 3 осіб).
2. Принципи підприємницької діяльності.
3. Зміст і функції підприємницького ризику.

#### **Варіант 26**

1. Державна підтримка малого підприємництва.
2. Характеристика підприємницьких цінностей.
3. Види підприємницької діяльності.

#### **Варіант 27**

1. Сутність і значення антимонопольного законодавства в Україні.
2. Мале підприємництво, особливості його розвитку в Україні й за кордоном.
3. Реклама в маркетинговій діяльності.

#### **Варіант 28**

1. Суб'єкти підприємницької діяльності в ринковій економіці.
2. Моделі бізнес-культур.
3. Правове забезпечення розвитку підприємницької діяльності в Україні.

**Варіант 29**

1. Маркетинг – складова частина підприємницької діяльності.
2. Тендер і його роль у конкурентному середовищі.
3. Податкова система і її роль у розвитку підприємництва.

**Варіант 30**

1. Види підприємницької діяльності та їхня характеристика.
2. Особливості розвитку підприємницької діяльності в Україні.
3. Підприємницька таємниця.



## ПРИКЛАДИ ТЕСТОВИХ ЗАВДАНЬ

---

1. Підприємництво є:
  - а) формою господарювання;
  - б) фактором виробництва;
  - в) елементом бізнесу;
  - г) усі відповіді правильні.
  
2. Класична (традиційна) модель підприємництва передбачає:
  - а) пошук і активне використання нових управлінських рішень, зовнішніх додаткових джерел ресурсів, конкурентних переваг;
  - б) стимулювання інвестиційної діяльності;
  - в) максимально ефективне використання наявних у підприємства ресурсів.
  
3. Критерії віднесення підприємств до категорії суб'єктів малого підприємництва, що використовуються в Україні:
  - а) галузева належність;
  - б) чисельність зайнятих і річні обсяги продажу;
  - в) обсяги інвестованих в організацію коштів.
  
4. До форм співробітництва партнерів щодо фінансових відносин належать:
  - а) франчайзинг;
  - б) комерційна тріангуляція;
  - в) факторинг.
  
5. До механізмів функціонування тіньової економіки в бізнесі належать:
  - а) нелегальне виробництво товарів;
  - б) приховування реальних обсягів прибутку;
  - в) штучне банкрутство;
  - г) використання послуг тіньових фінансових посередників;
  - д) усі відповіді правильні.
  
6. Основними функціями підприємництва є:
  - а) контролювальна, регулювальна, спостережна;
  - б) ресурсна, організаційна, творча;
  - в) економічно-правова, соціально-культурна;
  - г) усі відповіді правильні.

7. Надати коротку характеристику бізнес-культури України з позиції наступних параметрів: співвідношення індивідуалізму й колективізму; дистанції влади; домінування матеріальних чи духовних цінностей; відношення до невизначеності.

## ПРИКЛАДИ ТЕМ ПРЕЗЕНТАЦІЙ

---

### *Завдання № 1*

Особливості культури проведення бізнесових перемовин в Україні: поведінка членів команди, традиційні підходи, підготовка та організація офіційної та неофіційної частин перемовин, теми спілкування.

### *Завдання № 2*

Особливості культури проведення бізнесових перемовин в Польщі: поведінка членів команди, традиційні підходи, підготовка та організація офіційної та неофіційної частин перемовин, теми спілкування.

### *Завдання № 3*

Особливості культури проведення бізнесових перемовин в Англії: поведінка членів команди, традиційні підходи, підготовка та організація офіційної та неофіційної частин перемовин, теми спілкування.

### *Завдання № 4*

Особливості культури проведення бізнесових перемовин в Японії: поведінка членів команди, традиційні підходи, підготовка та організація офіційної та неофіційної частин перемовин, теми спілкування.

### *Завдання № 5*

Особливості культури проведення бізнесових перемовин Китаю: поведінка членів команди, традиційні підходи, підготовка та організація офіційної та неофіційної частин перемовин, теми спілкування.

### *Завдання № 6*

Особливості культури проведення бізнесових перемовин в США: поведінка членів команди, традиційні підходи, підготовка та організація офіційної та неофіційної частин перемовин, теми спілкування.

### *Завдання № 7*

Особливості культури проведення бізнесових перемовин в Сингапурі: поведінка членів команди, традиційні підходи, підготовка та організація офіційної та неофіційної частин перемовин, теми спілкування.

