

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Львівський національний університет імені Івана Франка
Економічний факультет
Кафедра банківського і страхового бізнесу

Затверджено

на засіданні кафедри банківського
і страхового бізнесу
економічного факультету
Львівського національного університету
імені Івана Франка
(протокол № 1 від 31 серпня 2020 р.)

Завідувач кафедри



проф. Реверчук С.К.

Силабус з навчальної дисципліни
«УПРАВЛІННЯ БІЗНЕСОМ»,
що викладається в межах дисциплін вільного вибору студентів
другого (магістерського) рівня вищої освіти
для здобувачів з усіх спеціальностей

Назва дисципліни	Управління бізнесом
Адреса викладання	м. Львів, просп. Свободи, 18
Факультет та кафедра, за якою закріплена дисципліна	Економічний факультет, кафедра банківського і страхового бізнесу
Галузь знань, шифр та назва спеціальності	Усі спеціальності усіх галузей знань
Викладачі дисципліни	Фалюта Андрій Володимирович, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри банківського і страхового бізнесу
Контактна інформація викладачів	andrii.faliuta@lnu.edu.ua, https://econom.lnu.edu.ua/employee/falyuta-andrij-volodymyrovych
Консультації з питань навчання по дисципліні відбуваються	Консультації в день проведення лекцій/практичних занять (за попередньою домовленістю). Також можливі он-лайн консультації через Microsoft Teams, Google Zoom або подібні ресурси. Для погодження часу он-лайн консультацій слід писати на електронну пошту викладача або дзвонити.
Сторінка курсу	https://econom.lnu.edu.ua/course/upravlinnia-biznesom
Інформація про дисципліну	Курс розроблено таким чином, щоб надати учасникам необхідні знання, обов'язкові для того, щоб започаткувати і розвивати власний бізнес. Тому у курсі представлено як огляд інструментів, так і процесів ефективного управління бізнесом.
Коротка анотація дисципліни	Дисципліна «Управління бізнесом» є завершальною дисципліною вільного вибору студентів усіх спеціальностей усіх галузей знань, яка викладається в 2 семестрі в обсязі 3 кредитів (за Європейською Кредитно-Трансферною Системою ECTS).
Мета та цілі дисципліни	Метою вивчення дисципліни «Управління бізнесом» є сформувати у студентів знання та вміння започаткувати і прибутково вести бізнес. Цілями вивчення дисципліни є оволодіння сучасними підходами та інструментами вибору бізнес-ідеї, визначення її потенціалу як бізнесу, формування конкурентоспроможного продукту і моделі бізнесу, здійснення маркетингового стимулювання продажів, забезпечення фінансування і масштабування бізнесу.
Література для вивчення дисципліни	Основна література: 1. Гарніш В. Масштабування бізнесу. Покрокова стратегія збільшення прибутків / пер. з англ. А. Марховська. К. : Наш формат, 2018. 328 с. 2. Бланк С., Дорф Б. Священна книга стартапера. Як збудувати успішну компанію / пер. з англ. Н. Валевська. К. : Наш формат, 2019. 512 с. 3. Остервальдер А., Піньє І. Створюємо бізнес-модель. Новаторські ідеї для всіх і кожного / пер. з англ. Р. Корнута. К. : Наш формат, 2017. 288 с. Додаткова література: 4. Кнапп Дж., Зерацкі Дж., Ковіц Б. Спринт. Вирішуйте складні завдання і тестуйте нові ідеї за п'ять днів / пер. з англ. Л. Дяченко. К. : ТАО, 2016. 280 с. 5. Моборн Р., Кім В. Стратегія блакитного океану. Як створити безхмарний ринковий простір і позбутися конкуренції / пер. з англ. І. Андрущенко. Х. : Клуб Сімейного Дозвілля, 2016. 272 с. 6. Остервальдер А., Піньє І., Бернарда Г., Сміт А. Розробляємо ціннісні пропозиції. Як створити продукти та послуги, яких хочуть клієнти / пер. з англ. Р. Корнута. К. : Наш формат, 2018. 324 с.

