

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

«МАСШТАБУВАННЯ БІЗНЕСУ»

Ступінь вищої освіти – перший (бакалаврський) рівень
(денна та заочна форма навчання)

Освітньо-професійна програма

«Економіка та організація підприємницької діяльності»

Рік навчання: 4-й, **Семестр:** 7-й (осінній)

Кількість кредитів: 5

Обсяг: загальний обсяг дисципліни 150 год.:

лекції – 22 год. (4 год. для заочної форми навчання),

практичні заняття – 18 год. (4 год. для заочної форми навчання),

самостійна робота – 78 год. (110 год. для заочної форми навчання),

індивідуально-консультаційна робота – 2 год.

Мова викладання: українська

Підсумковий контроль – диференційований залік

Форма проведення занять – лекції, практичні заняття,

самостійна робота, індивідуально-консультаційна робота



Назва курсу	Масштабування бізнесу
Викладач	Минчинська Ірина Василівна, к.е.н., доцент кафедри управління та бізнес-адміністрування
Контактний тел.	+38(097) 291 25 55 (Viber, Telegram)
E-mail:	minchinska-univer@ukr.net
Електронна версія курсу	
Консультації	

1. Анотація курсу

Розвиток бізнесу – основа успіху підприємництва. Якщо підприємство довго стоїть на місці, конкуруючі фірми швидко переманюють клієнтів. Масштабування бізнесу допомагає уникнути цієї проблеми. Масштабування бізнесу означає створення умов для активізації та підтримки зростання вашого підприємства. Це означає здатність рости без перешкод. Це вимагає планування, деякого фінансування та правильних систем, персоналу, процесів, технологій та партнерів.

Метою навчальної дисципліни «Масштабування бізнесу» є формування у здобувачів вищої освіти сучасного управлінського мислення і системи спеціальних знань та практичних навичок щодо забезпечення зростання бізнесу за рахунок його розширення.

Основними завданнями навчальної дисципліни є наступні: сформувати у здобувачів вищої освіти глибоке розуміння господарських процесів, що відбуваються під час розвитку бізнесу; закріпити у слухачів комплекс економічних знань отриманих з інших навчальних дисциплін загальнооекономічного характеру, необхідних для масштабування бізнесу;

забезпечити засвоєння сучасних досягнень теорії та практики управління зростанням бізнесу за рахунок його розширення; сформувати здатність самостійно мислити, визначати та діагностувати господарські процеси і проблеми, приймати ефективні управлінські рішення; сформувати здатність проводити комплексні розрахунки з метою обґрунтування управлінських рішень, бізнес-проектів та виявлення резервів зростання бізнесу..

2. Формат курсу – очний.

3. Компетентності, які мають бути сформовані в результаті опанування навчальної дисципліни

Інтегральна компетентність (ІК). Здатність розв'язувати складні спеціалізовані завдання та проблеми у сферах підприємницької, торговельної та біржової діяльності або в процесі навчання, що передбачає застосування теорій та методів організації і функціонування підприємницьких, торговельних, біржових структур і характеризується комплексністю та невизначеністю умов.

Загальні компетентності (ЗК):

Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.

Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях.

Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.

Здатність працювати в команді.

Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.

Здатність діяти відповідально та свідомо.

Спеціальні компетентності (СК):

Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення, функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур.

Здатність визначати і виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.

Здатність до бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків і результатів діяльності у сфері підприємництва, торгівлі та біржової практики з урахуванням ризиків.

4. Результати навчання

Програмні результати навчання:

Використовувати базові знання з підприємництва, торгівлі і біржової діяльності й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях.

Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності. Організовувати пошук, самостійний відбір, якісну обробку інформації з різних джерел для формування банків даних у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності. Вміти працювати в команді, мати навички міжособистісної взаємодії, які дозволяють досягати професійних цілей.

