

Міністерство освіти і науки України

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Кафедра економіки та менеджменту

**“ЗАТВЕРДЖУЮ”**

Проректор з науково-педагогічної роботи

канд. хімічних наук, доц.

Пантелеймонов А. В.

“ \_\_\_\_\_ ” \_\_\_\_\_ 2018 р.

**РОБОЧА ПРОГРАМА  
ІМІТАЦІЙНОЇ ПРАКТИКИ**

рівень вищої освіти \_\_\_\_\_ Перший (бакалаврський) рівень вищої освіти \_\_\_\_\_

галузь знань \_\_\_\_\_ 07 Управління та адміністрування \_\_\_\_\_

(шифр і назва)

спеціальності \_\_\_\_\_ 073 Менеджмент \_\_\_\_\_

(шифр і назва)

освітні програми Менеджмент організацій \_\_\_\_\_

(шифр і назва)

спеціалізації Менеджмент організацій \_\_\_\_\_

(шифр і назва)

вид дисципліни \_\_\_\_\_ обов'язкова \_\_\_\_\_

(обов'язкова / за вибором)

факультет \_\_\_\_\_ Економічний \_\_\_\_\_

2018 / 2019 навчальний рік

Програму рекомендовано до затвердження вченою радою економічного факультету “22” червня 2018 року, протокол № 8

**РОЗРОБНИКИ ПРОГРАМИ: Дорошенко Ганна Олександрівна,**  
доктор економічних наук, професор, професор кафедри економіки та менеджменту

**Бабич Світлана Миколаївна,** кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри економіки та менеджменту

Програму схвалено на засіданні кафедри  
економіки та менеджменту

---

Протокол від “20” червня 2018 року № 13

Завідувач кафедри економіки та менеджменту

\_\_\_\_\_ (Дорошенко Г. О.)  
(підпис) (прізвище та ініціали)

Програму погоджено методичною комісією  
економічного факультету  
(назва факультету, для здобувачів вищої освіти якого викладається навчальна дисципліна)

Протокол від “21” червня 2018 року № 9

Голова методичної комісії економічного факультету

\_\_\_\_\_ Євтушенко В.А.  
(підпис) (прізвище та ініціали)

## ВСТУП

Програму імітаційної практики складено відповідно до освітньо-професійної (освітньо-наукової) програми підготовки

рівень вищої освіти \_\_\_\_\_ Перший (бакалаврський) рівень вищої освіти спеціальності (напряму) \_\_\_\_\_ 073 Менеджмент спеціалізації Менеджмент організацій,

Практика є обов'язковим компонентом програми підготовки фахівців із вищою освітою. Практика студентів передбачає безперервність та послідовність її проведення у разі одержання необхідного обсягу практичних знань і умінь відповідно до стандартів освіти.

### 1. Опис виробничої практики

1.1. Мета імітаційної практики полягає у розвитку навичок і вмінь інформаційно-аналітичної, проектно-дослідницької, діагностичної, інноваційної та консалтингової діяльності для вирішення прикладних проблем управління підприємницькими структурами, створення та удосконалення системи управління їх діяльністю в сучасних умовах господарювання; набуття вміння адаптації теоретичних положень, методичного інструментарію передового досвіду підприємництва до умов діяльності конкретного підприємства; закріплення практичних навичок проведення економічного дослідження, формування його інформаційного, правового та методичного забезпечення, виходячи із суті проблем, що вирішуються, та обмежень, пов'язаних з діяльністю конкретного підприємства; впровадження розроблених рекомендацій та пропозицій у практичну діяльність підприємства.

1.2. Основні завдання виробничої практики:

- формування уявлення та систематизація знань, необхідних для організації власного бізнесу;
- застосування отриманих в ході навчання знань в рамках запропонованої організаційної структури;
- аналіз основних показників здійснення господарчої діяльності окремого підприємства;
- ознайомлення з посадовими обов'язками управлінського персоналу виробничого підприємства;
- імітація процедури організації та виробничої діяльності підприємства від моменту створення до формування річної звітності;
- виявлення конкурентних переваг і слабких сторін діяльності підприємства,
- прогнозування подальшого розвитку підприємства і надання рекомендацій щодо підвищення ефективності його діяльності.

