

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

**ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА**

ЗАТВЕРДЖУЮ

Голова приймальної комісії
Ректор ХНТУСГ ім. П. Василенка


О.В. Нанка
«28» 0 2020 р



Голова фахової атестаційної
комісії

 проф. Р.В. Левкіна

ПРОГРАМА

фахового вступного випробування для здобуття ступеня «Магістр»
на основі ОС «Бакалавр», «Магістр»

Спеціальність

076 – Підприємництво, торгівля та біржова діяльність

Освітня програма «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

Харків 2020

ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ

Для проведення конкурсних фахових вступних випробувань на навчання на базі раніше здобутого ОС «Бакалавр», «Магістр» наказом ректора ХНТУСГ ім. П.Василенка створюються фахові атестаційні комісії, діяльність яких регламентується Положенням про приймальну комісію вищого навчального закладу, затверджених наказом Міністерства освіти і науки України від 15 жовтня 2015 року № 1085 та зареєстрованих у Міністерстві юстиції України 4 листопада 2015 року за № 1351/27796.

Фахові вступні випробування проводяться фаховими атестаційними комісіями за програмами, затвердженими ректором ХНТУСГ ім. П.Василенка.

Програма фахових вступних випробувань складена для вступників, які вступають на навчання до Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка за освітньо-професійною програмою магістр за спеціальністю 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» та передбачає оцінку базових знань осіб, що мають здобутий освітній ступінь (ОС) бакалавра, магістра, за темами фахових дисциплін, які дають можливість оцінити загальний рівень підготовки вступників до навчання за спеціальністю 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність».

Програма визначає перелік питань, обсяг, складові та технологію оцінювання знань вступників під час вступу на навчання за ступенем магістр за спеціальністю 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність».

Мета вступного фахового випробування полягає в комплексній перевірці знань студентів, отриманих ними в результаті вивчення дисциплін, передбачених освітньо-професійною програмою підготовки бакалаврів та оцінці відповідності цих знань вимогам до навчання за ступенем «Магістр» на спеціальність 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» та проходження конкурсу.

Умови проведення вступних випробувань. Фахові вступні випробування проводяться в усній формі, в підготовленій для проведення іспиту аудиторії. Іспит в усній формі проводиться не менше, ніж двома членами комісії з кожним вступником, яких призначає голова предметної комісії згідно з розкладом у день іспиту. Під час іспиту члени комісії відмічають правильність відповідей в аркуші усної відповіді, який по закінченні іспиту підписується вступником та членами відповідної комісії. Інформація про результати іспиту оголошується вступникові в день його проведення.

Змістовно-методичне забезпечення вступних випробувань здійснюють науково-педагогічні працівники профільних кафедр. Порядок проведення іспиту визначається положенням про приймальну комісію ХНТУСГ ім.П.Василенка.

1. ВИМОГИ ДО РІВНЯ ПІДГОТОВКИ ВСТУПНИКІВ

До здачі вступних випробувань допускаються вступники, які виконали повністю навчальний план за ОС «Бакалавр», «Магістр» і отримали диплом за відповідною спеціальністю.

Вступник повинен знати:

- про сутності лідерства, історії розвитку відповідних теорій їх перевагах і недоліках; особливості різних стилів лідерства;
- передумови ефективного лідерського впливу; про основні етапи формування команди;
- ціннісні, критеріальні та поведінкові переваги партнера у діловому спілкуванні; процеси внутрішньої динаміки команди при переході від одного етапу розвитку до іншого;
- сутність планування діяльності підприємницької структури, основні методи та способи;
- стадії розробки бізнес-плану, його функції та основні структурні складові;
- особливості організаційного та інформаційного забезпечення бізнес-планування;
- показники ефективності функціонування суб'єктів підприємництва з урахуванням виду діяльності, організаційно-економічної структури, фінансового стану та рівня виробничої кооперації на ринку товарів (послуг);
- основні конкурентні переваги та способи їхнього досягнення конкретним підприємством залежно від ситуації, що складається;
- базові різновиди конкурентних стратегій, основні типи ринків та відповідні їм ефективні стратегії конкуренції;
- загальні та специфічні чинники, що визначають рівень конкурентоспроможності підприємства;
- зміст основних положень сучасної концепції менеджменту якості;
- послідовність етапів створення на підприємстві системи менеджменту якості і забезпечення її ефективного функціонування;
- сутність загальної концепції управління конкурентоспроможністю підприємства та специфічні особливості управління конкурентоспроможністю організацій різних типів.

