



БІЗНЕС-МЕНЕДЖМЕНТ І АДМІНІСТРУВАННЯ (ПО 3)

Робоча програма навчальної дисципліни (Силабус)

Реквізити навчальної дисципліни

Рівень вищої освіти	<i>Другий (магістерський)</i>
Галузь знань	<i>07 Управління та адміністрування</i>
Спеціальність	<i>073 Менеджмент</i>
Освітня програма	<i>Менеджмент і бізнес-адміністрування</i>
Статус дисципліни	<i>Обов'язкова</i>
Форма навчання	<i>Очна(денна)</i>
Рік підготовки, семестр	<i>1 курс, 1 (осінній) семестр</i>
Обсяг дисципліни	<i>5 кредитів/150 годин</i>
Семестровий контроль/ контрольні заходи	<i>Екзамен / МКР</i>
Розклад занять	<i>Згідно розкладу: http://rozklad.kpi.ua</i>
Мова викладання	<i>Українська</i>
Інформація про керівника курсу / викладачів	Лектор: <i>Копішинська Катерина Олександрівна</i> <i>доцент кафедри менеджменту підприємств, к.е.н., доц.,</i> <i>e-mail: kopishynska@ukr.net</i> Практичні : <i>Копішинська Катерина Олександрівна,</i> <i>доцент кафедри менеджменту підприємств, к.е.н., доц.,</i>
Розміщення курсу	<i>https://do.ipk.kpi.ua/course/view.php?id=3488</i> <i>https://campus.kpi.ua</i>

Програма навчальної дисципліни

1. Опис навчальної дисципліни, її мета, предмет вивчення та результати навчання

Дисципліна вивчає теоретичні та прикладні аспекти управління та адміністрування бізнесом, бізнес-моделлю, функціональними підсистемами підприємства, операційною, комерційною діяльністю реалізації бізнесу, взаємодією із партнерами та стейкхолдерами у бізнес-середовищі, а також застосування інструментарію бізнес-менеджменту у діяльності промислових підприємств.

Компонента освітньої програми передбачає вивчення бізнес-системи підприємства, побудову та удосконалення бізнес-моделі, опрацювання особливостей ділового адміністрування, функціональних напрямів управління бізнесом, операційних процедур та бізнес-моделі функціонування підприємства у бізнес-середовищі, його закупівельної та комерційної діяльності стейкхолдер менеджменту з вивченням підходів та інструментів

управління і адміністрування відносин з постачальниками і споживачами, а також визначення ефективності бізнесу на основі ключових показників.

Метою дисципліни є формування та розуміння теоретико-методичних та практичних положень бізнес-менеджменту і адміністрування, реалізованого промисловими підприємствами, застосування інструментарію і технологій менеджменту у бізнесі, розвитку здатностей управління та адміністрування складових бізнесової діяльності підприємства у передбачуваних та непередбачуваних умовах.

Компетентності

Призначенням дисципліни є формування у студентів загальних і фахових компетентностей:

- ЗК 02 – здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності);
- ЗК 04 – здатність мотивувати людей та рухатися до спільної мети;
- СК 04 – здатність до ефективного використання та розвитку ресурсів організації;
- СК 05 – здатність створювати та організовувати ефективні комунікації в процесі управління;
- СК 06 – здатність формувати лідерські якості та демонструвати їх в процесі управління людьми;
- СК 08 – здатність використовувати психологічні технології роботи з персоналом;
- СК 10 – здатність до управління організацією та її розвитком.

Програмні результати навчання

Програмні результати навчання, після засвоєння дисципліни, спрямовані на формування бізнесового типу мислення, опанування теоретичних знань та розвиток умінь, необхідних для управлінської, адміністративної, ділової та бізнесової діяльності, зокрема:

- ПРН 02 – ідентифікувати проблеми в організації та обґрунтовувати методи їх вирішення;
- ПРН 03 – проектувати ефективні системи управління організаціями;
- ПРН 07 – організовувати та здійснювати ефективні комунікації всередині колективу, з представниками різних професійних груп та в міжнародному контексті;
- ПРН 10 – демонструвати лідерські навички та вміння працювати у команді, взаємодіяти з людьми, впливати на їх поведінку для вирішення професійних задач;
- ПРН 12 – вміти делегувати повноваження та керівництво організацією (підрозділом);
- ПРН 15 – обґрунтовувати управлінські рішення для раціональної організації системи управління та адміністрування, ефективного фінансово-інвестиційного забезпечення функціонування промислових підприємств.

2. Пререквізити та постреквізити дисципліни (місце в структурно-логічній схемі навчання за відповідною освітньою програмою)

Пререквізити: базові знання з основ менеджменту та економіки підприємства.

Постреквізити: На результатах вивчення дисципліни базується вивчення дисципліни «Фінансовий менеджмент».

