

МІЖРЕГІОНАЛЬНА
АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ



МАУП

НАВЧАЛЬНА ПРОГРАМА
дисципліни

“БІЗНЕС-ТРЕНІНГ”

*(для бакалаврів спеціальності
“Менеджмент організацій”)*

МАУП

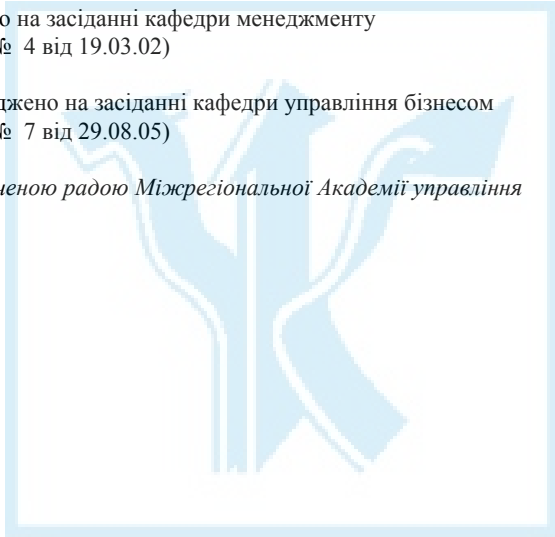
Київ 2005

Підготовлено старшим викладачем
Л. М. Берестецькою

Затверджено на засіданні кафедри менеджменту
(протокол № 4 від 19.03.02)

Перезатверджено на засіданні кафедри управління бізнесом
(протокол № 7 від 29.08.05)

Схвалено Вченою радою Міжрегіональної Академії управління персоналом



МАУП

Берестецька Л. М. Навчальна програма дисципліни “Бізнес-тренінг” (для бакалаврів спеціальності “Менеджмент організацій”)— К.: МАУП, 2005. — 12 с.

Навчальна програма містить пояснювальну записку, навчально-тематичний план, зміст етапів бізнес-тренінгу, питання для самоконтролю студентів, а також список рекомендованої літератури.

© Міжрегіональна Академія
управління персоналом (МАУП),
2005

ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА

Ринкова трансформація економіки України потребує нового розуміння функції підприємництва і підготовки нового покоління підприємців, які мають знання з менеджменту, орієнтуються в економічному та правовому просторі функціонування підприємницьких структур, вміють оцінювати ступінь ризику і приймати адекватні управлінські рішення. Сьогодні вимоги до підготовки майбутніх фахівців у галузі управління бізнесом значно зростають.

Одним із засобів посилення практичної спрямованості підготовки менеджерів, активізації їх творчої діяльності є бізнес-тренінг, який введено в навчальні програми підготовки бакалаврів за спеціальністю “Менеджмент організацій”.

Мета бізнес-тренінгу — допомогти студентам оволодіти підприємницьким мисленням і діями, сформувати навички розробки бізнес-плану, навчитися приймати управлінські рішення; набути вмінь роботи в команді.

Бізнес-тренінг побудовано на основі комп’ютерної бізнес-гри, яка імітує діяльність фірми в умовах ринкової економіки.

Після здійснення комплексного кваліфікаційного тренінгу бакалаври повинні вміти:

- вибирати та обґрунтовувати бізнес-ідею;
- обґрунтовувати концепцію організації діяльності фірми;
- розробляти бізнес-план для початку діяльності фірми на ринку;
- планувати потребу у ресурсах;
- планувати розвиток організації;
- складати схеми організаційної структури управління фірмою;
- складати схеми комунікативних зв’язків між підрозділами фірми;
- оцінювати майновий стан фірми;
- розраховувати достатність капіталу для поточної діяльності фірми;
- оцінювати підприємницькі ризики.

Бізнес-тренінг базується на знаннях, здобутих студентами при вивченні профільюючих дисциплін економічного циклу, менеджменту, маркетингу, фінансів, а також на набутих навичках. Найтісніші зв’язки бізнес-тренінг має з такими дисциплінами, як “Організація підприємницької діяльності”, “Управління бізнесом”, “Основи бізнес-планування”, “Прийняття управлінських рішень”.

Бізнес-тренінг здійснюється на завершальному етапі навчання і покликаний упорядкувати знання, здобуті при вивченні дисциплін, сфокусувати й осмислити їх, що дасть можливість майбутньому фахівцю чітко усвідомити своє місце в досягненні мети фірми.

