

**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ І
ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ**

Кафедра організації підприємництва та біржової діяльності

“ЗАТВЕРДЖУЮ”

Декан економічного факультету

_____ **Діброва А.Д.**
“ _____ ” _____ 2020 р.

РОЗГЛЯНУТО І СХВАЛЕНО

на засіданні кафедри підприємництва та
організації агробізнесу

Протокол № 6 від “ 14 ” 05 2020 р.

Завідувач кафедри

_____ **Ільчук М.М.**

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

ПІДПРИЄМНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ

Напрямок підготовки	076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
Освітній ступінь	«Бакалавр»
Факультет	<u>Економічний</u>
Розробники:	доц., к.е.н., Нікітченко Сергій Олександрович (посада, науковий ступінь, вчене звання)

Київ – 2020 р.

1. Опис навчальної дисципліни

ПІДПРИЄМНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ

(назва)

Галузь знань, напрям підготовки, спеціальність, освітньо-кваліфікаційний рівень		
Галузь знань	07 «Менеджмент і адміністрування»	
Спеціальність	076 „ Підприємництво, торгівля і біржова діяльність ”	
Освітній ступінь	«Бакалавр»	
Характеристика навчальної дисципліни		
Вид	Обов'язкова	
Загальна кількість годин	150	
Кількість кредитів ECTS	5	
Кількість змістових модулів	3	
Курсовий проект (робота) (за наявності)	Курсовий проект	
Форма контролю	Екзамен	
Показники навчальної дисципліни для денної та заочної форм навчання		
	денна форма навчання	заочна форма навчання
Рік підготовки (курс)	2	
Семестр	4	
Лекційні заняття	45 год.	
Практичні, семінарські заняття	30 год.	
Індивідуальні завдання	75 год.	
Кількість тижневих аудиторних годин для денної форми навчання	4,7 год.	

2. Мета та завдання навчальної дисципліни

Мета вивчення дисципліни є набуття знань про закономірності розвитку підприємницької діяльності, її економічну сутність та загальносуспільний зміст.

Завдання дисципліни полягає в тому, щоб розкрити:

- функції і правовий статус підприємця;
- визначити принципи та рушійні сили підприємницької діяльності;
- вивчити основні форми організації підприємництва та окреслити основні юридичні питання;
- ознайомитись з питаннями оподаткування бізнесу;
- методичні підходи до розробки маркетингової діяльності;
- визначити фінансову модель бізнесу;
- розглянути методи управління витратами.

У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен

знати: які на форми організації підприємницької діяльності існують в Україні, які є витрати, де і як вони формуються, яким має бути їх контроль, як визначити пріоритетні напрями розвитку бізнесу, що таке маркетинг; за що, коли та які податки потрібно сплачувати; як керувати фінансами;

вміти: будувати бізнес-модель підприємства, проводити розрахунок операційних витрат; розраховувати маржинальну калькуляцію; визначати серцевину маркетингу; будувати фінансову модель підприємства.

3. Програма та структура навчальної дисципліни для:

- повного терміну денної (заочної) форми навчання;
- скороченого терміну денної (заочної) форми навчання.

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин													
	денна форма							Заочна форма						
	тижні	усь-ого	у тому числі					усь-ого	у тому числі					
			л	п	лаб	інд	с.р.		л	п	лаб	інд	с.р.	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	
Змістовий модуль 1. Теоретичні основи підприємництва														
Тема 1. ВИНИКНЕННЯ, РОЗВИТОК ТА СУТНІСТЬ ПІДПРИЄМНИЦТВА		6	3	3										
ТЕМА 2. ПРАВОВІ ЗАСАДИ ЗДІЙСНЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ		9	6	3										
ТЕМА 3. ПІДПРИЄМСТВО ЯК ОСНОВНА ОРГАНІЗАЦІЙНА СТРУКТУРА ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ		8	5	3										
Разом за змістовим модулем 1		23	14	9										
Змістовий модуль 2. Формування і розвиток окремих видів підприємницької діяльності														
ТЕМА 4. ВИРОБНИЧА ПІДПРИЄМНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ		10	6	4										
ТЕМА 5. ПІДПРИЄМНИЦТВО У СФЕРІ ТОРГІВЛІ ТА ПОСЕРЕДНИЦТВА		9	5	4										
ТЕМА 6. ПІДПРИЄМНИЦТВО У СФЕРІ НАДАННЯ КРЕДИТНО-ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ		9	5	4										
Разом за змістовим модулем 2		28	16	12										