### *Завдання № 8*

Особливості культури проведення бізнесових перемовин в Румунії: поведінка членів команди, традиційні підходи, підготовка та організація офіційної та неофіційної частин перемовин, теми спілкування.

***Завдання № 9***

Особливості культури проведення бізнесових перемовин у Франції: поведінка членів команди, традиційні підходи, підготовка та організація офіційної та неофіційної частин перемовин, теми спілкування.

***Завдання № 10***

Особливості культури проведення бізнесових перемовин в Угорщині: поведінка членів команди, традиційні підходи, підготовка та організація офіційної та неофіційної частин перемовин, теми спілкування.

***Завдання № 11***

Особливості культури проведення бізнесових перемовин в Італії: поведінка членів команди, традиційні підходи, підготовка та організація офіційної та неофіційної частин перемовин, теми спілкування.

***Завдання № 12***

Особливості культури проведення бізнесових перемовин в Іспанії: поведінка членів команди, традиційні підходи, підготовка та організація офіційної та неофіційної частин перемовин, теми спілкування.

***Завдання № 13***

Особливості культури проведення бізнесових перемовин у Швеції: поведінка членів команди, традиційні підходи, підготовка та організація офіційної та неофіційної частин перемовин, теми спілкування.

***Завдання № 14***

Особливості культури проведення бізнесових перемовин в Англії: поведінка членів команди, традиційні підходи, підготовка та організація офіційної та неофіційної частин перемовин, теми спілкування.

***Завдання № 15***

Особливості культури проведення бізнесових перемовин в Індії: поведінка членів команди, традиційні підходи, підготовка та організація офіційної та неофіційної частин перемовин, теми спілкування.

# ТРЕНІНГОВІ ЗАВДАННЯ

---

## **Тема: Ділові переговори: дидактичний тренінг**

Мета тренінгу – відпрацювання навичок ведення переговорів з урегулювання публічного конфлікту.

Ролі учасників тренінгу:

- менеджери(3–5 чоловік), що ведуть переговори;
- експерти(2–4 людини);
- аналітики(2–4 людини).

Підготовчий етап

На підготовку дається один тиждень, студенти поділяються на команди, кожній з яких визначається роль. Студентам надають опис кризової ситуації, що склалася, або публічного конфлікту з практики і формують установку на підготовку до тренінгу. Суть домашнього завдання: менеджерам необхідно розробити пакет пропозицій, що містить опис предмета конфлікту, аргументацію власної позиції, претензії до партнерів. Експерти й аналітики розробляють систему оцінки результатів діяльності менеджерів і свої версії рішення конфліктів.

Хід тренінгу

1. Встановлення регламенту переговорів.
2. Узгодження пакету пропозицій.
3. Формулювання досягнутих угод і оформлення завершальних документів.

За підсумками тренінгу проводиться дискусія, в якій обговорюються досягнення, прорахунки й помилки. Експертні оцінки.

## **Тема. Телефонні переговори: дидактичний тренінг**

Мета тренінгу – навчитися правильно вести телефонні переговори.

Ролі учасників тренінгу: студенти й експерти (3 людини).

Підготовчий етап

За один тиждень студенти діляться на пари, для яких визначається ігрова роль. Кожна пара розробляє собі сценарій і програє міні-сценку ділових переговорів. Завдання – перевірити правильність дій студентів при організації і проведенні ділової бесіди по телефону. Теми, які розглядаються в ході тренінгу, пов'язані з майбутньою професійною сферою.

Хід тренінгу

1. Встановлення регламенту переговорів.
2. Узгодження пакету пропозицій.
3. Формулювання досягнутих угод і оформлення заключних документів.

За підсумками тренінгу проводиться дискусія, в якій обговорюються досягнення, прорахунки й помилки. Експертні оцінки.

Підбиття підсумків.

**Тема. Невербальне спілкування в ділових комунікаціях: дидактичний тренінг**

Мета тренінгу – закріпити теоретичний матеріал основних правил кінесики.

Хід тренінгу

1. Студенти-доповідачі розповідають про основи кінесики (жести, пози, міміка).

2. Викликається кожен зі студентів групи, який демонструє жести відкритості, підозрливості і скритності, захисту, роздумів та оцінки тощо.

3. Кожен зі студентів за завданням викладача висловлює жестами позитивні, негативні й нейтральні емоції.