1.3. Характеристика імітаційної практики:

Кількість кредитів: 10 Загальна кількість годин: 300  
Обов'язкова дисципліна. Семестр: 1м Вид контролю: екзамен

1.4. Заплановані результати практики (рівень знань, умінь, навичок, яких студенти мають досягти на кожному етапі практики)

**знати:**

- порядок подачі документів для організації власної справи
- специфіку розробки та прийняття управлінських рішень в бізнес-організаціях; фактори, що впливають на ефективність управлінських рішень, особливості використання користувачами інформації фінансового обліку в процесі прийняття рішень, теорію, методику і практику формування облікової інформації за

**вміти:**

- організовувати власний бізнес та формувати структури управління;
- працювати в команді та проводити організаційні зміни;
- вирішувати на прикладі конкретних ситуацій питання оцінки, реєстрації і нагромадження інформації фінансового характеру з метою наступного її використання для прийняття управлінських рішень;
- визначати поточний і майбутній фінансовий стан суб'єкта господарювання, його фінансові результати, грошові потоки, використовуючи сучасні техніки аналізу.
- ідентифікувати та здійснювати аналіз внутрішніх та зовнішніх чинників, що мають вплив на стратегію діяльності суб'єктів господарювання та визначають їх економічну поведінку.
- аналізувати фінансові та нефінансові дані для формування релевантної інформації в цілях прийняття управлінських рішень.

обґрунтовувати порядок реалізації адміністративно-управлінських функцій у сфері діяльності суб'єктів господарювання.

## **2. Зміст та організація проведення виробничої практики**

**Завдання: Вибрати для подальшого створення напрям діяльності (бізнес-проекту). (пошук альтернативної новітньої підприємницької ідеї; остаточний вибір сфери (напрямку) діяльності; обґрунтоване рішення вибору форми організації бізнесу; вибір способу започаткування бізнес-ідеї).**

Виконання даного завдання можливе лише завдяки всебічній обробці правильно зібраній інформації про сучасні умови зовнішнього середовища.

Отримана інформація, необхідна для розробки обраного бізнес-проекту формується, як правило, за такими напрямками діяльності: маркетингова (сучасний стан зовнішнього середовища), виробнича (побудова системи, супроводження виробництва, комунікація підрозділів), фінансова (запорука правильного поведіння з грошима), загальноекономічна (економічна

ситуація та власні можливості), передбачення та припущення стосовно окремих параметрів майбутнього бізнесу (адаптація до змін).

Підприємницька ідея, якою б прекрасною вона не була (новий винахід, креативна послуга) самі по собі не можуть розглядатися як достатня підстава бізнесу, якщо вони не користуються попитом або не орієнтовані на відносно великий, швидко доступний сегмент ринку. Саме рівень ринкового попиту (маркетингова інформація) дає можливість оцінити майбутніх споживачів продукції (послуг), їх певні потреби; здійснити порівняльний аналіз аналогічних продуктів, представлених на даному сегменті ринку, відносно деяких показників (технічних, експлуатаційних, якісних та їх вартості); обрати методи просування продукту (послуги) на ринок і загалом проведений аналіз допоможе вам виміряти сприйнятливість конкретного цільового ринкового сегменту до вашої ідеї.

Для того, щоб забезпечити ринок товаром (послугою), його необхідно спочатку створити, тобто для цього необхідно розглянути організаційно-виробничі питання. Щоб уникнути перепинів, які зустрічаються на шляху досягнення бізнес-ідеї, необхідно досконало розглянути певні питання, а саме: наявність виробничих приміщень та їх розташування; чітке уявлення технологічного і організаційного процесу, з обов'язковим забезпеченням його усіма необхідними елементами (обладнання, сировина, комплектуючі та кваліфікаційний персонал для покриття усіх етапів створення продукції або послуги); побудова організаційної структури (потреба в співробітниках за професійною ознакою, створення підрозділів та організація комунікації).

Помилки в оцінці початкових витрат при створенні нового підприємства створюють неймовірні складнощі, тому з метою уникнення краху бізнес-ідеї та забезпечення належного рівня прибутковості та в подальшому окупності витрат на реалізацію бізнес-проекту, необхідно зібрати певну фінансову інформацію: рівень доходності аналогічних бізнес-проектів, які були реалізовані; розміри необхідних фінансових вливань, пов'язаних з підготовкою реалізації проекту; яка сума та в яких напрямках передбачаються приховані витрати маркетингу вашої компанії; потреба у кредитах і наслідки кредитної політики; особливості руху грошових коштів та контроль за рівнем товарно-матеріальних запасів у обраній сфері бізнесу і т.п.

Результати внутрішнього та зовнішнього аналізу отриманої інформації оформлюють у вигляді матриці SWOT-аналізу проекту.