Демонструвати підприємливість в різних напрямках професійної діяльності та брати відповідальність за результати підприємницьких, торговельних та біржових структур. Володіти методами та інструментарієм для обґрунтування управлінських рішень щодо створення й функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур. Знати нормативно-правове забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур і застосовувати його на практиці.

Вміти вирішувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур і розв'язувати проблеми у кризових ситуаціях з урахуванням зовнішніх та внутрішніх впливів.

Знати основи бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків та результатів діяльності підприємницьких, торговельних і біржових структур з урахуванням ризиків.

5. Обсяг курсу

Вид заняття	Загальна кількість годин, год. денна/заочна форма навчання
Лекції	32
Практичні заняття	28

Індивідуально-консультаційна робота	3
Самостійна робота	87
Всього з навчальної дисципліни	150

6. Технічне й програмне забезпечення/обладнання – наявність ПК з встановленим програмним пакетом MS Office та можливістю під'єднання до мережі Internet.

7. Політика курсу

7.1. Політика щодо академічної доброчесності: визначається Положенням про академічну доброчесність Університету державної фіскальної служби України» (наказ ректора Університету державної фіскальної служби України від 31.10.2019 № 1792); «Кодексом академічної доброчесності Університету державної фіскальної служби України» (наказ Університету державної фіскальної служби України від 28.02.2020 №347).

Дотримання академічної доброчесності здобувачами вищої освіти передбачає: самостійне виконання завдань, поточного та підсумкового контролю результатів навчання (для осіб з особливими освітніми потребами ця вимога застосовується з урахуванням їх індивідуальних потреб і можливостей); посилення на джерела інформації; дотримання норм законодавства про авторське право і суміжні права; надання достовірної інформації про результати власної навчальної (наукової, творчої) діяльності, використанні методики досліджень і джерела інформації.

Списування під час контрольних робіт та екзаменів заборонені (у т.ч. із використанням мобільних пристроїв). Мобільні пристрої дозволяється використовувати лише під час проведення он-лайн тестування для технічного забезпечення його проведення.

За порушення академічної доброчесності здобувачі освіти можуть бути притягнені до такої академічної відповідальності, як: повторне проходження оцінювання (тестування, контрольна робота, залік тощо); повторне проходження відповідного освітнього компонента освітньої програми; позбавлення академічної стипендії; відрахування з Університету.

7.2. Політика щодо дедалінів та перескладання. Перескладання модулів відбувається із дозволу дирекції ННІ економіки, оподаткування та митної справи за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).

7.3. Політика щодо відвідування: відвідування занять є обов'язковим.

8. Структура курсу

Год. лекц./ сем.	Тема План заняття	Форма заняття та діяльності	Результати навчання	Оцінювання, к-ть балів
------------------	-------------------	-----------------------------	---------------------	------------------------

Денна 4/2 заочна 1/1	Тема 1. Загальні питання масштабуванн я бізнесу. Етапи та способи масштабуванн я бізнесу.	Лекція: <i>питання.</i> Практичне заняття: <i>обговорення,</i> <i>тестування.</i> Самостійна робота: <i>опрацювання питань</i> <i>самостійної роботи.</i>	З'ясувати логіку механізму масштабування бізнесу; знати термінологію в сфері масштабування бізнесу; володіти сучасними етапами масштабування бізнесу; розуміти роль та значення масштабування бізнесу для його зростання; порівнювати та	2 бали + 1 бал (тестування в системі Moodle)
-------------------------------	---	---	---	--

