

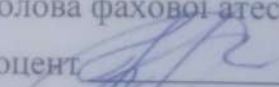
Міністерство освіти і науки України  
Подільський державний аграрно-технічний університет

Голова приймальної комісії ПДАТУ  
професор  В.В. Іванишин  
«    » лютого 2021р.



**ПРОГРАМА**

вступного фахового іспиту  
для здобуття ступеня бакалавра  
за спеціальністю 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

Голова фахової атестаційної комісії  
доцент  Н.Л. Корженівська

## ЗМІСТ

Пояснювальна записка	4
Складові програми для визначення фахових компетентностей вступників	5
Критерії оцінювання	11
Список рекомендованої літератури	12

## ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА

Вступний фаховий іспит передбачає перевірку здатності вступника до опанування освітньо-професійної програми першого (бакалаврського) рівня вищої освіти за спеціальністю 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» галузі знань 07 «Управління та адміністрування» кваліфікація бакалавр з підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.

Питання вступного фахового іспиту відповідають освітньо-кваліфікаційній характеристиці та освітньо-професійним програмам випускників закладів вищої освіти I – II рівнів акредитації, фаху (спеціальності) і побудовані з урахуванням знань, умінь і навичок якими повинен володіти фахівець за освітньо-кваліфікаційним рівнем, освітньо-професійним ступенем та освітнім ступенем.

Вступний фаховий іспит проводиться у тестовій формі.

Завдання вступного фахового іспиту складається із 50 запитань.

Тестові завдання представлені 4 питаннями, що потребують обрання лише однієї відповіді із запропонованого набору варіантів.

Час виконання тестових завдань становить 90 хвилин.

Вірний варіант відповіді позначається у відповідній клітинці оціночного листа позначкою «+», наприклад:

№ запитання	ВІДПОВІДЬ			
	А	Б	В	Г
1	+			
2			+	
3				+
4		+		

## **СКЛАДОВІ ПРОГРАМИ ДЛЯ ВИЗНАЧЕННЯ ФАХОВИХ КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ ВСТУПНИКІВ**

Комерційна діяльність, суб'єкти комерційної діяльності та їх класифікація, фізичні та юридичні особи, склад та структура комерційних служб промислового підприємства; формування організаційної структури комерційних служб; технічні та економічні чинники, організація виробництва; структура виробництва: індивідуальне, дрібносерійне, серійне, великосерійне, масове; рівень спеціалізації, територіальне розміщення виробництва й складів; відділи збуту, маркетингу і матеріально-технічного забезпечення; організація придбання матеріально-технічних ресурсів.

Контракт, умови контракту, посередництво, як один з видів економічної, господарської діяльності; стартовий грошовий капітал, інформаційно-комерційні послуги, банки даних, формування засобів міжрегіональної комерційної інформації комісійні послуги, дилерські компанії і фірми, дистриб'ютори, консигнатори, комісіонери, комівояжери, товарні брокери.

встановлення потреби в матеріальних ресурсах, бюджет постачання підприємства сировиною та матеріалами, основні завдання матеріально-технічного забезпечення виробничих підрозділів, ліміт відпустки матеріальних ресурсів виробничим підрозділам, договори постачання й купівлі-продажу, умови постачання матеріальних ресурсів.

Аналіз кон'юнктури ринку, сегментація ринку та дослідження діяльності конкурентів, планування асортименту продукції, життєвий цикл виробу, стадії впровадження товару, зростання та спаду; розробка збутової програми (плану збуту) в умовах ринку, рівневе прогнозування, планування збуту продукції.

Патент, ліцензія, товарна марка, патентна система захисту прав, комерційно реалізувати патентовану продукцію, патентне маркірування виробів, «європейський патент», додатковий патент, залежний патент, увізнi патенти, підтвержені патенти, патентне право, термін володіння патентом, Основні форми передачі технології, патентні угоди, ліцензійні угоди, «ноу-хау», інжиніринг, франчайзінг.

Торги, біржа, аукціон, міжнародні торги, відкриті, торги, закриті торги, покупці, державні організації, одиничні, або неприлюдні торги, методика проведення торгів, підготовчий етап, етап подання пропозицій, етап конкурсного вибору переможця торгів, етап проведення переговорів та підписання контракту на поставку товару, міжнародні біржі, товарна біржа, публічні біржі, приватні біржі, біржові комітети, брокерські контори, купівля та продаж реального товару, ф'ючерсні угоди, ф'ючерсні біржі, страхування реального товару, аукціони, міжнародні товарні аукціони, сортування та підбір товару, проведення аукціонних торгів, три основних способи проведення аукціону, виконання аукціонних угод.

