



ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІНФРАСТРУКТУРИ ТА ТЕХНОЛОГІЙ
ІНСТИТУТ УПРАВЛІННЯ, ТЕХНОЛОГІЙ ТА ПРАВА

ФАКУЛЬТЕТ УПРАВЛІННЯ І ТЕХНОЛОГІЙ

КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТУ, ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ



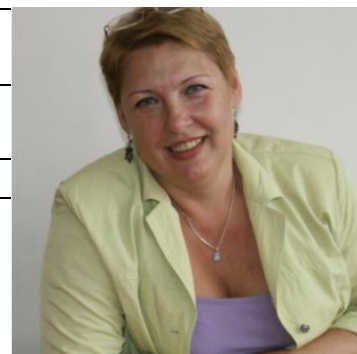
СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
**ФОРМУВАННЯ БІЗНЕС-МОДЕЛІ
ПІДПРИЄМСТВА**

Затверджую

В.о. завідувача кафедри менеджменту,
публічного управління та адміністрування
Т.Б. Семенчук

Протокол № 1 від 29 серпня 2022 р.

Викладач	ХАРЧУК Олена Георгіївна Кандидат економічних наук, доцент
Посилання профіль викладача на сайті ДУІТ	ХАРЧУК Олена Георгіївна
E-mail	Kharchuk1965@gmail.com
Факультет, Кафедра	Факультет Управління і технологій/ Кафедра менеджменту, публічного управління та адміністрування м. Київ, вул. Івана Огієнка, 19, каб. 608 телефон: +38098-431-22-84
Консультації	Кожна понеділка з 12.00 год до 14.00 год за <u>ZOOM</u> посиланням
Офіційна назва освітньої програми	Маркетинг
Рівень вищої освіти	перший (бакалаврський)
Галузь знань, спеціальність	07 «Управління та адміністрування» 075 «Маркетинг»
Статус дисципліни (обов'язкова, вибіркова)	Цикл дисциплін професійної підготовки, вибіркова
Курс/ Семестр викладання	4/7
Обсяг дисципліни	3 кредитів ECTS / 90 загальна кількість годин
Види та кількість аудиторних занять, денна/ заочна	Лекції – 16 години/ 4 годин Практичні заняття – 14 годин/ 4 години
Форма контролю	Залік
Локація та матеріально-технічне забезпечення	Аудиторія згідно з розкладом. Мультимедійний проектор, мережа Internet.
Мова викладання	Українська
Мета вивчення дисципліни	Набуття комплексу теоретичних і прикладних знань щодо успішної роботи та надання знань щодо підвищення ефективності ресурсних технологій бізнесу на основі розробки методів моделювання і обґрунтування нормалізованих параметрів виробничих систем.
Загальні компетентності	ЗКЗ. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.



	ЗК4. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями.
Спеціальні (фахові) компетентності	СК3. Здатність використовувати теоретичні положення маркетингу для інтерпретації та прогнозування явищ і процесів у маркетинговому середовищі. СК5. Здатність коректно застосовувати методи, прийоми та інструменти маркетингу. СК8. Здатність розробляти маркетингове забезпечення розвитку бізнесу в умовах невизначеності.
Програмні результати навчання	ПРН12. Виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним ПРН13. Відповідати за результати своєї діяльності, виявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи.

ЧИМ ВАЖЛИВИЙ КУРС:

Курс дає можливість познайомитись і опанувати дієві техніки набуття вмінь розробки системи, що забезпечує взаємодію технології ресурсних систем у рамках управління виробничими системами.

Цей курс якісних змін життя допоможе вам:

- планувати діяльність підприємства;
- визначати конкурентоспроможність продукції та підприємства, ефективність його діяльності в умовах ринкової економіки;
- визначати головні показники економічної діяльності підприємства.

ЗМІСТ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ ЗА ТЕМАМИ

Модуль 1. «Формування бізнес-моделі підприємства»

Тема 1. Сутнісна характеристика, функції та механізм розробки бізнес-моделі підприємства

Сучасна концепція формування бізнес-моделі компанії. Розвиток поглядів і підходів на процес стратегічного управління компанією. Еволюція концепції формування бізнес-моделі підприємства, етапи її розвитку. Конкурентні переваги компанії. Визначення, функції та механізм формування бізнес-моделі підприємства. Походження поняття «бізнесмодель». Використання концепції бізнес-моделювання. Основні підходи до формування бізнес-моделі компанії. Механізм формування бізнес-моделі компанії за А. Сливоцьким. Механізм формування бізнес-моделі компанії за В. Котельніковим. Механізм формування бізнес-моделі компанії за підходом ДКК «Альт».

