

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ЗАХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ЗАТВЕРДЖУЮ  
В.о. декана ФЕУ  
Андрій КОЦУР  
“ 31 ” 08 2023 р.



ЗАТВЕРДЖУЮ  
В.о. проректора з науково-педагогічної роботи  
Віктор ОСТРОВЕРХОВ  
“ 31 ” 08 2023 р.



ЗАТВЕРДЖУЮ  
Директор ННІНОТ  
Святослав ПИТЕЛЬ  
“ 31 ” 08 2023 р.



РОБОЧА ПРОГРАМА  
з дисципліни  
«ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ БІЗНЕСОМ І»

ступінь вищої освіти - бакалавр  
галузь знань: 05 Соціальні та поведінкові науки  
спеціальність: 051 Економіка  
освітньо-професійна програма: «Економіка та управління бізнесом»

Кафедра економіки та економічної теорії

Форма навчання	Курс	Семестр	Лекції	Практ.	ІРС	Тренінг, КПІЗ	СРС	Разом	Екзам ен
Денна	4	7	40	26	4	10	70	150	7
Заочна	4	7	8	4	-	-	138	150	8

31.08.2023,  
[Signature]

Тернопіль – 2023

Робоча програма складена на основі освітньо-професійної програми підготовки бакалавра галузі знань 05 Соціальні та поведінкові науки спеціальності 051 Економіка, затвердженої Вченою Радою ЗУНУ.

Протокол № 10 від 24.06.2020 р.

Робочу програму склала доцент, доцент кафедри економіки та економічної теорії, кандидат економічних наук Ляхович Л.А.



Робоча програма затверджена на засіданні кафедри економіки та економічної теорії

Протокол № 1 від 29.08.2023 р.

Завідувач кафедри  
д.е.н., професор



Віктор КОЗЮК

Розглянуто та схвалено групою забезпечення спеціальності Економіка

Протокол № 1 від 30.08.2023 р.

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



Віктор КОЗЮК

Гарант ОПП «Економіка  
та управління бізнесом»  
к.е.н., доцент



Лариса ЛЯХОВИЧ

# 1. СТРУКТУРА РОБОЧОЇ ПРОГРАМИ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ БІЗНЕСОМ І»

## Опис дисципліни «Економіка та управління бізнесом І»

Дисципліна – Економіка та управління бізнесом І	Галузь знань, спеціальність, ступінь вищої освіти	Характеристика навчальної дисципліни
Кількість кредитів ECTS – 5	Галузь знань: 05 Соціальні та поведінкові науки	Дисципліна обов'язкова. Мова викладання – українська.
Кількість залікових модулів - 4	Спеціальність: 051 Економіка Ступінь вищої освіти – бакалавр	Д.ф.н.: Рік підготовки - 4 Семестр – 7 З.ф.н.: Рік підготовки - 4 Семестр – 7,8
Кількість змістових модулів - 2	Освітньо-професійна програма: «Економіка та управління бізнесом»	Лекції: д.ф.н. – 40 год. з.ф.н. – 8 год. Практичні заняття: д.ф.н. – 26 год. з.ф.н. – 4 год.
Загальна кількість годин – 150 год.		Самостійна робота: д.ф.н. – 70 год. з.ф.н. - 138 год. Тренінг, КПЗ – 10 год. Індивідуальна робота – 4 год.
Тижневих годин – 10 год., з них аудиторних – 5 год.		Вид підсумкового контролю: екзамен

## **2. МЕТА І ЗАВДАННЯ ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ «ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ БІЗНЕСОМ І»**

### **2.1. Мета вивчення дисципліни**

Метою вивчення дисципліни «Економіка та управління бізнесом І» 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 «Економіка та управління бізнесом І» 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:**

СК17. Здатність визначати бізнес-модель діяльності компанії, її організаційну структуру та правову форму.

СК18. Здатність аналізувати кон'юнктуру ринку, обґрунтовувати необхідні зміни в структурі активів та пасивів компанії та аналітично забезпечувати рішення щодо її операційної діяльності.

