



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, заочна

Кількість кредитів ЄКТС 7

Мова викладання українська

Лектор курсу

Контактна інформація
лектора (e-mail)

Сторінка курсу в eLearn

професор Ільчук Микола Максимович,
доцент Нікітченко Сергій Олександрович

ilchuk.m.m@nubip.edu.ua

sanik02@ukr.net

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

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.

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;

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

СТРУКТУРА КУРСУ

Тема	Години (лекції/ практичні, семінарські)	Результати навчання	Завдання	Оцінюва ння
3 семестр				
МОДУЛЬ 1. СУТНІСНА ХАРАКТЕРИСТИКА ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ				
Тема 1 Ідея підприємництва	3/1	Підприємництво і підприємець: сутність та особливості створення, розвитку та функціонування організаційних структур економічного змісту.	Підготовка есе, розв'язування задач, здача практичних робіт, виконання тестів	5
Тема 2 Історія зародження підприємництва	3/1	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..		5
Тема 3 Нормативно-правове регулювання підприємницької діяльності	2/2	Правове забезпечення розвитку підприємництва на сучасному етапі. Суб'єкти та об'єкти підприємницької діяльності. Державна реєстрація підприємницької діяльності. Обмеження підприємницької діяльності. Ліцензування та патентування.		10
Тема 4. Виробниче підприємство	2/2	Розуміти характеристику виробничого підприємства Знати суть виробничого процесу та виробничого циклу підприємства. Розуміти роль інноваційного підприємства		10
Тема 5. Комерційне підприємство та посередницька діяльність	2/2	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.		10
Тема 6. Підприємництво в сфері фінансів	2/2	Знати характеристику підприємництва у сфері надання кредитно-фінансових послуг.		10

		Розрізняти особливості діяльності основних фінансових посередників та фінансово-кредитних установ.		
Тема 7. Підприємництво у сфері страхування	2/2	Знати сутність та передумови здійснення підприємництва в сфері страхування. Знати та розрізняти організаційно-правові форми суб'єктів підприємництва в сфері страхування. Розуміти особливості створення суб'єктів підприємницької діяльності в сфері страхування.		10
Тема 8. Підприємництво у сфері надання консалтингових послуг	2/2	Знати сутність та види консалтингових послуг Розрізняти суб'єкти підприємництва у сфері надання консалтингових послуг. Розуміти організацію підприємницької діяльності у сфері консалтингу.		5
Тема 9. Біржова діяльність як сфера підприємництва	2/1	Розглянути еволюцію форм оптової торгівлі. Розуміти поняття бірж та її видів. Знати функції та учасників бірж. Розуміти організацію управління біржею та регулювання біржовою діяльністю.		5
Модульна контрольна робота 1				30
Всього за модуль 1				100
МОДУЛЬ 2. ПОБУДОВА БІЗНЕС-МОДЕЛІ ПІДПРИЄМСТВА				
Тема 10. Суть побудови бізнес-моделі та її значення в плануванні та організації діяльності	1/1	В загальному розглянуто модель підприємства. З яких блоків складається модель та яка послідовність її розробки.		5
Тема 11. Аналіз споживацького сегменту	2/2	Клієнти компанії. Суть сегментування ринку. Методика сегментування сегментавання споживчого ринку «з нуля». Визначення доцільності співпраці з клієнтами	Підготовка есе, розв'язування задач, задача	5

Тема 12. Ціннісна пропозиція клієнту	2/2	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.	практичних робіт, виконання тестів	5
Тема 13. Канали реалізації	2/2	Розглянуто основи побудови каналів реалізації. Канали розподілу товарів. Форми організації оптової торгівлі. Види роздрібною торгівлі. Основи збутової логістики.		5
Тема 14. Взаємовідносини з клієнтами	2/2	Розглянуто відносин, які встановлюються у компанії з окремими споживчими сегментами. Мотиви та типи взаємовідносин з клієнтом. Побудова особистих взаємовідносин з клієнтом. CRM-стратегія.		10
Тема 15. Джерела грошових надходжень	2/2	Розглянуто які є потоки грошових надходжень. Яку частку грошових надходжень компанія отримує від кожного споживчого сегменту.		10
Тема 16. Ключові ресурси	2/2	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.		10
Тема 17. Ключові види діяльності	1,5/1,5	Описує дії компанії, які необхідні для реалізації її бізнес-моделі. Це		10

		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 18. Ключові партнери	1,5/1,5	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.		5
Тема 19. Витрати та їх структура	1/1	Структура витрат - це витрати, пов'язані з функціонуванням бізнес-моделі. Блок описує найбільш суттєві витрати, необхідні для роботи в рамках конкретної бізнес-моделі.		5
Модульна контрольна робота 2				30
Всього за модуль 2				100
Навчальна робота ((модуль 1 + модуль 2)х0,7)/2				70
Залік				30
Всього за 3 семестр				100
МОДУЛЬ 3. ПІДПРИЄМНИЦТВО В АГРАРНІЙ СФЕРІ				
Тема 20. Ринки сільськогосподарської продукції	5/5	Розглянуто найбільш кон'юнктурні види сільськогосподарської продукції в розрізі національного та світових ринків. Експортний потенціал України сільськогосподарської продукції.	Підготовка есе, розв'язування задач, практичних робіт, виконання тестів	20
Тема 21. Виробництво, як основа сільськогосподарської діяльності	5/5	Висвітлено питання особливостей виробництва продукції галузі рослинництва та тваринництва. Приділена увага технологічній складовій.		20
Тема 22. Підприємництво в сфері надання сервісних послуг	5/5	Розглянуто особливості ведення підприємницької діяльності в аграрній сфері на основі надання сервісних послуг. Послуги з обробітку		20

		землі. Послуги з ремонту техніки та інвентарю.		
Тема 23. Посередницька діяльність в аграрній сфері	3/3	Особливості комерційної та посередницької діяльності в аграрній сфері. Специфіка галузі рослинництва. Специфіка галузі тваринництва.		10
Модульна контрольна робота 3				30
Всього за модуль 3				100
МОДУЛЬ 4. УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ				
Тема 24. Започаткування власної справи. Реєстрація підприємства	5/5	Вибір форми господарювання. Вибір системи оподаткування. Коли потрібно реєструвати підприємство.	Підготовка есе, розв'язування задач, здача практичних робіт, виконання тестів	30
Тема 25. Менеджмент. Стилі управління	5/5	Побудова організаційної структури компанії. Формування центрів відповідальності. Які стилі управління існують та аналіз їх плюсів та мінусів.		20
Тема 26. Державна регуляторна політика в сфері підприємництва	2/2	Роль та вплив держави на розвиток підприємництва. Методи та важелі впливу.		20
Модульна контрольна робота 3				30
Всього за модуль 3				100
Навчальна робота ((модуль3 + модуль 4)x0,7)/2				70
Екзамен				30
Всього за 4 семестр				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, есе повинні 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