

МІЖРЕГІОНАЛЬНА  
АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ



МАУП

**НАВЧАЛЬНА ПРОГРАМА**  
дисципліни  
**“БІЗНЕС-ТРЕНІНГ”**  
(для бакалаврів)

Київ  
ДП «Видавничий дім «Персонал»  
2009

Підготовлено доцентом кафедри менеджменту організацій  
*Л. М. Берестецькою*

Затверджено на засіданні кафедри менеджменту організацій (протокол № 6  
від 23.06.08)

*Схвалено Вченою радою Міжрегіональної Академії управління персоналом*

**Берестецька Л. М.** Навчальна програма дисципліни “Бізнес-тренінг”  
(для бакалаврів). — К.: ДП «Вид. дім «Персонал», 2009. — 12 с.

Програма містить пояснювальну записку, тематичний план, зміст етапів  
бізнес-тренінгу, питання для самоконтролю, список літератури.

- © Міжрегіональна Академія управління персоналом (МАУП), 2009
- © ДП «Видавничий дім «Персонал», 2009

## ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА

Ринкова трансформація економіки України потребує переглянути функції підприємництва, готувати нове покоління підприємців зі знанням менеджменту, яке орієнтуватиметься в економічному та правовому просторі функціонування підприємницьких структур, правильно оцінюватиме ступінь ризику і прийматиме адекватні управлінські рішення. Тому на сьогодні вимоги до підготовки майбутніх фахівців у галузі управління бізнесом значно зростають.

Поліпшенню практичної спрямованості підготовки менеджерів, активізації їх творчої діяльності слугуватиме вивчення бакалаврами дисципліни “Бізнес-тренінг” за спеціальністю “Менеджмент організацій”.

**Його мета:** оволодіння студентами підприємницьким мисленням та діями; формування навичок розробки бізнес-плану та прийняття управлінських рішень; набуття вмінь роботи в команді.

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

Після комплексного кваліфікаційного тренінгу бакалаври повинні вміти:

- вибрати та обґрунтувати бізнес-ідею;
- обґрунтувати концепцію організації діяльності фірми;
- розробити бізнес-план для започаткування діяльності фірми на ринку;
- планувати потребу у ресурсах;
- планувати розвиток організації;
- скласти схеми організаційної структури управління фірмою;
- скласти схеми комунікаційних зв’язків між підрозділами фірми;
- оцінити майновий стан фірми;
- розрахувати достатність капіталу для поточної діяльності фірми;
- оцінити підприємницькі ризики.

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

Бізнес-тренінг проводиться на завершальному етапі навчання і покликаний об’єднати знання, здобуті під час вивчення багатьох дисциплін, об’єднати і осмислити їх, що дасть можливість майбутньому фахівцеві чітко визначити своє місце в досягненні мети фірми.

**ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН**  
**дисципліни**  
**“БІЗНЕС-ТРЕНІНГ”**

№ пор.	Назва змістового модуля і теми
1	<b>Змістовий модуль I. Вступ до бізнес-тренінгу</b> Загальна характеристика тренінгу
2 3 4  4.1. 4.2. 4.3. 4.4. 4.5. 4.6. 4.7. 4.8. 4.9. 4.10. 5 6 7	<b>Змістовий модуль II. Процес бізнес-тренінгу</b> Формулювання та обґрунтування бізнес-ідеї Обґрунтування концепції організації діяльності фірми Розробка бізнес-плану фірми 4.1. Проведення маркетингових досліджень та 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. Оцінка джерел фінансування 4.9. Прогнозування фінансового результату, потоків грошових коштів 4.10. Планування та оцінка ризиків 5 Заснування та реєстрація фірми 6 Управління господарською діяльністю фірми 7 Аналіз результатів фінансово-господарської діяльності
8 9 10	<b>Змістовий модуль III. Підбиття підсумків бізнес-тренінгу</b> 8 Презентація розроблених бізнес-планів і результатів їх реалізації у процесі моделювання роботи виробничих фірм 9 Презентація звітів про результати фінансово-господарської діяльності фірм 10 Оцінка роботи команд
Разом годин: 54	

**ЗМІСТ**  
**дисципліни**  
**“БІЗНЕС-ТРЕНІНГ”**

**Змістовий модуль I. Вступ до бізнес-тренінгу**

**Тема 1. Загальна характеристика тренінгу**

Бізнес-тренінг є засобом комплексної перевірки засвоєння студентами теоретичних знань з основних професійно-орієнтованих дисциплін.

**Завдання тренінгу:** набути навичок розробки бізнес-плану та оволодіти методами його реалізації у процесі моделювання роботи виробничих фірм.

**Зміст тренінгу**

В основі тренінгу – комп’ютерна бізнес-гра, що імітує конкуренцію товаровиробників на ринку одного товару. Студенти розподіляються на команди по 3–4 чоловіки. Вони представляють фірми, які конкурують між собою. Бізнес-гра складається з кількох стадій (виробничих циклів), їх 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 за умов конкурентного середовища. Важелями впливу на ситуацію, як і в реальному житті, є: управління персоналом (найм та 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 тощо. На кожній новій стадії фірми реально відчують наслідки своїх попередніх рішень: обсяг продажу за наявної 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 для розробки бізнес-гри, дозволяють швидко обрахувати результати кожної стадії для кожної фірми.