Тема 2. Пріоритети споживачів як базовий елемент бізнес-моделі компанії

Економічне трактування категорії «пріоритети споживачів». Сучасна маркетингова концепція «комплексного рішення». Основні мотиви вибору лояльних до компанії покупців. Особливості формування пріоритетів споживачів. Система прийняття рішень споживачами. Вплив пріоритетів споживачів на зміну попиту. Реалізація «каскаду» пріоритетів споживачів у бізнес-моделі компанії. Основні функції відділу досліджень і розробок.

Тема 3. Ресурсна теорія у системі бізнес-моделювання

Стратегічні ресурси бізнес-моделі компанії: сутність, елементи та їх взаємодія. Поняття ресурсних систем. Середовище економічних ресурсних систем. Структура ресурсної системи. Роль

інтелектуального капіталу у формуванні бізнес-моделі компанії. Інформаційна система. Фінансова система. Матеріальна система. Трудова система. Корпоративна система. Визначення та види ресурсних ефектів.

Тема 4. Визначення ключових компетенцій компанії

Поняття та види компетенцій. Концепція забезпечення унікальності компанії. Особливості ключових компетенцій. Модель «дерева» компетенцій компанії. Формування компетенцій на прикладі компанії «Хонда». Взаємозв'язок ключових компетенцій та елементів інтелектуального капіталу. Формування компетенцій компанії в умовах динамічного середовища.

Тема 5. Діагностика бізнес-портфеля компанії

Загальна характеристика елементів бізнес-портфеля компанії. «Стратегічні зони господарювання» та «стратегічні одиниці бізнесу». Стратегічний господарський підрозділ. Основні етапи аналізу портфеля бізнесів компанії. Вибір рівнів в компанії. Фіксація одиниць аналізу. Визначення параметрів аналізу портфеля бізнесів. Збір та аналіз даних за напрямками. Вибір методик портфельного аналізу. Визначення параметрів елементів оптимального бізнес-портфеля. Сучасні матричні методики портфельного аналізу. Методи групування об'єктів стратегічного аналізу (дискримінантний і кластерний аналіз).

Тема 6. Система бізнес-процесів компанії

Загальна характеристика і класифікація бізнес-процесів. Система управління бізнесом. Основні елементи системи управління бізнесом за процесами. Мета впровадження процесного управління. Спрощена схема бізнес-процесу. Атрибути бізнес-процесів. Модель ланцюга створення вартості. Моделювання бізнес-процесів. Функціонально-вартісний аналіз. Реінжиніринг (удосконалення) бізнес-процесів.

Тема 7. Управління життєвим циклом бізнес-моделі: формування, розвиток і трансформація

Життєвий цикл бізнес-моделі підприємства. Характеристика етапів руху капіталу. Трансформація бізнес-моделі компанії. Центри продуктового і фінансового управління. Технологія параметричного управління бізнес-процесами виробничих систем. Технологія потокового програмування. Технологія потокового планування. Технологія потокового розвитку. Індикативна система управління. Експертна технологія управління.

Індивідуальні завдання

Практичні заняття курсу передбачають виконання ситуаційних, тестових та інших завдань, опитування та дискусії за темами, короткі виступи та презентації з тематики дисципліни.

Тематика практичних занять:

Практична робота №1. Сутнісна характеристика, функції та механізм розробки бізнес-моделі підприємства.

Практична робота №2. Ресурсна теорія у системі бізнес-моделювання.

Практична робота №3. Визначення ключових компетенцій компанії.

Практична робота №4 Діагностика бізнес-портфеля компанії.

Практична робота №5. Система бізнес-процесів компанії.

Практична робота №6 Життєвий цикл бізнес-моделі підприємства.

Практична робота №7. Управління життєвим циклом бізнес-моделі: формування, розвиток і трансформація.

Приклади практичних завдань:

Завдання 1:

Проаналізувати сучасну маркетингову концепцію «комплексного рішення».

1. Основні мотиви вибору лояльних до компанії покупців.
2. Особливості формування пріоритетів споживачів.
3. Визначення, функції та механізм формування бізнес-моделі підприємства.
4. Походження поняття «бізнес-модель».