НАВЧАЛЬНО-ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН БІЗНЕС-ТРЕНІНГУ

№ п/п	Етапи тренінгу
	<i>I. Вступ до бізнес-тренінгу</i>
1	Загальна характеристика тренінгу
	<i>II. Процес бізнес-тренінгу</i>
2	Формулювання та обґрунтування бізнес-ідеї
3	Обґрунтування концепції організації діяльності фірми
4	Розробка бізнес-плану фірми
	4.1. Здійснення маркетингових досліджень і визначення базової стратегії бізнесу
	4.2. Розробка комплексу маркетингу
	4.3. Планування обсягу збуту продукції
	4.4. Планування виробничого процесу
	4.5. Планування витрат фірми
	4.6. Планування персоналу
	4.7. Проектування організаційної структури
	4.8. Оцінювання джерел фінансування
	4.9. Прогнозування фінансового результату, потоків грошових коштів
	4.10. Планування й оцінювання ризиків
5	Заснування і реєстрація фірми
6	Управління господарською діяльністю фірми
7	Аналіз результатів фінансово-господарської діяльності фірми
	<i>III. Підбиття підсумків бізнес-тренінгу</i>
8	Презентація розроблених бізнес-планів і результатів їх реалізації в процесі моделювання роботи виробничих фірм
9	Презентація звітів про результати фінансово-господарської діяльності фірм
10	Оцінювання роботи команд

ЗМІСТ ЕТАПІВ БІЗНЕС-ТРЕНІНГУ

1. ВСТУП ДО БІЗНЕС-ТРЕНІНГУ

1. Загальна характеристика тренінгу

Бізнес-тренінг — це засіб комплексної перевірки засвоєння студентами теоретичних знань з основних професійно-орієнтованих дисциплін.

Завдання тренінгу — сформувати у студентів навички розробки бізнес-плану та ознайомити з методами його реалізації в процесі моделювання роботи виробничих фірм.

Зміст тренінгу

Тренінг здійснюється на основі комп'ютерної бізнес-гри, яка імітує конкуренцію товаровиробників на ринку одного товару. Студенти розподіляються на команди по 3–4 чоловіки. Ці команди представляють фірми, які конкурують між собою. Бізнес-гра складається з кількох стадій (виробничих циклів), яких може бути до 15. На кожній стадії команди приймають рішення щодо поведінки фірми на ринку. Ці рішення, а також можливі “непередбачені” чинники (їх задає тренер) визначають результати діяльності кожної фірми в умовах конкурентного середовища. Важелями впливу на ситуацію, як і в реальному житті, є управління персоналом (наймання і звільнення робочої сили), основними фондами (купівля та продаж обладнання), оборотними коштами (купівля та продаж сировини і матеріалів), визначення витрат на рекламу, підвищення якості продукції, встановлення відпускної ціни та інше. На кожній новій стадії фірми бачать наслідки своїх попередніх рішень (обсяг продажу за певної кон'юнктури ринку, наявність нереалізованої продукції на складах, показники фінансового стану підприємства) і мають можливість змінити свою економічну політику на подальших стадіях гри. Імітаційні моделі конкуренції, використані при розробці бізнес-гри, дають змогу швидко обчислити результати кожної стадії для кожної фірми.

Функції і завдання учасників бізнес-гри

Розподіл функцій між учасниками команд здійснюється ними самостійно. Координацію дій і контроль за ходом роботи в групі здійснює

генеральний директор фірми. Решта команди — його замісники з питань виробництва, збуту, фінансів. Кожен з них відповідає за певну частину рішень.

Під час тренінгу студенти приймають управлінські рішення, отримують результати їх комп'ютерної обробки та оцінки і на їх основі визначають ефективність обраних ними ринкових стратегій та рішень, аналізують помилки, випробовують різні способи виходу з кризи. Механізм ділової гри передбачає наявність альтернатив прийняття рішень у кожному ігровому періоді, що потребує від учасників досить високого теоретичного та методичного рівня для обґрунтування свого вибору.

Викладачі у тренінгу виконують функції тренерів. Вони ознайомлюють з правилами гри і слідкують за їх дотриманням усіма учасниками, контролюють режим ігрового часу у періодах, надають консультації, оцінюють одержані за допомогою ПК результати, допомагають проаналізувати наслідки прийнятих рішень, визначають розмір заохочення та штрафних санкцій щодо графіка виконання завдань.