### **2.4. Передумови для вивчення дисципліни**

Передумовами вивчення дисципліни «Економіка та управління бізнесом І» є наявність у студентів глибоких, системних знань з таких навчальних курсів «Економетрика», «Бізнес-аналітика», «Інвестиційна діяльність», «Кон'юнктура світових ринків».

### **2.5. Результати навчання:**

ПРН27. Вміти обґрунтовувати бізнес-модель діяльності компанії, її організаційну структуру та правову форму відштовхуючись від аналізу ємності ринку, ринкових ніш, ринкової структури, характеру фінансових та операційних ризиків.

ПРН28. Вміти аналізувати кон'юнктуру ринку, обґрунтовувати необхідні зміни в структурі активів та пасивів компанії 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: 8, 12, 13.*

##### **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 торгівельної 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: 8, 12, 13, 22, 23, 24.*

##### **ТЕМА 3. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ ФОРМИ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ**

Організаційні одиниці бізнесу: фізична особа підприємець, 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, 3, 4, 5, 8, 12, 13.*

##### **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: 8, 12, 13, 25, 26.*

## **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: 8, 12, 13,20.*

### **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: 10, 12, 13, 17.*

## **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: 10, 12, 13, 17.*

## **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: 10, 12, 13, 17.*

## **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: 6, 9, 12, 13.*

## **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: 6, 9, 12, 13.*

## **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: 6, 9, 12, 13.*

**4. СТРУКТУРА ЗАЛІКОВОГО КРЕДИТУ ДИСЦИПЛІНИ  
«ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ БІЗНЕСОМ І»  
денна форма навчання**

Теми	Кількість годин					
	Лекції	Прак-тичні заняття	Індивідуальна робота	Тре-нінг, КППЗ	Самос-тійна робо-та	Контрольні завдання
<b>Змістовий модуль 1. Теоретично - практичні аспекти організації бізнесу</b>						
Тема 1. Економічні теорії фірми	4	2	-	4	6	Опитування під час заняття
Тема 2. Обґрунтування ідеї бізнесу та умови його створення. Вибір способу входження у бізнес	4	4	1		6	Опитування під час заняття, кейси
Тема 3. Організаційно-правові форми ведення бізнесу	4	2	1		6	Опитування під час заняття, кейси
Тема 4. Огляд бізнес-моделей	4	2	-		8	Опитування під час заняття, кейси
Тема 5. Управління ризиками в бізнесі. Механізм захисту власності	4	3	-		6	Опитування під час заняття, кейси
<b>Змістовий модуль 2. Аналіз ринку та галузеве середовище</b>						
Тема 6. Аналітичне дослідження ринку	4	3	1	6	8	Опитування під час заняття, кейси, практичні завдання
Тема 7. Основні оператори ринку	4	2	-		6	Опитування під час заняття
Тема 8. Прогнозування тенденцій розвитку ринку. Інвестиційна привабливість ринку	3	2	1		6	Опитування під час заняття, кейси
Тема 9. Управління процесом проектування операційної системи	3	2	-		6	Опитування під час заняття, кейси
Тема 10. Управління поточним функціонуванням операційної системи	2	2	-		6	Опитування під час заняття, кейси
Тема 11. Управління результативністю та ефективністю операційної діяльності	4	2	-		6	Опитування під час заняття, кейси, практичні завдання
<b>Всього</b>	40	26	4	10	70	



### заочна форма навчання

Теми	Кількість годин		
	Лекції	Практичні заняття	Самостійна робота
Змістовий модуль 1. Теоретично - практичні аспекти організації бізнесу			
Тема 1. Економічні теорії фірми	-	-	12
Тема 2. Обґрунтування ідеї бізнесу та умови його створення. вибір способу входження у бізнес	1,0	1,0	12
Тема 3. Організаційно-правові форми ведення бізнесу	1,0	1,0	13
Тема 4. Огляд бізнес-моделей	1,0	-	13
Тема 5. Управління ризиками в бізнесі. Механізм захисту власності	1,0	-	13
Змістовий модуль 2. Аналіз ринку та галузеве середовище			
Тема 6. Аналітичне дослідження ринку	1,0	1,0	13
Тема 7. Основні оператори ринку	1,0	-	12
Тема 8. Прогнозування тенденцій розвитку ринку. Інвестиційна привабливість ринку	1,0	-	13
Тема 9. Управління процесом проектування операційної системи	1,0	1,0	12
Тема 10. Управління поточним функціонуванням операційної системи	-	-	13
Тема 11. Управління результативністю та ефективністю операційної діяльності	-	-	12
Всього	8	4	138

