

**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ВОДНОГО ГОСПОДАРСТВА ТА  
ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ**

Навчально-науковий інститут економіки та менеджменту

07-06-01S

<b>СИЛАБУС</b> навчальної дисципліни		<b>SYLLABUS</b>
<b>ЯК ПРОВАДИТИ УСПІШНИЙ БІЗНЕС</b>		<b>HOW TO DO A SUCCESSFUL BUSINESS</b>
Шифр за ОП	-	Code in Degree Programme
Освітній рівень: бакалаврський (перший) магістерський (другий)		Educational level: bachelor (first) master's (second)
Галузь знань <b>Усі галузі знань НУВГП</b>		Field of Knowledge <b>All fields of knowledge</b>
Спеціальність <b>Усі спеціальності НУВГП</b>		Specialty: <b>All specialties of study</b>
Освітня програма <b>Усі освітні програми</b>		Degree Program <b>All degree programs</b>

РІВНЕ – 2023

Силабус навчальної дисципліни «Як провадити успішний бізнес» для здобувачів вищої освіти першого (бакалаврського) та другого (магістерського) рівня усіх освітньо-професійних спеціальностей Рівне. НУВГП. 2023. 11 с.

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

Силабус схвалений на засіданні кафедри менеджменту  
Протокол № 2 від "19" вересня 2023 року

Завідувач кафедри: Л.Х.Тихончук, д.н.з держ.управл.,  
доцент

Схвалено науково-методичною радою з якості ННІЕМ



Протокол № 3 від 27 вересня 2023 року

Голова НМРЯ ННІЕМ

Н.Е. Ковшун, д.е.н., професор

Схвалено науково-методичною радою НУВГП  
Протокол №10 від 25 жовтня 2023 року

Вчений секретар НМР

Т. А. Костюкова

© Безтелесна Л.І., 2023  
© НУВГП, 2023

## ПРОГРАМА ОСВІТНЬОГО КОМПОНЕНТА ЯК ПРОВАДИТИ УСПІШНИЙ БІЗНЕС

### ЗАГАЛЬНА ІНФОРМАЦІЯ\*

Ступінь вищої освіти	бакалавр, магістр
Спеціальність	Усі спеціальності
Рік навчання, семестр	2-4 рік навчання, 3-8 семестр бакалавр 1-2 рік навчання 1-3 семестр магістр
Кількість кредитів	3
Лекції:	16 денна
Практичні заняття:	14 денна
Самостійна робота:	60 денна
Курсова робота:	Ні
Форма навчання	Денна
Форма підсумкового контролю	Залік
Мова викладання	Державна

### ІНФОРМАЦІЯ ПРО РОЗРОБНИКА (ІВ)\*

ЛЕКТОР	Безтелесна Л.І., д.е.н., професор кафедри менеджменту, професор
Вікіситет	<a href="http://wiki.nuwm.edu.ua/index.php">http://wiki.nuwm.edu.ua/index.php</a>
ORCID	0000-0002-0262-9334
Канали комунікації	<a href="mailto:l.i.beztelesna@nuwm.edu.ua">l.i.beztelesna@nuwm.edu.ua</a> Актуальні оголошення на сторінці дисципліни в системі MOODLE

### Мета та завдання

Навчальна дисципліна забезпечує формування теоретичних знань і практичних вмінь щодо провадження успішного бізнесу. Дисципліна розглядає базові принципи формування бізнес-системи, механізму реалізації бізнес-стратегії, визначення ключового клієнта і продукту



бізнесу, ресурсної і фінансової стратегії, мотивації людських ресурсів і культури бізнесу.

Мета вивчення дисципліни – засвоєння теоретичних і практичних інструментів провадження успішного бізнесу і формування компетентності щодо технологій та методів його проектування і ведення. Викладання навчальної дисципліни передбачає поєднання традиційних форм аудиторного навчання з елементами онлайн-навчання, в якому використовуються спеціальні інформаційні технології, такі як аудіо та відео, інтерактивні елементи, онлайн консультування тощо.

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

<https://exam.nuwm.edu.ua/course/edit.php?id=5453>

#### **Компетентності**

- 1.Здатність генерувати нові ідеї (креативність)
2. Здатність проектувати бізнес-системи
- 3.Здатність будувати бізнес-стратегії в т.ч. функціональні (ресурсну, фінансову, персоналу, культури)
4. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях
5. Вміння виявляти, ставити, вирішувати проблеми та приймати обґрунтовані рішення.

