**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**

**ДВНЗ «КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

**імені Вадима Гетьмана»**

**Факультет управління персоналом, соціології та психології**

**Кафедра соціоекономіки та управління персоналом**

**ЗАТВЕРДЖУЮ:**

Проректор з науково-педагогічної роботи  
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ А.М. Колот

«\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2021 р.

**МЕТОДИЧНІ МАТЕРІАЛИ**

**З ВИВЧЕННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

**«Тренінг-курс «Створення власного бізнесу»**

|  |  |
| --- | --- |
| рівень вищої освіти | перший (бакалаврський) |
| тип дисципліни | вибіркова |

|  |  |
| --- | --- |
| Начальник навчально-  методичного відділу \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Д.М. Котенок | **ПОГОДЖЕНО**:  Завідувач кафедри \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Г.С. Лопушняк |

КНЕУ – 2021

Розробник: Василик Алла Володимирівна, *кандидат економічних наук, доцент кафедри управління персоналом та економіки праці*.

email: alla\_vasylyk@ua.fm

Варіс Ірина Олександрівна, *кандидат економічних наук, доцент кафедри соціоекономіки та управління*

email: irinavoloboeva110480@gmail.com

|  |  |
| --- | --- |
| Форма навчання — | **очна (денна), заочна** |
| Семестр — | **5** |
| Кількість кредитів ECTS — | **4** |
| Форма підсумкового контролю — | **залік** |
| Мова викладання | **українська** |

© А.В. Василик, І.О. Варіс, 2021

© КНЕУ, 2021

**ЗМІСТ**

|  |  |
| --- | --- |
| **ВСТУП………………………………………………………………………………………………...…………………………………………** | **5** |
|  |  |
| **1. ЗМІСТ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ ЗА ТЕМАМИ ……….……………………………..……………………………** | **6** |
|  |  |
| **Розділ I. Підприємницька діяльність: пошук ідей, доцільність і позиція в бізнес-середовищі…………………………………………………………………………………………………………………………………..** | **6** |
| [Тема 1. Основні етапи створення бізнесу з урахуванням організаційно-правової форми діяльності](#_Toc526157023)……………………………………………………………………………………………………………………………………..... | **6** |
| Тема 2. Сутність підприємницького лідерства в хаотичному бізнес-середовищі………………..…... | **6** |
| Тема 3. Ефективне лідерство як джерело конкурентної переваги…………………………………………... | **6** |
| Тема 4. Планшет особистості підприємця і його ділових якостей………………………………………….... | **6** |
|  |  |
| **Розділ II. Бізнес-планування діяльності новоствореного бізнесу…………………………………….** | **7** |
| [Тема 5. Бізнес-планування з урахуванням виду організаційно-правової форми бізнесу.](#_Toc526157027)...……... | **7** |
| [Тема 6. Формування інструментарію для просування товару на ринок.](#_Toc526157028)................................................. | **7** |
| [Тема 7. Організаційне забезпечення бізнесу](#_Toc526157029)……………………………………………………………………….…… | **7** |
| Тема 8. Розробка фінансового плану бізнесу (бізнес-проекту)…………………………………………….….. | **8** |
| Тема 9. Ідентифікація та мінімізація ризиків новоствореного бізнесу…………………………………..... | **8** |
|  |  |
| **Розділ III. Розвиток власного бізнесу………………………………………………………………………………….** | **8** |
| Тема 10. Формування установчих документів та взаємозв'язків підприємства…………………….... | **9** |
| Тема 11. Ліцензування та патентування підприємницької діяльності…………………………………..... | **9** |
| Тема 12. Логістична конкурентоспроможність сучасного суб'єкта господарювання……………... | **9** |
| Тема 13. Форми ведення обліку у новоствореномубізнесі……………………………………………………….. | **9** |
| Тема 14. Інтернет-технології в бізнесі…………………………………………………………………………………….... | **9** |
| Тема 15. Діагностика результатів підприємницької діяльності…………………………….......................... | **10** |
| Тема 16. Управління змінами розвитку бізнесу…………………………………………………………………….…. | **10** |
|  |  |
| **Розділ ІV. Управління персоналом та соціальні аспекти ведення бізнесу……………………….** | **10** |
| Тема 17. Управління персоналом новоствореного бізнесу……………………………………........................... | **10** |
| Тема 18. Ефективність управління персоналом……………………………………………………………………….. | **11** |
| Тема 19. Соціально відповідальне ведення бізнесу як запорука конкурентоспроможності….... | **11** |
| Тема 20. Екологічні аспекти бізнес-діяльності……………………………………………………………………….... | **11** |
| Тема 21. Формування стратегії соціально відповідальної поведінки суб'єктів господарювання в ринковому середовищі………………………………………………………………………………………………… | **11** |
|  |  |
| **2. ПОРЯДОК ПОТОЧНОГО ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ ЗДОБУВАЧА ОЧНОЇ (ДЕННОЇ) ФОРМИ НАВЧАННЯ ………………………………………………………………………………………………….…………** | **12** |
| 2.1. Карта навчальної роботи здобувача ………………………………………………………………………………………… | **12** |
| 2.2. Критерії оцінювання поточних результатів вивчення навчальної дисципліни ……………………… | **14** |
|  |  |
| **3. ПОРЯДОК ПОТОЧНОГО ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ ЗДОБУВАЧА ЗОЧНОЇ**  **ФОРМИ НАВЧАННЯ …………………………………………………………..…………………………………………………………** | **16** |
| 3.1. Карта навчальної роботи здобувача ………………………………………………………………………………………… | **16** |
| 3.2. Критерії оцінювання поточних результатів вивчення навчальної дисципліни ……………………… | **18** |
|  |  |
| **4. САМОСТІЙНА РОБОТА ЗДОБУВАЧА ………………………………………………………………………………………..** | **20** |
| 4.1. Зміст самостійної роботи здобувача ………………………………………………………………………………………… | **20** |
| 4.2. Порядок оцінювання індивідуальних завдань самостійної роботи (за вибором здобувача) з  навчальної дисципліни ……………………… …………………………………………………………………………………… | **20** |
| 4.2.1. Вимоги до виконання індивідуальних завдань …………………………………………………………………….. | **20** |
|  |  |
| **5. ПОРЯДОК ПІДСУМКОВОГО ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ ЗДОБУВАЧА**  **(форма підсумкового контролю — залік) ………………………………………………………………………………..** | **25** |
| 5.1. Дострокове складання заліку ….………………………………………………………………………………………………. | **26** |
|  |  |
| **6. ПЕРЕЗАРАХУВАННЯ ТА ВИЗНАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ ЗДОБУВАЧА ………..** | **26** |
|  |  |
| **7. АКАДЕМІЧНА ДОБРОЧЕСНІСТЬ …………………………………………………………………………………** | **27** |
|  |  |
| **8. РЕКОМЕНДОВАНІ ІНФОРМАЦІЙНІ ДЖЕРЕЛА ……………………………………………………………………….** | **28** |
| 8.1. Основна література ………………………………………………………………………………………………………………… | **28** |
| 8.2. Додаткова література ……………………………………………………………………………………………………………….. | **28** |
| 8.3. Дистанційні курси та інформаційні ресурси …………………………………………………………………………… | **28** |