## **5. ТЕМАТИКА ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ**

### **Практичне заняття**

#### **ТЕМА 1. 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:

1. Економічна природа фірми. Класифікація теорій фірми.
2. Теорія агентських відносин у корпоративному управлінні.
3. Управління принципал-агент конфліктами на підприємстві.

*Література: 8, 12, 13.*

### **Практичне заняття**

#### **ТЕМА 2. 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: 8, 12, 13, 22, 23, 24.*

### **Практичне заняття**

#### **ТЕМА 3. 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, 3, 4, 5, 8, 12, 13.*

## **Практичне заняття**

### **ТЕМА 4. 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 у собі та 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 Business Design.
4. Кейси успішних бізнес-моделей.

*Література: 8, 12, 13, 25, 26.*

## **Практичне заняття**

### **ТЕМА 5. 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: 8, 12, 13, 20.*

## **Практичне заняття**

### **ТЕМА 6. 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: 10, 12, 13, 17.*

**Практичне заняття**  
**ТЕМА 7. 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: 10, 12, 13, 17.*

**Практичне заняття**  
**ТЕМА 8. 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: 10, 12, 13, 17.*

**Практичне заняття**  
**ТЕМА 9. 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: 6, 9, 12, 13.*

### **Практичне заняття**

#### **ТЕМА 10. 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: 6, 9, 12, 13.*

### **Практичне заняття**

#### **ТЕМА 11. 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: 6, 9, 12, 13.*

## 6. КОМПЛЕКСНЕ ПРАКТИЧНЕ ІНДИВІДУАЛЬНЕ ЗАВДАННЯ

### 6.1. Мета та завдання комплексного практичного індивідуального завдання

Мета КПЗ – закріпити практичні навички розв’язку комплексних завдань з головних проблем даного курсу. Метою підготовки та захисту КПЗ є опанування навичками самостійного вивчення матеріалу, систематизація, узагальнення, закріплення та практичне застосування знань студентів з навчального курсу програми, розвиток навичок самостійної роботи. Студенти повинні продемонструвати необхідний рівень знань в межах програми та здатність проводити наукові дослідження, користуючись літературою з фаху, науковими матеріалами з Інтернет - ресурсів.

Для її досягнення вирішуються наступні завдання:

- 1) подальше набуття навичок логічного мислення і самостійного викладення матеріалу;
- 2) розвиток комунікабельності в набутті і використанні інформації;
- 3) наближення теоретичних знань студента до вимог виробництва;
- 4) формування (вміння) здібностей до самостійної роботи;

Зміст, структура та обсяг роботи

Завдання для виконання КПЗ видаються студентам на початку навчального семестру, виконуються письмово, а результати

Комплексне практичне індивідуальне завдання є видом поза аудиторної роботи, що виконується самостійно кожним студентом, є творчою роботою.

Мета роботи – сформулювати та обґрунтувати бізнес – ідею, дослідити і проаналізувати ринок (продукції, послуг), на якому планується вести бізнес.

*Оформлення індивідуальної роботи.*

Індивідуальну роботу оформлюють у вигляді пояснювальної записки на аркушах формату А4. Загальний обсяг роботи 15–20 сторінок набраного на комп’ютері тексту (шрифт 14 Times New Romans, інтервал 1,5. Поля: праворуч – 1 см, ліворуч, зверху, знизу – 2 см). Рекомендовано подання інформації у формалізованому вигляді (таблиці, графіки, рисунки).