			співставляти різні способи	
Денна 2/2 заочна -/-	Тема 2. Вибір мети та стратегії масштабуван ня бізнесу.	Лекція: <i>питання.</i> Практичне заняття: <i>обговорення,</i> <i>тестування, розбір</i> <i>кейсу, груповий проект.</i> Самостійна робота: <i>опрацювання питань</i> <i>самостійної роботи.</i>	Оволодіти навичками вибору мети та розробки стратегії масштабування бізнесу.	2 бали + 1 бал (тестування в системі Moodle)
Денна 2/2 заочна 1/1	Тема 3. Масштабуван ня бізнесу на основі удосконален ня системи продажів.	Лекція: <i>питання.</i> Практичне заняття: <i>обговорення,</i> <i>тестування, розбір</i> <i>кейсу, груповий проект.</i> Самостійна робота: <i>опрацювання питань</i> <i>самостійної роботи.</i>	Оволодіти навичками масштабування бізнесу на основі удосконалення системи продажів.	2 бали + 1 бал (тестування в системі Moodle)
Денна 2/2 заочна 1/1	Тема 4. Агресивний маркетинг як спосіб масштабуван ня бізнесу.	Лекція: <i>питання.</i> Практичне заняття: <i>обговорення,</i> <i>тестування, розбір</i> <i>кейсу, груповий проект.</i> Самостійна робота: <i>опрацювання питань</i> <i>самостійної роботи.</i>	Оволодіти навичками написання та оформлення короткого та деталізованого резюме бізнес-плану. Оволодіти навичками написання розділу бізнес-плану «Опис підприємства».	2 бали + 1 бал (тестування в системі Moodle)

Денна 2/2 заочна 1/1	Тема 5. Масштабування бізнесу на основі франчайзингу.	Лекція: <i>питання</i> . Практичне заняття: <i>обговорення, тестування, розбір кейсу, груповий проект</i> . Самостійна робота: <i>опрацювання питань самостійної роботи</i> .	Оволодіти навичками масштабування бізнесу на основі франчайзингу.	2 бали + 1 бал (тестування в системі Moodle)
Денна 2/1 заочна -/-	Тема 6. Масштабування бізнесу на основі відкриття філій.	Лекція: <i>питання</i> . Практичне заняття: <i>обговорення, тестування, розбір кейсу, груповий проект</i> . Самостійна робота: <i>опрацювання питань самостійної роботи</i> .	Оволодіти навичками масштабування бізнесу на основі відкриття філій.	2 бали + 1 бал (тестування в системі Moodle)
Денна 2/1 заочна -/-	Тема 7. Побудова організаційної структури для масштабування бізнесу.	Лекція: <i>питання</i> . Практичне заняття: <i>обговорення, тестування, розбір кейсу, груповий проект</i> . Самостійна робота: <i>опрацювання питань самостійної роботи</i> .	Оволодіти навичками побудови організаційної структури для масштабування бізнесу.	2 бали + 1 бал (тестування в системі Moodle)

Денна 2/2 заочна -/-	Тема 8. Розвиток та залучення до масштабування команди.	Лекція: <i>питання</i> . Практичне заняття: <i>обговорення, тестування, розбір кейсу, груповий проект</i> . Самостійна робота: <i>опрацювання питань самостійної роботи</i> .	Оволодіти навичками розвитку та залучення до масштабування бізнесу команди працівників.	2 бали + 1 бал (тестування в системі Moodle)
Денна 2/2 заочна -/-	Тема 9. Фінансування масштабування бізнесу.	Лекція: <i>питання</i> . Практичне заняття: <i>обговорення, тестування, розбір кейсу, груповий проект</i> . Самостійна робота: <i>опрацювання питань самостійної роботи</i> .	Оволодіти навичками розробки фінансової моделі масштабування бізнесу.	2 бали + 1 бал (тестування в системі Moodle)
Денна 2/2 заочна -/-	Тема 10. Ефективність масштабування бізнесу.	Лекція: <i>питання</i> . Практичне заняття: <i>обговорення, тестування, розбір кейсу, груповий проект</i> . Самостійна робота: <i>опрацювання питань самостійної роботи</i> .	Оволодіти навичками аналізу ефективності масштабування бізнесу.	2 бали + 1 бал (тестування в системі Moodle)

9. Система оцінювання

№ п/п	Форма контролю	Максимальна кількість балів
1.	Усна/письмова відповідь на практичних заняттях	20
2.	Тестування в системі Moodle за темами під час практичних занять	10
3.	Поточні контрольні роботи	10
4.	Підсумкове тестування в системі Moodle	5
5.	Індивідуально-консультативна робота	5
6.	Самостійна робота	Оцінюється під час практичних занять
7.	Всього поточне навчання	50
8.	Диференційований залік	50
9.	Всього з курсу	100