Приклад тестового завдання:

1. Визначте головне завдання бізнес-моделі:
 - а) писати, який попередній досвід має підприємець;
 - б) описати, яким чином конкретний бізнес заробляє гроші;
 - в) описати профіль клієнта;
 - г) описати ризики, які має проаналізувати підприємець перед запуском свого бізнесу.

Для стимулювання науково-дослідницького й творчого інтересу здобувачів вищої освіти і здобуття ними навичок наукової діяльності доречно заохочувати їх до виконання додаткових видів робіт в певних проектах, і враховувати цю діяльність при підведенні підсумків роботи здобувачів вищої освіти у семестрі. Так, наприклад, здобувачам вищої освіти може бути запропоновано виконання рефератів за темами дисципліни «Формування бізнес-моделі підприємства» у вигляді презентацій та захистити її на практичному занятті. Найкращі рекомендуються до виступу на науково-практичній конференції.

Орієнтована тематика:

1. Сутність, визначення та задачі навчальної дисципліни «Формування бізнес-моделі підприємства».
2. Основні цілі, завдання та концепції бізнес-моделювання.
3. Визначення бізнес-моделі.
4. Нові бізнес-моделі.
5. Шість компонентів бізнес-моделі.
6. Відмінність бізнес-моделі від стратегії підприємства.
7. Три рушійні сили нової економіки.
8. Особливості сучасного бізнесу.
9. Причини появи нових бізнес-моделей.
10. Нове визначення споживчої цінності.
11. Стадії створення споживчої цінності корпоративних компаній.
12. Близькість до покупця або задоволення покупця.
13. Баланс стратегії «Зовні всередину» і «Зсередини назовні».
14. Динаміка потреб покупців.
15. Крива ухвалення ринком нової технології.
16. Психографічна класифікація покупців відповідно до їх наборів цінностей.
17. Диференціювання різних типів людей.
18. Ланцюжок створення цінності.
19. Основні функції ланцюжка цінності.
20. Розширене підприємство.
21. Віртуальна інтеграція.
22. Системне управління бізнес-процесами.
23. Принципи системного управління бізнес-процесами.
24. Надання співробітникам повноважень.
25. Стратегічні альянси.
26. Створення альянсів швидкозростаючими фірмами.

27. Партнерські стосунки з покупцями.
28. Управління інтелектуальною власністю.
29. Використання інтелектуальної власності малими технологічними фірмами.
30. Традиційні і нові моделі отримання прибутку.
31. Моделі бізнесу в Інтернеті: дев'ять основних категорій.
32. Ресурсна модель отримання надприбутків.
33. Чотири типи маркетингових війн.
34. Стратегічний квадрат.
35. Стійка конкурентна перевага.
36. Критерії стійкої конкурентної переваги.
37. Підприємницька фірма. Підприємницький менталітет.
38. Нові реалії і нові стратегії виживання.
39. Диференціюючи стратегії.
40. Складники диференціюючої стратегії.
41. Стратегічна піраміда vs. Стратегічне напруження.
42. Венчурне управління на різних стадіях бізнесу.
43. Чотири підприємницькі стратегії П. Друкера.
44. Компоненти стратегії стійкого зростання.
45. Оптимізація операцій або венчурні стратегії.
46. Перетворення бізнес-моделі General Electric.
47. Бунша – японська модель.

Індивідуальні види робіт не обмежуються і приймаються пропозиції щодо вдосконалення курсу (як лекційної, так і практичної складової).

ОЦІНЮВАННЯ

Форми поточного та підсумкового контролю	Поточний контроль – 100 балів
КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ	
Підсумкові бали з навчальної дисципліни визначаються як сума балів, отриманих здобувачем протягом семестру.	

Відвідування лекцій:

За відвідування кожної лекції нараховується 2 бал (до 16 балів).

Практичні заняття:

Оцінюються за активністю здобувачів освіти на заняттях, їх відповідями, доповідями та ступенем залученості у дискусії. Максимальна сума становить 12 балів за кожне заняття (до 84 балів).

Самостійна робота

Написання та захист реферату (тематика погоджується із викладачем курсу) у вигляді доповіді та/або презентації оцінюються до 10 балів.

Здобувач отримує підсумкову оцінку за результатами поточного контролю шляхом накопичення балів. Максимальна кількість балів, яку може отримати здобувач, становить 100.