Змістовий модуль 3. Підприємницька діяльність та агробізнес												
Тема 7. ПІДПРИЄМНИЦТВО У СФЕРІ СТРАХУВАННЯ		9	5	4								
ТЕМА 8. ПІДПРИЄМНИЦТВО У СФЕРІ НАДАННЯ КОНСАЛТИНГОВИХ ПОСЛУГ		7	5	2								
ТЕМА 9. БІРЖІ ТА БІРЖОВА ДІЯЛЬНІСТЬ		8	5	3								
Разом за змістовим модулем 3		24	15	9								
Усього годин		75	45	30								

4. Теми практичних занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Історичний розвиток поняття «підприємництво»	2
2	Бізнес – модель Canvas	4
3	Форми організації підприємництва	2
4	Як побудувати здорову організацію?	4
5	Що і для кого ми виробляємо?	2
6	Місце фінансів в бізнес-моделі. Як знайти інвестора?	4
7	Облік доходів і витрат нашої діяльності. Скільки і за що ми платимо суспільству?	2
8	Менеджмент організації.	2
9	Як і на чому заробляти в аграрній сфері?	3
10	Прибуток – плата за ризик. Перестраховуємося.	2
11	Особисті якості та культура підприємця.	2
12	Успіх, який надихає!	1

5. Контрольні питання, комплекти тестів для визначення рівня засвоєння знань студентами.

Контрольні питання

1. Готовність іти на ризик суттєво впливає на рішення людей та залежить від їх світогляду. Чи схильні підприємці до прийняття ризиків більшою мірою, ніж середньостатистичне ставлення до ризиків всіх людей в світі?
2. Чому Йозеф Шумпетер називає підприємництво творчим руйнуванням?
3. Як, на думку Іцхака Адізеса характеризується підприємницька функція?
4. Що займає центральне місце в бізнес-моделі підприємства?
5. Як я можу захистити ідею бізнесу від копіювання чи мавпування?
6. З чого краще за все починати Бізнес?
7. Чи можна зробити реєстрацію суб'єкта підприємницької діяльності - фізичної особи он-лайн?
8. Чи можуть спрощенці 3-ї групи обирати і працювати з ПДВ чи без?
9. З чого має розпочинатись робота зі шляхом клієнта (Customer Journey)?
10. Яке запитання є відправним при складанні маркетинг-плану?
11. Які витрати називаються постійними?
12. Які витрати називаються змінними?
13. Як розраховується маржинальний прибуток?
14. Що таке Бюджет руху грошових коштів?
15. Що є платою за ризик для підприємця?

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОТЕХНОЛОГІЙ ТА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

Факультет економічний
 ОКР «Бакалавр»
 Кафедра організації агробізнесу
 Дисципліна « Підприємницька діяльність»
 Викладач Нікітченко С.О.
 «Затверджую»
 Завідувач кафедри _____ Ільчук М.М.
 «__» _____ 2019 р.

Білет №__

Питання:

1. *Організаційні форми підприємництва в Україні .*
2. *Методика розрахунку бізнес-плану.*