Вступник повинен вміти:

- здійснювати аналіз ситуативних чинників, що обумовлюють вибір ефективного стилю лідерства в організації;
- обирати ефективні методи та прийоми управлінського впливу;
- формувати власний імідж шляхом цілеспрямованого використання мовної культури, культури зовнішності, невербальних засобів, аксесуарів;
- визначати свій стиль лідерства, ідентифікувати й намітити план розвитку свого стилю керування командою;
- визначати готовність колективу до формування команд;
- визначати сфери спільних інтересів та цінності для побудови ефективних партнерських стосунків;

- вести дискусію й управляти аудиторією, уникати логічних помилок у супереччі й дискусії;
- здійснювати ділові переговори з урахуванням особливостей комунікаційної ситуації, етичних вимог та психологічних закономірностей переговорного процесу;
- визначати заходи щодо підготовки публічного виступу; здійснювати презентацію ділової інформації.
- оцінювати можливості суб'єкта підприємництва щодо забезпечення ринкового сегменту конкурентоспроможною продукцією (послугами),
- визначати сегмент ринку та його ємкість;
- оцінювати ефективність діяльності підприємства на ринку;
- оцінювати фінансовий стан та конкурентну позицію суб'єкта підприємництва на існуючому та потенціальному ринку товарів (послуг);
- визначати джерела фінансування бізнес-проекту та оцінювати ефективність використання залучених фінансових ресурсів;
- оцінювати ефективність планування на підприємстві та визначати додаткові можливості врахування внутрішніх та зовнішніх факторів впливу у плануванні;
- аналізувати положення підприємства у конкурентному середовищі;
- проводити діагностику та ревізію поточної конкурентної стратегії;
- здійснювати аналіз конкурентних переваг підприємства та визначати ті, що мають бути досягнуті для поліпшення його конкурентоспроможності;
- виконувати розрахунки, пов'язані з оцінкою ступеня інтенсивності конкуренції;
- здійснювати розрахунки щодо обґрунтування організаційно-технічних рішень, спрямованих на підвищення якості продукції і продуктивності виробництва;
- виконувати розрахунки та здійснювати аналіз одиничних, групових та інтегральних показників конкурентоспроможності продукції та конкурентоспроможності підприємства;
- визначати та конкретизувати функції управління конкурентоспроможністю підприємства.

2. СТРУКТУРА ПРОГРАМИ ФАХОВОГО ВСТУПНОГО ВИПРОБУВАННЯ

Програма фахового вступного випробування для зарахування на навчання за ступенем «Магістр» за спеціальністю 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» містить основні питання за наступними темами:

1. Лідерство та партнерство у підприємницькій діяльності

Тема 1. Проблема лідерства у підприємницькій діяльності, сутність підприємництва та його види. феномен "лідерство": поняття й сутність. Функції лідера, його особистісні характеристики. організаційне лідерство.

Тема 2. Теорії лідерства. еволюція теорії лідерства. зарубіжні теорії лідерства.

Тема 3. Джерела, види та інструменти влади. визначення й природа влади. джерела індивідуальної влади. використання влади при прийнятті стратегічних рішень. потреба в досягненні й потреба у владі.

Тема 4. Лідерство як груповий процес. поняття групи. класифікація груп. Поняття про групову динаміку. сутність та специфіка процесу прийняття групового рішення.

Тема 5. Імідж лідера. гендерні особливості лідерства. структура образу лідера. Імідж керівника-лідера та його складові. Гендерні аспекти лідерства.

Тема 6. Формування команд і робота в командах. Стратегія формування керівником управлінської команди. Індивідуальний стиль формування управлінської команди. Фактори, що зумовлюють стиль та стратегію командування.

Тема 7. Сутність та форми ділового партнерства. Причини й умови розвитку партнерства в діловому світі. Порівняльні характеристики й категорії ділових партнерів. Фактори надійності ділових відносин.

Тема 8. Довіра в колективі як основа ділового партнерства. довіра як ключовий фактор ефективності ділового партнерства. Фактори довіри. Ознаки обману, вербальні й невербальні.

Тема 9. Комунікаційний процес в організації та ефективність управління. Визначення сутності та змісту комунікації в організації. Комунікація як структура організації. Структура комунікаційного процесу, його змістовні елементи.

