

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІВАНО-ФРАНКІВСЬКИЙ НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ
ІНСТИТУТ МЕНЕДЖМЕНТУ

ЗАТВЕРДЖУЮ
Директор ІФННІМ
Галина ЛЯХОВИЧ

« » 2023 р.



ЗАТВЕРДЖУЮ
В.о. проректора з НІР ЗУНУ
Віктор ОСТРОВЕРХОВ

« » 2023 р.



РОБОЧА ПРОГРАМА

з дисципліни “УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ”

ступінь вищої освіти – бакалавр
галузь знань – 07 Управління та адміністрування
спеціальність – 073 Менеджмент
освітньо-професійна програма – Менеджмент

Кафедра міжнародної економіки, маркетингу і менеджменту

Форма навчання	Курс	Семестр	Лекції (год.)	Практичні заняття (год.)	ІРС (год.)	Тренінг КПЗ (год.)	СРС (год.)	Разом (год.)	Екзамен (семестр)
Заочна	2	3,4	8	4	–	–	108	120	4

Май 2023

Робоча програма складена на основі освітньо-професійної програми підготовки бакалавра галузі знань 07 «Управління та адміністрування» спеціальності 073 «Менеджмент» затвердженої Вченою радою ЗУНУ від 15 червня 2022 р., протокол №9

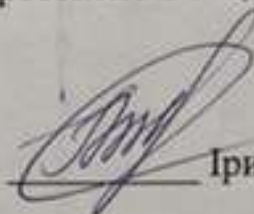
Робочу програму склала к.е.н., доцент



Тетяна САБЕЦЬКА

Робоча програма затверджена на засіданні кафедри міжнародної економіки, маркетингу і менеджменту ІФННІМ ЗУНУ, протокол № 1 від 28 серпня 2023 р.

Завідувач кафедри, д.е.н., професор



Ірина БІЛЕЦЬКА

Розглянуто і схвалено на засіданні групи забезпечення спеціальності 073 «Менеджмент», протокол № 1 від 31.08.2023 р.

Голова групи забезпечення спеціальності, д.е.н., професор



Михайло ШКІЛЬНЯК

СТРУКТУРА РОБОЧОЇ ПРОГРАМИ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ “УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ”

1. Опис дисципліни «Управління підприємницькою діяльністю»

Дисципліна “Управління підприємницькою діяльністю”	Галузь знань, спеціальність, ступінь вищої освіти	Характеристика навчальної дисципліни
Кількість кредитів – <i>Заочна</i> – 4	галузь знань 07 – Управління та адміністрування	Статус дисципліни: нормативна дисципліна циклу професійної підготовки Мова навчання: українська
Кількість залікових модулів – 4	спеціальність 073 – Менеджмент	Рік підготовки: <i>Заочна</i> – 2 Семестр: <i>Заочна</i> – 3,4
Кількість змістових модулів – 2	освітньо-професійна програма Менеджмент	Лекції: <i>Заочна</i> – 8 год. Практичні заняття: <i>Заочна</i> – 4 год.
Загальна кількість годин: <i>Заочна</i> – 120	ступінь вищої освіти – бакалавр	Самостійна робота: <i>Заочна</i> – 108 год.
		Вид підсумкового контролю – екзамен

2. МЕТА І ЗАВДАННЯ ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ «УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ»

2.1. Мета вивчення дисципліни

Метою вивчення дисципліни «Управління підприємницькою діяльністю» є набуття студентами теоретичних знань з бізнес-економіки та практичних навиків щодо ринкового аналізу і прогнозування кон'юнктури ринків, вибору оптимальних бізнес-моделей. Дисципліна вивчає поведінку та механізм прийняття рішень окремими економічними суб'єктами щодо обґрунтування ідеї бізнесу, вибору способу його фінансування, організаційно – правової форми ведення бізнесу, формування системи управління ризиками та дієвого механізму захисту власності.

2.2. Завдання вивчення дисципліни

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.