За підсумками тренінгу аналізується вміння студентів, досягнення, прорахунки й помилки.

# ПРИКЛАДИ ЗАВДАНЬ ІНДИВІДУАЛЬНОЇ РОБОТИ СТУДЕНТА

---

## **Завдання № 1**

1. Бізнес-культура: сутнісна характеристика та форми вияву.
2. Механізми цивілізованого попередження та усунення бізнес-конфліктів.

## **Завдання № 2**

1. Класична та інноваційна форми вияву бізнес-культури. Значення бізнес-культури для розвитку підприємства.
2. Ключові сфери компетентності.

## **Завдання № 3**

1. Процес формування складу учасників бізнесу. Критерії підбору команди учасників бізнесу.
2. Напрями підвищення бізнес-культури підприємства.

## **Завдання № 4**

1. Форми колективного обговорення проблем: переговори, нарада, збори, дискусія, «мозковий штурм».
2. Техніка створення позитивного іміджу.

## **Завдання № 5**

1. Процес ділового спілкування. Сучасна система ділових комунікацій.
2. Етичні норми реклами.

## **Завдання № 6**

1. Логіко-психологічні правила конструювання повідомлень.
2. Система раннього попередження бізнес-конфліктів.

## **Завдання № 7**

1. Етика та етикет у взаємовідносинах з клієнтами та партнерами по бізнесу.
2. Бізнес-дизайн робочого місця.

## **Завдання № 8**

1. Правила побудови сприятливого мікросередовища підприємства.
2. Правові основи розв'язання бізнес-конфліктів.

***Завдання № 9***

1. Стратегія та тактика ділового спілкування.
2. Ділові якості підприємця. Модель оцінки ділових якостей підприємця.

***Завдання № 10***

1. Передумови виховання високої культури підприємництва.
2. Графічна модель ділового спілкування.



## ПЕРЕЛІК ПИТАНЬ ДО ЗАЛІКУ

---

1. Механізм заснування власної справи.
2. Засновницькі документи.
3. Види управління підприємством.
4. Зародження українського підприємництва та його традиції.
5. Видатні підприємці нашого краю.
6. Сучасні українські підприємці: сфера діяльності й відповідальності.
7. Характеристика підприємців як соціальної групи.
8. Здійснення державної реєстрації підприємницьких структур.
9. Поняття «підприємництво» та його характеристика.
10. Суб'єкти й об'єкти підприємницької діяльності.
11. Сутність і складові підприємницького успіху.
12. Підприємець як визначальна фігура в бізнесі.
13. Роль психологічних факторів у досягненні підприємницького успіху.
14. Бізнес-освіта й сучасні вимоги до неї.
15. Поняття бізнес-дизайну.
16. Зовнішні прояви корпоративної бізнес-культури.
17. Логотип: символіка й значення.
18. Фірмовий стиль і його значення в бізнес-культурі.
19. Товарний знак і його характеристика.
20. Стиль підприємця-керівника.
21. Національний менталітет і трудові цінності.
22. Підприємницький ризик: зміст і функції.
23. Страхування від ризиків.
24. Етичний кодекс підприємця.
25. Поняття бізнес-конфлікту. Типологія бізнес-конфліктів.
26. Бізнес-конфлікти та методи їх подолання.
27. Рейдерство й антирейдерство.
28. Кольорова гама в бізнес-культурі.
29. Підприємницьке діловодство.
30. Бізнес-комунікації в підприємництві.
31. Принципи ділового спілкування.
32. Ділова репутація.
33. Наукові підходи до характеристики поняття «корпоративна культура».
34. Класифікація ділової документації в підприємництві.

35. Мале підприємство: ознаки і принципи дії.
36. Характеристика поняття «бізнес-культура».
37. Міжнародні стандарти корпоративної поведінки підприємців.
38. Модельний ряд бізнес-культур.
39. Сутність франчайзингу.
40. Особливості розвитку підприємництва в Україні.
41. Правове забезпечення підприємницької діяльності в Україні.
42. Види підприємницької діяльності.
43. Ноу-хау та інжиніринг.
44. Мотивація підприємництва.
45. Трудові цінності в системі загальнолюдських цінностей.
46. Особливості трудових цінностей підприємців.
47. Вибір підприємницької ідеї та її реалізація.
48. Соціальна відповідальність підприємців.
49. Проектування бізнес-культури підприємництва.
50. Світовий досвід підприємницької діяльності.