10. Шкала оцінювання

Переведення даних 50-бальної шкали оцінювання в 4-бальну та шкалу за системою ЄКТС

Сума балів за 100-бальною шкалою	Оцінка в ЄКТС	Значення оцінки ЄКТС	Рівень компетентності	Оцінка за національною шкалою
40-50	A	відмінно	Високий (творчий)	відмінно

40-44	B	дуже добре	Достатній (конструктивний - варіативний)	добре
35-39	C	добре		
30-34	D	задовільно	Середній (репродуктивний)	задовільно

25-29	E	достатньо		
17-24	FX	незадовільно з можливістю повторного складання семестрового контролю	Низький (рецептивно продуктивний)	незадовільно
0-16	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням залікового кредиту		

Таблиця відповідності результатів контролю знань за різними шкалами й критеріями оцінювання

Сума балів за 100-бальною шкалою	Оцінка в ЄКТС	Значення оцінки ЄКТС	Критерії оцінювання	Рівень компетентності	Підсумкова оцінка за національною шкалою
90-100	A	відмінно	Здобувач вищої освіти виявляє особливі творчі здібності, вміє самостійно здобувати знання, без допомоги викладача знаходить та опрацьовує необхідну інформацію, вміє використовувати набуті знання і вміння для прийняття рішень у нестандартних ситуаціях, переконливо аргументує відповіді, самостійно розкриває власні обдарування і нахили	Високий (творчий)	відмінно
80-89	B	дуже добре	Здобувач вищої освіти вільно володіє вивченим обсягом матеріалу, застосовує його на практиці, вільно розв'язує справи і задачі у стандартних ситуаціях, самостійно виправляє допущені помилки, кількість яких незначна	Достатній (конструктивний)	добре

70-79	C	добре	Здобувач вищої освіти вміє зіставляти, узагальнювати, систематизувати інформацію під керівництвом викладача; в цілому самостійно застосовувати її на практиці; контролювати власну діяльність; виправляти помилки, серед яких є суттєві, добирати аргументи для підтвердження думок	тивно - варіати вн ий)	
60-69	D	задовільно	Здобувач вищої освіти відтворює значну частину теоретичного матеріалу, виявляє знання і розуміння основних положень; з	Середній (репродуктивний)	задовільно

			допомогою викладача може аналізувати навчальний матеріал, виправляти помилки, серед яких є значна кількість суттєвих		
50-59	E	достатньо	Здобувач вищої освіти володіє навчальним матеріалом на рівні, вищому за початковий, значну частину його відтворює на репродуктивному рівні		
35-49	FX	незадовільно з можливістю повторного складання семестрового контролю	Здобувач вищої освіти володіє матеріалом на рівні окремих фрагментів, що становлять незначну частину навчального матеріалу	Низький (рецептивний)	незадовільно

0-34	Ф	незадові ль но з обов'язк ов им повторни м вивчення м заліковог о кредиту	Здобувач вищої освіти володіє матеріалом на рівні елементарного розпізнання і відтворення окремих фактів, елементів, об'єктів		
------	---	--	---	--	--

11. Рекомендована література

Основна:

1. Гарніш, Верн. Масштабування бізнесу. Покрокова стратегія збільшення прибутків. Пер з англ. Інни Марховської. Київ. Наш формат. 2018. 328 с.
2. Голдратт, Еліяну, Кокс, Джефф. Мета. Процес безперервного вдосконалення. Пер з англ. Ірини Ємельянової. Київ. Наш формат. 2019. 448 с.
3. Коллінз, Джим. Від хорошого до величного. Пер з англ. Оксани Савчин. Київ. Наш формат. 2017. 368 с.
4. 5. Райс, Ерік. Стартап без помилок. Київ. Віват. 2016. 368 с.
6. Розін Марк. Успіх без стратегії. Як припинити планувати і почати робити бізнес. Пер з англ. Кожушко О. Київ. Фабула. 2018. 324 с.
7. Хоффман, Рід, Є, Кріс. Бліцмасштабування. Блискавичний шлях до побудови найдорожчих світових компаній. Пер з англ. Ірини Чеканівської. Видавництво Старого Лева. 2021. 368 с.