Структура роботи:

#### ***1. Обґрунтувати бізнес - ідею, давши відповідь на такі запитання:***

1. Хто є вашими клієнтами (споживачами продукції, послуг)? Опишіть вашого клієнта.
2. Які їхні проблеми Ви маєте намір вирішити? Які потреби, бажання задовольнити?
3. Детально опишіть продукцію (послугу), яку маєте намір виготовляти (надавати).
4. В чому унікальність запропонованої продукції (послуги)? В чому її перевага, порівняно з конкурентами?
5. З яких джерел Ви плануєте залучити кошти для реалізації бізнес-ідеї?

***2. Дослідити і проаналізувати ринок (продукції, послуг), на якому плануєте вести бізнес за такими розділами:***

1. Загальні відомості про ринок, діючі фактори і тренди, що переважають.
2. Параметри державного регулювання ринку.
3. Інформація про виробництво цільових товарів (послуг), їх реалізацію всередині країни і за кордоном, імпортних поставках.
4. Аналіз діяльності конкуруючих гравців і способи протидії їм.
5. Перелік каналів збуту, їх характеристики і особливості використання.
6. Можливості здійснення зовнішньоторговельної діяльності у напрямку, що досліджується.
7. Динаміка цін на продукцію (послуги), цінова політика операторів, можливості цінових маневрів.
8. Результати дослідження споживчої аудиторії.
9. Дані по рекламній сфері ринку, напрямки проведення рекламних кампаній.
10. Сформулюйте висновки, прогнози і рекомендації щодо ведення бізнесу на даному ринку.

Результати дослідження оформити у вигляді презентації.

КПЗ оцінюється за 100-бальною шкалою і складає 20 відсотків підсумкового балу з дисципліни.

## 7. 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 торгівельної марки.
10. Вибір способу фінансування бізнесу.
11. Особливості розробки та реалізації стартапів.
12. Джерела фінансування стартапів: кутстрепінг (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 та 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.
29. Опис ринку. Аналіз тенденцій розвитку ринку.
30. Кон'юнктура досліджуваного ринку.
31. Загальні показники ринку, розрахунок ємності ринку.



32. Сегментація та структурування ринку – дослідження структури ринку. Сировинна база, технологія виробництва.
33. Перелік основних операторів ринку та їх опис.
34. Структурування операторів (по сегментам, групам, спеціалізації, регіонально).
35. Частки ринку основних операторів ринку.
36. Ступінь конкуренції та ризику.
37. Факторний аналіз ринкових часток конкурентів.
38. Зовнішня торгівля: експорт, імпорт(обсяги, структура, ціни, географія поставок по країнах).
39. Прогнозні тенденції розвитку ринку.
40. Побудова гіпотез розвитку ринку.
41. Прогнозні показники розвитку ринку. Рекомендації з розвитку на ринку.
42. SWOT-аналіз ринкового спрямування.
43. PEST-аналіз факторів впливу на ринок.
44. Існуючі ризики та бар'єри входу на ринок. Побудова карти ризиків на ринку.
45. Проектування операційної системи: сутність, цілі та етапи.
46. Сучасний рівень розвитку виробничих та невиробничих операційних систем.
47. Необхідність рішень з просторової організації діяльності. Розміщення обладнання та робочих місць для виробництва.
48. Довгострокове, середньострокове та короткострокове планування операцій, сукупне планування.
49. Управління матеріально-технічним забезпеченням.
50. Роль, завдання та принципи управління матеріальними ресурсами та запасами. Контролювання операційного процесу.
51. Показники результативності функціонування виробничих та невиробничих операційних систем.
52. Продуктивність операційної діяльності як міра результативності операційного менеджменту.
53. Комплексний підхід до питань продуктивності.

## 8. ТРЕНІНГ З ДИСЦИПЛІНИ «ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ БІЗНЕСОМ І»

### Організація і проведення тренінгу

1. Вступна частина проводиться з метою ознайомлення студентів з темою тренінгового заняття.
2. Організаційна частина полягає у створенні робочого настрою у студентському колективі, встановленні правил проведення тренінгового заняття (ділової гри) та умов підбиття підсумків. Ознайомлення студентів з роздатковим матеріалом.
3. Практична частина реалізується групою чи підгрупами студентів шляхом виконання завдань ділової гри чи вирішення проблемних питань групової дискусії.
4. Підведення підсумків відбувається шляхом обговорення результатів виконаних тренінгового завдання групою чи підгрупами студентів. Обмін думками з питань, які виносились на тренінгові заняття.

