



СИЛАБУС ДИСЦИПЛІНИ «Підприємницька діяльність»

Ступінь вищої освіти - Бакалавр

Спеціальність 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність

Освітня програма «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

Рік навчання 2, семестр 3, 4

Форма навчання денна

Кількість кредитів ЄКТС 7

Мова викладання українська

Лектор курсу

Контактна інформація
лектора (e-mail)

Сторінка курсу в eLearn

к. е. н, доцент Нікітченко Сергій Олександрович

Кафедра організації підприємництва та біржової діяльності
Корп.10, кім. 416

nikitchenko.s.o@nubip.edu.ua

<https://elearn.nubip.edu.ua/course/view.php?id=1220>

Консультації: ср., 4-та пара, ауд. 409

ОПИС 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.

Набуття компетентностей:

інтегральна компетентність (ІК): Здатність розв'язувати складні спеціалізовані завдання та проблеми у сферах підприємницької, торговельної та біржової діяльності або в процесі навчання, що передбачає застосування теорій та методів організації і функціонування підприємницьких, торговельних, біржових структур і характеризується комплексністю та невизначеністю умов.

загальні компетентності (ЗК):

ЗК 2. Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях.

ЗК 7. Здатність працювати в команді.

ЗК 8. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.

фахові (спеціальні) компетентності (ФК):

СК 3. Здатність здійснювати діяльність у взаємодії суб'єктів ринкових відносин.

СК 7. Здатність визначати і виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.

Програмні результати навчання (ПРН):

ПРН2. Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

ПРН6. Вміти працювати в команді, мати навички міжособистісної взаємодії, які дозволяють досягати професійних цілей.

ПРН7. Демонструвати підприємливість в різних напрямках професійної діяльності та брати відповідальність за результати.

ПРН 11. Демонструвати базові й структуровані знання у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності для подальшого використання на практиці.

ПРН 13. Використання знання форм взаємодії суб'єктів ринкових відносин для забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.

ПРН17. Вміти вирішувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур і розв'язувати проблеми у кризових ситуаціях з урахуванням зовнішніх та внутрішніх впливів.

СТРУКТУРА КУРСУ

Тема	Години (лекції/лабораторні, практичні, семінарські)	Результати навчання	Завдання	Оцінюва ння
1 семестр				
МОДУЛЬ 1. СУТНІСНА ХАРАКТЕРИСТИКА ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ				
Тема 1. Ідея підприємництва. Теоретичні засади підприємництва.	2/3	Підприємство і підприємець: сутність та особливості створення, розвитку та функціонування організаційних структур економічного змісту.	Здача практичної роботи.	
Тема 2. Зародження підприємницької діяльності та етапи розвитку	2/3	Короткий огляд еволюції підприємництва. Огляд того, як далеко ми просунулися у розумінні природи та ролі підприємця в розвитку суспільства, що дає можливість уявити подальший розвиток подій у підприємницькій галузі..	Здача практичної роботи.	
Тема 3. Світова історія розвитку підприємницької діяльності від часів стародавнього світу і до середньовіччя	2/3	Огляд розуміння місця і ролі підприємця в стародавньому світі. Особливості підприємництва в Античному світі і на Сході.		
Тема 4. Світова історія розвитку підприємницької діяльності від часів географічних відкриттів до початку промислової революції	2/3	Зародження сучасного поняття підприємець. Розвиток Ост-Індійських компаній. Відкриття Америки.		
Тема 5. Світова історія розвитку підприємницької діяльності від часів промислової революції і до тепер	2/3	Вплив відкриття парового двигуна. Розвиток ринкових відносин та формування капіталістичного укладу.		