**Завдання: Управління бізнесом (обрання необхідної організаційно-правової форми господарювання; визначення бачення, місії бізнес-проекту та формування відповідних цілей його діяльності; розробка та впровадження окремих елементів корпоративної культури організації (корпоративні цінності та логотип).**

Важливу роль при започаткуванні бізнесу та ефективному управлінні відіграє вибір його організаційно-правової форми існування (без статусу юридичної особи – ФОП, зі статусом юридичної особи – приватне підприємство, різновиди господарських товариств та ін.). При остаточному обранні необхідно розглянути усі існуючі форми, виокремити найбільш

поширені та прийнятні, підкреслюючи їх переваги та недоліки для обраної ідеї, оволодіти навичками розробки установчих документів (статут, установчий договір, необхідні ліцензії тощо). Також необхідно звернути особливу увагу на рівень відповідальності за зобов'язаннями створеної організації, податкове законодавство в обраній сфері (пов'язаність із господарською діяльністю платника визначається кодом ведення економічної діяльності (КВЕД), відомості про який відображаються в Єдиному державному реєстрі), обсяг необхідного первинного (стартового) капіталу, можливість залучення до бізнес-проекту інших співвласників, обрання способів контролю за життєвим циклом функціонування підприємства.

Ні на одному підприємстві не вдасться забезпечити грамотне управління, якщо відсутнє бачення про ідеалізоване уявлення бажаного і перспектив майбутнього стану, тобто де і чим повинна в майбутньому займатися створена організація, відповідає її діяльність загальній меті – місії (формування майбутнього образу бізнес-проекту).

Після остаточного визначення місії розробляються загальні цілі підприємницького проекту. Ціль – це майбутній бажаний стан, Ваше бачення, де Ви бажаєте опинитися завтра, воно формує майбутній образ Вашого бізнесу мотив поведінки; це побудова параметрів діяльності суб'єкту господарювання, досягнення яких підкреслює місією підприємства та на реалізацію яких спрямована уся його діяльність.

Процес по формуванню цілей повинен бути послідовним і логічним, враховуючи взаємну узгодженість: тобто головна ціль є глобальною та лежить в основі створеної системи управління бізнес-ідеї (необхідно за обраним напрямом діяльності організації сформувати дерево цілей, яке поєднує основні стратегічні, тактичні цілі та задачі); другорядні цілі, лише супроводжують процес виробництва продукції (послуги) і шляхи вирішення основних цілей (етапи здійснення головної цілі).

Корпоративна культура – це перш за все система обраних цінностей, певних символів, переконань та зразків поведінки, які розділяються всіма співробітниками організації, випробувані часом та створюють ділову репутацію, але треба пам'ятати, що потрібно планувати бізнес так, щоб він був не просто засобом отримання доходу, але і способом підтримки творчого натхнення, інструментом, за допомогою якого ви вносите свій вклад в розвиток суспільства.

Корпоративну культуру умовно можна розділити на внутрішню та зовнішню.

Ядром внутрішньої корпоративної культури виступають корпоративні цінності (принципи), що базуються на певно встановлених правилах, всебічних законах, існуючих традиціях, та є обов'язковими для всіх людей і діють тільки тоді, коли підтримуються більшістю працівників.

Найбільш пізнаваним елементом зовнішньої корпоративної культури є логотип організації, він є символом або емблемою, яка використовується для ідентифікації послуг, продукту і самої компанії. Існує величезна кількість

логотипів. Але в цілому їх можна розділити на чотири види – символічні, текстові, комбіновані, емблеми і буквено-цифрові.

По закінченню встановленого завдання повинна з'явитися інформація: повна назва підприємства (код, відповідно Єдиному державному реєстру юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань); про дату реєстрації та номер реєстраційного свідоцтва; юридична адреса; види діяльності за КВЕД; організаційно-правова форма; форма власності та інформація про загальний розмір статутного капіталу, частки та джерела їх формування засновниками; банківські реквізити; організаційна структура підприємства; цілі та завдання, логотип, основні корпоративні цінності підприємства.

**Завдання: Визначення виробничих параметрів бізнес-проекту (основні технологічні операції; машини та устаткування; сировина і матеріали; виробничі та невиробничі приміщення)**

Логічним наступним етапом розробки бізнес-проекту є прогнозування обсягів продажу продукції (послуг) підприємства (за часовими інтервалами; за видами продукції (послуг); за споживачами; найбільш вірогідні прогнози).

Володіючи інформацією про ймовірні обсяги майбутніх продаж продукції (надання послуг) розробник бізнес-плану має змогу здійснити розрахунок виробничих параметрів бізнес-проекту (основних технологічних операцій; машин та устаткування; сировини і матеріалів; виробничих та невиробничих приміщень), за допомогою яких стане можливим процес виробництва і реалізації продукції (послуг) відповідно до прогнозних обсягів продаж.

У цьому розділі необхідно проаналізувати потребу в основних засобах, оцінити їхню вартість або вартість їхньої оренди, визначити вартість обладнання відповідно існуючим цінам на ринку.

Щоб полегшити виконання поставленого завдання необхідно відповісти на наступні питання:

1. Де планується виготовляти продукцію – на діючому чи на створюваному підприємстві?

2. Які знадобляться для цього виробничі потужності та як вони будуть збільшуватись (зменшуватись) рік від року?