## **МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІ ДО ВИКОНАННЯ ТВОРЧО-ПОШУКОВИХ ЗАВДАНЬ СТУДЕНТА**

---

При виконанні самостійної роботи студент має користуватися конспектом та іншими джерелами зі списку рекомендованої літератури, а також технічними засобами.

Підготовка творчо-пошукових завдань здійснюється студентами за вибором, на добровільних засадах. Виконання таких завдань вимагає користування додатковою літературою, інтернет-джерелами, може відбуватися у формі опитування тощо. У випадку, якщо студент не може знайти джерело, він має звернутися до переліку рекомендованої літератури, а якщо відповіді джерела не містять – до викладача за порадою щодо додаткових джерел. Творчо-пошукова робота оцінюється відповідно до повноти розкриття питання.

Підготовка доповідей вимагає користування додатковою літературою. Доповідь слід подавати в друкованому вигляді; вона має містити титульний аркуш, основний виклад інформації, список використаних джерел. Структура доповіді: 1) актуальність дослідження; 2) основний зміст проблеми; 3) висновки. Робота доповідається на семінарському занятті. Доповідачу можуть поставити питання студенти й викладачі. Оцінюється повнота доповіді та повнота наданих відповідей на запитання.

Виконання завдання здійснюється студентами, виходячи з теоретичного матеріалу, отриманого на лекціях та з рекомендованих джерел, а також, використовуючи розглянуті на лекціях та семінарських заняттях приклади.

Письмові самостійні роботи мають відображати отримані студентом теоретичні та практичні знання під час лекцій та практичних занять, а також результати самостійного опрацювання літератури. В кожній самостійній роботі можуть міститися: теоретичні питання, тестові завдання, ситуаційні вправи.

## **МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ ДО ВИКОНАННЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ СТУДЕНТА**

---

Метою виконання самостійних, індивідуальних робіт є засвоєння матеріалу дисципліни. Кожна робота пов'язана з окремим розділом курсу й певною мірою його узагальнює.

Для виконання робіт студент обирає свій варіант за списком у журналі.

Робота подається у друкованому вигляді й має містити:

- 1) титульний аркуш;
- 2) зміст роботи;
- 3) основний виклад роботи;
- 4) висновки;
- 5) список використаних джерел.

Роботу слід виконати акуратно (з таблицями та рисунками, виконаними відповідно до вимог) та з необхідними поясненнями.

Оцінка виконаних робіт здійснюється відповідно до критеріїв:

- 1) повнота виконання завдань;
- 2) правильність розрахунків;
- 3) наявність обґрунтувань та пояснень;
- 4) акуратність виконання;
- 5) своєчасність здачі роботи.

## МЕТОДИ ТА ЗАСОБИ НАВЧАННЯ

---

Реалізація мети й завдання навчання, засвоєння студентами певного змісту навчального матеріалу досягається за допомогою методів діяльності, що є одними з найважливіших компонентів навчального процесу.

Вибір і оптимальне поєднання методів враховують такі аспекти пізнавальної діяльності, як сприймання, осмислення і практичне застосування.

Пояснювально-ілюстративний метод застосовується для передавання значного масиву інформації. Його використовують для викладення і засвоєння фактів, підходів, оцінок, висновків.

Репродуктивний метод полягає в застосуванні вивченого на основі зразка або правила.

Пошуковий (продуктивний) метод. До нього належить творчо-пошуковий (організація активного пошуку розв'язання поставлених пізнавальних завдань).

Дослідницький метод дозволяє після аналізу матеріалу, постановки проблем і завдань самостійно вивчати джерела, вести спостереження й виміри та виконувати інші пошукові дії.

На заняттях з дисципліни «Підприємництво і бізнес-культура» використовуються такі засоби активізації навчання студентів:

<b>Засоби активізації навчання студентів</b>	<b>Приклади тем</b>
Тренінг	Визначення необхідних якостей підприємця та критеріїв успішного бізнесу
Мозкова атака	Визначення можливих цілей організацій
Робота в групах	Побудова схеми впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища на виробниче підприємство
Семінар-дискусія	Формування підприємницької ідеї. Створення свого бізнесу
Кейс	Обґрунтування підприємницької ідеї розвитку підприємства

## МЕТОДИ КОНТРОЛЮ

---

Під час викладання курсу застосовується поточний та підсумковий контроль.