Походження (виникнення) бізнесу. Бізнес як діяльність, що історично виникла у процесі розвитку суспільства. Процес формування відносин бізнесу та

етапи його розвитку. Бізнес як основа розвитку економіки. Сучасне визначення підприємництва. Підприємництво як особливий вид діяльності, стиль і тип господарської поведінки. Функції підприємницької діяльності. Суб'єкти та об'єкти підприємництва. Принципи здійснення підприємництва. Індивідуальна і колективна форми підприємництва. Класична та інноваційна моделі підприємництва. Підприємництво як важіль зміни структури економіки, «живильне середовище» для конкуренції, каталізатор економічного розвитку, чинник економії і раціонального використання ресурсів, сильний стимул до високоефективної праці. Визначальна роль підприємництва в досягненні економічного успіху.

Зв'язок підприємництва з основними фазами відтворювального циклу: виробництвом продукції; виконанням робіт і наданням послуг; обміном і розподілом товарів та їх споживанням. Основні типи та відповідні сфери підприємницької діяльності. Форми виробничої підприємницької діяльності. Можливі способи для підприємця щодо економічних відносин підприємець – споживач. Інтерес споживача, спровокований підприємцем. Виявлений інтерес споживача. Загальна типологія виробничої підприємницької діяльності. Поняття і значення посередницької підприємницької діяльності. Схема посередницького підприємництва. Структурні елементи (форми, види, суб'єкти) посередницької підприємницької діяльності. Фінансове посередництво як невід'ємна частина посередницької діяльності і надання послуг. Схема підприємницької діяльності у сфері фінансів. Суб'єкти підприємництва фінансового спрямування. Функціональна структура інтегрованого ринку фінансових ресурсів. Сутність, основні параметри і проблеми формування сучасного підприємницького середовища. Характеристика зовнішніх і внутрішніх чинників, що формують підприємницьке середовище. Інституційні елементи інфраструктури ринку (ринку капіталів, ринку робочої сили, ринку засобів виробництва і предметів споживання). Передумови активізації підприємництва на сучасному етапі господарювання.

Поняття категорій «мале підприємництво», «малий бізнес», «мале підприємство», «громадянин-підприємець». Критерії віднесення суб'єктів підприємництва до категорії «мале підприємництво» і «мале підприємство». Мале підприємництво як основа соціальної реструктуризації суспільства в ринковій економіці. Особливості малого підприємництва, його переваги й недоліки. Мале підприємництво як: основна вихідна соціально-економічна база відтворення на розширеній основі ефективних виробничих відносин; провідний сектор та найменш бюджетомісткий засіб ринкової економіки, стабільне та вагоме джерело податкових надходжень; основа дрібнотоварного виробництва; джерело формування «середнього класу»; основа соціально-економічних реформ. Вплив малого підприємництва на темпи економічного розвитку; здійснення структурної перебудови економіки; забезпечення насичення ринку товарами та послугами; реалізацію інновацій; розвиток конкуренції. Сучасні тенденції соціально-

економічного розвитку малого підприємництва в Україні. Результати діяльності малих підприємств. Особливості розвитку вітчизняного малого бізнесу. Основні причини гальмування становлення малого підприємництва. Нагальні проблеми, що стримують розвиток і функціонування суб'єктів малого підприємництва.

Об'єктивна необхідність і сутність пошуку підприємницької ідеї. Джерела підприємницьких ідей. Фактори, що впливають на вибір підприємницької ідеї. Групи методів творчого пошуку підприємницької ідеї (методи індивідуального творчого пошуку, методи колективного пошуку, методи активізації пошуку). Можливі типи підприємницьких структур (самокеруючі та підприємницькі фірми). Процедура вибору організаційно-правової форми підприємства. Формування цілей підприємницької діяльності з урахуванням особистої мети підприємця та особливостей сфери його діяльності. Сучасні вимоги до цілей підприємництва. Особливості створення нових підприємств (суб'єктів підприємницької діяльності). Технологія організації нових фірм на прикладі малих підприємств різних форм власності. Способи створення малих підприємств. Засновники малих підприємств, їх функції. Типова схема державної реєстрації новоствореного підприємства. Загальна схема процедури реєстрації підприємницької діяльності без створення юридичної особи. Основні види підприємницької діяльності в Україні, що потребують обов'язкового ліцензування. Процедура отримання ліцензії. Термін дії ліцензії та порядок його пролонгації.