2.3. Найменування та опис компетентностей, формування котрих забезпечує вивчення дисципліни:

1. Здатність обґрунтовувати бізнес-модель діяльності фірми, її організаційну структуру та правову форму, відштовхуючись від аналізу ємності ринку, ринкових ніш, ринкової структури, характеру фінансових та операційних ризиків.

2. Здатність аналізувати кон'юнктуру ринку, обґрунтовувати необхідні зміни в структурі активів та пасивів фірми та аналітично забезпечувати рішення щодо її операційної діяльності.

2.4. Передумови для вивчення дисципліни

Передумовами вивчення дисципліни «Управління підприємницькою діяльністю» є наявність у студентів глибоких, системних знань з таких навчальних курсів: «Фінансовий менеджмент», «Економетрика», «Бізнес-аналітика», «Менеджмент», «Кон'юнктура світових ринків».

2.5. Результати навчання:

1. Вміти обґрунтовувати бізнес-модель діяльності фірми, її організаційну структуру та правову форму.

2. Вміти аналізувати кон'юнктуру ринку, обґрунтовувати необхідні зміни в структурі активів та пасивів фірми та аналітично забезпечувати рішення щодо її операційної діяльності.

3. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Змістовий модуль 1. Теоретично практичні аспекти організації бізнесу

ТЕМА 1. ЕКОНОМІЧНІ ТЕОРІЇ ФІРМИ

Генезис теорій фірми. Порівняльна характеристика підходів до визначення природи фірми. Теорія агентських відносин у корпоративному управлінні. Управління принципал-агент конфліктами на підприємстві.

Література: [2]; [11]; [14].

ТЕМА 2. ОБҐРУНТУВАННЯ ІДЕЇ БІЗНЕСУ ТА УМОВИ ЙОГО СТВОРЕННЯ. ВИБІР СПОСОБУ ВХОДЖЕННЯ У БІЗНЕС

Пошук ідеї бізнесу. Вибір сегменту ринку, робота з цільовою аудиторією, аналіз її потреб. CustDev-інтерв'ю як інструмент дослідження потреб клієнта. Розробка унікальної торгової пропозиції. Створення бренду. Реєстрація торговельної марки. Вибір напрямку фінансування бізнесу. Особливості розробки та реалізації стартапів. Бутстрепінг (FFF(*Friends, Family, Fools*)), краудфандинг, гранти, венчурні фонди. Створення нового підприємства. Покупка діючого бізнесу. Придбання франшизи. Прямий маркетинг. Мережевий маркетинг. Формування команди для успішної реалізації бізнес-ідеї. Соціальна відповідальність бізнесу.

Література: [2]; [11]; [14]; [24]; [25]; [26]; [27].

ТЕМА 3. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ ФОРМИ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ

Організаційні одиниці бізнесу: фізична особа підприємця, юридичні особи. Особливості основних організаційно-правових форм ведення бізнесу. Порядок створення та реєстрації ФОП та юридичної особи. Особливості оподаткування. Ліцензування та патентування діяльності. Одноосібне володіння: його переваги та недоліки. Товариство (партнерство), його особливості. Складання партнерського договору.

Література: [2]; [4]; [5]; [7]; [6]; [11]; [14].

ТЕМА 4. ОГЛЯД БІЗНЕС-МОДЕЛЕЙ

Поняття бізнес-моделі. Класифікація та варіанти застосування бізнес-моделі. Зв'язок бізнес-моделі зі стратегією підприємства. Канва бізнес-моделі. Бізнес-модель Остервальдер (Business model Canvas). Алгоритм складання бізнес-моделі на основі дев'яти взаємопов'язаних блоків.

Бізнес-моделі взаємодії між різними суб'єктами (бізнесом, приватними особами і державою) в електронній комерції: бізнес-моделі, де продавцем є комерційна організація (B2B – *Business to Business* (бізнес для бізнесу), B2C – *Business to Consumer* (бізнес для споживача), B2G – *Business to Government* (бізнес для держави).

Побудова моделі бізнесу за методикою Customer Centric Business Design.