**ВСТУП**

Методичні матеріали з вивчення навчальної дисципліни «Тренінг-курс «Створення власного бізнесу» розроблені відповідно до Положення «Про порядок оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти в ДВНЗ «КНЕУ ім. В. Гетьмана», затвердженого Вченою радою Університету 27.05.2021 р. (протокол № 10) та введеного в дію наказом ректора від 27.05.2021 р. № 305; «Положення про робочу програму навчальної дисципліни в ДВНЗ «КНЕУ ім. В. Гетьмана», затвердженого Вченою радою Університету 27.05.2021 р. (протокол № 10) та Рекомендацій щодо підготовки та оформлення Методичних матеріалів з вивчення навчальної дисципліни, затверджених Науково-методичною радою 27.05.2021 р. (протокол № 6), введених в дію наказом ректора від 27.05.2021 р. № 306.

**Анотація навчальної дисципліни:**

Навчальна дисципліна «Тренінг-курс «Створення власного бізнесу» присвячена вивченню практичних аспектів створення та розвитку власного підприємства. Ефективне формування і впровадження бізнес-ідеї зумовлює необхідність розробки бізнес-плану і обґрунтування передумов його успішної реалізації. У зв’язку з цим фахівець має володіти широким спектром знань і практичними навичками для прийняття результативних управлінських рішень щодо вибору ефективної бізнес-ідеї, розробки основних параметрів бізнес-проекту та шляхів підвищення результативності функціонування новоствореної компанії в майбутньому. Дисципліна надає можливість осмислити здобувачам свій екзистенційний досвід у професійній сфері, побудувати на цій основі цілісну систему уявлень і бути здатними використовувати дану систему як базу для прийняття обґрунтованих управлінських рішень у процесі створення та розвитку власного бізнесу.

**Міждисциплінарні зв’язки**: «Тренінг-курс «Створення власного бізнесу» як навчальна дисципліна інтегрує велику кількість базових понять та прийомів загальнотеоретичних і спеціальних навчальних дисциплін таких, як: «Підприємництво», «Менеджмент персоналу», «Регулювання соціально-трудових відносин», «Соціальна відповідальність».