3. Яке для цього необхідно обладнання та де його можна придбати?

4. Де, у кого, на яких умовах можуть бути придбані сировина, матеріали та комплектуючі вироби?

5. Якою є ділова репутація постачальників та чи є досвід роботи з ними?

6. Чи передбачається здійснювати виробничу кооперацію та з ким саме?

7. Чи можливо будь-яке лімітування обсягів виробництва чи постачання ресурсів?

8. Якою є схема виробничих потоків? (Звідки і як надходять усі види сировини та комплектуючих, у яких цехах вони підлягають обробці, питання складування, транспортування тощо)

9. Наскільки раціональною є схема виробничих потоків?

10. Якою є ступінь гнучкості обладнання і технологічних ліній?  
(Наскільки швидко можна змінити асортимент продукції, що випускається)

11. Якою є система контролю якості?

12. Якою є система утилізації відходів і витрати на охорону навколишнього середовища?

Якщо передбачається створити не виробниче підприємство, а торговельне або сервісне, то у даному розділі бізнес-плану має бути описана процедура закупки партій товарів, система контролю за рівнем товарних запасів та план складських приміщень.

**Завдання: Обґрунтування вибору організаційних параметрів підприємства (організаційна форма управління; організаційна структура управління; характеристика окремих структурних підрозділів; потреба в персоналі; учасники підприємства, ключовий управлінський персонал (характер регламентації діяльності окремих працівників підприємства: посадові інструкції тощо); зовнішні консультанти; кадрова політика).**

У цьому розділі необхідно перш за все відобразити управлінську структуру: зазначити осіб та відділи, надати кваліфікаційну характеристику управлінському персоналу. Після цього необхідно коротко відобразити кількість відділів і цехів та охарактеризувати їхні основні функції. Тут слід також вказати вакантні посади з різних спеціальностей, які необхідно заповнити для нормального функціонування процесу.

**Завдання: Опис потенційних загроз реалізації бізнес-проекту і способів їх мінімізації (типи можливих ризиків; найбільш імовірні ризики; способи реакції на загрози бізнесу)**

По мірі розробки кожного з розділів бізнес-плану необхідно виявити та здійснити опис потенційних загроз реалізації бізнес-проекту і передбачити способи їх мінімізації (типи можливих ризиків; найбільш імовірні ризики; способи реакції на загрози бізнесу).

**Завдання: Характеристика фінансових потреб реалізації бізнес-проекту (складання плану доходів і витрат; планового балансу; розрахунки фінансових коефіцієнтів; визначення внутрішніх темпів зростання; пропозиції щодо форми отримання та термінів повернення залучених коштів)**

Наступним етапом є розрахунок фінансових потреб реалізації бізнес-проекту (складання плану доходів і витрат; планового балансу; розрахунки фінансових коефіцієнтів; визначення внутрішніх темпів зростання; пропозиції щодо форми отримання та термінів повернення залучених коштів) відповідно до потреб, передбачених у кожному з попередніх розділів бізнес-плану, зведення цих інвестицій воедино та проведення розрахунків економічних показників ефективності реалізації проекту.

Щоб полегшити виконання поставленого завдання необхідно відповісти на наступні питання:

1. Скільки необхідно коштів для реалізації проекту?



2. Звідки можна залучити цей обсяг інвестицій? Яку частку коштів планується отримати у вигляді кредиту, а яку – залучити у вигляді власного капіталу?

4. На які цілі будуть витрачені інвестиції?

5. Яким чином використання додаткових надходжень збільшить прибутковість підприємства?

7. Коли буде вперше отримано прибуток? Для цього необхідно зробити розрахунок точки беззбитковості.

8. Якою буде прибутковість інвестицій?

9. Чи є доцільним збільшення власного капіталу?

**Завдання: Написання висновків з основних положень бізнес-проекту (презентація)**

Презентація, тобто публічне представлення бізнес-проекту, здійснюється для ознайомлення зацікавлених осіб з новим бізнесом, демонстрації сутності підприємницької ідеї, налагодження ділових стосунків із потенційними інвесторами (кредиторами). В ході проведення презентації особливе значення має демонстрація особистих якостей керівника, його зацікавленості у своїй справі, професійна компетентність, здатність сформувати кваліфіковану команду.