#### **Програмні результати навчання (ПРН)**

ПРН1. Критично осмислювати, вибирати та використовувати необхідний науковий, методичний і аналітичний інструментарій для провадження бізнесу в непередбачуваних умовах.

ПРН2. Ідентифікувати проблеми бізнесу та обґрунтовувати методи їх вирішення.

ПРН3. Оцінювати діяльність бізнесу в стратегічному та тактичному розрізах.

ПРН4. Мати навички прийняття, обґрунтування та забезпечення реалізації управлінських рішень у непередбачуваних умовах, враховуючи вимоги чинного законодавства, етичні міркування та соціальну відповідальність;

ПРН5. Вміти застосовувати інноваційні підходи в бізнесі

#### **Структура навчальної дисципліни**

*Лекції – 16 год., практичні – 14 год., самостійна робота – 60 год.*

#### **Форми та методи навчання**

При викладанні навчальної дисципліни для активізації навчального процесу передбачено застосування сучасних навчальних технологій, таких, як: проблемні лекції, міні-лекції, лекції-візуалізації, робота індивідуальна та в малих групах (колаборативне навчання), семінари, дискусії, кейс-метод, метод мозкового штурму, вільних асоціацій, обговорення, дискусії, конкретизації тощо. Лекції супроводжуються демонстрацією схем, таблиць з мультимедійним супроводом, що сприятиме розвитку творчого та логічного мислення у студентів. На практичних заняттях розглядаються завдання, наближені до реальних ситуацій: використовується роздатковий матеріал для формування у студентів системного мислення, розвитку пам'яті; виконуються індивідуальні та групові творчі проекти із подальшою демонстрацією результатів; проводиться дискусійне обговорення проблемних питань; задаються провокаційні питання.

#### **Інструменти, обладнання, програмне забезпечення**



Мультимедіа, проекційна апаратура, інформаційно-комунікаційні системи, програмне забезпечення (Office 365 тощо)

### **Порядок оцінювання програмних результатів навчання/результатів навчання**

Для досягнення цілей та завдань курсу студентам потрібно засвоїти теоретичний матеріал, вчасно виконати практичні завдання, здати модульні контролю знань. Студенти можуть виконувати альтернативні завдання, які забезпечуватимуть досягнення встановлених результатів навчання, за попереднім погодженням з викладачем. Критерії оцінювання встановлюються окремо до кожного навчального завдання. При оцінюванні результатів роботи враховується: повнота і якість виконання завдання (не менше 60% балів, виділених на завдання); вчасність виконання завдання (до 40% балів за завдання). Система оцінювання знань студентів проводиться відповідно до Положення про організацію освітнього процесу в Національному університеті водного господарства та природокористування <http://er3.nuwm.edu.ua/4088/> Оцінювання проводиться за 100-бальною шкалою. Бали нараховуються за наступним співвідношенням: - практичні/самостійні/індивідуальна тощо: 60% семестрової оцінки; максимальна кількість балів – 60; - модульна контрольна робота: 40% семестрової оцінки (максимальна кількість балів – 40 (модуль 1 – 20 балів, модуль 2 – 20 балів)). Підсумкова максимальна кількість балів – 100. За кожним змістовим модулем проводиться по одному модульному контролю. Модульні контролю проводяться у тестовій формі на платформі <https://exam.nuwm.edu.ua/> відповідно до графіка навчального процесу. 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/strukturi-pidrozdzili/navch-nauk-tsentr-nezaleznoho-otsiniuvannia-znan/dokumenty>

#### **Рекомендована література (основна, допоміжна)**

1. Король Б.О., Мороз Е.Г. Стратегічний менеджмент. Навч. посіб. Рівне.:НУВГП.2015. 263с.
2. Бутко М.П. та ін. Стратегічний менеджмент. Навч. посіб. К. Центр учбової літератури.2016. 376 с.
3. Подольчак Ю.Н. Стратегічний менеджмент. Навч. посіб. Львів. Видавництво Львівської політехніки. 2016. 424 с.
4. Орлова К.Є. Управління бізнесом: Підручник. ДУ Житомирська політехніка. 2019. 319 с.
5. Балановська Т.І., Троян А.В. Управління бізнесом: навчальний посібник. Київ: НУБіП України, 2019. 401 с.
6. Безтелесна Л.І., Белотел Д.О., Ключа О.О. (2022) Менеджерські альтернативи та доцільність їх застосування у діяльності закладу охорони здоров'я. Вісник Національного університету водного господарства та природокористування (3(99)). с. 12-27.
7. Безтелесна Л.І., Паламарчук О.С., Козійчук В.С. (2022) Стратегічне управління розвитком спорту як бізнесу в Україні. Вісник Національного університету водного господарства та природокористування (2(98)). с. 13-25.