Огляд найбільш популярних сучасних бізнес-моделей. Бізнес модель – виробник. Торгівля. Краудсорсинг. Модель франчайзингу. Модель «бритви і леза». Модель єдиного вікна. Низький дотик (Low-touch). Маркетплейс. Бізнес-модель орендодавця. Вертикально інтегрована бізнес-модель.

Література: [2]; [11]; [14]; [22].

ТЕМА 5. УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ В БІЗНЕСІ. МЕХАНІЗМ ЗАХИСТУ ВЛАСНОСТІ

Сутність та фактори ризику в бізнесі. Основні види ризиків. Ризики бізнесу, що спричинені війною Росії проти України. Вимірювання ризику. Способи зниження ризику. Захист власності. Структурування активів через нерезидентів, перехресне володіння майном, виведення бізнес активів на окремі підприємства, розподіл виручки між різними юридичними особами. Захист комерційної таємниці. Формування механізму захисту бізнесу від рейдерських атак.

Література: [2]; [11]; [14]; [21].

Змістовний модуль 2. Аналіз ринку та галузеве середовище

ТЕМА 6. АНАЛІТИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ

Опис ринку. Аналіз тенденцій розвитку ринку. Кон'юнктура ринку. Загальні показники ринку, розрахунок ємності ринку. Сегментація та структурування ринку – дослідження структури ринку. Сировинна база, технологія виробництва.

Література: [3]; [12]; [18].

ТЕМА 7. ОСНОВНІ ОПЕРАТОРИ РИНКУ

Перелік основних операторів ринку та їх опис. Структурування операторів (по сегментам, групам, спеціалізації, регіонально). Частки ринку основних операторів ринку. Ступінь конкуренції та ризику. Факторний аналіз ринкових часток конкурентів. Зовнішня торгівля: експорт, імпорт (обсяги, структура, ціни, географія поставок по країнах).

Література: [3]; [12]; [18].

ТЕМА 8. ПРОГНОЗУВАННЯ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ РИНКУ. ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ РИНКУ

Прогнозні тенденції розвитку ринку. Побудова гіпотез розвитку ринку. Прогнозні показники розвитку ринку. Рекомендації з розвитку на ринку. SWOT-аналіз ринкового спрямування. PEST-аналіз факторів впливу на ринок. Існуючі ризики та бар'єри входу на ринок. Побудова карти ризиків на ринку.

Література: [3]; [12]; [18].

ТЕМА 9. УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ ПРОЕКТУВАННЯ ОПЕРАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ

Проектування операційної системи: сутність, цілі та етапи. Сучасний рівень розвитку виробничих та невиробничих операційних систем. Необхідність рішень з просторової організації діяльності. Розміщення обладнання та робочих місць для виробництва.

Література: [8]; [10]; [11].

ТЕМА 10. УПРАВЛІННЯ ПОТОЧНИМ ФУНКЦІОНУВАННЯМ ОПЕРАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ

Довгострокове, середньострокове та короткострокове планування операцій, сукупне планування. Управління матеріально-технічним забезпеченням. Роль, завдання та принципи управління матеріальними ресурсами та запасами. Контролювання операційного процесу.

Література: [8]; [10]; [11].

ТЕМА 11. УПРАВЛІННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЮ ТА ЕФЕКТИВНІСТЮ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Показники результативності функціонування виробничих та невиробничих операційних систем. Продуктивність операційної діяльності як міра результативності операційного менеджменту. Комплексний підхід до питань продуктивності.

Література: [8]; [10]; [11].

