



МОДЕЛІ БІЗНЕСУ ТА МЕНЕДЖМЕНТУ INDUSTRY 4.0

Ступінь вищої освіти – другий (магістерський)

Освітньо-професійна програма: 073 «Менеджмент»

Рік навчання: 2

Кількість кредитів: 3

Мова викладання: українська

Викладач: Докт. екон. наук, професор **Ненно Ірина Михайлівна**

Контактна інформація: inyenno@onu.edu.ua

Опис дисципліни

Дисципліна має теоретико-прикладний характер: у теоретичному плані вона повинна поглибити фундаментальні знання щодо формування системи менеджменту в контексті цифровізації економіки та виникнення нового виміру ефективності та результативності управління; в практичному сенсі в рамках дисципліни у віртуальній навальній лабораторії, створеній в рамках проекту HEIn4.0 «Посилення ролі ЗВО у промисловій трансформації до парадигми «Індустрія 4.0» у Грузії та Україні» (Boosting the role of HEIs in the industrial transformation towards the Industry 4.0 paradigm in Georgia and Ukraine (HEIn4) ERASMUS+) застосовуються відповідні технології прототипування, бізнес-моделювання та побудови бізнес-архітектури по системі збалансованих показників ефективності та результативності.

Навчання має передувати вивчення дисциплін: Бізнес-планування, Стратегічне управління, Управління ризиками, Бізнес-менеджмент Industry 4.0.

Структура курсу

Тема	Результати навчання	Завдання
1. Сутність та типізація бізнес-моделей в Industry 4.0	Знати сутність та особливості конструктивних та дескриптивних підходів до визначення бізнес-моделі; нормативний, архітектурний, синергетичний, поведінковий та інтегральний підходи до створення бізнес-моделі організації. Розуміти принципи створення бізнес-моделей в умовах вертикальної дезінтеграції за типізацією Д. Хойскеля (інтегрована модель; модель гравця, який діє на певному рівні, модель «диригента»; модель маркет-мейкера, або творця ринку). Знати сутність архетипів бізнес-моделей Масачусетського технологічного інституту. Вміти використовувати тригерний механізм в аналізі співвідношення бізнес-моделі та бізнес-плану Д. Дебелака. Цифрові бізнес-моделі в Industry 4.0.	Питання, задачі, кейси, презентації
2. Ресурсне та організаційне забезпечення реалізації бізнес-моделей.	Свідомо формувати спільну вартість як мету створення бізнес-моделі. Віти будувати бізнес-моделі за критерієм ланцюга створення цінності. Бути здатними визначати цінність комплементарних активів в бізнес-моделях. Місце корпоративної культури при формування бізнес-моделі. Вміти аналізувати місію та тип корпоративної культури, яка властива для вашої бізнес моделі. Бути здатними визначати заходи індивідуального, групового, міжгрупового та організаційного рівня для розвитку та впровадження змін	Питання, задачі, кейси, презентації

	для Вашої бізнес-моделі. Вміти використовувати матрицю П'ю та виміри ефективності «рівень ризику - рівень зворотнього зв'язку за теорією Діла та Кеннеді».	
3. Діагностика розвитку бізнес-моделі	Вміти визначати загальні та спеціальні комплементарні активи для ваших проєктів. Розуміти та застосовувати методичні підходи до оцінки міжнародного потенціалу розвитку бізнес-моделі. Вміти проводити моніторинг бізнес-моделі згідно з показниками сталого розвитку. Вміти визначати та оцінювати ризики бізнес-моделей ЗЕД. Бути здатними проводити структурний та динамічний аналіз бізнес-моделей, застосовувати ROE як ключовий показник ефективності бізнес-моделі при побудові ерцгамми бізнес-моделі.	Питання, задачі, кейси, презентації
4. Емпіричне формування бізнес-моделі	Вміти побудувати бізнес-модель організації за методологічним підходом А. Остервальдера відповідно п сегментах: сегмент споживачів – організація працює для одного чи кількох сегментів; цінова пропозиція, метою формування якої є вирішення проблем споживачів і задоволення їх потреб за внесення певного грошового еквіваленту; канали – цінову пропозицію доносять до свідомості споживача через комунікації, які побудовані за майбутніми каналами продажів; відносини зі споживачами, які встановлюють та підтримують стосовно кожного сегмента споживачів; потоки доходів, що є результатом задоволених цінових пропозицій, які було запропоновано споживачам; ключові ресурси, які включають активи, необхідні для формування пропозицій та інших вищенаведених елементів; ключова діяльність – підприємство зосереджується на здійсненні ключових видів діяльності; ключові партнерства – окремі види діяльності та постачання ресурсів можуть бути передані в аутсорсинг за межі організації.	Питання, практикум, кейси, презентації