Тема 10. Форми впливу на партнерів по спілкуванню. Неімперативні та імперативні форми впливу. Психологічні прийоми впливу на партнерів по спілкуванню. Сприйняття та оцінка партнерів по спілкуванню один одного.

Тема 11. Організаційно-психологічні основи переговорного процесу. Підготовка концепції та сценарію переговорів. Морально-психологічна підготовка членів робочої групи до переговорного процесу. Морально-психологічна підготовка членів робочої групи до переговорного процесу.

Тема 12. Презентація як інструмент формування спільності бачення у бізнесі. Роль та сутність презентації у бізнесі. Структура презентації. Принципи оформлення слайдів.

Тема 13. Ораторське мистецтво лідера. Історія ораторського мистецтва. Підготовка до публічного виступу. текст як послідовність знаків. оцінка аудиторії.

2. Планування бізнесу та оцінка його ефективності

Тема 1. Теоретико-методичні основи планування підприємницької діяльності.

Предмет, основні завдання та структура курсу «Планування бізнесу та оцінка його ефективності». Основні підходи, методи та способи планування. Еволюційний розвиток планування діяльності підприємства.

Тема 2. Вплив стратегії розвитку підприємства на процес планування. Види та типи стратегій розвитку підприємницької діяльності. Вплив обраної стратегії на розвиток підприємства. Аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства, основні чинники впливу на підприємство та його стратегію.

Тема 3. Сутність бізнес-планування та особливості його здійснення на підприємстві. Зміст та предмет бізнес-планування господарчої діяльності. Завдання планування на виробництві. Основні планові показники.

Тема 4. Система планів на підприємстві. Нормативна база планування. Класифікація планів підприємства за строками. Система внутрішніх планів на підприємстві, їх вертикальні та горизонтальні зв'язки.

Тема 5. Маркетингові дослідження, планування збуту і контролю продукції. Методологія та напрями маркетингового дослідження. Джерела та аналіз отриманої інформації. Показники, що використовуються при складанні маркетингового плану підприємства.

Тема 6. Планування виробничого процесу на підприємстві. Зміст та структура плану виробництва та реалізації продукції підприємства. Основні планові показники та загальні вимоги щодо планування виробництва та реалізації продукції.

Тема 7. Структура бізнес-плану суб'єкта підприємницької діяльності. Зміст бізнес-плану. Правила складання резюме. Загальна характеристика підприємства і його бізнесу.

Тема 8. Загальна характеристика підприємства, бізнесу та ринку. Належність до галузі, поточний стан та тенденції розвитку галузі. Стратегія розвитку суб'єкта підприємництва. Ефективність маркетингової діяльності на підприємстві.

Тема 9. Організаційно-виробничий план – основа бізнесу. Оцінка наявних та необхідних матеріально-технічних ресурсів для підприємництва. Форма організації бізнесу.

Тема 10. Оцінка ризиків та планування заходів впливу. Типи і види можливих ризиків для даного бізнесу.

Тема 11. Фінансовий план суб'єкта підприємництва. Планування доходності підприємства. План руху грошових коштів. Плановий баланс. Планування показників фінансової стійкості та ліквідності на ринку

Тема 12. Логіка бізнес-планування – основа успіху бізнесу. Принципи розробки бізнес-плану: логічності, науковості, неперервності,

багатоваріантності, кількісної оцінки цілей розвитку підприємства, оптимальності, збалансованості, системності, послідовності і швидкого (гнучкого) реагування. Оцінка фінансових параметрів. Резюме та висновки.

Тема 13. Особливості планування діяльності підприємницьких структур агробізнесу. Планування матеріально-технічного забезпечення бізнесу аграрних підприємств.

Тема 14. Планування створення фірми та підприємницької діяльності. Основні етапи становлення бізнесу в Україні. Вибір організаційно-правової форми бізнесу.

3. Біржі та біржова діяльність

Тема 1. Історія розвитку біржової торгівлі й сучасний стан біржового ринку. Еволюція оптової торгівлі. Етапи розвитку біржової торгівлі за рубежем. Сучасний стан світового біржового ринку. Становлення та розвиток біржового ринку в Україні.

Тема 2. Товарна біржа як елемент інфраструктури ринку. Класифікація бірж та їх функції. Організаційно-правові засади діяльності товарної біржі. Структура управління біржею та її органи.