**4. СТРУКТУРА ЗАЛІКОВОГО КРЕДИТУ ДИСЦИПЛІНИ
«УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ»
(заочна форма навчання)**

Теми	Кількість годин		
	Лекції	Практичні заняття	Самостійна робота
<i>Змістовий модуль 1. Теоретично - практичні аспекти організації бізнесу</i>			
Тема 1. Економічні теорії фірми			8
Тема 2. Обґрунтування ідеї бізнесу та умови його створення. вибір способу входження у бізнес	1	1	10
Тема 3. Організаційно-правові форми ведення бізнесу	1	1	10
Тема 4. Огляд бізнес-моделей	1		10
Тема 5. Управління ризиками в бізнесі. Механізм захисту власності	1		10
<i>Змістовий модуль 2. Аналіз ринку та галузеве середовище</i>			
Тема 6. Аналітичне дослідження ринку	1	1	10
Тема 7. Основні оператори ринку			10
Тема 8. Прогнозування тенденцій розвитку ринку. Інвестиційна привабливість ринку	1		10
Тема 9. Управління процесом проектування операційної системи		1	10
Тема 10. Управління поточним функціонуванням операційної системи	1		10
Тема 11. Управління результативністю та ефективністю операційної діяльності	1		10
Всього	8	4	108

5. ТЕМАТИКА ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ

Практичне заняття 1.

ТЕМА. ЕКОНОМІЧНІ ТЕОРІЇ ФІРМИ

Мета: 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.

Питання для обговорення:

Економічна природа фірми. Класифікація теорій фірми.

Теорія агентських відносин у корпоративному управлінні.

Управління принципал-агент конфліктами на підприємстві.

Література: [2]; [11]; [14].

Практичне заняття 2.

ТЕМА. ОБҐРУНТУВАННЯ ІДЕЇ БІЗНЕСУ ТА УМОВИ ЙОГО СТВОРЕННЯ. ВИБІР СПОСОБУ ВХОДЖЕННЯ У БІЗНЕС

Мета: 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.

Питання для обговорення:

1. Пошук та обґрунтування бізнес - ідеї.
 2. Створення нового підприємства.
 3. Покупка діючого бізнесу.
 4. Придбання франшизи.
 5. Прямий маркетинг. Мережевий маркетинг.
- Література: [2]; [11]; [14]; [24]; [25]; [26]; [27].

Практичне заняття 3.

ТЕМА. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ ФОРМИ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ

Мета: 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.

Питання для обговорення:

1. Особливості основних організаційно-правових форм ведення бізнесу.
2. Порядок створення та реєстрації ФОП та юридичної особи.
3. Особливості оподаткування бізнесу. Ліцензування та патентування діяльності.
4. Одноосібне володіння: його переваги та недоліки.
5. Товариство (партнерство): переваги та недоліки. Складання партнерського договору.

Література: [2]; [4]; [5]; [7]; [6]; [11]; [14].

Практичне заняття 4.

ТЕМА. ОГЛЯД БІЗНЕС-МОДЕЛЕЙ

Мета: 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.

Питання для обговорення:

1. Зміст і сутність поняття «бізнес-модель».
2. Бізнес-модель Остервальдера-Піньє (Business model CANVAS).
3. Побудова моделі бізнесу за методикою Customer Centric BusinessDesign.
4. Кейси успішних бізнес-моделей.

Література: [2]; [11]; [14]; [22]; [24]; [28]; [29].

Практичне заняття 5

ТЕМА. УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ В БІЗНЕСІ. МЕХАНІЗМ ЗАХИСТУ ВЛАСНОСТІ

Мета: 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.

Питання для обговорення:

1. Поняття підприємницького ризику та його види.
2. Система управління ризиками підприємства.
3. Захист комерційної таємниці підприємства.
4. Рейдерство: причини виникнення та механізм захисту бізнесу.

Література: [2]; [11]; [14]; [21].

Практичне заняття 6

ТЕМА. АНАЛІТИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ

Мета: 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.

Питання для обговорення:

1. Опис ринку. Аналіз тенденцій розвитку ринку.
2. Кон'юнктура ринку.
3. Загальні показники ринку, розрахунок ємності ринку.
4. Сегментація та структурування ринку – дослідження структури ринку.
5. Сировинна база, технологія виробництва.

Література: [3]; [12]; [18].

Практичне заняття 7

ТЕМА. ОСНОВНІ ОПЕРАТОРИ РИНКУ

Мета: 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.