1. Поточний контроль включає:

а) тестування, що проводиться регулярно на вибірковій основі, дозволяє перевірити підготовку студентів до кожного заняття;

в) самостійну роботу – таку форму контролю, що дозволяє виявити вміння працювати самостійно, чітко, логічно й послідовно відповідати на поставлені запитання;

б) розв'язання ситуаційних завдань, що дозволяє систематизувати знання, виявити вміння орієнтуватися в матеріалі, розподіляти ролі серед учасників обговорення.

2. Підсумковий контроль проводиться у вигляді заліку. Завданням заліку є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності творчо використовувати накопичені знання.

## КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ ЗНАТЬ СТУДЕНТІВ

---

Відмітка	Вимоги
«Зараховано»	<ul style="list-style-type: none"><li>– розгорнутий, вичерпний виклад змісту питання;</li><li>– повний перелік, необхідний для розкриття змісту питання, категорій та законів;</li><li>– знання нормативного і законодавчого матеріалу, обов'язкове посилання на них під час розкриття питання;</li><li>– студент знає, але не вміє застосовувати формули для розв'язання завдання.</li><li>– здатність самостійно робити логічні висновки й узагальнення.</li></ul>
«Не зараховано»	<ul style="list-style-type: none"><li>– характер відповіді дає підставу стверджувати, що студент неправильно зрозумів питання чи не знає правильної відповіді;</li><li>– допущено грубі помилки, і студент не може їх виправити.</li></ul>

## РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

---

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 / № 460-ІУ.
2. Акіліна О. В. Основи підприємництва (навчально-методичний комплекс). Навчальний посібник / О. В. Акіліна, В. Г. Пасічник – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 176 с.
3. Варналій З. С. Основи підприємництва : Навч. посіб. / З. С. Варналій. – К. : Знання-Прес, 2002. – 239 с.
4. Варналій З. С. Основи підприємництва : Навч. посіб. / З. С. Варналій. – 3-тє вид., випр. / З. С. Варналій. I доп. – К. : Знання-Прес, 2006. – 350 с.
5. Захарчишин Г. М. Основи підприємництва : Навч. посіб. / Г. М. Захарчишин – К. : Знання, 2008. – 437 с.
6. Іванюта С. М. Підприємство та бізнес-культура : Навч. пос. / С. М. Іванюта, В. Ф. Іванюта – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 288 с.
7. Мочерний С. В. Основи підприємницької діяльності : посібник / С. В. Мочерний, О. А. Устинко, С. І. Чоботар – К. : Видавничий центр «Академія», 2001. – 280 с.
8. Покропивний С. Ф. Підприємство: стратегія, організація, ефективність : Навч. посіб. / С. Ф. Покропивний, В. М. Колот – К. : КННЕУ, 1998. – 352 с.
9. Сизоненко В. О. Сучасне підприємство : Довідник / В. О. Сизоненко. – К. : Знання-Прес, 2003. – 379 с.
10. Цигилик І. І. Основи підприємництва : Навчальний посібник / І. І. Цигилик, Т. М. Паневник, З. М. Криховецька. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 240 с.
11. Шваб Л. І. Основи підприємництва : Навч. посіб. / Л. І. Шваб – К. : Каравела, 2006. – 344 с.
12. Бортнік С. М. Підприємство і бізнес-культура. Курс лекцій для студентів навчання спеціальності «Економіка підприємства» інституту економіки і менеджменту / С. М. Бортнік. – Луцьк : СНУ, 2013 – 152 с.



## ГЛОСАРІЙ

---

**Бізнес-культура** – це частина нематеріальної економіки, яка визначає взаємостосунки в бізнес-середовищі на основі трудових загально-корпоративних, національних цінностей і спроможна впливати на успішність та розвиток суб'єкта господарювання.

**Біржа праці** – організаційне утворення для обліку потреб і пропонування робочої сили, сприяння працевлаштуванню з організацією необхідного перенавчання. В Україні функції біржі праці виконують центри зайнятості населення.

**Венчурне підприємство** – «ризикова» фірма, що зазвичай здійснює комерційну апробацію науково-технічних новинок; як правило, це мала і середня форма наукомісткої галузі економіки.