3. Зміст навчальної дисципліни

Перелік тем навчальної дисципліни:

- Тема 1. Зміст та сфера застосування бізнес-менеджменту
- Тема 2. Ділове адміністрування
- Тема 3. Функціональні напрями управління бізнесом
- Тема 4. Бізнес-модель підприємства
- Тема 5. Операційні процедури реалізації бізнесу
- Тема 6. Стейкхолдер менеджмент
- Тема 7. Управління закупівлями та відносинами з постачальниками
- Тема 8. Адміністрування комерційної діяльності

4. Навчальні матеріали та ресурси

Базова література

1. Бізнес-менеджмент і адміністрування: Опорний конспект лекцій [Електронний ресурс]: навч. посіб. для студ. спеціальності 073 «Менеджмент» / К.О. Бояринова, М.О. Кравченко, К.О. Копішинська; КПІ ім. Ігоря Сікорського. – Електронні текстові дані (1 файл: 26,7 Мбайт). – Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2022. – 383 с. <https://ela.kpi.ua/handle/123456789/50021>
2. Балановська Т. І., Троян А. В. Управління бізнесом : навчальний посібник. К. : НУБіП України, 2019. 404 с. URL: <http://dglb.nubip.edu.ua:8080/jspui/handle/123456789/6194>
3. Орлова К.Є. Управління бізнесом: підручник. Житомир: Державний університет «Житомирська політехніка», 2019. 319 с. URL: <http://eztuir.ztu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/7528/%D0%A3%D0%BF%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%BB%D1%96%D0%BD%D0%BD%D1%8F%20%D0%B1%D1%96%D0%B7%D0%BD%D0%B5%D1%81%D0%BE%D0%BC.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
4. Управління бізнесом: Підручник / С. В. Панченко, В. Л. Дикань, І. В. Воловельська та ін.; за заг. ред. В. Л. Диканя. Харків: УкрДУЗТ, 2017. 288 с. URL: http://metod.kart.edu.ua/uploads/books/euvkb_62.pdf
5. Чаю В. Т., Чупахіна Н. І. Управлінський облік: підручник і практикум для академічного бакалаврату. 2017. 420с.

Допоміжна література

6. Бізнес-метрики: як рахувати ключові показники і що з ними робити. Будуй своє: вебсайт. URL: <https://buduysvoe.com/publications/biznes-metryky-yak-rahuvaty-klyuchovi-pokaznyky-ishcho-z-nymy-robyty>
7. Білик М.Д. Беялов Т.Є. Фінансове планування на підприємстві. Навчальний посібник. Київ, «ПанТот», 2015. 435 с
8. Жаворонков М. Управління маркетингом. *Marketing-mmz*: вебсайт. URL: https://marketing-mmz.bitrix24.site/upravlinnya_marketynhom
9. Копішинська К. О. Використання agile-менеджменту в управлінні інноваційними процесами. *Бізнес Інформ*. 2016. №11. С. 344–349.
10. Копішинська К. О. Хоронжук Д.В. Впровадження адаптивного управління транспортними підприємствами в умовах турбулентності середовища. *Ефективна економіка*. 2024. No 1. DOI: <http://doi.org/10.32702/2307-2105.2024.1.59>
11. Левченко Н. М. Стейкхолдер-аналіз як інструмент ефективного управління проектами в умовах інтеграції України до європейського та світового бізнес-простору. *Інноваційні механізми управління корпоративними інтеграційними процесами підприємств* / за ред. Ткаченко А. М. Запоріжжя : ЗНТУ. 2019. 220 с.
12. Половцев Ф.П. Комерційна діяльність. «Інфра-М», 2014 р. 250 с.
13. Формування бізнес-моделі підприємства: конспект лекцій для студентів ступеня «бакалавр»/ М-во освіти і науки України, Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського, каф. підприємн. і торгівлі. Кривий Ріг: ДонНУЕТ, 2018. 83 с
14. Шалева О. І. Електронна комерція: посібник. К.: Центр навчальної літератури, 2017. 216 с.
15. Швиданенко Г. О., Ревуцька Н. В. Формування бізнес-моделі підприємства : навч. посіб. К. : КНЕУ, 2013. 423 с.
16. Як побудувати план продажу? Онлайн-платформа «Дія.Бізнес»: вебсайт. URL: <https://business.diia.gov.ua/handbook/prodazi/ak-pobuduvati-plan-prodazu>
17. Boiarynova, K., Kopishynska, K. and Hryhorska, N. (2019). Economic and management approach to defining effective projects for enterprise development under risks and uncertainty. *Problems and*

- Perspectives in Management, 17(4), 299-313. – URL: https://www.researchgate.net/publication/338148352_Economic_and_management_approach_to_defining_effective_projects_for_enterprise_development_under_risks_and_uncertainty
18. Gassman O., Frankenberger K., Csik M. The Business Model Navigator: 55 Models That Will Revolutionise Your Business, 2014. FT Press. 400 p.
 19. Kopishynska K., Redko K., Vasiltsova T. Theoretical fundamentals of management of technological development of pharmaceutical enterprises in the conditions of orientation on the international market. Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. 2022 р., Вип. № 2 (125). С. 92-98. Types of Business Models Examples. *Marketing91*: website. <https://www.marketing91.com/23-types-of-business-models>
 20. KPI: від ефективності до успіху. Будуй своє: вебсайт. URL: <https://buduysvoe.com/publications/kpi-vid-efektyvnosti-do-uspihu>
 21. Lewinson M. Business management system – definition and functional groups. MyManagementGuide. URL: <http://www.mymanagementguide.com/businessmanagement-system-bms-definition-and-functional-groups>
 22. A Stakeholder Communication Model. *SustainNet Software International Inc.*: web-site. URL: <https://www.sustainet.com/stakeholdercommunication-model/>
 23. How to Write Effective Standard Operating Procedures (SOP). Helpjuice : web-site. URL: <https://helpjuice.com/blog/standard-operating-procedure>
 24. Jeffery N. Stakeholder Engagement: A Road Map to Meaningful Engagement. #2 in the Doughty Centre 'How to do Corporate Responsibility' Series. Doughty Centre, Cranfield School of Management. 2009. 48 p. URL: <https://www.fundacionseres.org/lists/informes/attachments/1118/stakeholder%20engagement.pdf>
 25. Osterwalder A., Pigneur Y. Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers. John Wiley and Sons, 2010. 288 p.
 26. Stakeholder engagement Handbook. BiodivERsA. Paris, 2014. 108 p. URL: <https://www.biodiversa.org/706/download>

