



Силабус курсу
Управління підприємницькою діяльністю

Ступінь вищої освіти – бакалавр
Спеціальність – 073 Менеджмент
Освітньо-професійна програма «Менеджмент»

Рік навчання: II, Семестр: III

Кількість кредитів: 5 Мова викладання: українська

Керівник курсу

К.е.н., доцент, доцент кафедри міжнародної економіки, маркетингу та менеджменту ІФННІМ ЗУНУ
Сабецька Тетяна Ігорівна

Контактна інформація sab-tet@ukr.net 80663031224

Опис дисципліни

Навчальний курс «Управління підприємницькою діяльністю» належить до блоку обов'язкових дисциплін циклу професійної підготовки бакалаврів за освітньо-професійною програмою «Менеджмент» спеціальності 073 «Менеджмент».

Метою дисципліни є: сформувати у студентів теоретичні знання і практичні навички в галузі управління підприємницькою діяльністю в умовах трансформації економічних систем на основі дослідження ринку, опанування технологіями започаткування і провадження власного бізнесу, складання і обґрунтування бізнес-плану, опанування методичними підходами в оцінюванні ефективності управління підприємницькою діяльністю, провадження соціально-відповідального бізнесу та засвоєння етичних норм підприємця.

Завдання вивчення дисципліни «Управління підприємницькою діяльністю» полягає у тому, щоб на основі глибокого засвоєння теоретичних питань сформувати у студентів знання щодо закономірностей функціонування бізнесу та вміння їх ефективно застосовувати. Оволодіння курсом повинно виробити у студентів навички практичного використання результатів аналізу ринку у процесі прийняття управлінських рішень щодо вибору напрямку бізнесу, обґрунтування та реалізації бізнес-ідеї на основі вибору оптимальних бізнес-моделей.

Структура курсу

Години (лек. / практ.)	Тема	Результати навчання	Завдання
2 / 2	1. Економічні теорії фірми	систематизувати та поглибити знання за темою заняття, розвивати у студентів логічне мислення, вміння аналізувати та узагальнювати інформацію, приймати управлінські рішення, виховувати наполегливість, впевненість у собі та самоповагу як кваліфікованого фахівця.	Тести, питання, завдання
2 / 2	2. Обґрунтування ідеї бізнесу та умови його створення. вибір способу входження у бізнес	систематизувати та поглибити знання за темою заняття, розвивати у студентів логічне мислення, вміння аналізувати та узагальнювати інформацію, приймати управлінські рішення, виховувати наполегливість, впевненість у собі та самоповагу як кваліфікованого фахівця.	Кейси

2 / 2	3. Організаційно-правові форми ведення бізнесу	систематизувати та поглибити знання за темою заняття, розвивати у студентів логічне мислення, вміння аналізувати та узагальнювати інформацію, приймати управлінські рішення, виховувати наполегливість, впевненість у собі та самоповагу як кваліфікованого фахівця.	Завдання
4 / 4	4. Огляд бізнес-моделей	систематизувати та поглибити знання за темою заняття, розвивати у студентів логічне мислення, вміння аналізувати та узагальнювати інформацію, приймати управлінські рішення, виховувати наполегливість, впевненість, самоповагу як кваліфікованого фахівця.	Задачі, кейси
2 / 2	5. Управління ризиками в бізнесі. Механізм захисту власності	поглибити знання за темою заняття, розвивати у студентів логічне мислення, вміння аналізувати інформацію, сформувати навички в техніці виконання практичних завдань, уміння застосовувати знання в комплексі, залучити до творчої діяльності.	Задачі
2 / 2	6. Аналітичне дослідження ринку	поглибити знання за темою заняття, розвивати у студентів логічне мислення, вміння аналізувати інформацію, сформувати навички в техніці виконання практичних завдань, уміння застосовувати знання в комплексі, залучити до творчої діяльності.	Завдання
2 / 2	7. Основні оператори ринку	поглибити знання за темою заняття, розвивати у студентів логічне мислення, вміння аналізувати інформацію, сформувати навички в техніці виконання практичних завдань, уміння застосовувати знання в комплексі, залучити до творчої діяльності.	Тести, питання
4 / 4	8. Прогнозування тенденцій розвитку ринку. Інвестиційна привабливість ринку	поглибити знання за темою заняття, розвивати у студентів логічне мислення, вміння аналізувати інформацію, сформувати навички в техніці виконання практичних завдань, уміння застосовувати знання в комплексі, залучити до творчої діяльності.	Завдання
2 / 2	9. Управління процесом проектування операційної системи	поглибити знання за темою заняття, розвивати у студентів логічне мислення, вміння аналізувати інформацію, сформувати навички в техніці виконання практичних завдань, уміння застосовувати знання в комплексі, залучити до творчої діяльності.	Задачі
4 / 4	10. Управління поточним функціонуванням операційної системи	Освоїти види партнерських відносин у бізнесі залежно від змісту договору поглибити знання за темою заняття, розвивати у студентів логічне мислення, вміння аналізувати інформацію, сформувати навички в техніці виконання практичних завдань, уміння застосовувати знання в комплексі, залучити до творчої діяльності.	Тести, питання
2 / 2	11. Управління результативністю та ефективністю операційної діяльності	поглибити знання за темою заняття, розвивати у студентів логічне мислення, вміння аналізувати інформацію, сформувати навички в техніці виконання практичних завдань, уміння застосовувати знання в комплексі, залучити до творчої діяльності.	Завдання