Титульний лист повинний бути лаконічним і привабливим. Найкраще на титульному листі розташувати емблему і логотип підприємства. На титульному листі обов'язково повинні бути присутніми:

- назва підприємства;
- назва проекту (або інше призначення бізнес-проекту);
- прізвище, ім'я, по батькові (цілком) розробника бізнес-проекту;
- дата (місяць і рік) складання;

Презентація бізнес-проекту може включати:

- організаційно-правова форма діяльності (назва форми, засновники, розмір уставного капіталу, основні установчі документи) та види діяльності створеної організації (згідно КВЕД, не менше 5);

- місце розташування підприємства (коротко описати: адреса підприємства, характеристика будинку або приміщення, власність або оренда, необхідність реконструкції, чим гарне місце для бізнесу);

- бачення, місія, мета бізнес-проекту (з застосуванням правила SMART), цілі діяльності;

- корпоративна культура організації (5 корпоративних цінностей / принципів та графічне зображення логотипу);

- навести короткий опис сфери та сутності бізнес-проекту, переваги продукції (послуг) підприємства; специфіку робіт (сезонність, час робіт (години і дні тижня), і інші особливості, зв'язані зі сферою бізнесу або використовуваних ресурсів);

- розкрити можливості підприємства та стратегію реалізації його бізнес-проекту;

- охарактеризувати цільовий ринок (основних споживачів, їх особливості та споживчі переваги, обсяги продаж, прогнозовану частку підприємства на ринку);
- охарактеризувати найбільш значні конкурентні переваги, які існують або які можуть бути створені як результат появи на ринку продукції чи послуги підприємства, його стратегії;
- навести основні економічні показники ефективності бізнес-проекту (дохід, прибутковість, період досягнення беззбитковості, терміни повернення інвестицій, ін.);
- дати коротку характеристику знань, досвіду, ноу-хау основного управлінського персоналу;
- охарактеризувати загальні фінансові потреби (обсяги необхідних інвестицій, джерела їх залучення, терміни та умови обслуговування і повернення) бізнес-проекту та фінансово-економічні показники його ефективності;
- запропонувати форму участі інвестора (партнера, банку, кредитора) у проекті та можливі гарантії щодо повернення інвестицій (кредитних коштів);
- декомпозиція цілей організації (на основі визначення критичних сфер управлінського впливу).

### Календарний графік проходження практики

№ з/п	Назви робіт	графік проходження практики							Відмітки про виконання
		3	4	5	6	7	8	9	
1.	Вибрати для подальшого створення напрям діяльності. остаточний вибір сфери діяльності; обгрунтоване рішення вибору форми організації бізнесу; вибір способу започаткування бізнес-ідеї.	03.09-11.09.18р							
2.	Управління бізнесом (обрання необхідної організаційно-правової форми господарювання; визначення бачення, місії бізнес-проекту та формування відповідних цілей його діяльності;		12.09 - 25.09.18 р.						

	розробка та впровадження окремих елементів корпоративної культури організації )								
3.	Визначення виробничих параметрів бізнес-проекту			26.09 - 09.10.18 р.					
4.	Обґрунтування вибору організаційних параметрів підприємства				10.10-01.11.18р.				
5.	Опис потенційних загроз реалізації бізнес-проекту і способів їх мінімізації					02.11-19.11.18 р			
6.	Характеристика фінансових потреб реалізації бізнес-проекту						20.11-07.12.18 р		
7.	Написання висновків з основних положень бізнес-проекту							08-23.12.18р	

### 3. Вимоги до баз виробничої практики

Імітаційна практика здійснюється без відриву від навчання, в аудиторіях економічного факультету. Особливі вимоги до бази практики не передбачено.

### 4. Індивідуальні завдання з практики

Зміст індивідуального завдання полягає у висвітленні і обґрунтуванні певних аспектів діяльності підприємства, тобто воно задає направлення вивчення під час практики особливостей, якісних та кількісних характеристик будь-якої проблеми та попередній пошук шляхів її вирішення

#### Теми індивідуальних завдань:

1. Організаційна структура та особливості формування підприємств різних форм власності.
2. Права і обов'язки працівників підприємства.
3. Особливості роботи економічного (планово-економічного, економіко-фінансового) відділу підприємства.

4. Порядок і правове забезпечення утворення підприємства чи фірми.
5. Структура контрагентів підприємства та правові основи забезпечення взаємовідносин між ними.
6. Формування комплексу документів, які забезпечують діяльність підприємства.
7. Практика ведення документозабезпечення та передачі інформації на підприємстві.
8. Фактори та резерви зростання продуктивності праці.
9. Шляхи використання внутрішніх резервів зростання ефективності діяльності підприємства.
10. Контрактна система трудових відносин на підприємстві.
11. Шляхи підвищення використання основних фондів підприємства.
12. Основні шляхи прискорення обігу обігових коштів на підприємстві.
13. Показники та шляхи підвищення ефективності використання капітальних вкладень.
14. Основні напрямки зниження собівартості продукції.
15. Шляхи підвищення ефективності використання фінансових засобів підприємства.
16. Основні види інвестицій та напрямки їх використання.
17. Правовий захист рекламної діяльності підприємства.
18. Інформаційні системи і технології та їх вплив на ефективність діяльності підприємства.
19. Шляхи вдосконалення організації технічного обслуговування підприємств.
20. Розвиток інноваційних процесів та їх вплив на ефективність діяльності підприємства.
21. Внутрішньофірмове планування та його роль у вдосконаленні діяльності підприємства.
22. Стратегічне планування діяльності підприємства.
23. Форми оплати праці на підприємствах різних форм власності.
24. Собівартість продукції як показник ефективності роботи підприємства.
25. Основні напрямки підвищення прибутковості (дохідності) підприємства в сучасних умовах.
26. Сучасні напрямки ефективного використання енергетичних ресурсів підприємства.
27. Соціальна ефективність виробництва як важлива складова частина загальної ефективності діяльності підприємства.
28. Основні види та форми зовнішньоекономічної діяльності підприємства.
29. Види та форми зовнішньоторгівельних контрактів (договорів) підприємства.
30. Форми розрахунків у зовнішній торгівлі підприємства.