Література

1. Ненно І.М. Створення дієвих бізнес-моделей розвитку морських портів: макрополітичні та мікроекономічні аспекти: монографія. Одеса: ОНУ імені І. І. Мечникова, 2017. 474 с.
2. ERASMUS+ «Boosting the role of HEIs in the industrial transformation towards the Industry 4.0 paradigm in Georgia and Ukraine (HEIn4). <http://www.hein4.net>
3. Nyenno, I., Truba, V., Lomachynska, I., Mazur, O. Digital public goods as a means to support affordable and clean energy. *Polityka Energetyczna – Energy Policy Journal*, 2021. 24 (4). С. 139-152. <https://doi.org/10.33223/epi/144907> (Scopus)
4. Nitsenko, V., Nyenno, I., Kryukova, I., Kalyna, T., Plotnikova, M. Business model for a sea commercial port as a way to reach sustainable development goals. *Journal of Security and Sustainability Issues*. 2017. September. Vol. 7. № 1. P. 155–166. (Scopus)
5. Nyenno I. M. Competitive response of China's hybrid business model to the pressure of globalization. / I. M. Nyenno, O. V. Rudinska, A. I. Sheremet // *Економічний журнал Одеського політехнічного університету*. – 2019. – № 3 (9). – С. 84-90. – Режим доступу до журн.: <https://economics.opu.ua/files/archive/2019/No3/84.pdf>
6. Osterwalder A., Pigneur Y. *Business Model Generation*. Hoboken, New Jersey : John Wiley & Sons, Inc., 2010. 288 p.
7. Digital Business Model for Industry 4.0. https://www.bmwi.de/Redaktion/EN/Publikationen/Industry/digital-business-models-industry-4-0.pdf?__blob=publicationFile&v=3
8. Abele, Eberhard, Joachim Metternich, Michael Tisch, George Chryssolouris, Wilfried Sihm, Hoda ElMaraghy, Vera Hummel, and Fabian Ranz. 2015. “Learning Factories for Research, Education, and Training.” *Procedia CIRP* 32 (C1f): 1–6. <https://doi.org/10.1016/j.procir.2015.02.187>.
9. Nyenno I., Nitsenko V., Levinska T. Theory and methodology of business-model formation. *Wielowymiarowosc kategorii bezpieczenstwa. Wymiar prawny, ekonomiczno-spoeczny i miedzynarodowy*, red. K. Sygidus, P.

Lubinski, D. Svyrydenko, Bookmarked Publishing and Editing, Olsztyn – Krakow-Kijow 2018. P. 93-120.

10. VRinSight Best Practice Showcase. 25 best practice examples of VR applications and software suitable for Higher Business Management education. <https://www.vrinsight.org/downloads/>

Політика оцінювання

Політика щодо дедлайнів та перескладання: Роботи, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку (-10%). Обов'язкова присутність студентів на модульному та підсумковому контролі. Перескладання відбувається із дозволу деканату за наявності поважних причин.

Політика щодо академічної доброчесності: регламентується Положенням про запобігання та виявлення академічного плагіату у освітній та науково-дослідній роботі учасників освітнього процесу та науковців Одеського національного університету імені І.І. Мечникова (наказ №21-02 від 22.02.2018 р.).

Політика щодо відвідування: Відвідування занять є обов'язковим. За об'єктивних причин в окремих випадках за погодженням з деканатом і керівником курсу навчання може відбуватися дистанційно.

Оцінювання

Види оцінювання	% від остаточної оцінки
Модуль 1 (теми 1-3) – опитування під час занять, поточне тестування, розв'язки задач, підсумкова модульна контрольна робота	30
Модуль 2 (теми 4-6) – опитування під час занять, поточне тестування, розв'язки задач, підсумкова модульна контрольна робота	30
Модуль 3 – ІНДЗ (формування бізнес-моделі підприємства)	30
Модуль 4 – залік: питання, завдання	10