Літературні джерела

ОСНОВНА ЛІТЕРАТУРА

1. Добрава Н.В., Осипова М.М. Основи бізнесу: *навчальний посібник*. Одеса: 2018. 305 с.
2. Економіка галузевих ринків: Навчально-методичний комплекс для студентів спеціальності «051 Економіки», освітніх програм «Економіка та економічна політика», «Економіка та право», «Економіка підприємства» / Упорядники Ігнатюк А.І., Колоша В.В., Коваленко О.Я. К., 2018. 44 с.
3. Закон України «Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та

громадських формувань». URL:<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/755-15>

4. Закон України «Про ліцензування видів господарської діяльності». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/222-19>

5. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про приватизацію державного і комунального майна» та інших законодавчих актів України щодо сприяння процесам релокації підприємств в умовах воєнного стану та економічного відновлення держави». URL: https://lb.ua/news/2022/07/28/524599_rada_priynuala_noviy_zakon_pro.html

6. Закон України «Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2806-15>

7. Іщенко Л.Ф. Операційний менеджмент: консп. лекцій. Кривий Ріг: ВСП «КРФК НАУ», 2021. 56 с.

8. Козуб В. О., Чернишова Л. О., Пліш І. М. Особливості еволюційного розвитку бізнес-моделей міжнародних компаній. *Проблеми економіки*. № 1 (39), 2019. С.12-19.

9. Коцко Т.А. Операційний менеджмент: Навчально-методичний комплекс дисципліни: навчальний посібник для студентів спеціальності 073 «Менеджмент». Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2019. 120 с.

10. Криворучко С. Успіх в бізнесі. Від нуля до мільйонів: монографія. К.: ЛАТ & К, 2018. 464 с.

11. Куценко О.І., Шкіря Д.М. Аналітична оцінка зовнішнього ринку України. Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Серія: Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм, 2019. № 9, С. 42-49.

12. Оніщук О. Обережно — рейдерство! Як захистити державні реєстри та майно? 2019. URL: <https://yur-gazeta.com/publications/practice/inshe/oberezhno-reyderstvo-yak-zahistiti-derzhavni-reestri-ta-mayno.html>

13. Основи підприємництва: підруч. Під заг. ред. Н.В. Валінкевич. Житомир ЖДТУ, 2019. 493 с.

14. Піменов С.А., О. В. Піменова О.В. Економічний зміст та сутність поняття «бізнес-модель». *АГРОСВІТ*. № 17-18, 2020. С.92-102.

15. Побережна З.М. Методичні засади формування клієнтоорієнтованої бізнес-моделі авіакомпанії. *Економіка та держава*. № 9. 2019. С.64-68.