	<p>7. Райз Е. Стартап без помилок / пер. з англ. О. Яцина. Х. : Віват, 2016. 368 с.</p> <p>8. Трейсі Б. Як керують найкращі / пер. з англ. Р. Клочко. Х. : Клуб Сімейного Дозвілля, 2017. 208 с.</p>
Обсяг курсу	<p>Денне навчання: 32 години аудиторних занять. З них 16 годин лекцій, 16 годин практичних занять. Самостійної роботи 58 годин.</p> <p>Заочне навчання: 12 годин аудиторних занять. З них 6 годин лекцій, 6 годин практичних занять. Самостійної роботи 78 годин.</p>
Очікувані результати навчання	<p>Після завершення цього курсу студент буде знати:</p> <ul style="list-style-type: none"> – процес створення бізнесу від вибору бізнес-ідеї до формування конкурентоспроможного продукту і моделі бізнесу; – особливості підбору необхідних матеріальних, людських і інших ресурсів та методи забезпечення продажів і маркетинг-просування; – методика проведення фінансового обрахунку, формування стратегії бізнесу, способи фінансування і масштабування бізнесу. <p>вміти:</p> <ul style="list-style-type: none"> – організувати процес створення бізнесу від вибору бізнес-ідеї до формування конкурентоспроможного продукту і моделі бізнесу; – підбирати необхідні для бізнесу матеріальні, людські і інші ресурси та забезпечувати розвиток бізнесу; – проводити фінансові розрахунки, формувати стратегію бізнесу, визначати способи фінансування і масштабування бізнесу.
Ключові слова	бізнес, бізнес-ідея, бізнес-модель, маркетинг, масштабування, потенціал ринку, продажі, стратегія, фінанси
Формат курсу	Очний/заочний
	Проведення лекцій, практичних занять та консультацій для кращого розуміння тем
Теми	<p>Тема 1. Вибір бізнес-ідеї</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Бізнес. Бізнес-ідея. Ніша бізнесу 2. Генерування бізнес-ідей 3. Відбір бізнес-ідеї для запуску бізнесу <p>Тема 2. Потенціал ринку та опис продукту</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Передумови та помилки при виборі ніші бізнесу 2. Аналіз потенціалу ніші для запуску бізнесу 3. Опис клієнтів і конкурентів 4. Опис продукту і розробка МЖП <p>Тема 3. Побудова бізнес-моделі</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Значення та структура бізнес-моделі 2. Характеристика блоків бізнес-моделі 3. Аналіз бізнес-моделей світових брендів <p>Тема 4. Управління продажами</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Місце та значення продажів в організації бізнесу 2. Канали організації продажів 3. Спрямування потоку клієнтів до каналів продажів <p>Тема 5. Маркетинг-просування</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Місце та значення маркетинг-просування в організації бізнесу 2. Маркетингові інструменти втримання споживачів 3. Маркетингове забезпечення приросту від споживачів <p>Тема 6. Ресурси. Партнери. Види діяльності</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ресурси, потрібні для організації бізнесу 2. Партнери, потрібні для функціонування бізнесу 3. Види діяльності, потрібні для функціонування бізнесу