Тема 3. Регулювання біржової діяльності. Поняття й необхідність регулювання біржової діяльності. Регулювання біржової діяльності в Україні. Особливості біржового регулювання в зарубіжних країнах.

Тема 4. Біржові угоди. Характеристика біржового товару. Біржова угода: ознаки, сутність, зміст, класифікація. Угоди з реальним товаром. Ф'ючерсні угоди. Опціонні угоди.

Тема 5. Ф'ючерсний ринок. Види біржових операцій на ф'ючерсному ринку. Хеджування угод на біржовому ринку. Фінансові розрахунки ф'ючерсної торгівлі.

Тема 6. Організація і технологія біржової торгівлі. Організація біржових торгів. Порядок виставлення товарів на торги і їх зняття. Технологія проведення біржового торгу.

Тема 7. Брокерська діяльність. Брокерська фірма, роль і місце в біржовій діяльності. Види брокерських угод. Винагорода за брокерську діяльність та ефективність її здійснення.

Тема 8. Фондові біржі. Фондовий ринок і його учасники. Цінні папери як біржовий товар. Фондова біржа. Застосування індексів на фондовому ринку.

Тема 9. Основи функціонування валютної біржі. Поняття, функції і суб'єкти валютного ринку. Передумови і етапи становлення валютного ринку України. Види і порядок укладання угод на валютній біржі.

3. КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ ФАХОВОГО ВСТУПНОГО ВИПРОБУВАННЯ

Оцінювання рівня підготовки, тобто знань і умінь вступника, відбувається на підставі наступних критеріїв:

1. Правильність відповіді;
2. Ступінь усвідомлення програмного матеріалу;
3. Вміння користуватись засвоєним матеріалом.

Результати фахового вступного випробування оцінюються за шкалою від 100 до 200 балів з урахування рівнів підготовки:

Рівень підготовки	Вимоги рівня підготовки згідно критеріям оцінювання	Бали за 200-ною шкалою
Високий	Вступник володіє глибокими, міцними, узагальненими, дієвими знаннями предмету, виявляє неординарні творчі здібності, аргументовано застосовує отримані знання в нестандартних ситуаціях, може самостійно ставити та розв'язувати проблеми. Виявляє творчий підхід і правильно обґрунтовує прийняти рішення, добре володіє різносторонніми вміннями та навичками при виконанні практичних задач.	180-200
Середній	Вступник знає програмний матеріал, грамотно і за суттю викладає його, припускаючи незначні неточності в доказах, трактовці понять та категорій. При цьому володіє необхідними вміннями та навичками при виконанні практичних задач.	140-179
Достатній	Вступник знає тільки основний програмний матеріал, припускає неточності, недостатньо чіткі формулювання, непослідовність у викладанні відповідей. При цьому нетривке володіння вміннями та навичками при виконанні практичних занять.	100-139
Низький	Вступник не знає значної частини програмного матеріалу. При цьому припускає принципові помилки в доказах, трактовці понять та категорій, виявляє низьку культуру оформлення знань, не володіє основними вміннями та навичками при виконанні практичних задач. Вступник відмовляється від відповіді на контрольні запитання.	-
Дуже низький	Знання та вміння з програмного матеріалу практично відсутні.	-

Низький та дуже низький рівень підготовки є недостатніми для участі у конкурсі на зарахування.

4. ПОРЯДОК ПРОВЕДЕННЯ ФАХОВОГО ВСТУПНОГО ВИПРОБУВАННЯ

Фахове вступне випробування проводиться у формі усного іспиту. Для проведення вступного іспиту формуються окремі групи вступників в порядку надходження (реєстрації) документів. Список допущених до вступного іспиту ухвалюється рішенням приймальної комісії, про що складається відповідний протокол.

Для проведення вступного іспиту головами фахових атестаційних комісій попередньо готуються екзаменаційні білети відповідно до «Програми фахових вступних випробувань». Програма фахових вступних випробувань оприлюднюється на вебсайті Університету.

Іспит проводиться у строки, передбачені Правилами прийому до ХНТУСГ ім. П. Василенка.

На іспит вступник з'являється з паспортом, при пред'явленні якого він отримує екзаменаційний лист, завдання (екзаменаційний білет). Екзаменаційний білет містить завдання з тем, вказаних у програмі фахових вступних випробувань. Вступник відповідає на них з попередньою підготовкою 2 години в цілому. Користуватися при підготовці друкованими або електронними інформаційними засобами забороняється.