Стартовий капітал як обов'язкова умова здійснення підприємництва. Сутність капіталу, його матеріалізована та ментальна форми. Економічна й елементна структура підприємницького капіталу. Основний та оборотний капітал, особливості кругообігу і відшкодування. Поняття початкового підприємницького капіталу. Загальний порядок формування підприємницького капіталу. Можливі варіанти формування окремих елементів капіталу. Схема й алгоритм розрахунків необхідного розміру підприємницького капіталу. Особливості формування капіталу в перехідний період. Формування підприємницького капіталу з урахуванням концепції механізму «прихованих партнерських зв'язків». Джерела підприємницького капіталу: кошти накопичені у процесі попередньої діяльності (власні або успадковані); особисті заощадження як у грошовій, так і речовій (товарній) формах; позичкові кошти. Вибір і обґрунтування прийнятних та найбільш ефективних способів формування початкового статутного капіталу. Позика і кредит. Групування і загальна характеристика кредитних операцій за ознаками.

Категоріальний апарат щодо інвестиційної діяльності (інвестиції, інвестори, інвестиційні проекти тощо). Сутність і значення активної інвестиційної діяльності фірми. Правове регулювання інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання в Україні. Основні форми державного регулювання інвестиційної діяльності: регулювання об'єктів і сфер інвестування; податкове регулювання; надання фінансової допомоги та пільгових кредитів; амортизаційна політика; регулювання

участі інвесторів у приватизації; регулювання фінансових інвестицій; експертиза інвестиційних проєктів; забезпечення захисту інвестицій; регулювання умов здійснення інвестицій за межами держави. Завдання й функції інвестиційного менеджменту на підприємстві. Чинники, що впливають на передбачуваний обсяг інвестицій фірми. Класифікація інвестицій в об'єкти підприємницької діяльності за окремими ознаками: об'єктами вкладення коштів, характером участі в інвестуванні, періодом інвестування, формою власності інвестиційних ресурсів, регіональною ознакою. Реальні (виробничі) й фінансові інвестиції. Власні, позичкові й залучені джерела інвестиційних ресурсів фірми. Методи фінансування окремих інвестиційних програм та проєктів: повне самофінансування; аукціонне самофінансування; кредитне фінансування; лізинг або селенг; мішане фінансування. Сутність і значення оцінки і прогнозування інвестиційної привабливості окремих інтегрованих та первинних ланок господарювання. Інвестиційна привабливість галузей економіки та промисловості (етапи, система показників для оцінювання, ступінь привабливості в Україні). Оцінювання і прогнозування інвестиційної привабливості регіонів (система узагальнюючих та аналітичних показників, методика їх розрахунків). Оцінювання інвестиційної привабливості фірми, двохаспектний підхід щодо її здійснення: виявлення стадії життєвого циклу; аналіз фінансової діяльності. Методика визначення стадії життєвого циклу, на якій перебуває фірма на момент оцінювання. Показники фінансового аналізу для оцінювання інвестиційної привабливості фірми.

Загальна характеристика підприємницьких договорів (контрактів, угод) як єдиної правової норми партнерських взаємозв'язків у бізнесі. Класифікація підприємницьких договорів за сферами діяльності. Сутнісна характеристика договорів стосовно сфери діяльності. Типова змістова структура договору. Оферта як особлива форма укладання договору. Тверда і вільна оферта. Типовий зміст, специфічні й загальні умови договору. Формування можливих конкретних умов договору: предмет договору; якість продукції; ціна товару; форма платежу; термін поставлення товару; упаковка і маркування товару; здавання приймання товару; штрафні санкції; форс-мажор; арбітраж; інші умови. Схеми підприємницьких дій щодо реалізації проєктів як основа для встановлення необхідних партнерських зв'язків. Сутність і значення партнерських зв'язків, регулювання правовідносин юридичних та фізичних осіб у сфері підприємницької діяльності. Основні напрямки співпраці партнерів: виробництво, товарообмін, торгівля, фінансові відносини. Форми співробітництва у сфері виробництва (спільне підприємство, виробнича кооперація, лізинг, проєктне фінансування, ліцензування, підрядне виробництво). Бартер, зустрічна торгівля і комерційна триангуляція як форми товарообмінних операцій. Форми угод у сфері торгівлі. Форми співпраці у сфері фінансових відносин (факторинг і комерційний трансфер).

