

**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ВОДНОГО ГОСПОДАРСТВА ТА
ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ**

Навчально-науковий інститут економіки та менеджменту

06-08- 314S

СИЛАБУС

навчальної дисципліни

SYLLABUS

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕСОМ		<i>STRATEGIC BUSINESS MANAGEMENT</i>
Шифр за ОП	ФП7	Code in Educational Program
Освітній рівень: бакалаврський (перший)		Educational level: bachelor (first)
Галузь знань Соціальні та поведінкові науки	05	Fields of study Social and behavioral sciences
Спеціальність Економіка	051	Specialty: Economics
Освітня програма: Бізнес-аналітика		Educational Program: Business analytics

РІВНЕ - 2023

Силабус навчальної дисципліни «Стратегічне управління бізнесом» для здобувачів вищої освіти ступеня «бакалавр», які навчаються за освітньо-професійною програмою Бізнес-аналітика, спеціальності 051 Економіка. Рівне. НУВГП. 2023. 11 с.

ОПП на сайті університету: <https://ep3.nuwm.edu.ua/15866/>

Розробник силабусу: Безтелесна Л.І., д.е.н., професор кафедри менеджменту, професор

Силабус схвалений на засіданні кафедри
Протокол № 21 від "29" серпня 2023 року

Завідувач кафедри:
Гарант (Керівник) ОП Рощик І.А. к.е.н., доцент.

Схвалено науково-методичною радою з якості ННІ економіки і менеджменту

Протокол № 1 від “ ” вересня 2023 року

Голова науково-методичної ради з якості ННІ: Ковшун Н.Е., д.е.н., професор

Попередня версія силабусу 06-08-013s

© Безтелесна Л.І., 2023
© НУВГП, 2023

ПРОГРАМА ОСВІТНЬОГО КОМПОНЕНТА

Ступінь вищої освіти	Бакалавр
Освітня програма	Бізнес-аналітика
Спеціальність	051 Економіка
Рік навчання, семестр	
денна форма	4 рік навчання, 8 семестр
заочна форма	5 рік навчання, 10 семестр
Кількість кредитів	4
Лекції:	22 денна /6 заочна
Практичні заняття:	20 денна /6 заочна
Самостійна робота:	78 денна /108 заочна
Курсова робота:	Ні
Форма навчання	Денна/Заочна
Форма підсумкового контролю	Екзамен
Мова викладання	Українська

ІНФОРМАЦІЯ ПРО РОЗРОБНИКА

ПРОФАЙЛ ЛЕКТОРА

	Безтелесна Л.І., д.е.н., професор кафедри менеджменту, професор
Вікіситет	http://wiki.nuwm.edu.ua/index.php
ORCID	0000-0002-0262-9334
Як комунікувати	l.i.beztelesna@nuwm.edu.ua тел. 067-178-29-53
	Актуальні оголошення на сторінці дисципліни в системі MOODLE

ІНФОРМАЦІЯ ПРО ОСВІТНІЙ КОМПОНЕНТ

Мета та завдання

Даний курс акцентує увагу на практичних і теоретичних аспектах стратегічного управління бізнесом.

Метою викладання дисципліни: є засвоєння знань і формування умінь наукового і практичного управління бізнесом в умовах функціонування ринкової економіки.

Посилання на розміщення освітнього компонента на навчальній платформі Moodle, на платформі освітніх програм та їхніх освітніх компонентів

<https://exam.nuwm.edu.ua/> <https://exam.nuwm.edu.ua/course/view.php?id=1907>

Передумови вивчення

(місце освітнього компоненту в структурно-логічній схемі)

Для опанування даного ОК студенти мають володіти знаннями з ОК: ФП 14 Конкурентоспроможність бізнесу, ФП 6 Управління персоналом, ФП 10 Управління ризиками, ФП 24 Інвестування

