

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТУ

«ЗАТВЕРДЖЕНО»

Завідувач кафедри менеджменту

 Галина ЗАПША

«31» серпня 2026 р.

«ПОГОДЖЕНО»

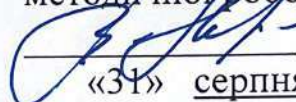
Декан Агробіотехнологічного
факультету

 Віктор ЗОРУНЬКО

«31» серпня 2026 р.

«ПОГОДЖЕНО»

Проректор з науково-педагогічної та
методичної роботи

 Вячеслав СЕДОВ

«31» серпня 2026 р.

РОБОЧА ПРОГРАМА ОСВІТНЬОГО КОМПОНЕНТА
ОЗ 04 УПРАВЛІННЯ БІЗНЕСОМ ТА ПРОЄКТАМИ

РІВЕНЬ ВИЩОЇ ОСВІТИ

другий (магістерський) рівень

(назва рівня вищої освіти)

ГАЛУЗЬ ЗНАНЬ

Н «Сільське, лісове, рибне господарство та
ветеринарна медицина»

(шифр та назва галузі знань)

СПЕЦІАЛЬНІСТЬ

Н1 «Агрономія»

(код та найменування спеціальності)

ОСВІТНЯ ПРОГРАМА

«Захист і карантин рослин»

(назва освітньої програми)

**СТРУКТУРНИЙ
ПІДРОЗДІЛ**

Агробіотехнологічний факультет

(назва структурного підрозділу)

Робоча програма освітнього компонента «Управління бізнесом та проектами» для здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня за освітньо-професійною програмою «Захист і карантин рослин» спеціальності НІ «Агрономія».

Розробник:

Галина ЗАПША, д.е.н., професор кафедри менеджменту

Робоча програма розглянута і схвалена на засіданні кафедри *менеджменту*
Протокол № 1 від «31» серпня 2026 р.

Завідувач кафедри
менеджменту



Галина ЗАПША

Гарант освітньої програми



Анна КРИВЕНКО

1. ОПИС ОСВІТНЬОГО КОМПОНЕНТА

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність, освітня програма здобувача вищої освіти	Характеристика освітнього компонента	
		денна форма навчання	заочна форма навчання
Кількість кредитів – 3	Галузь знань <i>Н «Сільське, лісове, рибне господарство та ветеринарна медицина»</i> Спеціальність <i>НІ «Агрономія»</i> Освітня програма <i>«Захист і карантин рослин»</i>	Обов’язкова	
Модулів – 2		Рік підготовки	
Змістових модулів – 2		1-й	1-й
Індивідуальне науково-дослідне завдання		Семестр	
Загальна кількість годин – 90		1-й	1-й
		Лекції	
		10 год.	6 год.
Тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних – 2 самостійної роботи здобувача – 4	Рівень вищої освіти: другий (магістерський) рівень	Практичні, семінарські	
		14 год.	6 год.
		Лабораторні	
		-	-
		Самостійна робота	
		66 год.	78 год.
		Індивідуальні завдання:	
		-	
		Вид контролю:	
		іспит	іспит

Примітка.

Співвідношення кількості годин аудиторних занять до самостійної і індивідуальної роботи становить:

для денної форми навчання – 24/66

для заочної форми навчання – 12/78

2. МЕТА ОСВІТНЬОГО КОМПОНЕНТА

Необхідність вивчення освітнього компонента «Управління бізнесом та проєктами» для здобувачів агрономічних спеціальностей обумовлена важливістю отримання актуальних управлінських та економічних знань з метою забезпечення результативної господарської діяльності бізнес суб'єктів аграрного сектора економіки в умовах розвитку ринкових відносин.

Курс «Управління бізнесом та проєктами» відноситься до складу обов'язкових освітніх компонентів освітньо-професійної програми підготовки здобувачів другого (магістерського) рівня вищої освіти зі спеціальності Н1 «Агрономія». Передумовами для вивчення освітнього компонента є формування у здобувачів компетентності у сфері менеджменту, філософії, правознавства.

Предметом вивчення освітнього компонента є теоретичні, методичні та прикладні аспекти управління бізнесом та проєктами. Освітній компонент вивчає процеси, методи та інструментарій управління бізнес- та проєктною діяльністю підприємств.

Метою освітнього компонента «Управління бізнесом та проєктами» є формування теоретичних знань, системного управлінського мислення та прикладних навичок щодо застосування принципів, прийомів, методів і технологій управління бізнесом та проєктами.

Завдання вивчення освітнього компонента полягає в ознайомленні з теоретичними аспектами управління бізнесом та управлінні проєктами, факторами бізнес-середовища, організаційно-правовими формами ведення бізнесу, управлінням виробничою діяльністю в бізнесі, товарною та ціновою політикою, проблемами лідерства та управління персоналом в бізнесі, особливостями управління міжнародним бізнесом, методологічними засадами управління проєктами, методиками обґрунтування доцільності проєкту та його ефективності, плануванням проєктних дій, формами і методами ділових комунікацій в управлінні бізнесом і проєктами.

Як результат вивчення освітнього компонента здобувач повинен:

знати:

- теоретичні основи управління бізнесом;
- організаційні механізми ведення бізнесу;
- виробничий процес та його основні елементи;
- особливості та роль персоналу в досягненні конкурентоспроможності сучасних аграрних підприємств;
- моделі міжнародного бізнесу та механізми його регулювання;
- зміст управління проєктами, їх роль у забезпеченні стратегічного розвитку бізнес структур;
- сутність, завдання та методи планування в проєктах;
- сутність та форми комунікацій і бізнесі і в проєктах.