Сутність і складники підприємницького успіху. Підприємець як визначальна особистість у бізнесі. Ділові якості особистості підприємця. Комерційна інформація в концепції підприємницького успіху. Характеристика професійної культури бізнесу. Етичні норми бізнесу. Передумови формування високої культури підприємництва. Сучасні заповіді підприємця з високим рівнем культури діяльності. Ділові документи і діловодство, їх сутнісна характеристика і значення для успішного підприємництва. Класифікація (систематизація) ділової документації за ознаками. Сучасні вимоги до складання документів стосовно стилю ділового листування, елементів і правил написання тексту. Стандартизоване оформлення реквізитів організаційно-розпорядчих документів. Етика спілкування шляхом телефонних розмов і службового листування. Етикет привітання, представлення, прийомів та переговорів. Технологія ведення переговорів: сучасні вимоги, підготовча робота, тактика, психологічні аспекти. Етичні норми реклами. Створення позитивного іміджу фірми.

Принципові положення методики визначення ефективності підприємницької діяльності. Основні етапи проведення комплексного економічного аналізу результатів діяльності підприємства. Методи комплексного оцінювання ефективності підприємницької діяльності. Методологічні принципи побудови системи показників ефективності підприємництва. Джерела інформації для розрахунку показників ефективності підприємницької діяльності. Оцінка ефективності виробничо-господарської діяльності на основі обчислень та аналізу двох груп показників: цілеоцінних (рівня задоволення потреб ринку, валового та чистого прибутку, рентабельності виробництва і виробів); використання ресурсів (продуктивності праці, фондівіддачі, матеріаломісткості, зарплатомісткості продукції, витрат на одиницю товарної продукції). Технологія оцінки бізнесово-фінансової діяльності фірми. Групи розрахункових показників: прибутковість (власного капіталу, активів, обсягу продажу); ліквідність (загальна й термінова) та платоспроможність; стійкість (коефіцієнти фінансової незалежності, залучення позичкових коштів, покриття платежів із фіксованими термінами виплат); стан акціонерного капіталу (прибутковість акцій, співвідношення ціни і дохідності акцій, ринкова і балансова ціна акцій). Оцінка ефективності діяльності позавиробничих підприємницьких структур. Змістовна характеристика техніко-економічного обґрунтування створення спільного виробничого підприємства. Загальна методика оцінки ефективності діяльності спільного виробничого підприємства. Розрахунки прибутку та інтегрального економічного ефекту. Валютна самоокупність спільних підприємств, її сутність і обчислення очікуваного рівня.

Основні методи і форми активізації підприємництва. Прискорення процесів приватизації підприємств (організацій). Вдосконалення системи управління підприємствами й корпораціями. Створення консорціумів із розробки та реалізації проектів технічного розвитку. Формування мережі спеціалізованих магазинів із продажу власних товарів. Розвиток спеціальних центрів із наданням послуг



виробничого характеру. Започаткування централізованого фонду фінансової взаємодопомоги. Комп'ютеризація, створення сучасних комунікацій та комерційно-інформаційного поля. Підготовка і підвищення кваліфікації управлінських кадрів для підприємництва. Адаптація систем управління до вимог ринку. Сутність і значення інноваційної та інвестиційної діяльності фірми виробничого спрямування. Основні типові блоки і напрямки інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства. Менеджмент науково-технічного та організаційного прогресу, його зміст і сучасні напрямки, вплив на ефективність підприємства. Механізм фінансування інноваційних проєктів прикладної спрямованості. Конкурентоспроможність продукції та шляхи її забезпечення. Поняття оптимальних поточних витрат фірми. Взаємозв'язок прибутку, витрат виробництва та обсягів випуску продукції. Коефіцієнти оптимальності витрат. Визначення мінімальних витрат, загальний методичний підхід до їх оптимізації. Обґрунтування оптимальних розмірів підприємства з моно-номенклатурним виробництвом за показниками чисельності працюючих, обсягом виробництва товарної продукції, поточними витратами на грошову одиницю останньої. Графічний метод визначення оптимальних параметрів монономенклатурних підприємств.

Поняття «тіньової економіки». Причини її виникнення. Структура тіньової економіки. Вплив тіньового сектору на економічну діяльність, політичне й громадське життя країни. Типові механізми функціонування тіньової підприємницької діяльності: неформальна економіка, нелегальне виробництво товарів і надання послуг, ухилення від сплати податків та обов'язкових платежів, нелегальний експорт капіталів. Методичні основи аналітичного оцінювання тіньової економічної діяльності. Методи оцінювання розмірів тіньової економіки: соціологічні, статистичні, монетарні, структурні, спеціальні методи. Об'єктивна необхідність створення умов для легалізації тіньового капіталу. Основні напрямки протидії тінізації бізнесу: створення відповідної законодавчої бази, вирішення питань організаційно-нормативного забезпечення, урахування соціально-психологічних факторів.

