

Затверджено  
на засіданні кафедри економіки та  
управління виробничим і комерційним  
бізнесом  
прот. №1 від 12 вересня 2022 р.

### СИЛАБУС З ДИСЦИПЛІНИ

# УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ

## І семестр 2022-2023 навчального року

освітній рівень другий (магістр)

галузь знань 05 Соціальні та поведінкові науки

спеціальність 051 Економіка освітня програма: -

економіка підприємства (ЕП)

Команда викладачів:

Лектор: Моцна Ірина Володимирівна (кандидат економічних наук, доцент),

Контакти:

+38 (057) 730-19-72; [imotsnaya@gmail.com](mailto:imotsnaya@gmail.com)

Години прийому та консультації: кожен четвер з 11.00-12.00

Розміщення кафедри: місто Харків, майдан Фейєрбаха, 7, 3 корпус, 2 поверх, 216 аудиторія.

Веб сторінка курсу: <http://do.kart.edu.ua/>

Додаткові інформаційні матеріали: <http://metod.kart.edu.ua>



# УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ

І семестр 2022-2023 навчального року

Команда викладачів:

Лектор:

Моцна Ірина Володимирівна (кандидат економічних наук, доцент), Контакти:  
+38 (057) 730-19-72; [imotsnaya@gmail.com](mailto:imotsnaya@gmail.com)

Години прийому та консультації: кожен четвер з 11.00-12.00

Розміщення кафедри: місто Харків, майдан Фейєрбаха, 7, 3 корпус, 2 поверх, 216 аудиторія.

Веб сторінка курсу: <http://do.kart.edu.ua/>

Додаткові інформаційні матеріали: <http://metod.kart.edu.ua>

Становлення й розвиток ринкової системи господарювання в Україні потребують принципово нових підходів до організації управління підприємницькою діяльністю на всіх рівнях. Практична реалізація будь-якого комерційного проекту значно ускладнюється чи навіть стає неможливою без попередньо розробленого бізнес-плану. Цей письмовий документ є не лише дійовим важелем управління фірмою (підприємницькою діяльністю), а й засобом необхідного зовнішнього фінансування для започаткування нового або розширення діючого бізнесу.

Вивчаючи цей курс студенти зможуть: 1) з'ясувати суть, цілі, й методології розробки бізнес-плану; 2) детально взяти характеристику структури та змісту бізнес-плану; 3) з'ясувати найчастіше застосовувані у практиці господарювання методи складання окремих розділів бізнес-плану; 4) зрозуміють доцільності й обов'язковість використання бізнес-планів як надійного фінансово-економічного інструменту розвитку. Курс має на меті сформувати та розвинути наступні компетентності студентів:

- 1. Ціннісно-смыслову компетентність** (формування та розширення світогляду студента в області складання бізнес-плану підприємства, здатність до розуміння актуальності складати бізнес-план підприємства);

**2. Загальнокультурну компетентність** (розуміння культурних, історичних та регіональних особливостей, що склалися в Україні та за її межами в області бізнесу);

**3. Навчально-пізнавальну компетентність** (формування у студента зацікавленості про стан та розвиток маркетингової, виробничої, організаційної, фінансово – економічної діяльності підприємства; оволодіння практичними навичками; здатність студента виявляти можливі загрози та ризики для підприємства та розробляти оперативні плани, вміння знаходити шляхи вирішення проблемних ситуацій);

**4. Інформаційну компетентність** (розвиток вмінь студента до самостійного пошуку, аналізу, структурування та відбору потрібної інформації в області фінансовоекономічного стану підприємства за допомогою сучасних методів);

**5. Комунікативну компетентність** (розвиток у студента навичок роботи в команді шляхом реалізації групових проєктів в області наукових досліджень транспортних технологій, вміння презентувати власний проєкт та кваліфіковано вести дискусію у досліджуваній

сфері);

**6. Компетентність особистісного самовдосконалення** (елементи фізичного, духовного й інтелектуального саморозвитку, емоційної саморегуляції та самопідтримки; підтримка постійного прагнення самовдосконалення та самопізнання, здатність до розуміння та використання об'єктивних законів бізнесу).

## **Чому Вас має зацікавити поглиблене вивчення цього курсу?**

Якщо в майбутньому ви фахівець з менеджменту, вивчення дисципліни дасть знання з питань формування бізнес-плану для різних видів діяльності залежно від мети проєкту. Виховає вміння підготувати глибоко розроблений та добре обґрунтований бізнес-план, навчить оцінити ефективність та реальність проєкту, обґрунтувати доцільність участі в реалізації проєкту зацікавлених банків, інвесторів та підприємств, забезпечити потенційних інвесторів необхідною для прийняття рішення інформацією про способи фінансування.