Компетентності

- ЗК3.** Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.
- ЗК4.** Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.
- ЗК8.** Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.
- ЗК10.** Здатність бути критичним і самокритичним.
- ЗК11.** Здатність приймати обґрунтовані рішення.
- ЗК12.** Навички міжособистісної взаємодії.
- ЗК13.** Здатність виявляти ініціативу, підприємливість та відповідальність.
- СК1.** Здатність виявляти знання та розуміння проблем предметної області, основ функціонування сучасної економіки на мікро-, мезо-, макро- та міжнародному рівнях.
- СК2.** Здатність здійснювати професійну діяльність у відповідності з чинними нормативними та правовими актами.
- СК4.** Здатність пояснювати економічні та соціальні процеси і явища на основі теоретичних моделей, аналізувати і змістовно інтерпретувати отримані результати.
- СК7.** Здатність застосовувати комп'ютерні технології та програмне забезпечення з обробки даних для вирішення економічних завдань, аналізу інформації та підготовки аналітичних звітів.
- СК8.** Здатність аналізувати та розв'язувати завдання у сфері економічних та соціально-трудова відносин.
- СК9.** Здатність прогнозувати на основі стандартних теоретичних та економетричних моделей соціально-економічні процеси.
- СК10.** Здатність використовувати сучасні джерела економічної, соціальної, управлінської, облікової інформації для складання службових документів та аналітичних звітів.
- СК11.** Здатність обґрунтовувати економічні рішення на основі розуміння закономірностей економічних систем і процесів та із застосуванням сучасного методичного інструментарію.
- СК12.** Здатність самостійно виявляти проблеми економічного характеру при аналізі конкретних ситуацій, пропонувати способи їх вирішення.
- СК13.** Здатність проводити економічний аналіз функціонування та розвитку суб'єктів господарювання, оцінку їх конкурентоспроможності.
- СК14.** Здатність поглиблено аналізувати проблеми і явища в одній або декількох професійних сферах з врахуванням економічних ризиків та можливих соціально-економічних наслідків.
- СК15.** Володіти знаннями та практичними навиками в сфері фінансово-інвестиційної, грошово-кредитної, маркетингової та облікової діяльності як складових економічної політики.
- СК16.** Володіти навиками планування, організації та ведення бізнесу (в тому числі – власного, електронного).
- СК17.** Володіти навиками оцінювання та забезпечення економічної ефективності та конкурентоспроможності бізнесу на основі використання його ресурсного потенціалу.

СК18. Здатність формувати фінансову та цінову політику, інвестиційний портфель підприємства, оцінювати ризики в бізнесі.

Програмні результати навчання (ПРН). Результати навчання (РН).

ПРН-3. Знати та використовувати економічну термінологію, пояснювати базові концепції мікро- та макроекономіки.

ПРН-4. Розуміти принципи економічної науки, особливості функціонування економічних систем.

ПРН-5. Застосовувати аналітичний та методичний інструментарій для обґрунтування пропозицій та прийняття управлінських рішень різними економічними агентами (індивідуумами, домогосподарствами, підприємствами та органами державної влади).

ПРН-6. Використовувати професійну аргументацію для донесення інформації, ідей, проблем та способів їх вирішення до фахівців і нефахівців у сфері економічної діяльності.

ПРН-7. Пояснювати моделі соціально-економічних явищ з погляду фундаментальних принципів і знань на основі розуміння основних напрямів розвитку економічної науки.

ПРН-10. Проводити аналіз функціонування та розвитку суб'єктів господарювання, визначати функціональні сфери, розраховувати відповідні показники які характеризують результативність їх діяльності.

ПРН-11. Вміти аналізувати процеси державного та ринкового регулювання соціально-економічних і трудових відносин.

ПРН-12. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань та змістовно інтерпретувати отримані результати.

ПРН-13. Ідентифікувати джерела та розуміти методологію визначення і методи отримання соціально-економічних даних, збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та соціальні показники.