31. Шляхи удосконалення виробничої інфраструктури підприємства.
32. Дослідження впливу податкової політики держави на ефективність господарської діяльності підприємства.
33. Дослідження впливу фінансово-кредитної політики держави на розвиток підприємницької діяльності.

## **5. Вимоги до звіту про імітаційну практику**

Звіт про практику повинен мати чітку побудову, логічну послідовність та конкретність викладення матеріалу, переконливість аргументів, точність формулювання, обґрунтованість висновків та рекомендацій.

Титульний лист повинний бути лаконічним і привабливим. Найкраще на титульному листі розташувати емблему і логотип підприємства. На титульному листі обов'язково повинні бути присутніми:

- назва підприємства;
- назва проекту (або інше призначення бізнес-проекту);
- прізвище, ім'я, по батькові (цілком) розробника бізнес-проекту;
- дата (місяць і рік) складання;

Презентація бізнес-проекту може включати:

- організаційно-правова форма діяльності (назва форми, засновники, розмір уставного капіталу, основні установчі документи) та види діяльності створеної організації (згідно КВЕД, не менше 5);
- місце розташування підприємства (коротко описати: адреса підприємства, характеристика будинку або приміщення, власність або оренда, необхідність реконструкції, чим гарне місце для бізнесу);
- бачення, місія, мета бізнес-проекту (з застосуванням правила SMART), цілі діяльності;
- корпоративна культура організації (5 корпоративних цінностей / принципів та графічне зображення логотипу);
- навести короткий опис сфери та сутності бізнес-проекту, переваги продукції (послуг) підприємства; специфіку работ (сезонність, час работ (години і дні тижня), і інші особливості, зв'язані зі сферою бізнесу або використовуваних ресурсів);
- розкрити можливості підприємства та стратегію реалізації його бізнес-проекту;
- охарактеризувати цільовий ринок (основних споживачів, їх особливості та споживчі переваги, обсяги продаж, прогнозовану частку підприємства на ринку);
- охарактеризувати найбільш значні конкурентні переваги, які існують або які можуть бути створені як результат появи на ринку продукції чи послуги підприємства, його стратегії;
- навести основні економічні показники ефективності бізнес-проекту (дохід, прибутковість, період досягнення беззбитковості, терміни повернення інвестицій, ін.);

- дати коротку характеристику знань, досвіду, ноу-хау основного управлінського персоналу;
- охарактеризувати загальні фінансові потреби (обсяги необхідних інвестицій, джерела їх залучення, терміни та умови обслуговування і повернення) бізнес-проекту та фінансово-економічні показники його ефективності;
- запропонувати форму участі інвестора (партнера, банку, кредитора) у проекті та можливі гарантії щодо повернення інвестицій (кредитних коштів);
- декомпозиція цілей організації (на основі визначення критичних сфер управлінського впливу).

Всі вимоги щодо оформлення звіту викладені у Методичних вказівках з проходження імітаційної практики.

## **6. Підбиття підсумків імітаційної практики «Менеджмент у бізнесі»**

Після завершення імітаційної практики студенти звітують про виконання у формі презентації власного бізнес-проекту.

Бізнес-проект як результат імітаційної практики повинен бути своєчасно поданий і презентований.

Презентація, тобто публічне представлення бізнес-проекту, здійснюється для ознайомлення зацікавлених осіб з новим бізнесом, демонстрації сутності підприємницької ідеї, налагодження ділових стосунків із потенційними інвесторами (кредиторами). В ході проведення презентації особливе значення має демонстрація особистих якостей керівника, його зацікавленості у своїй справі, професійна компетентність, здатність сформулювати кваліфіковану команду.

## **7. Критерії оцінювання результатів імітаційної практики «Менеджмент у бізнесі»**

Комісія здійснює оцінювання результатів імітаційної практики студентів (у формі презентації власного бізнес проекту) за чотирирівневою шкалою оцінювання у терміни, що передбачені навчальним планом.