Інформаційні ресурси

1. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. URL: <http://www.me.gov.ua/>
2. Господарський кодекс України. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
3. Державна служба статистики України: офіційний: вебсайт. URL: www.ukrstat.gov.ua
4. Прозорро: вебсайт. URL: <https://prozorro.gov.ua/>
5. Дебет – Кредит: вебсайт. URL: <https://dtkk.com.ua/>
6. Офіс ефективного регулювання про розробку інтерактивної платформи “Помічник підприємця на inspections.gov.ua” <https://cutt.ly/1ysqj8X>
7. Портал для підприємців. URL: <https://sme.gov.ua/>

Навчальний контент

5. Методика опанування навчальної дисципліни (освітнього компонента)

Методи навчання і форми оцінювання

Викладання та опановування освітньої компоненти ґрунтується на ряді методів навчання:

основні методи навчання: лекції проблемного характеру, практичні заняття, написання модульної контрольної роботи, консультації, опрацювання навчально-методичної літератури та інформаційних ресурсів;

загальні методи навчання: проблемного викладу, інформаційно-рецептивний, проблемно-пошуковий, евристичний;

спеціальні методи навчання: кейс метод, робота в малих групах, вирішення творчих завдань, аналітичні та аналітично-розрахункові завдання, презентації, дискусія, метод індивідуальних навчально-дослідних завдань.

Засвоєння освітньої компоненти передбачає відповідні методи навчання та оцінювання, які забезпечать досягнення програмних результатів навчання.

Відповідність програмних результатів, методів навчання і форм оцінювання

Програмні результати навчання	Методи навчання	Форми оцінювання
ПРН 02, ПРН 03, ПРН 07, ПРН 10, ПРН 12, ПРН 15,	Лекції проблемного характеру, практичні заняття, консультації, опрацювання навчально-методичної літератури та інформаційних ресурсів. <i>Загальні методи навчання:</i> проблемного викладу, інформаційно-рецептивний, проблемно-пошуковий, евристичний. <i>Спеціальні методи навчання:</i> кейс метод, робота в малих групах, вирішення творчих завдань, аналітичні та аналітично-розрахункові завдання, презентації, дискусія, метод індивідуальних навчально-дослідних завдань	Рейтингова система оцінювання, яка передбачає накопичення балів за: відповіді на практичних заняттях, виконання навчальних завдань, доповіді, модульну контрольну роботу. Підсумковий контроль – екзамен

Тематика та структурно-логічна побудова курсу: навчальним планом передбачено 18 годин лекційних та 36 годин практичних занять, модульний контроль.

Тематика та структурно-логічна побудова курсу

Тиждень навчання	Назва розділів, тем	Розподіл годин		Опис занять	Методи навчання та оцінювання	Загальні і спеціальні компетентності, програмні результати навчання
		Л	П			
1-2	Тема 1. Зміст та сфера застосування бізнес-менеджменту	2	4	Л: Сутність та елементи бізнес-менеджменту. Особливості управління бізнесом. Бізнес-система підприємства П. 1. Кейс для дискусії: Варіанти побудови власної організації для будівельної компанії Кейс для дискусії: Моя історія в General Motors П. 2. Тренінг практичних навичок: Перевірка системи управління бізнесом	Н: дискусія, вирішення творчих завдань О: опитування, оцінювання виконання кейсів, оцінювання аналітичного завдання	ЗК 02, ПРН 02
3-4	Тема 2. Ділове адміністрування	2	4	Л: Значення, принципи та функції адміністрування бізнесом. Особливості ділового адміністрування	Н: робота в малих групах, вирішення аналітичних завдань О: оцінювання	ПРН 15