**Мета вивчення навчальної дисципліни** полягає у набутті здобувачами підприємницького духу, формування сучасного економічного мислення і системи спеціальних економічних знань з теорії та практики господарювання, з метою формування навичок для відкриття власного бізнесу, прогнозування і планування економічних показників, розробки економічної стратегії розвитку.

**Завдання навчальної дисципліни** полягають у формуванні у здобувачів глибокого розуміння господарських процесів, що відбуваються під час створення та розвитку власного підприємства; закріпленні комплексу економічних знань отриманих з інших навчальних дисциплін загальноекономічного характеру; забезпеченні засвоєння сучасних досягнень теорії та практики створення, управління розвитком підприємства, як відкритого соціально-економічного утворення; формуванні здатність самостійно мислити, визначати та діагностувати господарські процеси і проблеми, приймати ефективні управлінські рішення; формуванні здатності проводити комплексні розрахунки з метою обґрунтування управлінських рішень, бізнес-проектів та виявлення резервів підвищення ефективності господарської діяльності підприємства; забезпеченні засвоєння основ організації господарської діяльності підприємств, бізнес-проектування, маркетингових досліджень, фінансового аналізу та інших напрямів подальшої освіти.

**Предметом вивчення навчальної дисципліни** є виявлення конкретних форм прояву економічних законів і закономірностей в процесі створення власного бізнесу та його взаємодії з іншими суб’єктами господарювання.

Знання, отримані здобувачами після вивчення даної навчальної дисципліни здобувачі зможуть реалізувати при створенні власного бізнесу, а також на посадах фахівців і професіоналів, а після набуття професійного досвіду - на керівних посадах у сфері підприємницької діяльності.

# **ЗМІСТ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ ЗА ТЕМАМИ**

**Розділ I. Підприємницька діяльність: пошук ідей, доцільність і позиція в бізнес-середовищі**

**Тема 1. Основні етапи створення бізнесу з урахуванням організаційно-правової форми діяльності**

*Місія та цілі функціонування бізнесу*. Джерела пошуку бізнес-ідей для створення успішної компанії. Особливості формування місії підприємства, короткострокових і довгострокових цілей його діяльності. Виділення ключових етапів створення суб'єкта господарювання.

*Вибір організаційно-правової форми бізнесу.* Правові основи функціонування підприємств. Класичні організаційно-правові форми здійснення підприємницької діяльності (одноосібне володіння, партнерство, корпорація): сутнісно-видова характеристика, особливості функціонування та мотивація створення. Види підприємств за вітчизняним законодавством. Види господарських товариств і кооперативів.

**Тема 2. Сутність підприємницького лідерства в хаотичному бізнес-середовищі**

*Економічна сутність поняття «лідерство».* Лідерські позиції підприємства: ознаки і стратегії досягнення. Особливості майстерності підприємницького лідерства.

*Еволюція концепцій лідерства.* Сучасні теорії лідерства. Класифікація, функції, тенденції розвитку лідерства у підприємництві.

*Принципи та стилі лідерства у бізнесі.* Лідерство як соціально-психологічний процес групового розвитку. Принципи, якими повинен керуватися лідер для управління командою. Основні стилі лідерського керівництва. Комплексний підхід до розвитку лідерства на підприємстві.

**Тема 3. Ефективне лідерство як джерело конкурентної переваги**

*Конкурентні переваги як запорука лідирування підприємства.* Основні класифікації конкурентних стратегій. Конкурентні переваги ефективних лідерів в сучасних умовах господарювання. Методи посилення конкурентних переваг підприємства з метою забезпечення лідерських позицій у бізнес-середовищі.

*Розвиток лідируючих позицій бізнесу на основі можливостей*. Концепція лідерства на основі можливостей. Принципи пошуку нових можливостей у конкурентній боротьбі. Розширення можливостей розвитку підприємства на основі застосування нових підходів до лідерства.

*Лідерство в бізнесі: світова та вітчизняна практика.* Розвиток лідерського потенціалу компаній в США як ключовий фактор успіху. Лідерство як механізм постійного забезпечення конкурентоспроможності в країнах Європи та Азії. Особливості формування лідерських позицій у вітчизняних умовах економічного розвитку з урахуванням досвіду розвинених країн.

**Тема 4. Планшет особистості підприємця і його ділових якостей**

*Основні особистісні характеристики лідера у підприємницькій діяльності.* Теорія лідерських якостей. Набір якостей, обов'язкових для справжнього лідера по Джону Максвеллові. Визначення психологічного типу особистості підприємця.

*Специфічні атрибути лідера-підприємця.* Характеристики лідера, що трансформується, і відповідна йому поведінка. Атрибути влади в бізнесі. Принципи розвитку альфа-лідерів.