Додаткові бали до поточного контролю здобувач освіти може отримати, пройшовши навчальний курс у вигляді неформальної освіти з отриманням сертифікату в межах предмету вивчення дисципліни та пройшовши процедуру визнання згідно [Положення про визнання результатів навчання, отриманих у неформальній освіті здобувачами вищої освіти ДУІТ.](#)

ШКАЛА ОЦІНЮВАННЯ: НАЦІОНАЛЬНА ТА ECTS			
Оцінка в балах	Оцінка за національною шкалою	Оцінка за шкалою ECTS	
		Оцінка	Пояснення
90-100	Відмінно («зараховано»)	A	«Відмінно» - теоретичний зміст курсу освоєний цілком, необхідні практичні навички роботи з освоєним матеріалом сформовані, всі навчальні завдання, які передбачені програмою навчання виконанні в повному обсязі, відмінна робота без помилок або з однією незначною помилкою.
82-89	Добре («зараховано»)	B	«Дуже добре» - теоретичний зміст курсу освоєний цілком, необхідні практичні навички роботи з освоєним матеріалом в основному сформовані, всі навчальні завдання, які передбачені програмою навчання виконанні, якість виконання більшості з них оцінено числом балів, близьким до максимального, робота з двома – трьома незначними помилками
75-81		C	«Добре» - теоретичний зміст курсу освоєний цілком, практичні навички роботи з освоєним матеріалом в основному сформовані, всі навчальні завдання, які передбачені програмою навчання виконанні, якість виконання жодного з них не оцінено мінімальним числом балів, деякі види завдань виконані з помилками, робота з декількома незначними помилками, або з однією – двома значними помилками
64-74	Задовільно («зараховано»)	D	«Задовільно» - теоретичний зміст курсу освоєний не повністю, але прогалини не носять істотного характеру, необхідні практичні навички роботи з освоєним матеріалом в основному сформовані, більшість передбачених програмою навчання навчальних завдань виконано, деякі з виконаних завдань, містять помилки, робота з трьома значними помилками
60-63		E	«Достатньо» - теоретичний зміст курсу освоєний частково, деякі практичні навички роботи не сформовані, частина передбачених програмою навчання навчальних завдань не виконані, або якість виконання деяких з них оцінено числом балів, близьким до мінімального, робота, що задовольняє мінімум критеріїв оцінки
35-59	Незадовільно («не зараховано»)	FX	«Умовно незадовільно» теоретичний зміст курсу освоєний частково, необхідні практичні навички роботи не сформовані, більшість передбачених програм навчання, навчальних завдань не виконано, або якість їхнього виконання оцінено числом балів, близьким до мінімального; при додатковій самостійній роботі над матеріалом курсу можливе підвищення якості виконання навчальних завдань (з можливістю повторного складання), робота що потребує доробки
1-34		F	«Безумовно незадовільно» теоретичний зміст курсу не освоєно, необхідні практичні навички роботи не сформовані, всі виконані навчальні завдання містять грубі помилки, додаткова самостійна робота над матеріалом курсу не приведе до значимого підвищення якості виконання навчальних завдань, робота, що потребує повної переробки

ІНФОРМАЦІЙНО- МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Методичне забезпечення:

1. Робоча програма навчальної дисципліни.
2. Силабус навчальної дисципліни.
3. Google Classroom: Формування бізнес-моделі підприємства
4. Електронні ресурси бібліотеки ДУІТ: <https://library.duit.in.ua>.