				П 3: Кейс для дискусії: Щомісячний B2B моніторинг українського теплотехнічного обладнання П 4: Вправа для командної роботи: Візуалізація бізнес-процесів для клієнтів, партнерів та інвесторів виробництва Тренінг практичних навичок: Побудова комплексного бізнес-процесу промислового підприємства з виробництва продукції на замовлення	виконання кейсів, оцінювання творчого та аналітичного завдань	
5-6	Тема 3. Функціональні напрями управління бізнесом	2	4	Л: Формування та управління фінансовою структурою підприємства. Маркетингове управління підприємством. П 5: Вправа для командної роботи: Побудова центрів витрат фінансової структури підприємства Вправа для командної роботи: Преміювання за центрами відповідальності Тренінг практичних навичок: Побудова фінансової структури підприємства на основі його бізнесової діяльності П 6: Вирішення аналітично-розрахункового завдання: Визначення рентабельності маркетингу Тренінг практичних навичок: Комплексне оцінювання ефективності маркетингу в бізнесовій діяльності підприємства Вправа для командної роботи: Дослідження задоволеності споживача Тренінг практичних навичок: Формування цінової стратегії компанії на основі проведення цінових досліджень	Н: дискусія, вирішення творчих завдань, презентації О: опитування, оцінювання виконання кейсів, оцінювання творчого та аналітичного завдань	СК 05, СК 06, СК 08, ПРН 03, ПРН 10
7-8	Тема 4. Бізнес-модель підприємства	2	3	Л: Зміст, архетипи та види бізнес-моделей підприємства. Механізми формування бізнес-моделей. Побудова бізнес-моделі за шаблонами та її удосконалення П 7: Кейс для дискусії: Бізнес-модель Starbucks Тренінг практичних навичок: Побудувати бізнес-модель за шаблоном О. Остервальдера та І. Піньє П 8: Вправа для командної роботи: Опрацювання шаблонів Feature Canvas Тренінг практичних навичок: Побудова удосконаленої повної бізнес-моделі підприємства за шаблоном Enhanced Business Model Canvas	Н: вирішення творчих завдань, виконання аналітичних завдань, презентації О: оцінювання виконання кейсів, оцінювання аналітичних та творчих завдань	СК 05, ПРН 03
8	МКР, частина 1		1	Передбачає теоретичні, тестові та аналітичні завдання	Оцінювання ПРН за Т. 1-4	
9-10	Тема 5. Операційні процедури реалізації бізнесу	2	4	Л: Операційна діяльність та стандартні операційні процедури. Операційний цикл підприємства. Операційна ефективність бізнесу	Н: дискусія, робота в малих групах, вирішення аналітичних	СК 04, ПРН 02, ПРН 15

				П 9: Вирішення аналітично-розрахункового завдання: Визначення виробничого, фінансового, операційного циклу підприємства. Вправа для командної роботи: Контроль документів за стандартною операційною процедурою П 10: Кейс для дискусії: Операційна ефективність НАК "Нафтогаз України" Тренінг практичних навичок: Формування стандартної операційної процедури	та аналітично-розрахункових завдань О: опитування, оцінювання виконання кейсів, оцінювання творчих, аналітичних та аналітично-розрахункових завдань	
11-12	Тема 6. Стейкхолдер менеджмент	2	4	Л: Стейкхолдери та сутність стейкхолдер менеджменту. Аналіз стейкхолдерів. Управління стейкхолдерами П 11. Кейс для дискусії: Історія комунікацій зі стейкхолдерами Starbucks Вправа для командної роботи: Аналіз комунікаційної політики «Укргідроенерго» Вправа для командної роботи: План взаємодії із стейкхолдерами агропромхолдинга Астарта-Київ П 12 Кейс для дискусії: Взаємдія із стейкхолдерами НАЕК «Енергоатом» Тренінг практичних навичок: Формування комунікаційної політики та плану взаємодії із стейкхолдерами	Н: вирішення творчих завдань, робота в малих групах, вирішення аналітичних завдань О: оцінювання виконання кейсів, оцінювання аналітичних, творчих завдань	ЗК 02, СК 05, СК 06, СК 08, ПРН 07, ПРН 10
13-14	Тема 7. Управління закупівлями та відносинами з постачальниками	2	4	Л: Закупівельна діяльність підприємства. Побудова відносин та управління постачальниками. Перемовини та укладання угод з постачальником. П 13: Кейс для дискусії: Як Ковальська зменшила витрати на 22%, трансформувавши свої закупівельні процеси Вирішення аналітично-розрахункового завдання: Визначення очікуваної вартості закупівельного товару П 14: Вправа для командної роботи: Аналіз кодексу поведінки постачальника Тренінг практичних навичок: Формування кодексу поведінки постачальника для підприємства	Н: вирішення творчих завдань, презентації, робота в малих групах, вирішення розрахунково-аналітичних завдань О: оцінювання виконання кейсів, оцінювання творчих, аналітичних, аналітично-розрахункових та творчих завдань	ЗК 02, СК 05, ПРН 07
15-16	Тема 8. Адміністрування комерційної діяльності	2	3	Л: Комерційна діяльність в адмініструванні бізнесу. Функціонування комерційної служби (відділу). Асортиментна та збутова політика підприємства. П 15: Кейс для дискусії: Управління комерційною діяльністю ПРАТ "Миргородський завод мінеральних вод" Вправа для командної роботи: Аналіз комерційної політики підприємства	Н: вирішення творчих завдань, дискусія, робота в малих групах О: оцінювання виконання кейсів,	ЗК 02, ЗК 04, СК 05, СК 08, СК 10, ПРН 12