*Критерії оцінювання відповідей студентів при захисті звіту:*

49 (1) балів – студент не правильно склав бізнес проект, погано його презентує. Студент не відповідає на поставлені запитання, має поверхові та неглибокі знання; володіє окремими категоріями понятійного матеріалу, одним чи двома методами оцінки діяльності підприємства. Проект має погано структуровану структуру, з висвітленням не всіх основних розділів, невміння використовувати набуті знання на практиці.

69 (50) балів – студент має не глибокі знання щодо структури викладеного матеріалу у наданому проекті та не всі висвітлені розділи, проігноровані принципово важливі складові змісту індивідуального завдання, допущено непринципові помилки. Відповіді студента не впевнені.

89 (70) балів - студент добре засвоїв методи та інструментарій оцінки діяльності підприємства, володіє понятійним матеріалом та основними аспектами законодавства і нормативно-правовими актами, у проекті висвітлено не всі основні розділи, що можуть характеризувати порядок створення та організації діяльності підприємства, припускає неточності у застосуванні методики та виконанні розрахунків але студент має добре набуті знання і вміння приймати управлінські рішення та стратегічно мислити, про що свідчить виконаний проект.

100 (90) балів – студент має системне і глибоке знання програмного матеріалу, чітко володіє понятійним матеріалом, методами та інструментарієм оцінки діяльності підприємства, у презентації висвітлені всі основні розділи, логічно пов'язані та без похибок виконані. Звітність виконана згідно вимог, оформлено правильно і має всі необхідні документи. Студент дає конкретну відповідь на поставлені запитання, логічно мислить і будує відповідь, про що свідчить його вміння використовувати набуті знання на практиці.

Студенти, які не захистили в призначений термін проекти з практики, вважаються тими, хто має академічну заборгованість.

## **8. Методи контролю та схема нарахування балів**

Сумарна оцінка за практику виставляється за такою системою:

### **ШКАЛА ОЦІНЮВАННЯ**

<b>Сума балів за всі види діяльності протягом практики</b>	<b>Оцінка</b>
	<b>для чотирирівневої шкали оцінювання</b>
90–100	відмінно
70–89	добре
50–69	задовільно
1–49	незадовільно

## **9. Рекомендована література**

1. Положення про проведення практики студентів вищих навчальних закладів України, затвердженого наказом Міністерства освіти і науки України від 08.04 1993 р. №93 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0035-93>
2. Положення про проведення практики студентів Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна : наказ ректора Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна від 04.04.2018 р., №0202-1/145а , м. Харків – [Електронний ресурс]. –

Режим доступу : [https://drive.google.com/drive/folders/1C6P5ljxwVH\\_4V86fTG3PPUKEI9nPl\\_b](https://drive.google.com/drive/folders/1C6P5ljxwVH_4V86fTG3PPUKEI9nPl_b)

3. Положення про організацію освітнього процесу в Харківському національному університеті імені В. Н. Каразіна, введеного в дію наказом університету № 0202-1/155 від 21.04.2017 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.univer.kharkov.ua/ua/study/study\\_organization](http://www.univer.kharkov.ua/ua/study/study_organization)
4. Адізес І. Ідеальний керівник. Чому ним неможливо стати / І. Адізес. - М.: Альпіна Паблишер, 2017. - 288 с.
5. Бізнес-планування : навч. посіб. / Т. Г. Васильців, Я. Д. Качмарик, В. І. Блонська, Р. Л. Лупак. – К. : Знання, 2013. – 173 с.
6. Гевко І.Б. Методи прийняття управлінських рішень: підручник / І.Б. Гевко. – К.:Кондор, 2009. – 187 с.
7. Друкер Питер. Эффективный руководитель / П. Друкер. - 4-е изд. - М. : Манн, Иванов и Фербер, 2014. - 240 с. - Пер. с англ.
8. Клейнер Я.С. Прийняття рішень: моделі і системи: Навч. посібник для студ. вищих навчальних закладів / Донецький держ. ун-т управління. – Донецьк: ДДУУ, 2005. – 232 с.
9. Прийняття управлінських рішень : навч. посібник / за ред. Ю.Э. Петруні. - 2-е вид. - К. : Центр учбової літ-ри, 2011. - 216 с.
10. Приймак В. М. Прийняття управлінських рішень : навчальний посібник / В. М. Приймак. К. : Атіка, 2014. — 240 с.
11. Прохоров Ю.К. Управленческие решения: учебн. пос. / Ю.К. Прохоров, В.В. Фролов. – 2-е изд., испр. и доп. – СПб: СПбГУ ИТМО, 2011. – 138 с.
12. Теорія прийняття рішень підручник. / За заг. ред. Бутка М. П. [М. П. Бутко, І. М. Бутко, В. П. Мащенко та ін.] – К. : «Центр учбової літератури», 2015. – 360 с.
13. Трофимова Л.А. Управленческие решения (методы принятия и реализации): учебн. пос. / Л.А. Трофимова, В.В. Трофимов. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2011. – 190 с.