вміти:

- приймати управлінські рішення у сфері створення бізнесу, генерувати бізнес-ідеї та їх оцінювати;
- проводити оцінку факторів бізнес-середовища, оцінювати його кон'юнктуру;
- проєктувати організаційні структури управління бізнес-структурами;
- управляти виробничими процесами, застосовувати методи бюджетування у виробництві продукції рослинництва;

- використовувати сучасні методи мотивації праці персоналу, об'єктивно оцінювати результати роботи персоналу;
- розробляти стратегії розвитку бізнесу, здійснювати бізнес-проєктування;
- використовувати методологію управління проєктами для забезпечення стратегічного розвитку бізнес структур;
- використовувати комплекс інструментів маркетингових комунікацій в бізнесі і в проєктах.

3. КОМПЕТЕНТНОСТІ ТА ПРОГРАМНІ РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ

В результаті вивчення освітнього компонента «Управління бізнесом та проєктами» у здобувача формуються:

Інтегральна компетентність (ІК):

ІК. Здатність особи розв'язувати складні задачі і проблеми у сфері захисту і карантину рослин під час здійснення професійної діяльності або у процесі навчання, що передбачає проведення досліджень та/або здійснення інновацій та характеризується невизначеністю умов і вимог.

Загальні компетентності (ЗК):

- здатність приймати обґрунтовані рішення (ЗК 2);
- здатність розробляти та управляти проєктами (ЗК4);
- здатність мотивувати людей та рухатись до спільної мети (ЗК7).

Спеціальні (фахові) компетентності (СК):

- здатність розробляти та реалізовувати програми і проєкти у сфері захисту і карантину рослин з урахуванням усіх аспектів вирішуваної проблеми, зокрема технічних, з використанням GPSнавігації, виробничі, експлуатаційні, комерційні, правові, питання охорони праці та навколишнього середовища (ФК2).

Програмні результати вивчення освітнього компонента «Управління бізнесом та проєктами» є:

- планувати та управляти науково-дослідними, науково-технічними та/або виробничими проєктами із захисту та карантину рослин і дотичних міждисциплінарних питань, базуючись на усвідомленні сучасних тенденцій розвитку науки, техніки та суспільства (ПРН 8).

4. СТРУКТУРА ОСВІТНЬОГО КОМПОНЕНТА

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин											
	денна форма						заочна форма					
	усього	у тому числі					усього	у тому числі				
		л	п	лаб.	інд.	с. р.		л	п	лаб.	інд.	с. р.
Модуль 1												
Змістовий модуль 1. Теоретичні основи та функціональні аспекти управління бізнесом												
Тема 1. Управління бізнесом : сутність, особливості, середовище	8	2				6	8	1				7
Тема 2. Маркетинг-орієнтований підхід до управління бізнесом	8		2			6	8	1				7
Тема 3. Механізм створення та організація управління бізнесом	9	2	2			5	9	2	2			5
Тема 4. Управління виробничою діяльністю в бізнесі. Товарна та цінова політика в бізнесі	9	2	2			5	9		2			7
Тема 5. Управління командами в бізнесі і проєктах	8					8	8					8
Тема 6. Управління міжнародним бізнесом	8		2			6	8					8
Разом за змістовим модулем 1	50	6	8			36	50	4	4			42
Модуль 2												
Змістовий модуль 2. Управління проєктами												
Тема 7. Методологічні засади управління проєктами	10					10	10	2				8
Тема 8. Обґрунтування доцільності проєкту та його ефективності	10	2	2			6	10		2			8
Тема 9. Планування проєктних дій	10	2	2			6	10					10
Тема 10. Комунікації в управлінні бізнесом і проєктами	10		2			8	10					10
Разом за змістовим модулем 2	40	4	6			30	40	2	2			36
Усього годин	90	10	14			66	90	6	6			78

5. ЗМІСТ ОСВІТНЬОГО КОМПОНЕНТА

5.1. Програма освітнього компонента

Модуль 1

Теоретичні основи та функціональні аспекти управління бізнесом

Тема 1. Управління бізнесом : сутність, особливості, середовище. Економічна природа бізнесу. Поняття та основні ознаки бізнесу. Об'єкти та суб'єкти в бізнесі. Види бізнесу залежно від об'єкта діяльності. Масштаби бізнесу. Малі, середні та великі суб'єкти підприємницької діяльності.

Система управління бізнесом та її завдання. Зміст процесу управління бізнесом. Основні етапи процесу управління бізнесом та їх характеристика. Функціональні напрями управління бізнесом. Рівні управління бізнесом. Інформаційне забезпечення процесу управління бізнесом.

Сутність і склад середовища бізнесу. Аналіз факторів макросередовища. Аналіз факторів мікро середовища. Етапи аналізу середовища бізнесу. Аналіз сильних та слабких сторін фірми, ринкових можливостей та загроз (SWOT-аналіз). PEST-аналіз. Державне регулювання аграрного бізнесу. Напрями державної аграрної політики. Інтеграція Цілей сталого розвитку в систему управління аграрним бізнесом та їх вплив на формування стратегічних пріоритетів підприємства.

Тема 2. Маркетинг-орієнтований підхід до управління бізнесом. Сучасні концепції управління бізнесом. Об'єктивні чинники, що обумовлюють зміну концепції управління. Маркетинг-орієнтований підхід до управління. Особливості маркетингової концепції управління. Сутність маркетингового менеджменту як філософії управління бізнесом. Категоріально-понятійний апарат маркетингового менеджменту. Особливості маркетинг-орієнтованого управління підприємствами агробізнесу з урахуванням кон'юнктури аграрного ринку та споживчого попиту.