Оцінювання результатів роботи команд

При оцінюванні роботи команд у тренінгу за основу прийнято суму рангових чисел — рейтинг команди серед конкурентів за показниками обсягів продажу і розміру отриманого прибутку в кожному ігровому періоді (оцінювання виконує комп'ютер). Зазначені показники традиційно вважаються одними з найважливіших цілей діяльності фірми.

II. ПРОЦЕС БІЗНЕС-ТРЕНІНГУ

2. Формулювання та обґрунтування бізнес-ідеї

- Визначення бізнес-ідеї.
- Вибір виду діяльності.
- Визначення цілей діяльності.
- Обґрунтування місцезнаходження фірми.
- Визначення назви фірми та розробка її логотипу.

3. Обґрунтування концепції організації діяльності фірми

- Вибір організаційно-правової форми підприємства.
- Визначення джерел фінансування.

- Засновники та статутний фонд.
- Виробнича база і майно.
- Грошові кошти фірми.

4. Розробка бізнес-плану фірми

4.1. Здійснення маркетингових досліджень і визначення базової стратегії бізнесу

- Оцінювання структури цільового ринку.
- Аналіз споживачів та сегментація ринку.
- Аналіз ринку.
- Аналіз каналів збуту.
- Аналіз конкурентів.
- Вибір базової стратегії бізнесу.

4.2. Розробка комплексу маркетингу

- Планування асортименту продукції.
- Розробка цінової політики.
- Визначення каналів поширення товару.
- Розробка стратегії просування товару.

4.3. Планування обсягу збуту продукції

- Вивчення кон'юнктури ринку.
- Розробка прогнозу обсягів продажу.

4.4. Планування виробничого процесу

- Обґрунтування технології виробництва.
- Розробка плану виробництва.
- Розрахунок рівня споживання матеріальних ресурсів.
- Вибір постачальників.

4.5. Планування витрат фірми

- Визначення постійних і змінних витрат.
- Визначення середніх постійних і середніх змінних витрат.
- Визначення структури витрат.

- Розрахунок показника покриття постійних витрат.
- Визначення вихідної ціни на продукцію фірми.

4.6. Планування персоналу

- Визначення потреби в персоналі.
- Оцінка витрат, пов'язаних з утриманням персоналу.

4.7. Проектування організаційної структури

- Розробка організаційної структури підприємства.
- Складання органіграми.
- Визначення оптимальної кількості організаційних рівнів.

4.8. Оцінювання джерел фінансування

- Аналіз можливих умов фінансування.
- Оцінка прогнозу повних витрат.
- Розрахунок потреби в капіталі.

4.9. Прогнозування фінансового результату, потоків грошових коштів

- Планування доходів.
- Прогноз прибутку.
- Аналіз руху коштів.
- Аналіз беззбитковості.

4.10. Планування й оцінювання ризиків

- Аналіз можливих проблем з покупцями та посередниками.
- Непередбачені політичні й економічні зміни.
- Фінансові ризики та способи їх усунення.

5. Заснування і реєстрація фірми

- Підготовка установчих документів.
- Ознайомлення з механізмом реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності — юридичних осіб.
- Ознайомлення з механізмом реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності — фізичних осіб.

6. Управління господарською діяльністю фірми

- Прийняття рішень щодо планування збуту та виробництва продукції, матеріально-технічного забезпечення виробничого процесу.
- Прийняття рішень щодо підвищення конкурентоспроможності продукції.
- Прийняття рішень щодо зменшення витрат виробництва.
- Прийняття рішень щодо зменшення витрат на утримання виробничих запасів.

7. Аналіз результатів фінансово-господарської діяльності фірми

III. ПІДБИТТЯ ПІДСУМКІВ БІЗНЕС-ТРЕНІНГУ

8. Презентація розроблених бізнес-планів і результатів їх реалізації в процесі моделювання роботи виробничих фірм

9. Презентація звітів про результати фінансово-господарської діяльності фірм

10. Оцінювання роботи команд

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ СТУДЕНТІВ

1. Концепція (основна ідея) бізнесу.
2. Цілі підприємницької діяльності.
3. Фірма як організаційно-господарська одиниця.
4. Характерні ознаки бізнесу.
5. Характеристика суб'єктів бізнесу.
6. Класифікація типів бізнесу.
7. Організаційно-правові форми підприємств.
8. Характеристика одноосібного володіння.
9. Партнерство як правова форма підприємства.
10. Корпоративне підприємство.
11. Характеристика установчих документів.
12. Принципи формування статутного фонду.
13. Механізм державної реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності — юридичних осіб.