**Гудвіл** – комплекс заходів, спрямованих на зростання прибутку підприємства без відповідного збільшення активних операцій, включаючи використання кращих здібностей управлінців, домінуючу позицію на ринку продукції (робіт, послуг), нові технології. На основі Положення про інтелектуальну власність в акціонерному товаристві.

**Ділова репутація** – суспільно-позитивна оцінка специфічних якостей певної юридичної особи, які не лише індивідуалізують її серед інших осіб, а і визначають рівень довіри до неї в її суспільно-виробничій діяльності з боку людей (професійність, надійність, діловитість, обов'язковість у ділових стосунках тощо).

**Діловий етикет** – результат тривалого відбору правил і норм найдоцільнішої поведінки, які б сприяли успіху в ділових стосунках.

**Ділова етика (етика підприємництва)** – сукупність певних принципів, правил і норм господарської поведінки підприємців. Підприємницька етика виступає одночасно етичною і економічною категорією. До загальноприйнятих етичних норм бізнесу належать: досягнення найвищої продуктивності та найбільшого прибутку без завдання шкоди довкіллю, дотримання чесної конкуренції, соціально відповідальна поведінка, незавдання шкоди довкіллю, орієнтація на матеріальні інтереси з дотриманням морально-етичних норм поведінки.

**Ділове спілкування** – спілкування, метою якого є організація й оптимізація виробничої, наукової, комерційної та іншої діяльності, де на першому місці стоять інтереси справи, а не конкретних співрозмовників.

**Етика бізнесу** – ділова етика, що базується на чесності, відкритості, дотриманні слова, здатності ефективно функціонувати на ринку відповідно до чинного законодавства, встановлених правил і традицій.

**Засновницькі документи** – важливий атрибут підприємницької діяльності; вони підтверджують юридичний статус підприємства, вказуючи на законність його існування. До засновницьких документів належать Статут та Засновницький договір.

**Імідж** – формування й підтримання сталого позитивного враження клієнтів та комерційних контрагентів від товару й підприємства, яке виготовляє і реалізує цей товар.

**Інвестиції** – сукупність витрат, що реалізують, як правило, довгострокові вкладення капіталу в різні галузі економіки і сфери діяльності; всі види майнових та інтелектуальних цінностей, які вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту.

**Інжиніринг** – синонім терміна «інженерія», набір прийомів та методів, які компанія, підприємство, фірма використовує для проектування своєї діяльності; в традиційному розумінні – це інженерно-консультативні послуги, пов'язані з підготовкою виробничого процесу. Інноваційна модель підприємництва – уявний процес підприємницької діяльності, що передбачає активне використання нових управлінських рішень задля постійного зростання економічної та соціальної ефективності господарювання. За цією моделлю підприємництва господарські дії базуються переважно на досягненнях науково-технічного та організаційного прогресу.

**Картель** – угода між підприємцями однієї галузі про ціни на продукцію, послуги, розподіл ринків збуту, частки в загальному обсязі виробництва.

**Комерційне підприємництво** характеризується операціями та угодами щодо закупівлі і продажу товарів і послуг. До комерційного підприємництва належать підприємництво у сфері торгівлі та посередницьке підприємництво.

**Консорціум** – тимчасове, добровільне об'єднання підприємств з метою спільного проведення великої фінансової операції. До консорціуму можуть входити і великі, і малі підприємства, що бажають узяти участь у здійсненні підприємницького плану, але не мають можливості самостійно здійснити його.

**Концерн** – багатогалузеве акціонерне товариство, яке контролює підприємства через систему участі. Концерн придбає контрольний пакет акцій різних компаній, які стосовно нього є дочірніми. Найважливішою ознакою є єдність власності фірм, підприємств,

## **Підприємництво і бізнес-культура**

### **Методичні рекомендації для самостійної роботи студентів**

---

банків, які входять до них. Учасники концернів взаємозалежні не за договором, а за суттю економічних відносин.

**Кооперативне підприємство** – створене групою осіб для спільної виробничої чи іншої діяльності підприємство. Обов'язковим у кооперативі є особиста трудова та інша участь його членів у діяльності кооперативу.

**Корпоративна культура** – система цінностей, переконань, вірувань, уявлень, сподівань, символів, а також ділових принципів, норм поведінки, традицій, ритуалів тощо, які склалися в організації або її підрозділах за час діяльності та які приймаються більшістю співробітників.