**Функції і завдання учасників бізнес-гри**

Розподіл функцій між учасниками здійснюється самостійно. Координує дії і контролює хід гри генеральний директор фірми. Решта команди – його заступники з питань виробництва, збуту, фінансів, кожен з них відповідає за певну частину рішень.

Протягом тренінгу студенти приймають управлінські рішення, отримують результати їх комп'ютерної обробки та оцінки і визначають ефективність обраних ними ринкових стратегій і рішень, аналізують помилки, випробовують різні способи виходу з кризи. Передбачається наявність альтернатив у прийнятті рішень у кожному ігровому періоді, що потребує від учасників досить високого теоретичного та методичного рівня підготовки для обґрунтування свого вибору.

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

### **Оцінка результатів роботи команд**

За основу при оцінці роботи команд у тренінгу прийнято суму рангових чисел — рейтинг команди серед конкурентів за показниками обсягів продажу і розміру отриманого прибутку в кожному ігровому періоді (це робить комп'ютер). Ці показники традиційно вважаються найважливішими у діяльності фірми.

*Література* [1–4; 8; 18]

## **Змістовий модуль II. Процес бізнес-тренінгу**

### ***Тема 2. Формулювання та обґрунтування бізнес-ідеї***

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

*Література* [1–4]

### ***Тема 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.

*Література* [2; 6; 7; 10]

## **Тема 4. Розробка бізнес-плану фірми**

### **4.1. Проведення маркетингових досліджень та визначення базової стратегії бізнесу**

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

*Література* [3; 4; 8–11]

### **4.2. Розробка комплексу маркетингу**

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

*Література* [7; 8; 11; 16]

### **4.3. Планування обсягу збуту продукції**

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

*Література* [1–6; 8]

### **4.4. Планування виробничого процесу**

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

*Література* [9–11; 15; 18]

### **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.

*Література* [8; 10; 15; 19]

### **4.6. Планування персоналу**

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

*Література* [1–8]

#### 4.7. Проектування організаційної структури

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

*Література* [5; 10; 12; 16; 19]

#### 4.8. Оцінка джерел фінансування

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

*Література* [1; 8–15]

#### 4.9. Прогнозування фінансового результату, потоків грошових коштів

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

*Література* [8; 15; 18–19]

#### 4.10. Планування та оцінка ризиків

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

*Література* [8; 10; 15; 18; 19]

### **Тема 5. Заснування та 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.

*Література* [1–5; 9; 18; 19]

### **Тема 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.

*Література* [6–11; 18]



**Тема 7. Аналіз результатів фінансово-господарської діяльності фірми**

*Література [9; 10; 18]*

**Змістовий модуль III. Підбиття підсумків тренінгу**

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

*Література [2–4; 8; 15; 18]*

**Тема 9. Презентація звітів про результати фінансово-господарської діяльності фірм**

*Література [2–4; 9; 11]*

**Тема 10. Оцінка роботи команд**

*Література [5–8]*

**ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ**

1. Концепція (головна 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 одноособового 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 і 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. Основні критерії підбору персоналу в бізнесі.
42. Принципи управління персоналом.
43. Особливості організації виробництва в бізнесі.
44. Поняття комерційної угоди.
45. Роль посередництва в комерційній діяльності.
46. Поняття інфраструктури бізнесу.
47. Система фінансового обслуговування бізнесу.
48. Ризики в підприємницькій діяльності.
49. Венчурний бізнес.
50. Ліцензування в підприємницькій діяльності.
51. Необхідні умови розвитку підприємництва.
52. Спрощена система оподаткування суб'єктів малого підприємництва.
53. Організаційні форми підприємництва.
54. Сутність корпоративного управління.
55. Механізм державної реєстрації суб'єкта підприємницької діяльності — юридичної особи.
56. Стадії розробки бізнес-плану.
57. Види господарських товариств та їх характеристика.

58. Механізм державного регулювання підприємницької діяльності.
59. Акціонерне товариство: сутність та види.
60. Джерела фінансування підприємництва в Україні.

## **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ**

### *Основна*

1. *Бусыгин А. В.* Предпринимательство: Учебник. — 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., 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., 1997.
8. *Мескон М. Х., Боуи К. Л., Тилл Дж. В.* Современный бизнес: Учебник: Пер. с англ.: В 2 т. — М.: Республика, 1995.
9. *Михайлов В.* Азбука бизнеса (как начать свой бизнес). — СПб., 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.: УкрНИИИНТИ, 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
Тематичний план дисципліни “Бізнес-тренінг” .....	4
Зміст дисципліни “Бізнес-тренінг” .....	5
Питання для самоконтролю.....	9
Список літератури.....	11

Відповідальний за випуск *А. Д. Везеренко*  
Редактор *О. М. Коваленко*  
Комп’ютерне верстання *А. А. Кучерук*

Зам. № ВКЦ-3937

Папір офсетний.  
Друк ротатійний трафаретний.  
Наклад 50 пр.

Міжрегіональна Академія управління персоналом (МАУП)  
03039 Київ-39, вул. Фрометівська, 2, МАУП  
ДП «Видавничий дім «Персонал»  
03039 Київ-39, просп. Червонозоряний, 119, літ. XX  
*Свідоцтво про внесення до Державного реєстру  
суб’єктів видавничої справи ДК № 3262 від 26.08.2008*