#### **Інформаційні ресурси в Інтернет**

<http://lib.nuwm.edu.ua/index.php/biblioteka/novini/item/516-mozhlyvosti-dostupu-do-resursiv-i-servisiv>  
<https://opendatabot.ua/>



## **Поєднання навчання та досліджень**

Студенти мають можливість додатково отримати бали за виконання індивідуальних завдань дослідницького характеру, а також можуть бути долучені до написання та опублікування наукових статей з тематики курсу.

## **ПОЛІТИКА ВИКЛАДАННЯ ТА НАВЧАННЯ**

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

Здатність проводити аналітичні дослідження, логічно обґрунтовувати свою позицію, вміння працювати в команді, здатність до навчання, комунікаційні якості, базові навички переговорів, уміння слухати і запитувати, формування власної думки та прийняття рішення в умовах невизначеності, здатність управляти своїми емоціями та емоціями інших людей, ініціативність, уміння управляти людьми.

### **Дедлайни та перескладання**

Ліквідація академічної заборгованості здійснюється згідно «Порядку ліквідації академічних заборгованостей у НУВГП», <http://ep3.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/struktturni-pidrozdili/navch-nauk-tsentr-nezalezchno-otsiniuvannia-znan/dokumentu>.

Оголошення стосовно дедлайнів здачі та перездачі оприлюднюються на сторінці MOODLE <https://exam.nuwm.edu.ua/>. Студенти зобов'язані дотримуватися дедлайнів, встановлених для виконання усіх видів навчальних завдань, розміщених на сторінці курсу на платформі MOODLE.

### **Неформальна та інформальна освіта**

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**

Перед початком курсу кожному студенту доцільно ознайомитися з «Кодексом честі», розміщеним на сторінці навчальної дисципліни на платформі MOODLE та прийняти його умови.

За списування під час проведення модульного контролю чи підсумкового контролю, студент позбавляється подальшого права здавати матеріал і у нього виникає академічна заборгованість.

За списування під час виконання окремих завдань, студенту знижується оцінка у відповідності до ступеня порушення академічної доброчесності.

Документи стосовно академічної доброчесності (про плагіат, порядок здачі курсових робіт, кодекс честі студентів, документи Національного агентства стосовно доброчесності) наведені на сторінці ЯКІСТЬ ОСВІТИ сайту НУВГП - <http://nuwm.edu.ua/sp/akademichna-dobrochesnistj>

Очікується, що роботи студентів будуть їх оригінальними дослідженнями чи міркуваннями. Виявлення ознак академічної недоброчесності в практичній (письмовій) роботі студента є підставою для її незарахування викладачем, незалежно від масштабів плагіату чи обману.

### **Вимоги до відвідування**

Лекції та практичні заняття відбуваються в офлайн або онлайн режимі згідно розкладу. Студенту не дозволяється пропускати заняття без поважних причин. Якщо є довідка про хворобу чи іншу поважну причину то студенту не потрібно відпрацьовувати пропущене заняття.



Студент має право оформити індивідуальний графік навчання згідно відповідного положення <http://ep3.nuwm.edu.ua/6226/>

При об'єктивних причинах пропуску занять, студенти можуть самостійно вивчити пропущений матеріал на платформі MOODLE <https://exam.nuwm.edu.ua>