Управління маркетинговою діяльністю в системі управління підприємством. Завдання і функції управління маркетингом. Процес управління маркетингом. Зміст процесу управління маркетингом. Основні етапи процесу управління маркетингом та їх характеристика. Інформаційне забезпечення процесу управління маркетингом.

Маркетингові дослідження ринку. Сегментація ринку. Відбір цільових ринків. Прогнозування та оцінка попиту. Аналіз споживчих ринків (B2C). Теорія поведінкових рішень та біхейвериська економіка. Аналіз корпоративних ринків. Учасники процесів закупки на ринку B2B.

Сутність і класифікація маркетингових конкурентних стратегій. Стратегія відношення до ринкової поведінки конкурентів. Маркетингові стратегії ринкового лідера. Маркетингові стратегії членджерів. Маркетингові стратегії послідовників. Маркетингові стратегії нішерів.

Розвиток сучасних концепцій маркетингу. Соціально-відповідальний маркетинг. Управління холістичною маркетинговою організацією.

Тема 3. Організація управління бізнесом. Механізм створення бізнесу. Етапи створення бізнесу. Генерація бізнес-ідеї, їх оцінка та відбір. Реєстрація бізнесу. Формування бізнес-моделі. Джерела фінансування бізнесу. Краудфандінг.

Підприємство як об'єкт управління. Види підприємств, передбачених Господарським кодексом України та особливості їх управління. Вибір організаційно-правової форми підприємства. Об'єднання підприємств та управління ними.

Організаційна побудова підприємств. Види організаційних структур управління. Організаційні форми управління підприємством. Принципи організації управління на підприємстві. Удосконалення організаційної структури управління підприємством та її адаптація до динамічних змін ринкового середовища. Особливості організації системи управління підприємствами агробізнесу та розподілу управлінських функцій.

Формування відділів і служб організаційної системи. Фактори, які визначають завдання, структуру, функції, права і відповідальність відділів і служб. Положення про службу на підприємстві. Статус, функції, права і відповідальність керівників та спеціалістів служб і відділів. Матриця розподілу функцій серед працівників апарату управління. Посадова інструкція. Організаційна культура. Імідж та бренд. Життєвий цикл підприємства.

Тема 4. Управління виробничою діяльністю в бізнесі. Товарна та цінова політика в бізнесі. Виробничий процес та його основні елементи. Управління виробничою діяльністю в бізнесі. Управління товарною політикою. Диференціація товарів. Складові торгової марки та поняття марочного капіталу. Управління якістю товару. Упаковка, маркірування, гарантії та сервіс. Стратегія впровадження інноваційної моделі товарної політики. Стратегія диверсифікації. Рішення щодо екологізації виробництва в агробізнесі.

Стратегічне управління портфелем бізнесу фірми. Стратегічна модель Портера. Матриця Бостонської консультативної групи (матриця росту). Матриця «Мак Кінсі – Дженерал Електрик» (матриця привабливості ринку).

Стратегії по відношенню до розвитку ринку і товару (матриця можливостей розвитку ринку та товару). Стратегія глибокого проникнення на ринок. Стратегія розвитку ринку.

Управління витратами в бізнесі. Витрати та їх класифікація. Етапи та інструменти управління витратами. Виробничі бюджети та їх структура. Порядок визначення дохідної частини виробничого бюджету в рослинництві. Статті змінних витрат виробничого бюджету в рослинництві. Постійні витрати виробничого бюджету в рослинництві. Результативні показники виробничого бюджету в рослинництві. Концепція ощадливого виробництва.

Ціна та методи ціноутворення у бізнесі. Управління ціновою політикою. Розробка цінових стратегій. Види цінових стратегій. Фактори ціноутворення. Методи ціноутворення, орієнтовані на витрати. Методи ціноутворення, орієнтовані на попит. Методи ціноутворення, орієнтовані на

конкурентів. Цінові стратегії та їх вибір. Види знижок з цін. Особливості ціноутворення на аграрному ринку.

Тема 5. Управління командами в бізнесі і проєктах

Людський фактор у системі управління бізнесом і проєктами. Формування команди бізнесу та проєктної команди: принципи, етапи та критерії добору учасників. Визначення ролей, функцій, повноважень і відповідальності членів команди. Організаційні структури управління проєктними командами. Розподіл завдань і делегування повноважень.

Лідерство як інструмент досягнення цілей бізнесу та проєкту. Роль керівника бізнесу і проєктного менеджера у формуванні результативної команди. Стилi лідерства та їх застосування залежно від типу бізнесу, проєкту, етапу його життєвого циклу та управлінської ситуації. Ситуаційне та адаптивне лідерство.

Управління взаємодією учасників команди. Мотивація та залученість персоналу до реалізації бізнес- і проєктних цілей. Формування системи командних та індивідуальних цілей і показників результативності. Комунікації в команді. Проведення робочих і проєктних нарад. Управління конфліктами, відповідальністю та прийняттям командних рішень.

Управління ефективністю команди. Оцінювання індивідуальної та командної результативності. Зворотний зв'язок і розвиток компетентностей учасників команди. Управління командами в умовах змін, невизначеності та кризових ситуацій. Особливості управління дистанційними, гібридними та кросфункціональними командами.

Особливості формування та управління командами для реалізації бізнес-проєктів в аграрному секторі.

Тема 6. Управління міжнародним бізнесом. Поняття та сутність міжнародного бізнесу. Економічне значення міжнародного бізнесу. Чинники, що мотивують до розвитку міжнародного бізнесу: розширення ринків збуту, придбання ресурсів і диверсифікація джерел постачання.