ПРН-14. Визначати та планувати можливості особистого професійного розвитку.

ПРН-15. Демонструвати базові навички креативного та критичного мислення у дослідженнях та професійному спілкуванні.

ПРН-16. Вміти використовувати дані, надавати аргументацію, критично оцінювати логіку та формувати висновки з наукових та аналітичних текстів з економіки.

ПРН-17. Виконувати міждисциплінарний аналіз соціально-економічних явищ і проблем в одній або декількох професійних сферах з врахуванням ризиків та можливих соціально-економічних наслідків.

ПРН-18. Використовувати нормативні та правові акти, що регламентують професійну діяльність.

ПРН-19. Використовувати інформаційні та комунікаційні технології для вирішення соціально-економічних завдань, підготовки та представлення аналітичних звітів.

ПРН-21. Вміти абстрактно мислити, застосовувати аналіз та синтез для виявлення ключових характеристик економічних систем різного рівня, а також особливостей поведінки їх суб'єктів.

ПРН-22. Демонструвати гнучкість та адаптивність у нових ситуаціях, у роботі із новими об'єктами, та у невизначених умовах.

ПРН-23. Показувати навички самостійної роботи, демонструвати критичне, креативне, самокритичне мислення.

ПРН-24. Демонструвати здатність діяти соціально відповідально та свідомо на основі етичних принципів, цінувати та поважати культурне різноманіття, індивідуальні відмінності людей.

ПРН-25. Демонструвати ініціативність, підприємливість та відповідальність.

ПРН-26. Здатність вести діяльність з дотриманням принципів безпеки.

ПРН-27. Використовувати інструментарій фінансово-інвестиційної, грошово-кредитної, маркетингової та облікової діяльності як складових економічної політики.

ПРН-29. Вміння планувати та організовувати бізнес-діяльність (в т.ч. – власний, електронний).

Структура та зміст освітнього компонента

Лекційні заняття

Змістовний модуль 1. Теоретико-методичні засади реалізації стратегічного управління бізнесом

1. Стратегічне управління бізнесом: сутність та передумови виникнення.

Опис теми. Еволюція розуміння та передбачення майбутнього бізнесу. Бюджетування та контроль. Довгострокове планування. Стратегічне планування. Стратегічне управління в бізнесі. Мета, предмет, цілі та завдання навчальної дисципліни. Місце дисципліни „Стратегічне управління бізнесом” в системі інших дисциплін.

2. Формування цілісного обрису бізнес-системи з врахуванням трендів розвитку бізнесу.

Опис теми. Бізнес як система та її складові. Стабільність еко-системи. Піраміда організаційного розвитку бізнесу. Структура управління бізнесом (одиницею (підприємством)). Стандарти успішного бізнесу. Ключові елементи побудови ефективного бізнесу та стимулювання його продуктивності. Планування стратегічних змін в бізнесі. Формування цілей та плану змін. Взаємозв'язок між розвитком і фінансовим станом бізнесу.

3. Стратегічні цілі та стратегії бізнесу.

Опис теми. Стратегічне планування бізнесу. Встановлення цілі бізнесу та принципи її вимірювання. Структура системи бізнесу. Ключова стратегія: суть та її характеристики. Рівні стратегії. Матриця «продукт-ринок»: можливості та сегментування. Аналіз потенціалу і динаміки ринку.

4. Механізм реалізації стратегії бізнесу.

Опис теми. Формування концепції бізнесу. Ключові цінності. Ключові компетенції. Етапи формування концепції бізнесу. Ідеальна концепція бізнесу. Технологія перевірки концепції бізнесу. Процес управління продуктивністю підприємства. Послідовність етапів запуску звичайного і успішного бізнесу.

Змістовний модуль 2. Практичні засади реалізації стратегічного управління бізнесом

5. Ключовий клієнт бізнесу.