				П 16: Тренінг практичних навичок: Складання документу «Комерційна політика підприємства»	оцінювання творчих, аналітичних, аналітично-розрахункових та творчих завдань	
16	МКР, частина 2		1	Передбачає теоретичні, тестові та аналітичні завдання	Оцінювання ПРН за Т. 5-8	
17-18	Тема 9. Ключові показники ефективності бізнесу (КРІ)	2	4	Л: Сутність та види ключових показників ефективності бізнесу. Метрики ключових показників ефективності Впровадження ключових показників ефективності П 17: Кейс для дискусії: Як примирити виробництво і продаж на основі КРІ Вправа для командної роботи: Аналіз КРІ підприємства на прикладі шаблону П 18: Тренінг практичних навичок: Формування системи ключових показників результативності діяльності (ефективності) бізнесу підприємства	Н: робота в малих групах, вирішення аналітичних завдань О: оцінювання аналітичних, творчих завдань	СК 04, ПРН 15
Всього		18	36			

Примітка: Л – лекції, П – практичні заняття, Н – методи навчання, О - оцінювання, ПРН – програмні результати навчання, МКР – модульна контрольна робота

6. Самостійна робота студента

Планом передбачено 96 годин самостійної роботи студентів (СРС). На самостійну роботу студентів виносяться опрацювання та осмислення інформації з лекційних занять, підготовка до практичних занять, самостійне виконання творчих, аналітичних завдань як тренінгу практичних навичок, підготовка до виконання модульної контрольної роботи та складання семестрового контролю.

Структура та завдання самостійної роботи

Тиждень навчання	Тема	Завдання	Обсяг годин	Оцінювання
1-2	Тема 1	Підготовка до опитування на занятті: елементи бізнес-менеджменту Підготовка аналітичного завдання: Перевірка системи управління бізнесом:	5	Опитування, оцінювання аналітичного завдання
3-4	Тема 2	Підготовка творчого завдання: Побудова комплексного бізнес-процесу промислового підприємства з виробництва продукції на замовлення	5	Оцінювання творчого завдання
5-6	Тема 3	Підготовка аналітичного та творчого завдання: Побудова фінансової структури підприємства на основі його бізнесової діяльності. Формування цінової стратегії компанії на основі проведення цінових досліджень Комплексне оцінювання ефективності маркетингу в бізнесовій діяльності підприємства	8	Оцінювання аналітичного та творчого завдання
7-8	Тема 4	Підготовка творчого та аналітичного завдання: Побудова удосконаленої повної бізнес-моделі підприємства за шаблоном Enhanced Business Model Canvas	6	Оцінювання аналітичного та творчого завдання
8	Тема 1-4	Підготовка до складання модульної контрольної роботи, частини 1	6	Оцінювання ПРН за Т. 1-4
9-10	Тема 5	Підготовка до опитування на занятті: Різновиди стандартних операційних процедур Підготовка творчого та аналітичного завдання: Формування стандартної операційної процедури	6	Опитування, оцінювання аналітичного та

				творчого завдань
11-12	Тема 6	<i>Підготовка творчого та аналітичного завдання:</i> Формування комунікаційної політики та плану взаємодії із стейкхолдерами	6	Оцінювання аналітичного та творчого завдань
13-14	Тема 7	<i>Підготовка творчого завдання:</i> Формування кодексу поведінки постачальника для підприємства	6	Оцінювання творчого завдання
15-16	Тема 8	<i>Підготовка творчого завдання:</i> Складання документу «Комерційна політика підприємства»	6	Оцінювання творчого завдань
16	Тема 5-8	Підготовка до складання модульної контрольної роботи, частина 2	6	Оцінювання ПРН за Т. 5-8
17-18	Тема 9	<i>Підготовка творчого та аналітичного завдання:</i> Формування системи ключових показників результативності діяльності (ефективності) бізнесу підприємства	6	Оцінювання аналітичного та творчого завдань
Сесія	<i>Екзаме н</i>	Підготовка до екзамену	30	Відповідно PCO
<i>Разом</i>			96	

7. Політика навчальної дисципліни (освітнього компонента)

Правила відвідування занять

Відвідування занять є вільним, бали за присутність на лекція та практичних заняттях не додаються. Втім, вагома частина рейтингу формується через активну участь у заходах на практичних заняттях.

Правила поведінки на заняттях

Дотримання норм етичної поведінки визначених у Кодексі честі Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського» (<https://kpi.ua/code>). Використання засобів зв'язку (мобільних телефонів) для використання інформації з освітньої компоненти, розміщеної на Платформі «Сікорський»/ Електронний кампус.

Активність, опрацювання та підготовка аналітичних, аналітично-розрахункових матеріалів за результатами опрацювання лекційного матеріалу, виконання творчих завдань, використання інформації, розміщеної на Платформі «Сікорський»/ Електронний кампус, сайтах інформаційних ресурсів вказаних у розділі Навчальні матеріали та ресурси та сайтах досліджуваних підприємств.

Правила призначення заохочувальних та штрафних балів

Ключовими заходами при викладанні дисципліни є ті, які формують семестровий рейтинг студента. Студенти мають своєчасно виконувати завдання відповідно до умов отримання першої та другої атестації, писати модульну контрольну роботу. Штрафні бали не передбачаються.