Тема 6. Історія розвитку підприємницької діяльності в Україні від давніх часів і до XVII ст.	2/3	Особливості торгівлі на українських землях від стародавніх часів і до періоду Гетьманщини.		
Тема 7. Історія розвитку підприємництва в Україні у XVIII – XX ст.	2/3	Підприємництво в Україні на зламі епох. Підприємництво на землях України за часів перебування у складі Західних та Східних Імперій.		
МОДУЛЬ 2. Сутнісна характеристика підприємницької діяльності				
Тема 8. Підприємство як основна організаційна структура підприємницької діяльності	2/3	Правове забезпечення розвитку підприємництва на сучасному етапі. Суб'єкти та об'єкти підприємницької діяльності. Державна реєстрація підприємницької діяльності. Обмеження підприємницької діяльності. Ліцензування та патентування.	Здача практичної роботи.	
Тема 9. Характеристика виробничого підприємства	2/3	Розуміти характеристику виробничого підприємства Знати суть виробничого процесу та виробничого циклу підприємства. Розуміти роль інноваційного підприємства	Здача практичної роботи.	
Тема 10. Підприємництво у сфері торгівлі та посередницької діяльності	2/3	Розуміти поняття, сутність та принципи торговельного підприємства та посередництва. Знати методи та критерії вибору видів підприємницької діяльності. Знати специфіку підприємництва щодо здійснення торгівлі окремими товарами.	Здача практичної роботи.	
Тема 11. Біржове підприємництво	2/3	Розглянути еволюцію форм оптової торгівлі. Розуміти поняття бірж та її видів. Знати функції та учасників бірж. Розуміти організацію управління біржею та регулювання біржовою діяльністю.	Здача практичної роботи.	
Тема 12. Підприємництво у сфері надання послуг	2/3	Знати характеристику підприємництва у сфері надання кредитно-фінансових послуг. Розрізняти особливості діяльності основних фінансових посередників та	Здача практичної роботи.	

		<p>фінансово-кредитних установ.</p> <p>Знати сутність та передумови здійснення підприємництва в сфері страхування.</p> <p>Знати сутність та види консалтингових послуг</p>		
Тема 13. Основні положення організації підприємницької діяльності	2/3	<p>Вибір форми господарювання. Вибір системи оподаткування. Формування цілей і задач. Вибір КВЕДів діяльності та реєстрація підприємства.</p>	Здача практичної роботи.	
Тема 14. Планування підприємницької діяльності	2/3	<p>Розрізняти суб'єкти підприємництва у сфері надання консалтингових послуг. Розуміти організацію підприємницької діяльності у сфері консалтингу.</p>	Здача практичної роботи.	
Всього за 1 семестр				70
Залік				30
Всього				100
МОДУЛЬ 3. ПОБУДОВА БІЗНЕС-МОДЕЛІ ПІДПРИЄМСТВА				
Тема 15. Формування ціннісної пропозиції клієнту	2/3	<p>В темі наявний опис товарів і послуг, які представляють цінність для певного споживчого сегмента Ціннісні пропозиції - причина, чому клієнти віддають перевагу одній компанії перед іншою. Вони вирішують проблеми клієнтів або задовольняють їх потреби. Кожне ціннісне пропозицію являє собою певну сукупність товарів і / або послуг, які відповідають запитам певного споживчого сегмента.</p>	Здача практичної роботи.	
Тема 16 Аналіз споживацького сегменту	2/3	<p>Клієнти компанії. Суть сегментування ринку. Методика сегментування сегментування споживчого ринку «з нуля». Визначення доцільності співпраці з клієнтами</p>	Здача практичної роботи.	
Тема 17. Побудова каналів реалізації	2/3	<p>Розглянуто основи побудови каналів реалізації. Канали розподілу товарів. Форми організації оптової торгівлі.</p>	Здача практичної роботи.	

		Види роздрібної торгівлі. Основи збутової логістики.		
Тема 18. Формування взаємовідносин з клієнтами	2/3	Розглянуто відносин, які встановлюються у компанії з окремими споживчими сегментами. Мотиви та типи взаємовідносин з клієнтом. Побудова особистих взаємовідносин з клієнтом. CRM-стратегія.	Здача практичної роботи.	
Тема 19. Джерела грошових надходжень	2/3	Розглянуто які є потоки грошових надходжень. Яку частку грошових надходжень компанія отримує від кожного споживчого сегменту.	Здача практичної роботи.	
Тема 20. Визначення ключових видів діяльності	2/3	Описує дії компанії, які необхідні для реалізації її бізнес-моделі. Це найважливіші дії компанії, без яких її успішна робота неможлива. Ключові види діяльності, як і ключові ресурси, - обов'язковий компонент процесу створення і реалізації ціннісних пропозицій, виходу на ринок, підтримки взаємовідносин з клієнтами та отримання доходів.		
Тема 21. Ресурсне забезпечення підприємницької діяльності	2/3	Описуються найбільш важливі активи, необхідні для функціонування бізнес-моделі. Ключові ресурси можуть бути матеріальними, фінансовими, інтелектуальними або людськими (персонал). Компанія може бути власником цих ресурсів, брати їх в найм або ж отримувати від ключових партнерів.	Здача практичної роботи.	
Тема 22. Побудова відносин з ключовими партнерами	2/3	Описується мережу постачальників і партнерів, завдяки яким функціонує бізнес-модель. Компанії будують партнерські відносини з різними цілями, і вони стають основою багатьох бізнес-моделей. Фірми створюють партнерські союзи, щоб оптимізувати свої бізнес-моделі, знизити ризики або отримати ресурси.	Здача практичної роботи.	
Тема 23. Формування	2/3	Структура витрат - це витрати, пов'язані з функціонуванням бізнес-моделі. Блок описує	Здача практичної роботи.	