Додаткова література

16. Ринок кондитерських виробів в Україні: солодощі на будь-який смак. PRO-CONSULTING. 2022. URL: <https://pro-consulting.ua/ua/pressroom/rynok-konditerskih-izdelij-v-ukraine-sladosti-na-lyuboj-vkus>

17. Рудевська В.І. Теоретико-змістовна характеристика бізнес-моделі банку: сутність, структура та принципи. Науково-виробничий журнал «Бізнес-навігатор». 2020. Вип. 3 (59). URL: http://www.business-navigator.ks.ua/journals/2020/59_2020/26.pdf

18. Слободянюк Д. С. Деякі аспекти вдосконалення правового механізму державного управління в сфері інтелектуальної власності в Україні. 2022. URL: <https://pard.mk.ua/journal/article/download>

19. Сосновська О. О., Деденко Л. В. Ризик-менеджмент як інструмент забезпечення стійкого функціонування підприємства в умовах невизначеності. *Європейський науковий журнал економічних та фінансових інновацій*. № 1(3), 2019 С.70-79.

20. Струтинська І.В. Трансформація бізнес-процесів та бізнес-моделі організації – імператив інноваційного розвитку. *Вісник КрНУ імені Михайла Остроградського*. Випуск 6/2019 (119). С.35-42.

21. Христенко О.В., Горбенко Ю.С., Озерчук Т.В. Інноваційні бізнес-моделі в системі управління конкурентоспроможністю підприємства. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. 2018. № 5 (104). С.82-90.

22. Шандова Н.В., Ожго М.В. Маркетингові інструменти дослідження бізнес-моделі компанії. *Науково-виробничий журнал «Бізнес-навігатор»*. Випуск 6 (49) 2018. С.141-144.

23. Шпак Соломія Офшори, схеми, відмивання коштів і оптимізація податків: що про це треба знати. Економічна правда. 2022. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2020/12/12/669095/>

24. Julia Rittenberg, Kelly Main How To Start A Franchise In 8 Steps (2022 Guide). Forbes. 2022. URL: <https://www.forbes.com/advisor/business/how-to-start-a-franchise/>

25. Next Billion-Dollar Startups. Forbes. 2022. URL: <https://www.forbes.com/sites/amyfeldman/2022/08/16/next-billion-dollar-startups-2022/?sh=4d829a1b5308>

26. Mark Hocknell (2020). The Customer Centric Business Model. URL: <https://customerthink.com/the-customer-centric-business-model/>

27. Nicole Malczan (2021). The Customer-Centric Model: Your Definitive Guide for 2021. URL: <https://www.engagebay.com/blog/customer-centric-model/>

Політика оцінювання

- **Політика щодо дедлайнів і перескладання:** Для виконання індивідуальних завдань і проведення контрольних заходів встановлюються конкретні терміни. Перескладання модулів відбувається з дозволу дирекції факультету (інституту) за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).
- **Політика щодо академічної доброчесності:** Використання друкованих і електронних джерел інформації під час контрольних заходів заборонено.
- **Політика щодо відвідування:** Відвідування занять є обов'язковим компонентом оцінювання. За об'єктивних причин (наприклад, карантин, воєнний стан, хвороба, закордонне стажування) навчання може відбуватись в онлайн формі за погодженням із керівником курсу.

Оцінювання

Остаточна оцінка за курс розраховується наступним чином:

Заліковий модуль 1	Заліковий модуль 2	Заліковий модуль 3	Заліковий модуль 4 (екзамен)
20%	20%	20%	40%
1. Опитування (тестування) під час заняття (теми 1-8 по 5 балів) = 40 балів. 2. Письмова робота = 60 балів	1. Опитування (тестування) під час заняття (тема 9-15 по 5 бали) = максимум 35 балів. 2. Письмова (контрольна) робота = 65 балів.	1. Активність участі у тренінгу = 20 балів. 2. Підготовка КПІЗ, на основі сформованих індивідуальних завдань = 50 балів. Захист КПІЗ = 30 балів.	1. Відповідь на два теоретичних запитання, кожне з яких = 20 балів, а у підсумку = 40 балів. 2. Два практичних завдання по 30 балів кожне, у підсумку = 60 балів

Шкала оцінювання:

ECTS	Бали	Зміст
A	90-100	відмінно
B	85-89	добре
C	75-84	добре
D	65-74	задовільно
E	60-64	достатньо
FX	35-59	незадовільно з можливістю повторного складання
F	1-34	незадовільно з обов'язковим повторним курсом