Додаткова

1. Варол, Озан. Думай, як у NASA: звички, ідеї та стратегії для досягнення неможливого. К. Yakaboo Publishing. 2020. 416 с.
2. Голдратт Еліяну, Кокс Джефф. Мета. Процес безперервного вдосконалення. Київ. Наш формат. 2019. 488 с.
4. Портер Майкл. Конкурентна стратегія. Техніки аналізу галузей і конкурентів. Київ. Наш формат. 2020. 424 с.
5. Томчук Д. Тут ключ. Відверті історії українського бізнесмена. Київ. Наш формат. 2019. 384 с.

6. Інформаційні ресурси в Інтернеті

1. Онлайн-платформа «Дія.Бізнес». URL: <https://business.diia.gov.ua/services>.
7. Основи ведення бізнесу та його оподаткування в Україні. Юридична фірма «АНК». URL: <http://ank.odessa.ua/site/business.php>.
8. Портал для підприємців. Офіс розвитку МСП. URL: https://sme.gov.ua/business_model_form/.
9. Програма підтримки підприємництва створена Ощадбанком «Будуй своє». «Ощадбанк». URL: <https://buduysvoe.com/content/pro-nas>.

Міжнародні видання

1. Carroll, Jim. Think Big, Start Small, Scale Fast: Stories from the Stage on Disruption, Transformation and the Accelerating Future. Published by OBLIO Press, Ontario, Canada. 2020. 120 p.

2. Fishkin, Rand. *Lost and Founder: A Painfully Honest Field Guide to the Startup*. Published by Portfolio Publishing Ltd., London, United Kingdom. 2018. 320 p.
3. Fong, Raymond. *Growth Hacking: Silicon Valley's Best Kept Secret*. Published by Lioncrest Publishing, Carson City, Nevada, USA. 2017. 138 p.
4. Gerber, Michael E. *E-Myth Mastery: The Seven Essential Disciplines for Building a World-Class Company*. Published by Harper Business, New York. USA. 2007. 264 p.
5. Ellis, Sean, Brown, Morgan. *Hacking Growth: How Today's Fastest-Growing Companies Drive Breakout Success*. Published by Currency, New York. USA. 2017. 300 p.
6. Herold, Cameron. *Double Double: How to Double Your Revenue and Profit in 3 Years or Less*. Published by Greenleaf Book Group, Austin, TX. USA. 2011. 264 p.
7. Hoffman, Reid. *Blitzscaling: The Lightning-Fast Path to Building Massively Valuable Companies*. Published by Currency, New York. USA. 2018. 318 p.
8. Holiday, Ryan. *Growth Hacker Marketing: A Primer on the Future of PR, Marketing, and Advertising*. Published by Portfolio Publishing Ltd., London, United Kingdom. 2014. 169 p.
9. Lerner, Cliff. *Explosive Growth: A Few Things I Learned While Growing My Startup To 100 Million Users & Losing \$78 Million*. Published by Clifford Ventures Corporation, New York. USA. 2017. 309 p.
10. Roberge, Mark. *The Sales Acceleration Formula: Using Data, Technology, and Inbound Selling to go from \$0 to \$100 Million*. Published by John Wiley & Sons, Inc., Hoboken. New Jersey. USA. 2015. 224 p.
11. West, Geoffrey B. *Scale: The Universal Laws of Growth, Innovation, Sustainability, and the Pace of Life in Organisms, Cities, Economies, and Companies*. Published by Penguin Press, London, United Kingdom. 2017. 496 p.