Головне достоїнство бізнес-планування полягає в тому, що правильно складений план дає перспективу розвитку фірми, тобто, у кінцевому підсумку, відповідає на найважливіше для бізнесмена питання: чи варто вкладати гроші в цю справу, чи принесе вона доходи, чи окупляться усі витрати сил і засобів.

Як правило, потреба в бізнес-плані виникає при вирішенні таких актуальних завдань, як: -

- підготовка заявок існуючих і знову створюваних фірм на одержання кредитів;
- обґрунтування пропозицій з приватизації державних підприємств;
- відкриття нової справи, визначення профілю майбутньої фірми й основних напрямів її комерційної діяльності;
- перепрофілювання існуючої фірми, вибір нових видів, напрямів і способів здійснення комерційних операцій;
- складання проспектів емісії цінних паперів (акцій і облігацій) приватизованих і приватних фірм;
- вихід на зовнішній ринок і залучення іноземних інвестицій.

Команда викладачів і ваші колеги будуть готові надати будь-яку допомогу з деякими з найбільш складних аспектів курсу по електронній пошті, на форумі і особисто - у робочий час.

## Огляд курсу

Цей курс, який вивчається з вересня по грудень, дає студентам набуття навичок розробки структури бізнес-плану підприємства та складання бізнес-плану підприємства. Денна форма навчання:

Курс складається з однієї лекції раз на два тижні і одного практичного заняття раз у тиждень. Він супроводжується текстовим матеріалом, презентаціями та груповими завданнями. Студенти матимуть можливість застосовувати отримані знання та вирішувати практичні завдання протягом обговорень в аудиторії. В рамках курсу передбачають лекції запрошених роботодавців.

### БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ /схема курсу

<b>Поміркуй</b>	Лекції	<b>Виконай</b>
	Довідковий матеріал	
	Презентації	
	Обговорення в аудиторії	
	Групові завдання	
	Індивідуальні консультації	
	Іспит	

## Теми курсу

Практичні заняття курсу передбачають виконання групових проектів, ситуаційних завдань, спеціально розроблених рольових ігор, міні-тренінгів, дискусій та інших вправ, що сприяють не тільки якісному засвоєнню теоретичних знань, але й допомагають у відпрацюванні практичних навичок у сфері розбудови бізнес-планування.

## Ресурси курсу

Інформація про курс розміщена на сайті Університету (<http://kart.edu.ua>), включаючи навчальний план, лекційні матеріали, презентації, завдання та правила оцінювання курсу).

Додатковий матеріал та посилання на електронні ресурси доступні на сайті Університету у розділі «дистанційне навчання» поряд із питаннями, над якими необхідно поміркувати під час підготовки для обговорення в аудиторії. Необхідна підготовка повинна бути завершена до початку наступної лекції. Ви повинні бути готовими до дискусій та мозкових штурмів – ми хочемо знати, що ви думаєте!

Приклади питань для обговорення доступні на слайдах відповідних презентацій. Ось деякі з них:

1. Маркетингові заходи щодо визначення загальної характеристики ринку збуту в бізнес - плануванні
2. Сегментація ринку товарів (послуг) у процесі бізнес-планування, його критерії.
3. Визначення конкурентного середовища у ринкових дослідженнях бізнес-плану.
4. Характеристика розділу фінансовий план у бізнес - плануванні Інформаційні ресурси в Інтернеті:

1. <http://metod.kart.edu.ua/>
2. <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. <http://www.nbu.gov.ua>
4. <http://hdr.undp.org>
5. <http://www.ilo.org.ua>

## Лекції та практичні заняття

Денна форма навчання. Пильнуйте за змінами у розкладі.

	Тема лекції	Тема практичних занять
1	2 Лекц.№1. Бізнес – план у ринковій системі господарювання	2 ПР-1 Визначення бізнес-ідеї
2		2 ПР-2 Аналіз інформаційного поля бізнес - плану
3	2 Лекц.№2. Структура, логіка розробки та оформлення бізнес - плану	2 ПР-3 Оформлення титульного листа, анотації та визначення концепції бізнесу
4		2 ПР-4 Конкуренти і конкуренція. Визначення недоліків і переваг продукції (послуг) підприємства

5	2	Лекц.№3. Продукт (послуга) і ринок	2	ПР-5 Описання товару (послуги) та ринку
6			2	ПР-6 Розробка плану маркетингу
7	2	Лекц.№4. План маркетингу	2	ПР-7 Закінчення розробки плану маркетингу
Модульний контроль №1				
9			2	ПР-8 Розробка плану виробництва
10	2	Лекц.№5. План виробництва	2	ПР-9 Закінчення розробки плану виробництва
11			2	ПР-10 Розробка організаційного плану
12	2	Лекц.№6. Організаційний план	2	ПР-11 Закінчення розробки організаційного плану
13			2	ПР-12 Розробка фінансового плану
14	2	Лекц.№7. Фінансовий план	2	ПР-13 Закінчення розробки фінансового плану
15			2	ПР-14 Оцінка ризиків проекту. Складання резюме.
16	1	Лекц.№8. Оформлення, презентація експертиза бізнес – плану	1	ПР-15 Презентація бізнес – плану
Модульний контроль №2				
Іспит з дисципліни				