Питання для обговорення:

1. Перелік основних операторів ринку та їх опис.
2. Структурування операторів (по сегментам, групам, спеціалізації, регіонально).
3. Частки ринку основних операторів ринку.
4. Ступінь конкуренції та ризику.
5. Факторний аналіз ринкових часток конкурентів.
6. Зовнішня торгівля: експорт, імпорт(обсяги, структура, ціни, географія поставок по країнах).

Література: [3]; [12]; [18].

Практичне заняття 8

ТЕМА. ПРОГНОЗУВАННЯ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ РИНКУ. ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ РИНКУ

Мета: 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.

Питання для обговорення:

1. Прогнозні тенденції розвитку ринку. Побудова гіпотез розвитку ринку.
2. Прогнозні показники розвитку ринку. Рекомендації з розвитку на ринку.
3. SWOT-аналіз ринкового спрямування.
4. PEST-аналіз факторів впливу на ринок.
5. Існуючі ризики та бар'єри входу на ринок. Побудова карти ризиків на ринку.

Література: [3]; [12]; [18].

Практичне заняття 9

ТЕМА. УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ ПРОЕКТУВАННЯ ОПЕРАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ

Мета: 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.

Питання для обговорення:

1. Проектування операційної системи: сутність, цілі та етапи.
2. Сучасний рівень розвитку виробничих та невиробничих операційних систем.
3. Формування пропозицій щодо просторової організації діяльності. Розміщення обладнання та робочих місць для виробництва.

Література: [8]; [10]; [11].

Практичне заняття 10

ТЕМА. УПРАВЛІННЯ ПОТОЧНИМ ФУНКЦІОНУВАННЯМ ОПЕРАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ

Мета: 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.

Питання для обговорення:

1. Довгострокове, середньострокове та короткострокове планування операцій, сукупне планування.
2. Управління матеріально-технічним забезпеченням.
3. Роль, завдання та принципи управління матеріальними ресурсами та запасами.
4. Контролювання операційного процесу.

Література: [8]; [10]; [11].

Практичне заняття 11

ТЕМА. УПРАВЛІННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЮ ТА ЕФЕКТИВНІСТЮ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Мета: 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.

Питання для обговорення:

1. Показники результативності функціонування виробничих та невиробничих операційних систем.
2. Продуктивність операційної діяльності як міра результативності операційного менеджменту.
3. Комплексний підхід до питань продуктивності.

Література: [8]; [10]; [11].

6. ТЕМАТИКА САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ СТУДЕНТІВ

Навчальним планом передбачена самостійна робота, що виконується кожним студентом.

Тематика для виконання самостійної роботи охоплює усі теми курсу:

1. Генезис теорій фірми.
2. Порівняльна характеристика підходів до визначення природи фірми.
3. Теорія агентських відносин у корпоративному управлінні.
4. Особливості управління принципал-агент конфліктами на підприємстві.
5. Алгоритм пошуку та обґрунтування ідеї бізнесу.
6. Сегментування ринку, робота з цільовою аудиторією, аналіз її потреб.
7. CustDev- інтерв'ю як інструмент дослідження потреб клієнта.
8. Особливості розробки унікальної торгової пропозиції.
9. Створення бренду. Реєстрація торговельної марки.
10. Вибір способу фінансування бізнесу.
11. Особливості розробки та реалізації стартапів.
12. Джерела фінансування стартапів: кутстреппінг (FFF(Friends, Family, Fools), краудфандинг, гранти, венчурні фонди. Переваги і недоліки.
13. Напрямки формування команди для успішної реалізації бізнес-ідеї.
14. Переваги соціально відповідального бізнесу в сучасних умовах.
15. Особливості основних організаційно-правових форм ведення бізнесу.
16. Порядок створення та реєстрації ФОП та юридичної особи.
17. Особливості оподаткування бізнесу. Ліцензування та патентування діяльності.
18. Одноосібне володіння: його переваги та недоліки.
19. Товариство (партнерство): переваги, недоліки. Складання партнерського договору.
20. Дослідження особливостей бізнес-моделей: B2B – *Business to Business* (бізнес для бізнесу), B2C – *Business to Consumer* (бізнес для споживача), B2G – *Business to Government*

(бізнес для держави).