Студентам можуть нараховуватись заохочувальні бали (усього – не більше 5 балів) за такі види наукової та дослідної роботи:

- проведення науково-дослідної роботи за темами, що виносяться на самостійне вивчення, результати якої представлено у вигляді наукової фахової статті у виданні категорії Б та вище (ваговий бал – 5);
- проведення науково-дослідної роботи за темами, що виносяться на самостійне вивчення, результати якої представлено у вигляді тез доповіді на конференції (ваговий бал – 3);
- участь у олімпіадах I та II рівнів, що відповідають тематиці дисципліни (ваговий бал – 5);

- участь у конкурсах наукових робіт, що відповідають тематиці дисципліни (ваговий бал – 5).

Зарахування сертифікатів проходження дистанційних чи онлайн курсів за відповідною тематикою (ваговий бал – 2). Бали за сертифікати проходження курсів у кількості більше 1 не додаються.

Політика дедлайнів та перескладань

МКР, опитування складаються лише у призначений день. Якщо контрольні заходи, або виконання творчих, аналітичних та аналітично-розрахункових завдань пропущені з поважних причин (хвороба або вагомі життєві обставини), надається можливість додатково скласти завдання протягом найближчого тижня. Невиконання завдань, а також порушення термінів їх виконання з неповажних причин не надасть можливості набрати відповідні бали рейтингу.

Політика щодо академічної доброчесності

Необхідним під час виконання завдань з дисципліни є дотримання політики та принципів академічної доброчесності, які, у тому числі викладено у Кодексі честі Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського» (<https://kpi.ua/code>). Виявлені продубльовані творчі, аналітичні та аналітично-розрахункові завдання отримують нульовий рейтинг.

8. Види контролю та рейтингова система оцінювання результатів навчання (PCO)

Оцінювання ґрунтується на застосуванні рейтингової системи оцінювання, яка передбачає систематичну роботу здобувача освітнього рівня протягом семестру.

1. Рейтинг з освітнього компоненту складається з балів, що він отримує за:

- відповіді на практичних заняттях з лекційного матеріалу (опитування), участь в дискусії (max 4 бали);
- відповіді за результатами опрацювання кейсів (max 4 бали);
- виконання вправ для командної роботи (аналітичних завдань) та аналітично-розрахункових завдань, що виконуються на занятті (max 12 балів);
- виконання тренінгів практичних навичок, що передбачають творчі завдання які представляються на занятті як результат самостійно проведеного дослідження (max 14 бали);
- модульну контрольну роботу (max 16 балів);
- підсумковий екзамен, що проводиться у письмовому вигляді відповідно до розкладу після завершення аудиторного навчання (max 50 балів).

Критерії нарахування балів

1.1. Відповіді на запитання з теми лекції, участь у дискусіях (max 4 бали).

Поточний контроль, розрахунок за одне практичне заняття

Вид контролю	Бали та обґрунтування		
	1 бал	1 бал	0 балів
Відповіді на запитання з теми лекції, участь у дискусіях	Відповідь на запитання по темі лекції	Участь у дискусії	Пасивність

1.2. Відповіді за результатами опрацювання кейсів (max 4 балів, у разі 4 відповідей з 10 кейсів)

Поточний контроль, розрахунок за один кейс

Вид контролю	Бали та обґрунтування		
	1 бал	1 бал	0 балів
Відповіді за результатами опрацювання кейсів	Відповідь обґрунтована	Доповнення до відповідей інших студентів	Пасивність

1.3. Виконання вправ для командної роботи (аналітичних завдань) та аналітично-розрахункових завдань (max 12 балів, у разі виконаних та представлених на занятті 6 з 12 завдань)

Поточний контроль, розрахунок за одну вправу

Вид контролю	Бали та обґрунтування		
	2 бали	1 бал	0 балів
Виконання вправ для командної роботи та аналітично-розрахункових завдань	Вправа виконана вірно	Вправа виконана з певними неточностями	Вправа не виконана

1.4. Виконання тренінгів практичних навичок (творчі завдання на основі самостійно проведеного дослідження) (max 14 балів, у разі виконаних та представлених на занятті 7 з 12 завдань)

Поточний контроль, розрахунок за одне завдання

Вид контролю	Бали та обґрунтування		
	2 бали	1 бал	0 балів
Результати виконання тренінгів практичних навичок	Бездоганно виконане завдання, усі його складові частини обґрунтовані	Наявні певні недоліки у підготовці та/або виконанні завдання, які суттєво не впливають на його результат	Вправа не виконана

1.5. Модульний контроль (max 16 балів, з розрахунку 8 балів за кожну частину МКР). Контрольна робота складається з а) теоретичного питання (одне питання 1 бал), б) 8 тестів (0,5 бал кожний); в) аналітичного завдання (3 бали).

Календарний контроль (модульний), розрахунок за одну частину модульної контрольної роботи

Вид конт-ролю	Бали та обґрунтування				
	7-8 балів	5-6 балів	3-4 балів	1-2	0 балів
Результат и виконання МКР	а) викладено питання всебічно, безпомилково і логічно; б) виконано тестові завдання правильно; б) про-демонстровано знання методики і правильне її застосування при вирішенні аналітичного завдання	а) викладено питання безпомилково, достатньо повно і без ознак плагіату; б) тестові завдання виконано з 1 помилкою; в) витримано логіку вирішення аналітичного завдання, але припущено несуттєвих помилок	а) викладено питання не повністю, основні аспекти розкрито; б) виконано не всі тестові завдання правильно; в) допущено помилки при виконанні аналітичного завдання, відповідь недостатньо обґрунтована	а) не розкрито питання або викладення відсутнє; б) при виконанні тестових завдань допущено значну кількість помилок; в) у логіці вирішення аналітичного завдання присутнє нерозуміння його суті, завдання виконане на основі припущень	Завдання контрольної роботи не виконані, або виконані неправильно

Умовою позитивної першої атестації є отримання за результатами навчальної роботи не менше 10 балів, другої – 24.