## Правила оцінювання

При заповненні заліково-екзаменаційної відомості та залікової книжки (індивідуального навчального плану) студента, оцінка, виставлена за 100-бальною шкалою, повинна бути переведена до національної шкали (5, 4, 3,) та шкали ECTS (A, B, C, D, E)

Визначення назви за державною шкалою(оцінка)	Визначення назви за шкалою ECTS	За 100 бальною шкалою	ECTS оцінка
ВІДМІННО – 5	<b><u>Відмінно</u></b> – відмінне виконання лише з незначною кількістю помилок	90-100	A
ДОБРЕ – 4	<b><u>Дуже добре</u></b> – вище середнього рівня з кількома помилками	82-89	B

	<b>Добре</b> – в загальному правильна робота з певною кількістю грубих помилок	75-81	C
ЗАДОВІЛЬНО - 3	<b>Задовільно</b> - непогано, але зі значною кількістю недоліків	69-74	D
	<b>Достатньо</b> – виконання задовольняє мінімальні критерії	60-68	E
НЕЗАДОВІЛЬНО - 2	<b>Незадовільно</b> – потрібно попрацювати перед тим як отримати залік (без повторного вивчення модуля)	35-59	FX
	<b>Незадовільно</b> - необхідна серйозна подальша робота (повторне вивчення модуля)	<35	F

#### Завдання на самостійну роботу:

Студентам пропонується написати індивідуальну роботу на основі методичних вказівок. За вчасне та вірне виконання завдання нараховується **20 балів до поточного модульного контролю**. За невиконане завдання бали не нараховуються. Необхідний обсяг виконання завдання складає 50% на перший модульний контроль і 100% на другий модульний контроль. Перебіг поточного виконання завдання та питання для обговорення надсилаються на e-mail викладача або перевіряються ним особисто.

Студенти мають прорецензувати одну роботу іншого студента впродовж семестру очно та висловити свої критичні зауваження.

**Індивідуальне завдання** включає наступні розділи:

- 1 Описання товару і ринків
- 2 Конкуренти і конкуренція
- 3 Виробничий план
- 4 Організаційний план
- 5 План маркетингу 6 Оцінка ризиків
- 7 Фінансовий план

Оформлення курсової роботи згідно з вимогами студентської навчальної звітності та наукових робіт.

#### Ступінь залученості:

Мета участі в курсі – залучити вас до дискусії, розширити можливості навчання для себе та своїх однолітків. Участь буде оцінюватися на основі кількості та вірності ваших відповідей. Питання, хоча й заохочуються, однак не оцінюються в цьому блоці. Ми намагаємося надати всім студентам рівні та справедливі можливості для підвищення власною залученості.

**Максимальна сума становить 10 балів.**

#### Практичні заняття:

Оцінюються за відвідуваннями (до 3 балів), ступенем залученості (до 7 балів) та стислою презентацією виконаного завдання (до 5 балів). **Максимальна сума становить 15 балів.**

### Модульне тестування:

Оцінюються за вірними відповідями на тестові модульні питання (20 питань в тесті, кожна вірна відповідь оцінюється в 2 бали). **Максимальна кількість становить 40 балів за модуль.**

### Іспит:

Студент отримує іспит за результатами модульного 1-го та 2-го контролю шляхом накопичення балів. Максимальна кількість балів, яку може отримати студент становить 100 (до 60 балів поточного контролю та до 40 балів тестування). Середнє арифметичне суми модульних оцінок складає заліковий бал. Якщо студент не погоджується із запропонованими балами він може підвищити їх на іспиті, відповівши на питання викладача (Додаток 1) та рішити одну з запропонованих задач.

## **Очікувані результати навчання**

Сумлінно вивчаючи цей курс студенти зможуть: 1) з'ясувати суть, цілі, й методології розробки бізнес-плану; 2) детально взнати характеристику структури та змісту бізнес-плану; 3) з'ясувати найчастіше застосовувані у практиці господарювання методи складання окремих розділів бізнес-плану; 4) зрозуміють доцільності й обов'язковість використання бізнес-планів як надійного фінансово-економічного інструменту розвитку.

Студенти оволодіють методологією сучасного економічного дослідження; сучасними методами збору, обробки та аналізу економічних і соціальних даних в сфері фінансового планування; методикою розробки бізнес-плану стосовно конкретної сфери діяльності; методами і прийомами аналізу бізнес-планування за допомогою стандартних теоретичних і економетричних моделей.