#### 14. Допоміжна література

1. Адізес І. Адізес для лідерів : Все идеи Ицхака Адизеса в диалогах с CEO ведущих компаний/ И. Адизес. — Москва : «Эксмо», 2017. — 256 с.
2. Адізес І. Как преодолеть кризисы менеджмента. Диагностика и решение управленческих проблем / И.Адизес ; пер. с англ. Натальи Брагиной. — М. : Манн, Иванов и Фербер, 2014. — 320 с.
3. Адізес І. Развитие лідерів. Как понять свой стиль управления и эффективно общаться с носителями иных стилей / И. Адизес. - М.: Альпіна Паблишер, 2017. - 245 с.
4. Адізес І. Стили менеджмента – эффективные и неэффективные / И. Адизес: Пер. с англ. – 5 – е изд. – Альпіна Паблишер, 2015. – 198 с.
5. Балдин К.В. Управленческие решения: учеб. / К.В.Балдин, Н.Воробьев, Б.В.Уткин. – 7 - е изд. - М.: Дашков и К. 2012. - 496с.



6. Горбань Г. О. Прийняття управлінських рішень у соціальних системах : соціально-психологічний аспект : монографія / Г. О. Горбань. – Запоріжжя : КПУ, 2012. – 347 с. :

7. Дерлоу Дес. Ключові управлінські рішення. Технологія прийняття рішень / Дес. Дерлоу ; пер. с англ. Р. А. Семків, Р. Л. Ткачук. – Київ : Всеуито; Наукова думка, 2001. – 242 с.

8. Квасницька Р. С. Аналіз підходів до прийняття управлінських рішень / Р. С. Квасницька, О. М. Дерикот // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2012. – № 4 (20). – С. 80 – 83.

9. Кігель В. Р. Методи і моделі підтримки прийняття рішень у ринковій економіці : монографія / В. Р. Кігель ; Київ. екон. ін-т менеджменту. – К. : ЦУЛ, 2003. – 200 с.

10. Лапыгин Ю. Н. Управленческие решения / Ю. Н. Лапыгин, Д. Ю. Лапыгин. – Москва : Эксмо, 2009. – 448 с.

11. Оуэн Джо Как оказывать влияние. Новый стиль управления / Джо Оуэн. - М.: Претекст, 2017. - 280 с.

12. Ременников В.Б. Управленческие решения: учеб.пособие / В.Б.Ременников. – 2 - е изд., перераб. и доп. – М.:Юнити - Дана, 2012. - 144с.

13. Сопільник О. В. Технологія прийняття управлінських рішень : навч. посіб. / О. В. Сопільник ; Дніпропетр. нац. ун-т, Ін-т довуз. підготов. та післядиплом. освіти. – Дніпропетровськ : РВВ ДНУ, 2002. – 108 с.

14. Терновая И.А. Применение SMART – критериев постановки целей в стратегическом планировании организации [Текст] / И.А. Терновая // Вісник ХНУ імені В.Н. Каразіна. Серія «Економічна» - 2011. - № 970. - С. 381-385.

15. Тронин Ю.Н. Управленческие решения: учеб.пособие ./ Ю.Н.Тронин, Ю.С. Масленченков. - 2012. -310с.

16. Тернова І.А. Підвищення ефективності та якості управлінських рішень за методологією Іцхака Адізеса / І.А Тернова., Г.В. Костюченко // Сучасні управлінські процеси в національній економіці: збірка матеріалів науково-практичної Інтернет-конференції (21 жовтня 2016 року) - С. 117 - 121.

#### ***10. Посилання на інформаційні ресурси в Інтернеті, відео-лекції, інше методичне забезпечення***

1. Інститут Адізеса (Adizes Institute). – Режим доступу : <https://adizes.me/>

2. Decision-Making for Business. – Режим доступу : <https://www.udemy.com/decision-making-for-business/>

3. SMART Goal Setting Made Simple: A Step-by-Step Success Guide. – Режим доступу : <https://www.udemy.com/smart-goal-setting-made-simple/>

4. Decision-Making Techniques for Success. – Режим доступу : <https://www.udemy.com/5-decision-making-techniques-for-success/>

5. Goal Setting. – Режим доступу : <https://ru.coursera.org/learn/fundamentals-of-management/lecture/3rJ6p/3-2-goal-setting>

6. Goal Setting. – Режим доступу : <https://www.coursera.org/learn/motivate-people-teams/lecture/BhNCI/02-03-smart-goals>