14. Механізм державної реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності — фізичних осіб.
15. Проблеми розвитку малого бізнесу.
16. Оподаткування підприємств малого бізнесу в Україні.
17. Державне регулювання підприємницької діяльності.
18. Бізнес-план як інструмент розвитку підприємницької діяльності.
19. Відмінності основних видів бізнес-плану.
20. Особливості організації підприємства у виробничій сфері.
21. Особливості організації підприємства у комерційній сфері.
22. Особливості організації підприємства у фінансовій сфері.
23. Посередницька підприємницька діяльність.
24. Структура бізнес-плану.
25. Базові стратегії бізнесу.
26. План маркетингу.
27. Сегментація ринку.
28. Стратегія продукту.
29. Стратегія ціни.
30. Дистрибутивна політика фірми.
31. Комунікативна політика фірми.
32. Структура витрат фірми.
33. Постійні та змінні витрати.
34. Показник покриття постійних витрат.
35. Організаційні структури підприємств бізнесу.
36. Основні критерії підбору персоналу в бізнесі.
37. Мета розробки фінансового плану.
38. Поняття точки беззбитковості.
39. Поняття фінансової стійкості підприємства.
40. Характеристика показників аналізу фінансів підприємств.
41. Принципи управління персоналом.
42. Особливості організації виробництва в бізнесі.
43. Поняття комерційної угоди.
44. Роль посередництва в комерційній діяльності.
45. Поняття інфраструктури бізнесу.
46. Система фінансового обслуговування бізнесу.
47. Ризики в підприємницькій діяльності.
48. Венчурний бізнес.
49. Ліцензування в підприємницькій діяльності.

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. *Бусыгин А. В.* Предпринимательство: Учебник для вузов. — М.: ИНФРА-М, 1997. — 608 с.
2. *Глухов В. В.* Экономика малого предприятия. — СПб.: Спец. лит., 1997.
3. *Грибов В. Д.* Менеджмент в малом бизнесе: Учеб. пособие. — М.: Финансы и статистика, 1999.
4. *Грибов В. Д.* Основы бизнеса. — М.: Ин-т экономики и права, 1998.
5. *Друкер П.* Рынок: как выйти в менеджеры. — М.: Бук Чембер Интернешнл, 1992.
6. *Как добиться успеха: Практические советы деловым людям /* Под ред. В. Е. Хруцкого. — М.: Республика, 1991.
7. *Лунев В. Л.* Тактика и стратегия управления фирмой: Учеб. пособие. — М.: Финпрес; НГАЭиУ, 1997.
8. *Мескон М. Х., Боуви К. Л., Тилл Дж. В.* Современный бизнес: Учебник.: В 2 т.: Пер. с англ. — М.: Республика, 1995.
9. *Михайлов В.* Азбука бизнеса (как начать свой бизнес). — СПб.: Союз, 1998.
10. *Основы предпринимательского дела. Благородный бизнес /* Под ред. Ю. М. Осипова. — М.: Изд-во МГУ, 1992.
11. *Основы свободного предпринимательства /* Дж. В. Аллен и др. — К.: УкрНИИИТИ, 1992.
12. *Оценка бизнеса: Учебник /* Под ред. А. Г. Грязновой, М. А. Федотовой. — М.: Финансы и статистика, 1998.
13. *Харви Маккей.* Как уцелеть среди акул. — М.: Экономика, 1991.
14. *Хойер Б.* Как делать бизнес в Европе. — М.: Прогресс, 1992.
15. *Хоскинг А.* Курс предпринимательства. — М.: Междунар. отношения, 1993.
16. *Черкасов В.* Управлінська діяльність менеджера. — К.: Ваклер, 1998.
17. *Штайнкофф Д., Берджес Д.* Основы управления малым бизнесом. — М.: Бином, 1997.
18. *Щёкин Г. В.* Управление бизнесом. — К.: МАУП, 1999.
19. *Якокка Л.* Карьера менеджера. — М.: Прогресс, 1990.

ЗМІСТ

Пояснювальна записка	3
Навчально-тематичний план бізнес-тренінгу	4
Зміст етапів бізнес-тренінгу	5
Питання для самоконтролю студентів	9
Список рекомендованої літератури	11

Відповідальний за випуск
Редактор
Комп'ютерна верстка

Н. В. Медведєва
Л. С. Тоболіч
Н. М. Музиченко



МАУП

Зам. № ВКЦ-1186

Міжрегіональна Академія управління персоналом (МАУП)
03039 Київ-39, вул. Фрометівська, 2, МАУП