При підготовці відповіді використовуються листи відповіді, які зберігаються після випробування в особовій справі вступника.

Результати випробування оцінюються за шкалою від 100 до 200 балів за правилами, вказаними в розділі «Критерії оцінювання вступних фахових випробувань» і відмічаються у «Листі усної відповіді». Рівень знань вступника за результатами іспиту заноситься також до екзаменаційної відомості і підтверджується підписами членів комісії. Відомість оформляється одночасно з «екзаменаційним листом» вступника і передається до приймальної комісії.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Дороніна М. С. Культура ділового спілкування і партнерства : навчальний посібник / М. С. Дороніна, А. В. Доронін. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2008. – 204 с.
2. Бренд-лидерство: новая концепция брендинга / пер. с англ. Н.В. Кияченко, А.Н. Москвичева, Ю.А. Быстрова. – М.: Изд. Дом Гребенникова, 2003. – 374 с.
3. Адаир Д. Искусство управлять людьми и самим собой / Д. Адаир. – М. : Эксмо, 2006. – 656 с.
4. Бендас Т. В. Психология лидерства: учебное пособие / Т. В. Бендас. – СПб. : Питер, 2009. – 448 с.
5. Гоулман Д. Эмоциональное лидерство: Искусство управления людьми на основе эмоционального интеллекта / Дэниел Гоулман, Ричард Бояцис, Энни Макки; Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 301 с.
6. Агафонова Л. Підготовка бізнес-плану : практикум / Л. Агафонова. – К. : Знання, 2001. – 158 с.
7. Алексеева Г. Н. Учет и налогообложение индивидуальных предпринимателей: учебное пособие / Г. Н. Алексеева. – Тамбов : Изд. ИП Чеснокова А.В., 2010. – 80 с.
8. Банникова Н. В. Стратегическое планирование и стратегии развития российских предприятий / Н. В. Банникова // АПК: Экономика, управление. – 2007. – 180 с.
9. Бизнес-план. Составление: нормы и рекомендации – М. : А-Приор, 2010. – 156 с.
10. Гринева В. Н. Бизнес-план производственного предприятия: комплексная технология разработки [Текст] : учебн. пособ. / В. Н. Гринева. – Х. : ИНЖЭК, 2007. – 119 с.
11. Крутикова Т. Л. Упрощенка 2010: учет расходов / Т. Л. Крутикова, И. О. Чавыков. – М. : АйСи Групп, 2010. – 288 с.
12. Бевз О.П. Економіка і організація біржової торгівлі: Навч. посібн. / Бевз О.П., Скотнікова М.М. - К.: ЦУЛ, 2006. - 43 с.
13. Берлач А.І., Берлач А.Н., Ілларіонов Ю.В. Організаційно-правові основи біржової діяльності: Навч. посібн. - К.: Фенікс, 2000. - 336 с.
14. Биржевая деятельность: Учебник. Грязнова А.Г., Корнеева Р.В., Галанов В.А. и др. - М.: Финансы и статистика, 1996. – 239 с.
15. Биржевое дело: Учебник. Галанов В.А., Басов А.И., Афанасьев Е.В. и др. - М.: Финансы и статистика, 2000. – 303 с.
16. Губський Б.В. Біржові технології ринку. – К.: Нора-прінт, 1997. – 296 с.
17. Дегтярева О.И., Кандинская О.А. Биржевое дело: Учебник - М.: ЮНИТИ, 2000. – 680 с.
18. Дмитрук Б.П. Організація біржової діяльності в агропромисловому комплексі: Навч. посібн. - К.: Либідь, 2001. – 342 с.
19. Дудяк Р.П., Бугіль С.Я. Організація біржової діяльності: основи теорії і практикум: Навчальний посібник. – Львів: “Новий світ – 2000”, “Маг-нолія плюс”, - 2003. – 360 с.

20. Механізм біржової торгівлі продукцією АПК - елемент ринкової інфраструктури / За ред. О.М. Шпичака. - К.: ІАЕ, 1995. - 86с.
21. Савченко В.Д. Організація біржової діяльності: Навч. посібн. - Х.: ХДАУ, 2000. - 124 с.
22. Солодкий М.О. Біржовий ринок: Навч. посібн. - К.: Джерела М, 2001. - 333с.