витрат та їх структура		найбільш суттєві витрати, необхідні для роботи в рамках конкретної бізнес-моделі.		
Тема 24. Оцінка ефективності підприємницької діяльності	2/3	Формування системи КРІ. Використання моделі Дюпона.		
МОДУЛЬ 4. УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ				
Тема 25. Соціальна відповідальність та ділова етика	2/3	Соціальна відповідальність як добровільна ініціатива. Вимоги до соціальної відповідальності	Здача практичної роботи.	
Тема 26. Вибір стилю управління підприємством	2/3	Побудова організаційної структури компанії. Формування центрів відповідальності. Які стилі управління існують та аналіз їх плюсів та мінусів.	Здача практичної роботи.	
Тема 27. Персонал. Основні поняття формування та управління кадрами підприємства	2/3	Вибір стилю управління. Основи HR-менеджменту	Здача практичної роботи.	
Тема 28. Управління фінансами компанії	2/3	Суть та зміст фінансів. Аналіз фінансових показників. Формування бюджету руху грошових коштів.	Здача практичної роботи.	
Тема 29. Ключові базиси взаємовідносин бізнесу і держави	2/3	Роль держави у розвитку підприємництва. Методи та важелі впливу держави на розвиток підприємництва.	Здача практичної роботи.	
Всього за 2 семестр				70
Екзамен				30
Всього за курс				100

ПОЛІТИКА ОЦІНЮВАННЯ

Політика щодо дедлайнів та перескладання:	Роботи, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку. Перескладання модулів відбувається із дозволу лектора за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).
Політика щодо академічної доброчесності:	Списування під час контрольних робіт та екзаменів заборонені (в т.ч. із використанням мобільних девайсів). Курсовий проект повинен мати коректні текстові посилання на використану літературу
Політика щодо відвідування:	Проходження тестових завдань по вивчених модулях є обов'язковим. За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, міжнародне стажування) навчання може відбуватись індивідуально (в он-лайн формі за погодженням із деканом факультету)

ШКАЛА ОЦІНЮВАННЯ СТУДЕНТІВ

Рейтинг здобувача вищої освіти, бали	Оцінка національна за результати складання екзаменів заліків	
	екзаменів	заліків
90-100	відмінно	зараховано
74-89	добре	
60-73	задовільно	
0-59	незадовільно	не зараховано

Рекомендованої літератури

– основна:

1. Paul Garrison, "Exponential Marketing" - 2015, 252 p.
2. Основи підприємництва: Підручник / [Біляк Т.О., Бірюченко С.Ю., Бужимська К.О., та ін.] ; під заг. ред. Н.В. Валінкевич. – Житомир : ЖДТУ, 2019. – 493 с.
3. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність [Текст] : підручник / за заг. ред. д.е.н., проф. І. М. Сотник, д.е.н., проф. Л. М. Таранюка. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2018. – 572 с.
4. Підприємницька діяльність та агробізнес: Підручник / За ред. М.М. Ільчука, Т.Д. Іщенко. — К.: Вища осві-та, 2006. — 543 с.: іл.
5. Створюємо бізнес-моделі / Александр Остервальдер, Ів Пінье; Пер. с англ.. – 2 – е изд. – К. Наш Формат, 2017. – 228 с.
6. Філіпп Котлер "Маркетинг менеджмент" – 2016, 848 с.

– допоміжна:

1. Закон України “ Про підприємництво ”. // поточна редакція — Редакція від 29.01.2020, підстава - 143-ІХ
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. У. Чан Ким, "Стратегия блпкитного океана" - 2016, 304 с..
4. Ерік Рис, "Бізнес з нуля" – 2015, 256 с.

Інформаційні ресурси

1. Працюйте над вашою бізнес-моделлю онлайн, The Business Model Canvas.
2. Франшизи України 2021 https://www.youtube.com/watch?v=27b_le1Az5Q
3. Функції управління витратами підприємства - http://pidruchniki.com/1272020453085/finansii/funktsiyi_upravlinnya_vitratami_pidpriyemstva