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Барроу К., Барроу П., Браун Р. Бізнес-план: Практ. посібник.: Пер. з 3-го англ. вид. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2001. – 285 с.
2. Гетало В.П., Гончаров Г.О., Колісник А.В. Бізнес-планування: Навч. посібник. – К.: «Видавничий дім «Професіонал», 2008. – 240 с.
3. Падерін І.Д., Сорока К.О. Бізнес-планування: навчально-методичний посібник. — Дніпропетровськ, ДДФА, 2006. — 62 с.
4. Петрашко Л. П. Корпоративна відповідальність: крос-культурні моделі та бізнес-практики: монографія / Л. П. Петрашко. – К.: КНЕУ, 2013. – 342 с.
5. Сливоцький А. Дж. Зона прибутку. Стратегічна бізнес-модель як запорука завтрашніх прибутків / Адріан Дж. Сливоцький, Девід Дж. Моррісон за участю Боба Андельмана; [пер. з англ. Р. Скакун]. – Львів: Вид-во Укр. католиц. ун-ту, 2016. – 431 с.
6. Тарасюк Г.М. Бізнес-план: розробка, обґрунтування та аналіз: Навч. посібник. – К.: Каравела, 2008. – 280 с.
7. Чорноус Г. О. Проактивне управління соціально-економічними системами на основі інтелектуального аналізу даних. Методологія і моделі: монографія / Г. О. Чорноус. – К.: Київ. ун-т, 2014. – 351 с.
8. «Я навчу тебе, як це робити...» управління з питань розвитку підприємництва та регуляторної політики. – Дніпропетровськ, ВКК «Баланс-Клуб», 2005. – 138 с. 3.2. Додаткова література: 1. Андрусенко С. І. Моделювання бізнес-процесів підприємства автосервісу: монографія / С. І. Андрусенко, О. С. Бугайчук. – К.: Кафедра, 2014. – 325 с.
9. Бізнес-моделювання й управління потоками робіт і документообігом в економічних системах: монографія / [В. С. Пономаренко та ін.; за заг. ред. Пономаренка В. С.]. – Х.: Вид. ХНЕУ, 2010. – 270 с.
10. Близнюк С.В. Маркетинг в Україні: проблеми становлення та розвитку. – К.: ІВЦ „Видавництво „Політехніка””, 2003. – 384 с.
11. Бойчик І.М. Економіка підприємства. Навчальний посібник. – К.: Атіка, 2002. – 480с.
12. Інформаційні технології та моделювання бізнес-процесів: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / О. М. Томашевський [та ін.]. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 295 с.
13. Коваль В. В. Моделювання мережної організації корпоративного управління бізнесом: монографія / Коваль В. В., Башинська М. І. – О.: Бровкін О. В., 2010. – 202 с.
14. Криштопа І. І. Стратегічний облік об'єднаного бізнесу: методологія, моделювання, організація: монографія / І. І. Криштопа. – Кривий Ріг: Чернявський Д. О. [вид.], 2016. – 463 с.
15. Пономаренко В. С. Теорія та практика моделювання бізнес-процесів: монографія / Пономаренко В. С., Мінухін С. В., Знахур С. В. – Х.: ХНЕУ, 2013. – 243 с.
16. Ревуцька Н. В. Формування бізнес-моделі підприємства (за матеріалами підприємств харчової промисловості України): дис... канд. екон. наук: 08.06.01 / Ревуцька Наталія Віталіївна; Київський національний економічний ун-т. – К., 2005. – 259 с.
17. Таньков К. М. Моделювання бізнес-процесів у логістиці: конспект лекцій / Таньков К. М., Бахурець О. В. – Х.: Вид. ХНЕУ, 2011. – 83 с.
18. Функціональне моделювання процесів бізнес-планування і проектів: навч. посіб. / В. Т. Голубятніков [и др.]; заг. ред. В. Т. Голубятніков. – Л.: ЛРІДУ НАДУ, 2009. – 264 с.

Додаткова інформація

Детальнішу інформацію щодо методів навчання, форм оцінювання, самостійної роботи та повного списку літератури наведено у Робочій програмі навчальної дисципліни.

ПОЛІТИКА ДИСЦИПЛІНИ

Щодо академічної доброчесності

Дотримання академічної доброчесності засновується на ряді положень та принципів академічної доброчесності, що регламентують діяльність здобувачів вищої освіти та викладачів ДУІТ:

[Кодекс академічної доброчесності Державного університету інфраструктури та технологій](#)
[Положення про систему забезпечення академічної доброчесності у Державному університеті та технологій](#)

[Положення про Комісію з академічної доброчесності у ДУІТ та Комісію з етики та управління конфліктами у сфері академічної доброчесності у ДУІТ](#)

Порушення [Кодексу академічної доброчесності ДУІТ](#) є серйозним порушенням, навіть якщо воно є ненавмисним.

Списування під час контрольних заходів заборонені.

Усі письмові роботи, виконані в електронному вигляді (реферати), перевіряються на наявність плагіату згідно з [Положенням про порядок перевірки навчальних, кваліфікаційних, науково-методичних наукових та інших робіт на наявність ознак академічного плагіату у ДУІТ](#). У випадках виявлення порушення – реагування відповідно до [Кодексу академічної доброчесності ДУІТ](#).

Щодо відвідування

Відвідування занять є обов'язковим компонентом оцінювання, за яке нараховуються бали. За об'єктивних причин (хвороба, міжнародне стажування, індивідуальний графік тощо) навчання може відбуватися в онлайн (або змішаній) формі за погодженням із деканом факультету.

Неформальна освіта

Можливість зарахування результатів неформальної освіти регламентується «[Положенням про визнання результатів навчання, отриманих у неформальній освіті здобувачами вищої освіти ДУІТ](#)».