Структура і зміст міжнародного бізнес-середовища. Світові ринки і центри ділової активності. Аналіз зовнішніх ринків.

Загальна характеристика системи регулювання міжнародного бізнесу. Міждержавна регламентація міжнародних бізнес-операцій. Державне регулювання бізнес-операцій у сфері зовнішньоекономічної діяльності. Система методів нетарифного регулювання. Митно-тарифне регулювання бізнес-операцій у сфері зовнішньоекономічної діяльності. Митні платежі. Адаптація міжнародної діяльності агробізнесу до вимог Європейського зеленого курсу.

Організаційно-правові форми міжнародного бізнесу та їх класифікація. Поняття суб'єктів міжнародного бізнесу та критерії їх класифікації. Підприємство (виробнича одиниця) – визначальний суб'єкт бізнесу.

Моделі міжнародного бізнесу. Способи проникнення компаній на зарубіжні ринки і відповідні їм моделі ведення міжнародного бізнесу. Експортно-імпортна модель міжнародного бізнесу. Ліцензійна модель міжнародного бізнесу. Інвестиційна модель міжнародного бізнесу.

Зовнішньоекономічні операції та їх види. Операції купівлі продажу товарів в матеріально-речовій формі. Експорт, імпорт, реекспорт, реімпорт. Зустрічна торгівля. Операції купівлі-продажу основних і обслуговуючих послуг. Операції купівлі-продажу результатів творчої діяльності. Договір міжнародної купівлі-продажу: ознаки, основні умови.

Транспортно-логістичне забезпечення міжнародних бізнес-операцій. Базисні умови поставки товарів в міжнародних угодах купівлі-продажу (ІНКОТЕРМС 2020).

Міжнародний трансферт технологій: сутність та значення. Характеристика міжнародного ринку технологій.

Управління міжнародною діяльністю підприємств агробізнесу та їх виходом на зовнішні агропродовольчі ринки.

Змістовний модуль 2. Управління проектами

Тема 7. Методологічні засади управління проектами. Сутність проектної діяльності: поняття, основні характеристики. Поняття проект та його ознаки. Класифікація проектів. Тип проекту. Клас проекту. Масштаб проекту. Тривалість проекту. Складність проекту. Стартап-проект як форма інноваційного бізнесу.

Сутність, мета і завдання управління проектами. Методологічні підходи до управління проектами: системний підхід; процесний підхід; логіко-структурний підхід; інтегрований підхід; ціннісно-орієнтований підхід. Принципи управління проектами. Функції управління проектами. Підсистеми управління проектами.

Міжнародні та національні стандарти з управління проектами (AgilePM®, PMBOK®, PRINCE2®, PRINCE2 Agile®, P2M®, 6Σ®, IPMA Individual Competence Baseline®, ISO® 21500:2012, CPM, ISO 21500, GAPPS GL1® та інші). Методологія управління проектами PMBOK®. Міжнародні асоціації та організації, що займаються стандартизацією проектної діяльності.

Характеристика моделі управління проектами. Механізм управління проектами. Процеси управління проектами. Оточення проекту. Учасники проекту. Менеджер проекту та команда проекту.

Життєвий цикл проекту. Фази життєвого циклу проекту: передінвестиційна, інвестиційна та експлуатаційна.

Управління проектами в системі управління аграрним бізнесом. Соціотехнічний та екологічний підхід до проблеми управління проектами в аграрній сфері.

Тема 8. Обґрунтування доцільності проекту та його ефективності. Розробка концепції проекту. Формування інвестиційного задуму проекту. Ініціація проекту. Бізнес-план як форма обґрунтування проекту. Стандарти бізнес-планування: UNIDO, KPMG, TACIS, ЕБРР. Сутність, зміст та основні завдання розроблення бізнес-планів. Структура бізнес-плану. Технологія бізнес-планування. Методичні аспекти бізнес планування. Проектний аналіз. Програма проектного аналізу. Структура проектного аналізу. Аналіз

комерційної здійсненності. Технічний аналіз. Фінансовий аналіз. Економічний аналіз. Інституціональний аналіз. Соціальний аналіз. Екологічний аналіз.

Планування та оцінка вартості ресурсів. Бюджет проекту. Засоби та джерела фінансування. Характеристика інвестиційних можливостей. Інвестиційна привабливість проекту.

Мета та послідовність економічної оцінки проєктів. Показники оцінки ефективності проєктів – термін окупності, рентабельність, ставка внутрішньої дохідності, індекс рентабельності, чиста приведена вартість проєкту. Обґрунтування доцільності та оцінювання економічної ефективності бізнес-проєктів в аграрному секторі. Використання цифрових технологій та аналітики даних для обґрунтування доцільності й оцінювання ефективності проєктів.

Особливості управління інноваційними інвестиціями підприємства. Поняття інноваційних інвестицій підприємства, характеристика їхніх основних форм. Мета та принципи управління інноваційними інвестиціями підприємства, зв'язок з інноваційною стратегією.

Тема 9. Планування проєктних дій. Складові системи планування проєкту. Методологічні підходи до планування проєктів. Система планування проєкту. Процес планування проєктів. Основна ціль планування проєкту. Основні етапи у плануванні проєктів. Аналіз проблем. «Дерево проблем». Аналіз цілей. Концепція SMART. «Дерево цілей». «Дерево рішень».

Планування змісту проєкту. Планування продукту проєкту. Сутність і напрями структуризації проєкту. Структура декомпозиції робіт проєкту (WBS). Основні етапи розробки WBS. Принципи формування рівнів WBS.