21. Бізнес-модель Остервальдер (Business model Canvas). Алгоритм складання бізнес-моделі на основі дев'яти взаємопов'язаних блоків.
22. Особливості побудови бізнес - моделі Customer Centric Business Design.
23. Огляд найбільш популярних сучасних бізнес-моделей (бізнес модель – виробник; торгівля; краудсорсинг; одель франчайзингу; модель «бритви і леза»; модель єдиного вікна; низький дотик (Low-touch); маркетплейс; бізнес-модель орендодавця; вертикально інтегрована бізнес-модель).
24. Характеристика основних видів ризиків.
25. Розробка стратегії зниження основних ризиків бізнесу.
26. Особливості захисту власності в Україні.
27. Захист комерційної таємниці.
28. Формування механізму захисту бізнесу від рейдерських атак.

7. ЗАСОБИ ОЦІНЮВАННЯ ТА МЕТОДИ ДЕМОНСТРУВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ.

У навчальному процесі використовуються: лекції, практичні та індивідуальні заняття, групова робота, комунікативні техніки, реферування, а також методи опитування, тестування, ділові ігри тощо.

У процесі вивчення дисципліни "Управління підприємницькою діяльністю" використовуються наступні методи оцінювання навчальної роботи студентів:

- поточне тестування та опитування;
- залікове модульне тестування та опитування;
- презентації результатів виконання завдань та досліджень;
- реферати;
- оцінювання виконання КПЗ;
- студентські презентації та виступи на наукових заходах;
- розрахункові роботи;
- ректорська контрольна робота;
- екзамен;
- інші види індивідуальних та групових завдань.

8. КРИТЕРІЇ, ФОРМИ ПОТОЧНОГО ТА ПІДСУМКОВОГО КОНТРОЛЮ

Підсумковий бал (за 100-бальною шкалою) з дисципліни «Управління підприємницькою діяльністю» визначається як середньозважена величина, залежно від питомої ваги кожної складової залікового кредиту:

Для екзамену

Заліковий модуль 1	Заліковий модуль 2	Заліковий модуль 3	Заліковий модуль 4 (екзамен)
20%	20%	20%	40%
1. Опитування (тестування) під час заняття (теми 1-5 по 10 балів) = максимум 30 балів. 2. Письмова робота = 70 балів	1. Опитування (тестування) під час заняття (тема 6-12 по 5 балів) = максимум 50 балів. 2. Письмова (контрольна) робота = 50 балів.	1. Активність участі у тренінгу = 20 балів. 2. Підготовка КПЗ, на основі сформованих індивідуальних завдань = 50 балів. 3. Захист КПЗ = 30 балів.	1. Відповідь на два запитання, кожне з яких = 30 балів. 2. Розв'язання задачі = 40 балів.

Шкала оцінювання

За шкалою університету	За національною шкалою	За шкалою ECTS
90–100	Відмінно	A (відмінно)
85–89	Добре	B (дуже добре)
75–84		C (добре)
65–74	Задовільно	D (задовільно)
60–64		E (достатньо)
35–59	незадовільно	FX (незадовільно з можливістю повторного складання)
1–34		F (незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни)

9. ІНСТРУМЕНТИ, ОБЛАДНАННЯ ТА ПРОГРАМНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ, ВИКОРИСТАННЯ ЯКИХ ПЕРЕДБАЧАЄ НАВЧАЛЬНА ДИСЦИПЛІНА

№ п/п	Найменування	Номер теми
1	Мультимедійний проектор Epson. Екран проєкційний.	1-11
2	Комп'ютери з прикладним програмним забезпеченням загальнопризначення (засоби Microsoft Office)	1-11

РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ

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: конспект 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: підручник. 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.

16. Право власності. Українська гельсінська спілка з прав людини. URL: <https://helsinki.org.ua/pravo-vlasnosti/>

17. 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>

18. 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

19. 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>

20. 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.

21. 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.

22. 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.

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

24. 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/>

25. 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/>

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

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

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