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

## ЛЕКЦІЙНІ, ПРАКТИЧНІ ТА ЛАБОРАТОРНІ ЗАНЯТТЯ

Тема		
Вид навчальної роботи, години, ПРН	Зміст (перелік навчальних матеріалів, які повинен опанувати студент)	Методи, технології, форми проведення занять
<b>Змістовний модуль 1. Теоретичні основи ведення успішного бізнесу</b>		
<b>Тема 1. Формування цілісного обрису бізнес-системи</b>		
Лекція – 2 год., практ. – 2 год.  ПРН 1, ПРН 3, ПРН 5	Бізнес як система та її складові. Піраміда організаційного розвитку бізнесу. Структура управління бізнес-одиницею.. Стандарти успішного бізнесу. Ключові елементи побудови бізнесу та стимулювання його продуктивності. Планування стратегічних змін в бізнесі. Формування цілей та плану змін. Ключова стратегія: суть та її характеристики. Рівні стратегії. Матриця «продукт-ринок»: можливості та сегментування. Аналіз потенціалу і динаміки ринку.	Лекція у формі діалогу. Презентація. Дискусія. Індивідуальні завдання для вирішення практичних вправ.
<b>Тема 2. Механізм реалізації стратегії бізнесу.</b>		
Лекція – 2 год., практ. – 2 год.  ПРН 2, ПРН 3, ПРН 4	Формування концепції бізнесу. Ключові цінності. Ключові компетенції. Етапи формування концепції бізнесу. Ідеальна концепція бізнесу. Технологія	Проблемна лекція. Робота у мікрогрупах. Мозковий штурм. Презентація результатів..



	перевірки концепції бізнесу. Процес управління продуктивністю підприємства. Послідовність етапів запуску звичайного і успішного бізнесу.	
<b>Тема 3. Ключовий клієнт бізнесу.</b>		
Лекція – 2 год., практ. – 1 год.  ПРН 2, ПРН 3, ПРН 4	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.	Аналіз конкретних ситуацій (case study). Обговорення
<b>Тема 4. Ключовий продукт бізнесу.</b>		
Лекція – 2 год., практ. – 1 год.  ПРН 1, ПРН 3, ПРН 4	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.	Аналіз конкретних ситуацій (case study). Обговорення



	Джерела сили клієнтів. Тиск клієнта на бізнес та фактори протидії. Постачальники та їх джерела сили, тиск та протидія йому. Життєвий цикл продукту. Матриця BKG. Маркетинг за товарами/послугами. Товарна політика бізнесу.	
<b>Змістовний модуль 2. Реалізація функціональних стратегій ведення успішного бізнесу</b>		
<b>Тема 5. Фінансові ресурси бізнесу</b>		
Лекція – 2 год., практ. – 2 год.  ПРН 1, ПРН 3, ПРН 4	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.	Проблемна лекція. Робота у мікрогрупах. Мозковий штурм. Презентація результатів..
<b>Тема 6. Технічні та технологічні ресурси бізнесу.</b>		
Лекція – 2 год., практ. – 2 год.  ПРН 1, ПРН 3, ПРН 4	Структура операційної діяльності бізнесу. Типи стратегій розвитку бізнесу з орієнтацією операційної діяльності. Ресурсно-орієнтована стратегія бізнесу та передумови її реалізації. Модель реалізації успішної	Проблемна лекція. Робота у мікрогрупах. Мозковий штурм. Презентація результатів..



	ресурсно-орієнтованої стратегії бізнесу.	
<b>Тема 7 Людські ресурси та їх ефективний розподіл та використання в бізнесі.</b>		
Лекція – 2 год., практ. – 2 год.  ПРН 2, ПРН 3, ПРН 5	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.	<i>Проблемна лекція. Робота у мікрогрупах. Мозковий штурм. Презентація результатів..</i>
<b>Тема 8. Корпоративна культура в бізнесі.</b>		
Лекція – 2 год., практ. – 2 год.  ПРН 1, ПРН 3, ПРН 5	Сутність корпоративної культури. Методи управління культурою. Цінності бізнесу та їх відображення в культурі. Переваги та недоліки корпоративної культури. Складові корпоративної культури. Види корпоративної культури.	<i>Проблемна лекція. Робота у мікрогрупах. Мозковий штурм. Презентація результатів..</i>

Лектор, д.е.н., професор

Л.І.Безтелесна



Автор  
Доцент КМПВ

Людмила БЕЗТЕЛЕСНА

Затверджено

Проректор з науково-педагогічної та  
навчальної роботи

Валерій СОРОКА



документ підписаний КЕП  
Номер документа СИЛ №1299 від [sDateTime\_SignWriteAgree\_Last]  
Підписувач Сорока Валерій Степанович  
Підписувач (дані КЕП): [oSignECP.sSigner\_Sert]  
Сертифікат 58E2D9E7F900307B04000000807E2D0054327D00