Організаційна структура проєкту (OBS). Матриця відповідальності проєкту. Основні типи організаційних структур управління проєктами.

Сіткове і календарне планування проєкту. Планування послідовності робіт. Календарне планування робіт. Головна мета, завдання та методологія розробки сіткових графіків. Календарне планування проєкту у Microsoft Project. Планування ресурсів, строків і комплексу робіт під час реалізації проєктів в агробізнесі. Цифрові інструменти планування, моніторингу та контролю реалізації проєктів.

Система контролю дотримання параметрів проєкту. Внесення змін у виконання проєкту та їх комплексний аналіз. Проєктні відхилення та управління ризиками. Управління якістю проєкту.

Основні документи проєкту.

Тема 10. Комунікації в управлінні бізнесом і проєктами. Комунікація – як форма ділового спілкування. Організація комунікацій зі стейкхолдерами під час управління підприємствами та реалізації проєктів в агробізнесі. Ведення ділових переговорів. Підготовка до проведення ділових переговорів. Технологія та техніка проведення ділових переговорів (встановлення контакту; орієнтування в ситуації та людях; обговорення проблеми і прийняття рішення). Класифікація типів співрозмовників.

Аргументування положень, що висуваються. Неформальні відносини в процесі переговорів.

Організація і проведення ділових засідань і нарад в колективі. Наради – сутність та поняття. Випадки необхідності скликання нарад. Види нарад. Етика змісту учасників нарад. Підготовка і проведення засідань і нарад. Раціональне проведення ділових нарад.

Публічний виступ перед аудиторією – роль та значення у сфері бізнесу. Види публічних виступів перед аудиторією. Підготовка до виступу перед аудиторією. Техніка публічного виступу. Стил, тип і манери виступаючого.

Невербальні комунікації – сутність та поняття. Невербальне спілкування. Функції невербального спілкування. Структура невербального спілкування (етика погляду, міміка, жестикуляція, інтонація і тембр голосу, пози і осанка тощо).

Сутність та зміст маркетингової політики комунікацій. Реклама в комплексі маркетингових комунікацій. Цілі реклами. Принципи рекламної діяльності. Види реклами та їх характеристика. Реклама: інформативна, переконуюча, порівняльна, нагадувальна, підсилююча. Вихідні положення розробки комерційної реклами. Рекламний слоган. Правове регулювання рекламної діяльності.

Фірмовий стил та фактори зростання його ролі. Елементи фірмового стилю та їх характеристика. Товарний знак, логотип; фірмовий блок; фірмовий колір; поліграфічні константи. Закон України «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг». Бренд, брендінг. Доцільність створення і посилення бренду товару та його виробника. Фінансова, ринкова та соціально-психологічна цінність бренду. Імідж товару (підприємства). Ключові принципи розробки іміджу.

5.2 ТЕМИ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ

№ з/п	Назва теми	Кількість годин	
		денна	заочна
1.	Тема 1. Управління бізнесом: сутність, особливості, середовище		-
2.	Тема 2. Маркетинг-орієнтований підхід до управління бізнесом	2	-
3.	Тема 3. Організація управління бізнесом	2	2
4.	Тема 4. Управління виробничою діяльністю в бізнесі. Товарна та цінова політика в бізнесі	2	2
5.	Тема 5. Управління командами в бізнесі і проєктах	-	-
6.	Тема 6. Управління міжнародним бізнесом	2	-
7.	Тема 7. Методологічні засади управління проєктами		-
8.	Тема 8. Обґрунтування доцільності проєкту та його ефективності	2	2
9.	Тема 9. Планування проєктних дій	2	-
10ю	Тема 10. Комунікації в управлінні бізнесом і проєктами	2	-
	Разом	14	6

5.5. ІНДИВІДУАЛЬНІ ЗАВДАННЯ

Індивідуальні завдання передбачає підготовку реферату за однією з актуальних проблем управління бізнесом та проєктами. Метою індивідуального науково-дослідного завдання є оволодіння теоретичними знаннями з питань управління бізнесом і проєктами та набуття практичних вмінь і навичок щодо застосування законів, принципів, методів, технологій та процедур управління бізнесом та проєктами.

Реферат – це скорочений виклад змісту первинного документа або його частини, з основними фактичними даними й висновками. Він починається з викладу сутності роботи і складається за таким планом: тема, предмет, (об'єкт). характер і мета роботи. В рефераті слід показати ті особливості теми, які необхідні для розкриття мети і змісту роботи, методи проведення роботи. Виклад матеріалу в рефераті має бути коротким і точним. Середній обсяг реферату становить приблизно 10-15 друкованих аркушів формату А4. Виконана реферативна робота повинна продемонструвати наявність навичок у здобувача щодо самостійного пошуку та опрацювання джерельної бази з обраної теми. З цією метою здобувач має знайти, ознайомитись і використати декілька наукових, навчальних і науково-методичних публікацій. В яких висвітлюються ті чи інші аспекти обраної теми. До таких джерел належать, по-перше, наукові публікації, по-друге, навчальна література, по-третє, методично-довідкова література з управління бізнесом та проєктами. У вступі автор аргументує вибір теми, вказує на її важливість, актуальність теми. Основна частина реферативної роботи складається з відповідних розділів. Назва будь-якого розділу основної частини не повинна повторювати назву теми роботи. Висновки робляться щодо кожного з розділів основної частини, а також узагальнення і можливі шляхи розв'язання проблем, розглянутих в основній частині дослідження. Список використаних джерел включає бібліографічний опис усіх опрацьованих і використаних автором у цій роботі джерел інформації.