1.4. Підсумковий екзаме́н (семестровий контроль) (max 50 балів). Умовою допуску до складання підсумкового екзаме́ну є стартовий рейтинг (п. 1-5) не менше 30 балів. Мінімальний позитивний бал за екзаме́н становить 30. Білет екзаменаційної роботи складається з трьох частин:

- теоретичне питання охоплює теоретичний матеріал наскрізно за темами і має на меті виявити набуті знання студента та його здатність ними оперувати, а також рівень знання матеріалу в цілому. Білет містить 1 питання;
- тестові завдання: результати виконання тестових завдань демонструють глибину знань студентів про теоретичні засади дисципліни. Тестові завдання, подані в заліковому білеті, належать до тестів закритої форми і передбачають декілька запропонованих відповідей, з яких той, хто тестується, вибирає одну правильну. Екзаменаційний білет містить 25 тестових завдань;
- аналітично-розрахункові завдання. Передбачає виконання розрахункового завдання з аналітичним оцінюванням. Білет містить 2 завдання.

Семестровий контроль, розрахунок балів екзаменаційної роботи

Вид контролю	Бали та обґрунтування			
	5 балів	4 бали	3 бали	0 балів
1. Теоретичні питання	Відповідь на питання викладено правильно, всебічно, безпомилково і логічно	Відповідь на питання викладено безпомилково, не достатньо повно проте з застосуванням набутих теоретичних знань	Відповідь на питання викладено не повністю, але основні аспекти розкрито	Не має відповіді

Вид контролю	Бали та обґрунтування				
	1 бал				0 балів
2. Тестові завдання	Відповідь вірна				Відповідь не вірна
3. Аналітично-розрахункові завдання	10 балів	8-9 балів	6-7 балів	5 балів	0 балів
	Розрахунки здійснено вірно, продемонстровано знання матеріалу і вдало його застосовано для аналізу та доведення отриманих результатів, наведено висновки з застосуванням набутих знань та вмінь	Розрахунки здійснено вірно, однак не наведено висновків за результатами або допущено несуттєві помилки у твердженнях	Розрахунки здійснено з незначними відхиленнями, але хід рішення правильний, допущено несуттєві помилки у твердженнях під час обґрунтування	Розрахунки здійснено з незначними відхиленнями, але хід рішення правильний, проте обґрунтування рішення у висновках має помилки	Завдання не виконано

Максимальний бал за курс – 100 балів.

Таблиця відповідності рейтингових балів оцінкам за університетською шкалою:

Кількість балів	Оцінка
100-95	Відмінно
94-85	Дуже добре
84-75	Добре
74-65	Задовільно
64-60	Достатньо
Менше 60	Незадовільно
Не виконані умови допуску	Не допущено

9. Додаткова інформація з дисципліни (освітнього компонента)

Перелік питань, які виносяться на семестровий контроль (додаток А до силабусу).

Можливість зарахування сертифікатів проходження дистанційних чи онлайн курсів за відповідною тематикою (Prometheus, Coursera).

У разі запровадження обмежень на відвідування ЗВО, пов'язаних з введенням карантину, викладання дисципліни здійснюється за використання Zoom Video Communications та Платформи дистанційного навчання «Сікорський» згідно «Положення про дистанційне навчання КПІ ім.Ігоря Сікорського» (17.04.2020 р) та «Регламенту організації освітнього процесу в дистанційному режимі» (затверджено наказом №7/148 від 21.08.2020 р.).

Робочу програму навчальної дисципліни (силабус):

Складено доцентом кафедри менеджменту підприємств, к.е.н., доц. Копішинською К. О.

Ухвалено кафедрою менеджменту підприємств (протокол № 18 від 12.06.2024р.)

Погоджено Методичною комісією ФММ (протокол № 10 від 24.06.2024 р.)