**Копірайтинг** – розроблення рекламних, іміджевих слоганів, презентаційних текстів, інформаційних статей.

**Корпорація** – з лат. об'єднання, співтовариство: 1) товариство, союз, група осіб, що добровільно об'єднуються за ознаками спільності професійних або групових інтересів; 2) поширена форма акціонерного товариства. В Україні корпораціями вважають договірні об'єднання, створені за принципом суміщення виробничих, наукових, комерційних інтересів з делегуванням окремих повноважень кожним з їхніх членів централізованому керівництву.

**Культура підприємництва** – система правил і норм діяльності, звичаїв і традицій, ритуалів, церемоній, які складаються на підприємстві протягом тривалого часу, особливостей поведінки конкретного підприємства, майстерність спілкування, стиль управління лідера, комунікаційні зв'язки всередині підприємства, так і у взаємозв'язку з іншими підприємницькими структурами.

**Лізинг** – договір на право користування устаткуванням, транспортними засобами, технологіями, програмними продуктами та іншим майном на основі орендних відносин.

**Ліцензія** – дозвіл, який надається державними органами юридичним і фізичним особам за здійснення певних видів суспільно корисної діяльності.

**Ліцензування** – одна з форм співробітництва у сфері виробництва, за якої ліцензіар (той, хто володіє певними правами) укладає угоду з ліцензіатом (тим, кому такі права передаються на постійній чи тимчасовій основі). Таким чином передаються права на використання патенту, товарного знака, будь-якої значущої науково-технічної інформації за певну винагороду.

**Малий бізнес** – діяльність будь-яких малих підприємств та окремих громадян з метою отримання прибутку.

**Ноу-хау** (з англ. «знати як») – різні знання науково-технічного, виробничого, організаційного, економічного і правового характеру; дослідні дані щодо певної технології, професійної діяльності фірми, що не стали загальновідомим надбанням, не запатентовані, не захищені правами інтелектуальної власності й через це належать, як правило, до комерційної таємниці.

**Об'єкт підприємницької діяльності** – товар, продукт, послуга, виконана робота, все те, що задовольняє чиюсь потребу і пропонується на ринку для придбання, використання та споживання.

**Партнерство** – юридична форма організації підприємницької діяльності, яка полягає у співробітництві кількох юридичних або фізичних осіб, що беруть участь у діяльності підприємства власним капіталом й особистою працею на основі партнерського договору.

**Підприємливість** – здатність осіб, учасників підприємницької діяльності на високому професійному рівні здійснювати заходи, виконувати службові функції, спрямовані на досягнення певних результатів ефективності праці, що дають прибуток фірмі.

**Підприємець** – це людина, яка здійснює самостійну, систематичну, ініціативну, ризикову діяльність, спрямовану, на виробництво товарів та надання послуг з метою одержання прибутку або особистого доходу і передбачає здійснення нововведень.

**Підприємництво** – це самостійна (від свого імені, під свою майнову відповідальність і на свій ризик) діяльність фізичних і юридичних осіб, спрямована на систематичне одержання доходу, прибутку від користування майном, виконання робіт, послуг, виробництва товарів, їх продажу, надання послуг.

**Підприємницький ризик** – імовірність (загроза) втрати підприємством частини своїх ресурсів, недоотримання доходів чи поява додаткових витрат у результаті здійснення певної виробничої і фінансової діяльності.

**Підприємство** – суб'єкт, що самостійно господарює, створений підприємцем, або об'єднанням підприємців для виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг з метою задоволення суспільних потреб й отримання прибутку.

**Посередництво** – вид підприємницької діяльності, за якого підприємець представляє на ринку інтереси виробників і споживачів, а не свої власні. Основні форми посередництва – агентування, посилторгівське посередництво, акціонерство, біржове посередництво.

**Рейдерство** – процес, який за допомогою прогалін у законодавстві дає змогу отримати контроль над капіталом підприємства й вивести активи з володіння законних власників.

## **Підприємництво і бізнес-культура**

### **Методичні рекомендації для самостійної роботи студентів**

---

**Ринкова інфраструктура** – сукупність різноманітних суб'єктів сфери обігу, яка забезпечує необхідні умови для нормального функціонування ринкової економіки. У ринковій інфраструктурі виокремлюють ринки капіталу, цінних паперів, засобів виробництва і праці.