Тематика рефератів

1. Сутність і склад середовища бізнесу. Аналіз факторів макросередовища.
2. Аналіз сильних та слабких сторін фірми, ринкових можливостей та загроз (SWOT-аналіз). PEST-аналіз.
3. Державне регулювання бізнесу.
4. Особливості маркетингової концепції управління. Розвиток сучасних концепцій маркетингу.
5. Соціальна відповідальність в бізнесі маркетинг.
6. Стратегічне управління портфелем бізнесу фірми.
7. Стратегії по відношенню до розвитку ринку і товару (матриця можливостей розвитку ринку та товару).
8. Стратегія розробки нового товару.
9. Стратегія диверсифікації.
10. Сутність і класифікація маркетингових конкурентних стратегій.

11. Сутність і класифікація стратегій росту.
 12. Сутність, зміст та основні завдання розроблення бізнес-планів.
- Структура бізнес-плану.
13. Організаційна культура підприємства.
 14. Життєвий цикл підприємства.
 15. Концепція ощадливого виробництва.
 16. Фактори ціноутворення на агропродовольчому ринку.
 17. Стилi ефективного лідерства.
 18. Формування команд і робота в командах.
 19. Роль систем оплати праці в посиленні мотивації трудової діяльності.
 20. Зміни в структурі мотивів як об'єктивна закономірність.
 21. Загальна характеристика методів оцінювання керівників, професіоналів, фахівців і робітників
 22. Стартап-проект як форма інноваційного бізнесу в рослинництві.
 23. Транспортно-логістичне забезпечення міжнародних бізнес-операцій.
 24. Фінансова, ринкова та соціально-психологічна цінність бренду
 25. Інформаційне забезпечення процесу управління бізнесом.
 26. Міжнародні та національні стандарти з управління проектами
 27. Життєвий цикл проекту.
 28. Управління проектами в системі управління аграрним бізнесом.
 29. Публічний виступ перед аудиторією – роль та значення у сфері бізнесу.
 30. Елементи фірмового стилю та їх характеристика.
 31. Цілі сталого розвитку як орієнтир стратегічного управління сучасним бізнесом.
 32. Маркетинг-орієнтоване управління підприємствами агробізнесу в умовах трансформації ринкового середовища.
 33. Управління міжнародною діяльністю підприємств агробізнесу в умовах адаптації до вимог Європейського зеленого курсу.
 34. Формування та управління проектними командами в агробізнесі: сучасні підходи та інструменти.
 35. Розроблення та оцінювання ефективності інвестиційно-інноваційних проектів розвитку агробізнесу.
 36. Цифрові технології та інструменти в сучасній методології управління проектами.

6. МЕТОДИ НАВЧАННЯ

Викладання освітнього компонента здійснюється у формі читання лекцій, проведення практичних занять. Важливим елементом навчання є самостійна робота та виконання індивідуального навчально-практичного завдання у формі реферату.

Основними методами досягнення навчальних цілей є:

- проведення оглядових та проблемних лекцій. Вивчення лекційного матеріалу дасть змогу здобувачам придбати теоретичні знання з проблем управління бізнесом та проєктами, розуміння сутності основних категорій і понять, механізмів та інструментів бізнес діяльності;
- участі у практичних заняттях. Вирішення практичних завдань формує вміння і навички прикладного застосування теоретичних знань та передбачає рішення задач, розгляд ситуацій з проблем аналізу, планування, організації, контролю в сфері бізнес діяльності підприємств;
- отримання консультації. Під час консультацій здобувачі отримують відповіді на окремі теоретичні чи практичні питання та пояснення певних теоретичних положень освітнього компонента;
- виконання самостійної роботи. Вивчення курсу передбачає самостійне опрацювання здобувачами комплексу основної і додаткової наукової літератури, періодичних видань, законів України, указів Президента України та постанов Кабінету Міністрів України з питань законодавчого регулювання діяльності бізнесу;
- проведення підсумкового контрольного випробування.

Таблиця 1

Відповідність програмних результатів та методів навчання

Результати навчання	Методи навчання
ПРН 8. планувати та управляти науково-дослідними, науково-технічними та/або виробничими проєктами із захисту та карантину рослин і дотичних міждисциплінарних питань, базуючись на усвідомленні сучасних тенденцій розвитку науки, техніки та суспільства.	Лекції, практичні заняття, самостійна робота, індивідуальні консультації. (Розповідь, бесіда, демонстрація мультимедійних презентацій, розрахункові завдання, аналітичний звіт, «кейс-стаді», групове обговорення ситуації).

7. МЕТОДИ КОНТРОЛЮ

Оцінювання знань здобувачів з освітнього компонента «Управління бізнесом та проєктами» здійснюється у формі *поточного, модульного (рубіжного) та підсумкового контролів*, які передбачені ««Положенням про систему оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти в Одеському державному аграрному університеті» (нова редакція)», затвердженим наказом ректора ОДАУ № 313-заг від 31 серпня 2026 року. Якість засвоєння змісту освітнього компоненту (незалежно від форми контролю) в Університеті оцінюється за 100-бальною шкалою з наступним переведенням у національну шкалу (чотирибальну – «відмінно», «добре», «задовільно», «незадовільно» чи вербальну – «зараховано», «незараховано») та шкалу ЄКТС згідно з таблицею 2.

Таблиця 2

Шкала оцінювання: національна та ECTS

Сума балів	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою	
		Екзамен	Залік
90-100	A	Відмінно	зараховано
82-89	B	Добре	
74-81	C		
64-73	D	Задовільно	
60-63	E		
35-59	FX	незадовільно	не зараховано
1-34	F		

Таблиця відповідності результатів контролю знань за різними шкалами і критерії оцінювання наведена в таблиці 3.