	<p>Тема 7. Фінанси та залучення інвестицій</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Доходи та витрати бізнесу 2. Фінансовий розрахунок 3. Залучення грантових і державних інвестицій 4. Залучення приватних і корпоративних інвестицій <p>Тема 8. Стратегія та масштабування бізнесу</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Проведення стратегічного аналізу 2. Формування стратегії розвитку 3. Зміст, передумови та причини масштабування 4. Способи масштабування бізнесу
Підсумковий контроль, форма	залік в кінці семестру письмовий/тестовий/усний/комбінований
Пререквізити	Для вивчення курсу студенти не потребують спеціальних знань в галузі бізнесу, але мають мати базові знання з економіки і менеджменту, достатні для сприйняття категоріального апарату.
Навчальні методи і техніки, які будуть використовуватися під час викладання	Презентації, лекції, практичні заняття, колаборативне навчання (форми – групові проекти, спільні розробки і т.д.) проектно-орієнтоване навчання, наукові дослідження, розв'язання задач/кейсів прикладних завдань, дискусія
Необхідне обладнання	Вивчення курсу не потребує використання спеціального обладнання чи програмного забезпечення, крім загально вживаних ПК, планшет, чи смартфон, програм і операційних систем до них.
Критерії оцінювання (окремо для кожного виду навчальної діяльності)	<p>Оцінювання проводиться за 100-бальною шкалою. Бали нараховуються за наступним співвідношенням:</p> <ul style="list-style-type: none"> • практичні/самостійні тощо: 30% семестрової оцінки; максимальна кількість балів 30. • контрольні заміри (модулі): 20% семестрової оцінки; максимальна кількість балів 20. • письмовий проект: 50% семестрової оцінки. Максимальна кількість балів 50. <p>Підсумкова максимальна кількість балів 100.</p> <p>Письмові роботи: Очікується, що студенти виконають декілька видів письмових робіт (есе, вирішення кейсу).</p> <p>Академічна доброчесність: Очікується, що роботи студентів будуть їх оригінальними дослідженнями чи міркуваннями. Відсутність посилань на використані джерела, фабрикування джерел, списування, втручання в роботу інших студентів становлять, але не обмежують, приклади можливої академічної недоброчесності. Виявлення ознак академічної недоброчесності в письмовій роботі студента є підставою для її незарахування, незалежно від масштабів плагіату чи обману.</p> <p>Відвідання занять є важливою складовою навчання. Очікується, що всі студенти відвідають усі лекції і практичні заняття курсу. Студенти мають інформувати викладача про неможливість відвідати заняття. У будь-якому випадку студенти зобов'язані дотримуватися усіх строків визначених для виконання усіх видів робіт, передбачених курсом.</p> <p>Література. Література, яку студенти не зможуть знайти самостійно, по можливості буде надана викладачем виключно в освітніх цілях без права її передачі третім особам. Студенти заохочуються до використання також й іншої літератури та джерел, яких немає серед рекомендованих.</p> <p>Політика виставлення балів. Враховуються бали набрані на поточному тестуванні, самостійній роботі та бали підсумкового</p>

	<p>тестування. При цьому обов'язково враховуються присутність на заняттях та активність студента під час практичного заняття; недопустимість пропусків та запізень на заняття; користування мобільним телефоном, планшетом чи іншими мобільними пристроями під час заняття в цілях не пов'язаних з навчанням; списування та плагіат; несвоєчасне виконання поставленого завдання і т. ін.</p> <p>Жодні форми порушення академічної доброчесності не толеруються.</p>
<p>Питання до заліку чи екзамену.</p>	<p>Перелік питань для підготовки до заліку:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Бізнес. Бізнес-ідея. Ніша бізнесу 2. Генерування бізнес-ідей 3. Відбір бізнес-ідеї для запуску бізнесу 4. Передумови та помилки при виборі ніші бізнесу 5. Аналіз потенціалу ніші для запуску бізнесу 6. Опис клієнтів і конкурентів 7. Опис продукту і розробка МЖП 8. Значення та структура бізнес-моделі 9. Характеристика блоків бізнес-моделі 10. Аналіз бізнес-моделей світових брендів 11. Місце та значення продажів в організації бізнесу 12. Канали організації продажів 13. Спрямування потоку клієнтів до каналів продажів 14. Місце та значення маркетинг-просування в організації бізнесу 15. Маркетингові інструменти втримання споживачів 16. Маркетингове забезпечення приросту від споживачів 17. Ресурси, потрібні для організації бізнесу 18. Партнери, потрібні для функціонування бізнесу 19. Види діяльності, потрібні для функціонування бізнесу 20. Доходи та витрати бізнесу 21. Фінансовий розрахунок 22. Залучення грантових і державних інвестицій 23. Залучення приватних і корпоративних інвестицій 24. Проведення стратегічного аналізу 25. Формування стратегії розвитку 26. Зміст, передумови та причини масштабування 27. Способи масштабування бізнесу
<p>Опитування</p>	<p>Анкету-оцінку з метою оцінювання якості курсу буде надано по завершенню курсу.</p>