	1. На якому з вказаних етапів розробки маркетингової стратегії команда проекту має визначити точки болю?
1	Сегментування ринку та націлювання
2	Диференціація
3	Аналіз середовища
4	Позиціонування
	2. Яка з дій з цінністю є зайвою при використанні у роботі підходу “Стратегія Блакитного Океану”, коли ви створюєте унікальний новий комплекс високої цінності при більш низьких витратах?
1	Усунути
2	Переоцінити
3	Додати
4	Зменшити
	3. Податки належить сплатити:
1	Лише в тому випадку, якщо компанія прибуткова
2	Лише в тому випадку, якщо компанія отримує грошову виручку
3	Є цілий ряд податків, які не залежать від наявності прибутку
4	1 і 2
	4. Першою фазою процесу управління (менеджменту) зазвичай є:
1	Організаційні заходи
2	Мотивація персоналу на досягнення цілей
3	Постановка цілей і планування
4	1 і 2
	5. Вкажіть планові витрати на транспортування зерна озимої пшениці з площі 850 га, урожайністю 45 ц/га на середню відстань 15 км, якщо собівартість транспортних послуг - 0,3 грн./ткм
1	17,2 тис. грн.
2	25,7 тис. грн.
3	31,5 тис. грн.

4	41,9 тис. грн.
	6. Інтегрована система обліку доходів і витрат, нормування, планування, контролю та аналізу, що систематизує інформацію для оперативних управлінських рішень і координації розвитку підприємства – це
1	Управлінський облік
2	Логістика
3	Диспетчерська служба
4	Фінансовий облік
5	Бухгалтерський облік
	7. Нормативний метод управління виробництвом дозволяє
1	Оцінити витрати за встановленими нормами і відхилень від них
2	Обчислити собівартість продукції за діючими нормами на попередній стадії обліку
3	Визначити вплив окремих факторів на собівартість по виявлених відхиленнях від діючих норм
4	Усе вище перераховане
	8. Вкажіть який з бюджетів відноситься до операційних
1	Бюджет доходів і витрат
2	Бюджет руху грошових коштів
3	Кредитний план
4	Бюджет прямих витрат матеріалів
	9. Яке запитання є відправним при складанні маркетинг-плану?
1	Коли скажемо?
2	Кому скажемо?
3	Що скажемо?
4	Як скажемо?
	10. Чого варто очікувати засновнику нового бізнесу, який наймає працівників?
1	Вони зазвичай прийматимуть рішення в інтересах засновника
2	Вони потребують постійного нагляду і контролю
3	Цілі працівників і власників не співпадають, тож потрібна як система стимулів, так і можливість самореалізації задля досягнення балансу інтересів власника і працівників
4	1 і 3

6. **Методи навчання.** В процесі навчання використовуються наступні методи: словесні методи - розповідь-пояснення, бесіду, лекцію; наочні методи - ілюстрація, демонстрація; практичні методи: вправи, навчальна праця, практичні роботи, курсовий проект, реферати.

7. **Форми контролю.** Іспит.

8. **Розподіл балів, які отримують студенти.** Оцінювання студента відбувається згідно положенням «Про екзамени та заліки у НУБіП України» від 27.02.2019 р. з табл. 1.

Оцінка національна	Рейтинг студента, бали
Відмінно	90 – 100
Добре	74 – 89
Задовільно	60 – 73
Незадовільно	0 – 59

Для визначення рейтингу студента (слухача) із засвоєння дисципліни $R_{\text{дис}}$ (до 100 балів) одержаний рейтинг з атестації (до 30 балів) додається до рейтингу студента (слухача) з навчальної роботи $R_{\text{НР}}$ (до 70 балів): $R_{\text{дис}} = R_{\text{НР}} + R_{\text{АТ}}$.

9. Методичне забезпечення

Методичні вказівки щодо самостійної роботи з навчальної дисципліни «Управління витратами» для студентів денної та заочної форм навчання за спеціальністю 076 – «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

10. Рекомендована література

– основна:

1. Paul Garrison, "Exponential Marketing" - 2015, 252 p.
2. Маркетинг: Підручник / В. Руделіус, О. М. Азарян, О. А. Виноградов та ін.: Ред.-упор. О. І. Сидоренко, П. С Редько. - К.: Навчально-методичний центр «Консорціум із удосконалення менеджмент-освіти в Україні», 2005. - 422 с.
3. Дениэл Пинк, "Драйв. Что на самом деле нас мотивирует" - 2013, 274 p..