Таблиця відповідності результатів контролю знань за різними шкалами і критерії оцінювання

Сума балів за 100-бальною шкалою	Оцінка в ECTS	Значення оцінки ECTS	Критерії оцінювання	Рівень компетентності	Оцінка за національною шкалою	
					екзамен	залік
90 - 100	A	відмінно	Здобувач вищої освіти виявляє особливі творчі здібності, вміє самостійно здобувати знання, без допомоги викладача знаходить та опрацьовує необхідну інформацію, вміє використовувати набуті знання і вміння для прийняття рішень у нестандартних ситуаціях, переконливо аргументує відповіді, самостійно розкриває власні обдарування і нахили	Високий (творчий)	відмінно	зараховано
82 - 89	B	дуже добре	Здобувач вищої освіти вільно володіє вивченим обсягом матеріалу, застосовує його на практиці, вільно розв'язує вправи і задачі у стандартних ситуаціях, самостійно виправляє допущені помилки, кількість яких незначна	Достатній (конструктивно-варіативний)	добре	
74 - 81	C	добре	Здобувач вищої освіти вміє зіставляти, узагальнювати, систематизувати інформацію під керівництвом викладача; в цілому самостійно застосовувати її на практиці; контролювати власну діяльність; виправляти помилки, серед яких є суттєві, добирати аргументи для підтвердження думок			
64 - 73	D	задовільно	Здобувач вищої освіти відтворює значну частину теоретичного матеріалу, виявляє знання і розуміння основних положень; з допомогою викладача може аналізувати навчальний матеріал, виправляти помилки, серед яких є значна кількість суттєвих	Середній (репродуктивний)	задовільно	
60 - 63	E	достатньо	Здобувач вищої освіти володіє навчальним матеріалом на рівні, вищому за початковий, значну частину його відтворює на репродуктивному рівні			
35 - 59	FX	незадовільно з можливістю повторного складання семестрового контролю	Здобувач вищої освіти володіє матеріалом на рівні окремих фрагментів, що становлять незначну частину навчального матеріалу	Низький (рецептивно-продуктивний)	незадовільно	не зараховано
1 - 34	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням залікового кредиту	Здобувач вищої освіти володіє матеріалом на рівні елементарного розпізнання і відтворення окремих фактів, елементів, об'єктів			

За накопичувальною системою підсумкова оцінка в балах з освітнього компонента розраховується як сума балів отриманих здобувачем вищої освіти за змістові модулі, за додаткові види робіт з компоненту (активна участь в роботі наукового гуртка кафедри, підготовка реферату і виступ з ним на семінарі, конференції і т.і., доповідь на науковій студентській конференції, призове місце в олімпіаді, підготовка наукової публікації, виконання індивідуального завдання, тощо) (табл. 4).

Таблиця 4

Оцінювання освітнього компонента

Оцінювання освітнього результату		
Бал за модулі (змістовні модулі) (всього 0-100)	Бал заохочувальний	
Модуль 1	$\leq 10\%$ від суми балів за модуль	доповідь на науковій студентській конференції
		активна участь в роботі наукового гуртка кафедри
Модуль 2		підготовка реферату і виступ з ним на семінарі, конференції і т.п.
		призове місце в олімпіаді
		підготовка наукової публікації
		виконання індивідуального завдання

Максимально можлива оцінка за знання програмного матеріалу освітнього компонента становить 100 балів (табл.5):

Таблиця 5

Оцінювання освітнього компонента

Іспит												
Модуль 1							Модуль 2					100
Поточний контроль – 35							Поточний контроль – 35					
T1	T2	T3	T4	T5	T6	МК	T7	T8	T9	T10	МК	
6	6	6	6	6	5	15	9	9	9	8	15	
Σ= 50 балів							Σ= 50 балів					
Біспит = (M1 + M2) =100												

* T1,T2,T3..... – теми змістовного модуля; МК – модульний рубіжний контроль

Відповідно до «Положення про систему оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти в Одеському державному аграрному університеті» (нова редакція)», затвердженим наказом ректора ОДАУ № 313-заг від 31 серпня 2026 року, здобувач вищої освіти має право на автоматичне зарахування відповідних балів за освітній компонент, підвищити оцінку з

освітнього компонента, право на перескладання підсумкового контролю з освітнього компонента.

У випадках конфліктної ситуації за мотивованою заявою здобувача вищої освіти чи викладача, деканом факультету створюється комісія для приймання підсумкового контролю, до якої входять завідувач кафедри (провідний викладач) і викладачі відповідної кафедри, представники деканату та органу студентського самоврядування.

8. МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

1. Запша Г.М. Управління бізнесом та проєктами: Робоча програма дисципліни для здобувачів другого (магістерського рівня) вищої освіти ОПП «Агрономія» спеціальності 201 «Агрономія» Одеса: ОДАУ, 2026. 23 с.

2. Запша Г.М. Управління бізнесом та проєктами: Методичні рекомендації для практичних занять та самостійної роботи для здобувачів другого (магістерського рівня) вищої освіти ОПП «Агрономія», ОПП «Захист і карантин рослин», ОПП «Садівництво та виноградарство». Модуль 1. Одеса: ОДАУ, 2026. 39 с.

3. Запша Г.М. Управління бізнесом та проєктами: Методичні рекомендації для практичних занять та самостійної роботи для здобувачів другого (магістерського рівня) вищої освіти ОПП «Агрономія», ОПП «Захист і карантин рослин», ОПП «Садівництво та виноградарство». Модуль 2. Одеса: ОДАУ, 2026. 34 с.