### Тематика тренінгу:

1. *Тема тренінгу:* Захист власності в Україні: проблеми та напрямки їх вирішення.
2. *Тема тренінгу:* Аналітична записка по ринку (вибір конкретного галузевого ринку)
3. *Тема тренінгу:* Складання бізнес-моделі на основі дев'яти взаємопов'язаних блоків (бізнес-модель Остервальдер - Business model Canvas).

## 9. 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 "Економіка та управління бізнесом І" 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.

## 10. Критерії, форми поточного та підсумкового контролю.

Підсумковий бал (за 100-бальною шкалою) з дисципліни «Економіка та управління бізнесом І» визначається як середньозважена величина, залежно від питомої ваги кожної складової залікового кредиту:

Заліковий модуль 1	Заліковий модуль 2	Заліковий модуль 3	Заліковий модуль 4
20%	20%	20%	40%
1. Опитування під час занять (Теми 1-5 по 5 балів) – 25 балів. 2. Письмова робота: теоретичні питання (Теми 1-5 по 10 балів) – 50 балів; практичне завдання (Теми 1-5) - 25 балів.	1. Опитування під час занять (Теми 6-11 по 5 балів) – 30 балів. 2. Письмова робота: теоретичні питання (Теми 6-11 по 5 балів) – 30 балів; практичні завдання (розв'язок 2 завдань, кожне з яких оцінюється у 20 балів. Теми 8-13) – 40 балів.	1. Участь у тренінгу - 10 балів. 2. Підготовка змістової частини КПЗ - 60 балів. 3. Захист КПЗ - 30 балів.	1. Відповіді на два теоретичні запитання, кожне з яких оцінюється у 20 балів (40 балів). 2. Розв'язок кейсу, задачі (60 балів) Разом: 100 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)

### 11. Інструменти, обладнання та програмне забезпечення, використання яких передбачає навчальна дисципліна

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

## РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ

1. Дашков А.А., Нестерова Ю.О. Исследование влияния искусственного интеллекта на бизнес-модель организации. *E-Management*. 2020.Т. 3. № 4. С. 26–36.
2. Закон України «Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/755-15>
3. Закон України «Про ліцензування видів господарської діяльності». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/222-19>
4. 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\\_priynyala\\_noviy\\_zakon\\_pro.html](https://lb.ua/news/2022/07/28/524599_rada_priynyala_noviy_zakon_pro.html)
5. Закон України «Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2806-15>
6. Іщенко Л.Ф. Операційний менеджмент: конспект лекцій. Кривий Ріг: ВСП «КРФК НАУ», 2021. 56 с.
7. Козуб В. О., Чернишова Л. О., Пліш І. М. Особливості еволюційного розвитку бізнес-моделей міжнародних компаній. *Проблеми економіки*. № 1 (39), 2019. С.12-19.
8. Котлубай В.О., Слободянюк О.В., Нестерова К.С. Практикум для проходження тренінг-курсів: «Створення власного бізнесу»; «Розробка конкурентної стратегії»; «Розвиток напрямів та інструментів міжнародного бізнесу». Одеса, 2021. 116 с.
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. Кущенко 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.
11. 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>
12. Орлова К.Є. Управління бізнесом : підручник. Житомир : Державний університет «Житомирська політехніка», 2019. 319 с.
13. Основи підприємництва: підручник. Під заг. ред. Н.В. Валінкевич. Житомир: ЖДТУ, 2019. 493 с. URL:

[https://mgu.edu.ua/docs/biblioteka/osnovi\\_pidp.pdf](https://mgu.edu.ua/docs/biblioteka/osnovi_pidp.pdf)  
[https://mgu.edu.ua/docs/biblioteka/osnovi\\_pidp.pdf](https://mgu.edu.ua/docs/biblioteka/osnovi_pidp.pdf).

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](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*. 2019. Випуск 6(119). С.35-42.

22. 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/>

23. 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/>

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

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

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