Опис теми. Еволюція маркетингових концепцій. Зміни купівельної поведінки споживачів. Принципи успішної маркетингової діяльності в бізнесі. Модель AIDA та трансформація споживача. Трансформації покупця в бізнесі. Трикутник споживання. Перепони на шляху

реалізації ефективного маркетингу. Елементи стратегії маркетингу. Цільова аудиторія та її методика її визначення. Портрет цільової аудиторії та клієнта. Збір інформації про клієнта.

6. Ключовий продукт бізнесу.

Опис теми. Характеристики ключового продукту бізнесу. Складові формування ключового продукту. Формула успішного продукту. Зовнішнє середовище продукту: клієнти, конкуренти, постачальники. Модель п'ять сил конкуренції за Портером. Групування клієнтів. Джерела сили клієнтів. Тиск клієнта на бізнес та фактори протидії. Постачальники та їх джерела сили, тиск та протидія йому. Життєвий цикл продукту. Матриця BCG. Маркетинг за товарами/послугами. Товарна політика бізнесу.

7. Формування маркетингової стратегії бізнесу.

Опис теми. Створення цінності для клієнта. Способи впливу бізнесу на витрати споживача. Складові формування ринкової цінності. Чинники формування загальної цінності товару/послуги. Концепції маркетингу. Методика оцінки ефективності маркетингової діяльності бізнесу.

8. Технічні та технологічні ресурси бізнесу.

Опис теми. Структура операційної діяльності бізнесу. Типи стратегій розвитку бізнесу з орієнтацією операційної діяльності. Ресурсно-орієнтована стратегія бізнесу та передумови її реалізації. Модель реалізації успішної ресурсно-орієнтованої стратегії бізнесу.

9. Фінансові ресурси бізнесу.

Опис теми. Причини, що обумовлюють залучення фінансів до бізнесу. Потенційні інвестори бізнесу та їх характеристика. Типи та інструменти залучення додаткових коштів у бізнес способи оцінки привабливості бізнесу. Цілі роботи бізнесу. Фінансове планування в бізнесі та його результати. Стратегії фінансування бізнесу. Грошовий потік в бізнесі. Планування надходжень і витрат. Бюджет руху грошових коштів.

10. Людські ресурси та їх ефективний розподіл та використання в бізнесі.

Опис теми. Формування ефективної команди та груп розвитку бізнесу. Матриця «Вікно Джохарі». Соціально-психологічні характеристики людських ресурсів та їх врахування при формуванні команд в бізнесі. Види систем грейдів. Відмінність тарифної системи від системи грейдів. Етапи впровадження та особливості функціонування системи грейдів. Управління продуктивністю людських ресурсів.

11. Корпоративна культура в бізнесі.

Опис теми. Сутність корпоративної культури. Методи управління культурою. Цінності бізнесу та їх відображення в культурі. Переваги та недоліки корпоративної культури. Складові корпоративної культури. Види корпоративної культури.

Тематика практичних занять.

Практичне заняття 1.

Формування цілісного обрисв бізнес-системи з врахуванням трендів розвитку бізнесу.

Описати стандарти успішного підприємництва, використовуючи піраміду Е. Фламгольца.

Практичне заняття 2
Стратегічні цілі та стратегії бізнесу.

Побудова стратегічної дошки бізнесу та матриці «продукт/ринок».

Практичне заняття 3
Механізм реалізації стратегії бізнесу.

Сформувати концепцію бізнесу, ключові цінності, ключові компетенції. Знати етапи формування концепції бізнесу та ідеальну концепцію бізнесу. Проектувати механізм реалізації стратегії бізнесу на основі знання дії економічних законів та існуючого нормативного-правового законодавства.

Практичне заняття 4
Ключовий клієнт бізнесу.

Створити цінності бізнесу для клієнта та виявити способи впливу бізнесу на витрати споживача, обґрунтувати складові формування ринкової цінності, чинники формування загальної цінності товару/послуги. Зібрати інформацію про клієнта та цільову аудиторію.