Перелік екзаменаційних питань

1. Сутність бізнес-менеджменту.
2. Цілі управлінських дій як елемент. системи бізнес-менеджменту
3. Неузгодженості цілей в діловій організації
4. Планування діяльності та результатів як елемент. системи бізнес-менеджменту
5. Організація процесу управління бізнесом
6. Контроль над веденням бізнесової діяльності
7. Компоненти управління бізнесом
8. Елементи ефективного управління бізнесом
9. Модель системи управління бізнесом
10. Рівні зрілості системи управління бізнесом
11. Різновиди систем управління бізнесом
12. Сутність бізнес-системи підприємства, чинники впровадження бізнес-системи
13. Ключові елементи бізнес-системи
14. Розширені елементи бізнес-системи
15. Типи бізнес-систем
16. Сутність та зміст ділового адміністрування, його функції
17. Особливості ділового адміністрування підприємства
18. Фінансова структура підприємства, контур фінансового управління на підприємстві
19. Центри відповідальності, фінансова структура підприємства за центрами відповідальності
20. Центр відповідальності, що формується на базі одного підрозділу
21. Центр відповідальності, що формується на базі декількох підрозділів
22. Центри витрат
23. Центр прибутку та доходу, центр інвестицій
24. Побудова фінансової структури підприємства на основі бізнес-процесів
25. Помилки при побудові фінансової структури підприємства
26. Використання центрів відповідальності за SWOT
27. Організація маркетингової діяльності у бізнесі підприємства
28. Організаційні структури управління маркетингом на підприємстві
29. Організація служби маркетингу
30. Ефективність маркетингу бізнесової діяльності
31. Ринкова привабливість підприємства у бізнес-середовищі
32. Ділова етика та соціальна відповідальність у бізнесу
33. Управління іміджем підприємства.
34. Організація та оптимізація бізнес-процесів виробництва продукції.
35. Управління доходами як фінансовими ресурсами бізнесу
36. Управління інвестиціями як фінансовими ресурсами бізнесу
37. Управління фінансовими результатами, бюджетування та перерозподіл доходу
38. Бізнес-модель, взаємозв'язки бізнес-моделі з стратегією підприємства та системою організації бізнесу
39. функції та елементи бізнес-моделі, застосування бізнес-моделі
40. Компоненти бізнес-моделі
41. Архетипи бізнес-моделі
42. Вили та типи бізнес-моделей
43. Етапи формування бізнес-моделі
44. Підходи до формування бізнес-моделі: гуманітарний, процесний (формальний), управлінський, онтологічний підходи
45. Моделі бізнес-моделей
46. Шаблон бізнес-моделі О. Остервальдера та І. Піньє
47. Побудова Operating Model Canvas
48. Побудова Enhanced Model Canvas

49. Feature canvas для розвитку бізнесу підприємства
50. Зміст операційної діяльності в реалізації бізнесу
51. Стандартні операційні процедури, їх типи
52. Процес складання стандартних операційних процедур
53. Базові елементи документу соп
54. Операційний цикл підприємства, його періоди
55. Складові операційного циклу
56. Розрахунок операційного циклу
57. Операційна ефективність бізнесу: сутність та принципи
58. Завдання та управління операційною ефективністю бізнесу
59. Інструменти операційної ефективності бізнесу
60. Підвищення операційної ефективності бізнесу
61. Сутність стейкхолдерів
62. Зміст стейкхолдер менеджменту
63. Ідентифікація стейкхолдерів бізнесу
64. Види стейкхолдерів, ключові стейкхолдери
65. Побудова мапи зацікавлених сторін
66. Побудова кола стейкхолдерів
67. Реєстр стейкхолдерів
68. Аналіз зацікавлених сторін
69. Матриця "підтримка-сила впливу"
70. Мапа ставлення та знань стейкхолдерів
71. Інтереси стейкхолдерів (матриця Менделоу)
72. Матриця впливу / інтересу стейкхолдерів
73. Модель Р. Мітчелла, Б. Агле і Д. Вуда
74. Матриця «вплив та важливість» стейкхолдерів
75. Суб'єкти та об'єкти управління стейкхолдерів
76. Комунікаційна стратегія зі стейкхолдерами
77. Методи комунікації зі стейкхолдерами
78. Побудова комунікаційного плану зі стейкхолдерами
79. Залучення стейкхолдерів
80. Процес та цикл залучення стейкхолдерів
81. Матриця залучення стейкхолдерів
82. Взаємодія із стейкхолдерами
83. Зміст закупівельної діяльності підприємства
84. Методи закупівлі
85. Процедура закупівлі
86. Відділ та менеджер з закупівель
87. Реалізація бізнес-закупівель
88. Реалізація публічних закупівель
89. Види публічних закупівель
90. Визначення очікуваної вартості предмету закупівлі
91. Види постачальників
92. Принципи побудови відносин з постачальниками
93. Бізнес процеси відбору та управління постачальниками
94. Убезпечення від недобросовісних постачальників
95. Пошук та відбір постачальників
96. Методи оцінювання постачальників
97. Переговори з постачальником
98. Матриця Краліча, багатокутник інтересів, зона можливої угоди
99. Укладання угод з постачальником
100. Сутність комерційної діяльності, комерційні та не комерційні організації
101. Структура документу "Комерційна політика"
102. Документація комерційної діяльності
103. Ефективність комерційної діяльності

104. Комерційна служба (відділ)
105. Асортиментна політика підприємства
106. ABC та XYZ аналіз продукції
107. Збутова політика підприємства
108. План, аналіз та організація продажів
109. Методи розрахунку плану продажів
110. Інформація для розрахунку плану продажів
111. Складання плану роботи менеджера з продажу
112. Сутність ключових показників ефективності
113. Візуальне керівництво із визначення KPI
114. Типи та категорії KPI
115. Ключові показники фінансової сфери
116. Ключові показники сфери продажів
117. Ключові показники сфери роботи з клієнтами
118. Ключові показники сфери HR-менеджменту
119. Ключові показники сфери маркетингу
120. Метрики ключових показників