Цілі, завдання і функції бізнес-планування. Визначення бізнесу і бізнес-плану. Цілі і задачі бізнес-плану. Класифікація бізнес-проєктів. Відображення у бізнес-плані зовнішнього та внутрішнього середовища. Інформаційне забезпечення при бізнес-плануванні. Вимоги до стилю оформлення бізнес-плану.

## КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ

Мета тестування – перевірка знань, умінь і навичок вступників програмним вимогам, з'ясування компетентності та оцінка ступеня підготовки вступників для отримання ступеня освіти бакалавра.

Результат вступного фахового іспиту, проведеного у письмовій тестовій формі, визначають як суму балів, виставлених на кожне з тестових завдань.

Максимальна кількість балів за вірну відповідь на одне запитання становить 4 бали. За відповідь на кожне питання оцінка може складати 0 балів (неправильна відповідь або відсутність відповіді) або 4 бали (вірна відповідь).

Загальна оцінка від 0 до 99 балів вважається незадовільною.

Максимальна кількість тестових балів, яку можна набрати, правильно виконавши всі завдання тестової роботи – 200 балів.

Фахова атестаційна комісія оцінює роботу за загальною сумою балів, набраних вступником за результатами тестування, яка може знаходитись в межах від 100 до 200 балів.

Мінімальна кількість балів для подальшої участі у конкурсному відборі повинна складати 100 балів.

## СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Апопій В.В. Комерційна діяльність: Підруч. / За ред. проф. В.В. Апопія. – Вид. 2-ге, перероб. і доп. – К.: Знання, 2008. – 558 с.
2. Апопій В.В., Міщук І.П., Ребицький В.М. та ін. Організація торгівлі: підручник; 2-ге вид., перероб. та доп. / за редакцією В.В. Апопія. - Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 616 с.
3. Біловодська О.А. Маркетингова політика розподілу. Навчальний посібник (рек. МОН України). – К.: Знання, 2011. – 495 с.
4. Божкова В.В. Мерчандайзинг: Навчальний посібник. / В. Божкова, Т. Башук. Суми: ВТД «Університетська книга», 2007. – 125 с.
5. Бутенко Н.В. Основи маркетингу: Навчальний посібник. К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2004. – 140 с.
6. Варналій З.С. Тінізація малого підприємництва (економічні та правові аспекти). – К.: Ін-т приват. права і підприємництва АПрН України, 1998.
7. Варналій З.С. Основи підприємництва: навч. посібник. – 3-тє вид., випр. і доп. – К.: Знання-Прес, 2006. – 305 с.
8. Виноградська А.М. Технологія комерційного підприємництва: Навчальний посібник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2006. – 780 с.
9. Голошубова Н.О. Організація торгівлі: підруч. для студ. вищ. навч. закл. / Н.О. Голошубова. - К.: Книга, 2004. - 560 с.
10. Єрмошенко М. М. Комерційна діяльність посередницьких організацій: Навч. посібник. – 2-е вид. – К.: Національна академія управління, 2006. – 348 с.
11. Іванюта С.М., Іванюта В.Ф. Підприємництво і бізнес-культура: навч. посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 288 с.
12. Кардаш В. Я. Маркетингова товарна політика: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. - К.: КНЕУ, 2003. - 250 с.
13. Кардаш В. Я., Павленко І. А., Шафалюк О. К. Товарна інноваційна політика: Підручник. - К.: КНЕУ, 2002. - 266 с.
14. Комова М. Діловодство: Навч. посібн. для студентів вищих навчальних закладів - Львів: Тріада плюс, 2006. -217 с.
15. Литвиненко Я. В. Маркетингова цінова політика: навчальний посібник / Я.В. Литвиненко. Міжрегіональна академія управління персоналом. - К.: Персонал, 2008. - 244 с.
16. Мочерний С.В., Устенко О.А. Основи підприємницької діяльності: навч. посібник. – К.: ВЦ «Академія», 2005. – 280 с.
17. Орлова Н.Я. Теоретичні основи товарознавства. Опорний конспект лекцій. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2004. – 184 с.
18. Покропивний С.Ф., Колот В.М. Підприємництво: стратегія, організація, ефективність: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 1998.
19. Полторак В.А. Маркетингові дослідження: Навчальний посібник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2003. - 387 с.