Практичне заняття 5
Ключовий продукт бізнесу.

Описати ключовий продукт бізнесу та вплив стейкхолдерів на нього (споживачів, постачальників, конкурентів).

Практичне заняття 6
Формування маркетингової стратегії бізнесу.

Побудувати маркетингові стратегії бізнесу. Здійснювати аналіз зміни купівельної поведінки споживачів. Знати принципи успішної маркетингової діяльності в бізнесі, модель AIDA та трансформації споживача бізнесі. Обрати цільову аудиторію та знати методику її визначення.

Практичне заняття 7
Технічні та технологічні ресурси бізнесу

Розробити довгострокову програму ощадливого виробництва для бізнесу.

Практичне заняття 8
Фінансові ресурси бізнесу.

Виявити причини, що обумовлюють залучення фінансів до бізнесу. Охарактеризувати потенційних інвесторів бізнесу та їх типи, інструменти залучення додаткових коштів у бізнес. визначати грошовий потік в бізнесі, планувати надходження і витрати, рух грошових коштів. Реалізовувати фінансове планування в бізнесі. Будувати стратегії фінансування бізнесу.

Практичне заняття 9
Людські ресурси та їх ефективний розподіл та використання в бізнесі.

Вивчити соціально-психологічні характеристики людських ресурсів та їх врахувати при формуванні команд в бізнесі. Розуміти види систем грейдів і відмінності тарифної системи від системи грейдів. Знати етапи впровадження та особливості функціонування системи грейдів. Вміти управляти продуктивністю людських ресурсів.

Практичне заняття 10 **Корпоративна культура в бізнесі.**

Вивчити переваги та недоліки корпоративної культури, її складові, види та застосовувати практично інструменти корпоративної культури у стратегічному управлінні бізнесом.

Форми та методи навчання

Лекції, міні-лекції, аналіз конкретних ситуацій, презентації, дискусії, ситуаційні дослідження та інші

Інструменти, обладнання, програмне забезпечення

Для опанування даного ОК необхідно мати постійний доступ до інтернету, інтернет сайтів, телефон або комп'ютер (ноутбук).

Порядок оцінювання програмних результатів навчання/ результатів навчання

Порядок оцінювання програмних результатів навчання/ результатів навчання

Для досягнення цілей та завдань курсу студентам потрібно вчасно виконати практичні завдання з тем курсу, вчасно здати модульні контролі знань. На першому занятті викладач оприлюднює критерії оцінювання здобувачам освіти.

Кількість балів за виконання кожного завдання наведена у шкалі оцінювання з дисципліни на навчальній платформі Moodle . <https://exam.nuwm.edu.ua/course/view.php?id=1907>. За кожною темою практичного заняття студенти виконують індивідуальні завдання, які вантажать на Moodle. За вчасне і якісне виконання завдання студенти отримують максимум балів.

*Студенти можуть отримати **додаткові** бали за: виконання додаткових завдань дослідницького характеру за темою курсу. Тему дослідницької роботи можуть вибрати самостійно за погодженням із викладачем. Додаткові бали студентам також можуть бути зараховані за конкретні пропозиції з удосконалення змісту навчальної дисципліни.*

Модульний контроль проходить у формі тестування. У тесті 30 запитань різної складності: рівень 1 – 26 запитань по 0,5 бали (13 балів), рівень 2 – 2 запитань по 2 бали (4 бали), рівень 3 – 1 запитання по 3 бали (3 бали). Усього – 20 балів.