4. Джек Митчелл, "Обнимите своих клиентов", ООО «Манн, Иванов и Фербер» - 2013.
5. Джон Шоул, "Первоклассный сервис как конкурентное преимущество" — 2017, 347 с.
6. Дибб, Салли, "Практическое руководство по сегментированию рынка" - СПб.; М.; Х.; Минск : Питер, 2002 . – 239 с. .
7. Димитри Маекс, "Ключевые цифры" ООО «Манн, Иванов и Фербер» - 2012, 320 с.
8. Жан-Жак Ламбен, "Менеджмент, ориентированный на рынок" - 2017, 700 с.
9. Карл Сьюэлл, "Клиенты на всю жизнь" – 2011, 170 с.
10. Построение бизнес-модели: Настольная книга стратега и новатора / Александр Остервальдер, Ив Пинье; Пер. с англ.. – 2 – е изд. – М. Альпина Паблишер, 2012. – 228 с.
11. Филипп Котлер "Маркетинг менеджмент" – 2016, 848 с.
12. Хруцкий В.Е., Сизова Т.В., Гамаюнов В.В. Внутрифирменное бюджетирование: Настольная книга по постановке финансового планирования. - М.: Финансы и статистика, 2002. - 400 с.

– допоміжна:

1. А. Парабеллум, "Выжми из бизнеса все" -2014.
2. Брайан Моран, Майкл Леннингтон, "12 недель в году" – 2014, 208 с..
3. Галузева угода між міністерством аграрної політики та продовольства України, галузевими об'єднаннями підприємств і підприємств та Профспілкою працівників агропромислового комплексу України на 2011-2013 роки.
4. Господарський кодекс України, Голос України, 14 березня 2003 р.
5. Джим Кэмп, "Сначала скажите "Нет" – 2019, 320 с..
6. Дэн Ариэли, "Предсказуемая иррациональность" - 2010 .
7. Економічний довідник аграрника. В.І. Дробот, Г.І. Зуб., М.П. Кононенко та ін. / За ред. Ю.Я. Лузана, П.Т. Саблука. – К.: “Преса України”, 2003. – 800 с.
8. Закон України “Про внесення змін до закону “Про оренду землі”, Урядовий кур’єр, 5 листопада 2003 р.
9. Закон України “Про державну підтримку сільського господарства України”. Голос України, 7 вересня 2004 р.
10. Закон України “Про оплату праці”. Голос України 25 жовтня 1995 р.
11. Закон України “Про особисте селянське господарство”. Урядовий кур’єр, 11 червня 2003 р.
12. Закон України “Про сільськогосподарську кооперацію”. // Голос України.-13 серпня 1997р.

13. Закон України "Про фермерське господарство" // Урядовий кур'єр , 28 серпня, 2003 р.
14. Земельний кодекс УКРАЇНИ // Сільський час, 16 листопада 2001 р.
15. Игорь Манн, "Маркетинг на 100%. Ремикс" - 2015, 256 с.
16. Майкл Микаловиц, "Метод тыквы: как стать лидером в своей нише без бюджета" – 2013, 304 с.
17. Методичні рекомендації з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств. Затверджено Наказом Міністерства аграрної політики України 18.05.2001 р., № 132.
18. Методичні рекомендації по складанню бізнес-плану розвитку сільськогосподарського підприємства. - К.: Мінагрополітики України АПК, 2001. - 260 с.
19. Підприємницька діяльність та агробізнес: За ред. М.М. Ільчука. - К.: Вища Освіта, 2018.- 543 с.
20. Технологічні карти вирощування сільськогосподарських культур. Харків: ХДТУСГ. 2001. - 173 с.
21. Тони Шей, "Доставляя счастье" – 2010, 304 с..
22. У. Чан Ким, "Стратегия голубого океана" - 2016, 304 с..
23. Эрик Рис, "Бизнес с нуля" – 2011, 256 с.

11. Інформаційні ресурси

1. Працюйте над вашою бізнес-моделлю онлайн, [The Business Model Canvas](#).
2. Витаминный комплекс управления
Источник: <http://www.management.com.ua/strategy/str129.html>
3. Функції управління витратами підприємства -
http://pidruchniki.com/1272020453085/finansi/funktsiyi_upravlinnya_vitratami_pidpriyemstva