**Санация** – оздоровлення, система заходів для запобігання банкрутству різних підприємницьких структур.

**Синдикат** – об'єднання для збуту продукції підприємцями однієї галузі з метою усунення надмірної конкуренції між ними.

**Спільне підприємство** – форма співробітництва партнерів, які об'єднують капітал для здійснення спільної виробничої діяльності, управління і розподілу прибутку пропорційно вкладеному капіталу. Таке підприємство створюється на основі договору кількох юридичними особами різних держав.

**Статутний фонд** – сукупність матеріальних ресурсів та коштів, що надається засновником у постійне розпорядження підприємства чи організації. Первісний розмір статутного фонду фіксується в статуті підприємства з моменту його заснування й використовується як основне джерело власних коштів для формування основних й оборотних фондів.

**Суб'єкт підприємницької діяльності** – фізичні особи (громадяни, права яких не обмежені законом, а також громадяни іноземних держав, працівники, котрі здійснюють трудову діяльність за наймом на контрактній або іншій засадах), юридичні особи, що володіють різними формами власності.

**Тендер** – торги з метою визначення продавця товарів чи послуг.

**Товариство з обмеженою відповідальністю** – організація, створювана на основі угоди між юридичними особами та (або) громадянами об'єднанням їхніх внесків задля досягнення загальних цілей. Таке товариство, статутний фонд якого формується лише за рахунок коштів пайовиків, несе відповідальність у межах власного майна, а його учасники – у межах їхніх внесків.

**Товарна біржа** – організаційне утворення, яке спеціалізується на оптовій торгівлі насамперед масовими товарами, що мають чіткі та стійкі якісні параметри.

**Товарний знак** – оригінальна позначка (ім'я, термін, малюнок, або їх поєднання), що має правовий захист і призначена для ідентифікації товарів (послуг).

**Форс-мажор** – обставини непереборної сили (війна, стихійне лихо, заборона експорту тощо), за яких стає неможливим виконання

договірних умов. Якщо форс-мажорні обставини триватимуть понад три місяці, то кожна сторона договору має право відмовитися від виконання зобов'язань за договором.

**Франчайзинг** – система договірних відносин з кооперації господарської діяльності великих і малих фірм щодо розподілу продукції та послуг, широко відома в усьому світі форма ведення бізнесу. Термін «франчайзинг» походить від французького слова «франшиза» (franchise – пільга, привілея). У вітчизняній літературі значного поширення набули два терміни: «франчайзинг» і, як його аналог, «пільгове підприємництво».

**Юридична особа** – суб'єкт цивільного права, що відповідає певним вимогам чинного законодавства. До ознак юридичної особи належать: незалежність функціонування від окремих фізичних осіб; наявність власного майна, відокремленого від майна її учасників; право придбати, користуватись і розпоряджатись власністю; здійснювати від свого імені інші дозволені законодавством дії; право від свого імені вирішувати спірні питання щодо діяльності та конфліктні ситуації в суді та арбітражі; самостійна майнова відповідальність; наявність розрахункового та інших рахунків у банках, самостійного балансу, печатки зі своєю назвою, товарного знака.

**ДЛЯ НОТАТОК**

---

*Навчальне видання*

**Неоніла Василівна  
Міцкевич**

**ПІДПРИЄМНИЦТВО І БІЗНЕС-КУЛЬТУРА  
МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ**  
для самостійної роботи студентів  
галузі знань 07 «Управління та адміністрування»  
спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова  
діяльність» денної форми навчання

*Випуск 257*

---

Редактор *Я. Котенко.*

Технічний редактор, комп'ютерна верстка *Д. Кардаш.*  
Друк *С. Волинець.* Фальцювальню-палітурні роботи *О. Кутова.*

Підп. до друку 26.09.2018.

Формат 60x84<sup>1</sup>/<sub>16</sub>. Папір офсет.

Гарнітура «Times New Roman». Друк ризограф.

Ум. друк. арк. 2,32. Обл.-вид. арк. 1,24.

Тираж 5 пр. Зам. № 5404.

Видавець та виготовлювач: ЧНУ ім. Петра Могили.

54003, м. Миколаїв, вул. 68 Десантників, 10.

Тел.: 8 (0512) 50–03–32, 8 (0512) 76–55–81, e-mail: rector@chmnu.edu.ua.

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 6124 від 05.04.2018.