Після вивчення цього курсу студент зможе продемонструвати здатність і готовність: керувати колективом в сфері своєї професійної діяльності, толерантно сприймаючи соціальні, етнічні, та культурні відмінності. Оволодіти здатністю управляти організаціями, підрозділами, групами (командами) співробітників, проектами і мережами.

## **Команда викладачів:**

**Моцна Ірина Володимирівна** (<http://kart.edu.ua/pro-kafedru-ekbiupt-ua/kolectuvkafedru-ekbiupt-ua/моцна-ірина-володимирівна>) – к.е.н., доцент, лектор з питань економіки залізничного транспорту в УкрДУЗТ. Отримала ступінь к.е.н. за спеціальністю 08.00.03 – Економіка та управління національним господарством у 2013 році. Напрямки наукової діяльності: ефективність роботи залізничного транспорту, менеджмент організації, корпоративна етика шляхи підвищення конкурентоспроможності пасажирських залізничних перевезень.

## **Кодекс академічної доброчесності**

Порушення Кодексу академічної доброчесності Українського державного університету залізничного транспорту є серйозним порушенням, навіть якщо воно є ненавмисним. Кодекс доступний за посиланням:



<http://kart.edu.ua/documentu-zvo-ua>

Зокрема, дотримання Кодексу академічної доброчесності УкрДУЗТ означає, що вся робота на іспитах та заліках має виконуватися індивідуально. Під час виконання самостійної роботи студенти можуть консультиватися з викладачами та з іншими студентами, але повинні самостійно розв'язувати завдання, керуючись власними знаннями, уміннями та навичками. Посилання на всі ресурси та джерела (наприклад, у звітах, самостійних роботах чи презентаціях) повинні бути чітко визначені та оформлені належним чином. У разі спільної роботи з іншими студентами над виконанням індивідуальних завдань, ви повинні зазначити ступінь їх з алученості до роботи.

## **Інтеграція студентів із обмеженими можливостями**

Вища освіта є провідним чинником підвищення соціального статусу, досягнення духовної, матеріальної незалежності і соціалізації молоді з обмеженими функціональними можливостями й відображає стан розвитку демократичних процесів і гуманізації суспільства.

Для інтеграції студентів із обмеженими можливостями в освітній процес Українського державного університету залізничного транспорту створена система дистанційного навчання на основі сучасних педагогічних, інформаційних, телекомунікаційних технологій.

Доступ до матеріалів дистанційного навчання з цього курсу можна знайти за посиланням: <http://do.kart.edu.ua/>

## Запитання до іспиту

1. Загальна характеристика підрозділів бізнес-плану «продукт, ринок».
2. Питання, що висвітлюються у розділі «Галузь, підприємство та його продукція».
3. Джерела використання для дослідження ринку обраної галузі виробництва.
4. Питання на які необхідно знайти відповідь при дослідженні ринку.
5. Визначення сегментації ринку та за якими ознаками вона здійснюється.
6. Зовнішній аналіз, його здійснення.
7. Внутрішній аналіз, як він здійснює виявлення сильних і слабких сторін підприємства.
8. Сутність SWOT-аналізу та на які питання він дає відповіді.
9. Місія підприємства та як здійснюється формування цілей його діяльності.
10. Основні фактори, що враховуються при виборі стратегії.
11. Послідовність здійснення процесу стратегічного планування на підготовчій стадії розробки бізнес-плану.
12. Основні етапи стратегії планування підприємницької діяльності.
13. Аналіз ситуації на ринку та постановка цілей підприємства.
14. Мета формулювання місії підприємства.
15. Інструменти за допомогою яких здійснюється зовнішній та внутрішній аналіз.
16. Основні розділи бізнес-плану.
17. Загальна логіка розробки бізнес-плану.
18. Основні правила складання та оформлення бізнес – плану.
19. Способи захисту конфіденційності бізнес-плану.
20. Функція виконання титульного листа бізнес-плану.
21. Прогнозування обсягів продажу продукції (надання послуг).
22. Існування можливих концепцій для виявлення стратегії маркетингу.
23. Головні завдання, що вирішуються на етапі встановлення остаточних розмірів цін.
24. Політика комунікацій. Яким чином вона здійснюється.
25. Етап розробки політики просування товару в стратегії маркетингу.
26. Питання на які необхідно знайти відповідь при дослідженні ринку.
27. Мета та послідовність опрацювання маркетингового плану.
28. Послідовність відображення у бізнес-плані стратегії збуту та реалізації продукції (послуг) підприємства.
29. Відображення у бізнес-плані питань політики ціноутворення.
30. Відображення питань рекламної кампанії у бізнес-плані.
31. Складові виробничого плану. Від чого залежить його структура.
32. Поняття виробничої потужності.
33. Завдання виробничого плану.

34. Поняття виробничої програми. 35. Місце розташування підприємства, яким чином воно обирається.