Порядок проведення поточних і семестрових контролів та інші документи, пов'язані з організацією оцінювання та порядок подання апеляцій наведений на сторінці Навчально-наукового центру незалежного оцінювання за посиланням - <https://nuwm.edu.ua/struktorni-pidrozdili/navch-nauk-tsentri-nezaleznoho-otsiniuvannia-znan/dokumenty>

Рекомендована література (основна, допоміжна)

1. Орлова К.Є. Управління бізнесом. Підручник. І Житомирська політехніка. 2019. 319 с.
2. Подольчак Ю.Н. Стратегічний менеджмент. Навч. посіб. Львів. Видавництво Львівської політехніки. 2016. 424 с.
3. Безтелесна Л.І. Управління продажами. Рівне. НУВГП. - 2023. 108с.
4. Шершньова З.Є. Стратегічне управління: Підручник. 2-ге вид., перероб. І доп. К.: КНЕН. 2004. 699с.
5. Ентоні Яннаріно Інструкція ефективного продавця. – К.: Видавництво Наш формат, 2020 – 192 с.

Інформаційні ресурси в Інтернет

1. Державна служба статистики України / [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

2. Офіційний сайт Національної бібліотеки України ім. В.І. Вернадського. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua/>.

ПОЛІТИКА ВИКЛАДАННЯ ТА НАВЧАННЯ

Перелік соціальних, «м'яких» навичок (soft skills)

Здатність до спілкування з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності), логічно обґрунтовувати та обстоювати свою позицію, здатність до навчання, комунікаційні якості, налагоджувати контакти з незнайомцями, вміння слухати і запитувати та давати відповіді, формування точки зору та прийняття рішення та інші.

Дедлайни та перескладання

Ліквідація академічної заборгованості здійснюється згідно «Порядку ліквідації академічних заборгованостей у НУВГП», <http://er3.nuwm.edu.ua/4273/>. Згідно цього документу і реалізується право студента на повторне вивчення дисципліни чи повторне навчання на курсі. Перездача модульних контролів здійснюється згідно <http://nuwm.edu.ua/strukturni-pidrozdiil/навч-наук-тсентр-незалежного-otsiniuvannia-znan/dokumenty>. Оголошення стосовно дедлайнів здачі та перездачі оприлюднюються на сторінці MOODLE <https://exam.nuwm.edu.ua>

Неформальна та інформальна освіта (за потреби)

Студенти мають право на перезарахування результатів навчання набутих у неформальній та інформальній освіті згідно відповідного положення <http://nuwm.edu.ua/sp/neformalna-osvita>.

Студенти можуть самостійно на платформах Prometheus, Coursera, edEx, edEra, FutureLearn та інших опановувати матеріал для перезарахування результатів навчання.

Правила академічної доброчесності

Усі здобувачі виконані навчальні завдання самостійно перевіряють на виявлення текстових запозичень через університетську платформу MOODLE <http://wiki.nuwm.edu.ua/index.php/Unplag>.

В аудиторії здобувачі не допускаються до списування та обману – за порушення принципів академічної доброчесності викладач може накладати санкції: зниження балів, повернення роботи на доопрацювання, не допущення до захисту роботи та ін.

Вимоги до відвідування

Студенту не дозволяється пропускати заняття без поважних причин. Якщо є довідка про хворобу чи іншу поважну причину то студенту не потрібно відпрацьовувати пропущене заняття. При об'єктивних причинах пропуску заняття, студенти можуть самостійно вивчити пропущений матеріал на платформі MOODLE <https://exam.nuwm.edu.ua/course/view.php?id=1907>.

Здобувачі без обмежень можуть на заняттях використовувати мобільні телефони та ноутбуки.

Автор, д.е.н., професор

Л.І.Безтелесна

Автор
Професор

Людмила БЕЗТЕЛЕСНА

Затверджено

Проректор з науково-педагогічної та
навчальної роботи

Валерій СОРОКА



документ підписаний КЕП
Номер документа СИЛ №677 від [sDateTime_SignWriteAgree_Last]
Підписувач Сорока Валерій Степанович
Підписувач (дані КЕП): [oSignECP.sSigner_Sert]
Сертифікат 58E2D9E7F900307B04000000807E2D0054327D00