4. Візуальне супроводження освітнього компонента (презентації) на платформі Moodle.

9. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Основна

1. Управління бізнесом : підручник [Електронне видання] / К. Є. Орлова. Житомир : Державний університет «Житомирська політехніка», 2019. 319 с.

2. Управління бізнесом: підручник / С. В. Панченко, В. Л. Дикань, І. В. Воловельська, В. О. Маслова. Харків: УкрДУЗТ, 2017. 288 с.

3. Балановська Т.І., Троян А.В. Управління бізнесом: навчальний посібник. Київ: НУБіП України, 2019. 401 с.

4. Управління стартапами: підручник / Гавриш О. А., Бояринова К. О., Кравченко М. О., Копішинська К. О. Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, Видавництво «Політехніка», 2020. 716 с.

5. Дяків О. П., Островерхов В. М. Управління персоналом: навчально-методичний посібник (видання друге, переробл. і доповнено). Тернопіль, 2018. 288 с.

6. Сазонець О.М. Управління міжнародним бізнесом. Рівне. : НУВГП, 2019. 338 с.

7. Маркетинг. Навч. пос. Липчук В., Дудяк Р., Бугіль С., Янишин Я. Київ : КОНДОР, 2020. 456 с.
8. Довгань Л. Є., Мохонько Г. А., Малик І. П. Управління проєктами: Навч. пос. Л. Є. Довгань, Г. А. , І. П. Малик. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2017. 420 с.
9. Єгорченков О. В. Азбука управління проєктами. Планування : навч. посіб. / О. В. Єгорченков, Н. Ю. Єгорченкова, Є. Ю. Катаєва. Київ : КНУ ім.Т. Шевченка, 2017. 117 с.
10. Стандарт з управління проєктами та настанова до зводу знань з управління проєктами РМВОК®. Сьоме видання.2021. 274 с.

Додаткова

- 1.Балановська Т. І., Михайліченко М. В., Троян А. В. Сучасні технології управління персоналом: навчальний посібник. Київ: ФОП Ямчинський О.В., 2020. 466 с.
2. Карпенко Н.В. Маркетингова діяльність підприємств: сучасний зміст. Монографія. Київ : Видавництво ПЕТЕРИК,2019.252 с.
- 3.Друкер П. Виклики для менеджменту ХХІ століття. Київ: Видавництво ПЕТЕРИК, 2020. 240 с.
4. Запша Г. М., Сахацький М. П., Бахчиванжи Л. А., Мельничук О. І., Найда І. С. Інтеграція маркетингової аналітики та оптимізаційного математичного моделювання в стратегічному управлінні стартап проєктами. Міжнародний науковий журнал "Інтернаука". Серія: "Економічні науки". 2025. № 9.
DOI: <https://doi.org/10.25313/2520-2294-2025-9-11384>
5. Запша, Г., Петрів, І., & Шевченко, В. (2025). Державна аграрна політика та інституціоналізація соціальної відповідальності в управлінні аграрним бізнесом. Сталій розвиток економіки, (5 (56), 93-100.
DOI: <https://doi.org/10.32782/2308-1988/2025-56-13>
6. Бахчиванжи Л.А.,Запша Г.М., Мельничук О.І., Найда І.С., Теличко Н.О. Імплементация принципів управління витратами в оптимізацію маркетингового бюджету з урахуванням стратегічних пріоритетів в стартап проєктах. 2025. Актуальні питання економічних наук. Вип.16.
DOI: <https://doi.org/10.5281/zenodo.17316633>
7. Запша Г.М., Кобець С.П., Кузьменко С.В., Бердник Б.М. Моделювання системи управління логістикою підприємства з урахуванням сучасних трендів зовнішньоекономічної діяльності. Актуальні проблеми економіки. 2025. № 1 (283). С.157-174. DOI: 10.32752/1993-6788-2025-1-283-157-174
8. Сахацький М., Запша Г., Дідур Г. Розвиток маркетингу на ринку сільськогосподарської продукції в умовах євроінтеграції. Вісник Черкаського національного університету імені Богдана Хмельницького. Економічні науки. 2026. Том 30. № 2. DOI: <https://doi.org/10.31651/2076-5843-2026-2-51-60>
URL: <https://econom-ejournal.cdu.edu.ua/article/view/5761>
- 9.Джонс Д. Ощадливе виробництво / Д. Джонс, Дж. Вумак. Київ : Фабула, 2018. 448 с.

10.ІНФОРМАЦІЙНІ РЕСУРСИ

1. www.rada.gov.ua – Верховна Рада України
2. www.kmu.gov.ua – Кабінет Міністрів України
3. www.nau.kiev.ua – Нормативні акти України
4. <https://minagro.gov.ua/> – Міністерство аграрної політики та продовольства України
5. [http:// mon.gov.ua](http://mon.gov.ua) – Міністерство освіти і науки України
6. www.ukrstat.gov.ua – Державна служба статистики України
7. www.iae.org.ua – Національний науковий центр “Інститут аграрної економіки”
8. www.nbuv.gov.ua – Національна б-ка ім. Вернадського
9. www.vlada.kiev.ua/serj – Український медіа сервер
10. www.intellect.org.ua – Мережа аналітичних центрів
11. <http://lib.osau.edu.ua/jsrui/> – Інституційний репозитарій ОДАУ
12. <https://moodle.osau.edu.ua/> – освітнє середовище на платформі MOODLE
13. <http://lib.osau.edu.ua:8080/> – Електронний каталог бібліотеки ОДАУ.