*Ключові елементи іміджу підприємця-лідера.* Імідж ділової людини та шляхи його формування. Портрет сучасного підприємця-лідера. Імідж лідера як соціальний тип в концепції змін підприємницького самосвідомості. Ділова репутація та етика в бізнесі.

**Розділ II. Бізнес-планування діяльності новоствореного бізнесу**

**Тема 5. Бізнес-планування з урахуванням виду організаційно-правової форми бізнесу**

*Бізнес-план у ринковій системі господарювання.* Сутнісна характеристика бізнес-плану. Цілі розробки бізнес-плану. Формування інформаційного поля бізнес-плану. Загальна методологія розробки бізнес-плану. Планування бізнесу в умовах економічного спаду (або підйому).

*Підготовча стадія розробки бізнес-плану.* Логіка процесу стратегічного планування на підготовчій стадії бізнес-планування. Оцінювання сприятливих зовнішніх можливостей і загроз для бізнесу. Виявлення сильних і слабких сторін компанії. Аналіз стратегічних альтернатив і вибір стратегії.

*Структура, логіка розробки та оформлення бізнес-плану.* Структурні елементи бізнес-плану. Логіка розробки бізнес-плану. Вимоги до стилю написання та оформлення бізнес-плану. Особливості складання бізнес-плану створення нового підприємства в залежності від виду організаційно-правової форми підприємства.

*Презентація бізнес-плану.* Цілі і завдання презентації бізнес-плану. Організація проведення презентації бізнес-плану. Способи підвищення ефективності презентації бізнес-плану

**Тема 6. Формування інструментарію для просування товару на ринок**

*Визначення цільового сегмента ринку підприємства.* Сегментування ринку: сутність, цілі, вимоги. Основні фактори сегментування споживчих ринків. Процес оцінювання та вибору цільового сегмента.

*Вибір альтернативної стратегії просування товару на ринок.* Ключові цілі використання стратегії просування товарів для сучасного підприємства. Видові характеристики стратегій просування товару на ринок. Оцінювання комплексу просування товару на ринок.

*Розробка маркетинг-плану бізнес-проекту.* Мета і логіка розробки маркетинг-плану. Обґрунтування вибору стратегії маркетингу. Стратегія збуту і реалізації продукції (послуг) підприємства. Прогнозування обсягів продажів компанії.

**Тема 7. Організаційне забезпечення бізнесу**

*Сутність і складові елементи організаційного забезпечення бізнесу.* Організаційний план і послідовність етапів його розробки. Сутність і особливості моделювання організаційних структур управління, що застосовуються на підприємствах. Виробнича і соціальна інфраструктури компанії.

*Обґрунтування визначення потреби компанії в персоналі.* Поняття класифікація та структура персоналу. Визначення чисельності окремих категорій працівників. Кадрова політика і система управління персоналом. Мотивація трудової діяльності і оплата праці. Оцінка ефективності використання персоналу.

*Особливості управління організаційним розвитком компанії в сучасних умовах господарювання.* Нові організаційні типи підприємств. Реінжиніринг господарського розвитку підприємства. Інтеграційні структури в сучасних умовах господарювання. Методичні підходи до оцінки організаційного розвитку підприємства. Специфіка управління організаційним розвитком вітчизняних підприємств.

**Тема 8. Розробка фінансового плану бізнесу (бізнес-проекту)**

*Сутність, завдання і технологія розробки фінансового плану.* Фінансовий план підприємства та порядок його складання. Джерела формування та надходження коштів. Приріст активів підприємства. Повернення залучених коштів. Витрати, пов'язані з внесенням обов'язкових платежів до бюджету та державних цільових фондів. Особливості фінансового планування в акціонерному товаристві.

*Складові елементи фінансового плану бізнесу.* Послідовність і зміст процедури складання плану доходів і витрат. Розробка плану грошових надходжень і виплат. Прогнозування балансу активів і пасивів підприємства.

*Планування фінансових індикаторів функціонування бізнесу.* Основні фінансові показники і вибір параметрів для аналізу. Формування системи індикаторів результативності використання фінансової стратегії. Очікувані значення фінансових коефіцієнтів.

**Тема 9. Ідентифікація та мінімізація ризиків новоствореного бізнесу**

*Особливості ризик-менеджменту новоствореного підприємства.* Організація ризик-менеджменту на підприємстві. Фактори впливу на рівень підприємницького ризику. Процес управління ризиками підприємства. Безпека компанії і складові елементи системи управління ризиками підприємства.

*Різновиди підприємницьких ризиків та їх класифікація.* Підприємницькі ризики та їх вплив на прийняття господарських рішень. Проектний ризик та прийняття господарських рішень. Видові характеристики «ризикових підприємств».

*Методичні підходи до оцінки та мінімізації рівня ризиків на підприємстві.* Оцінювання підприємницьких ризиків. Критерії прийняття рішень в умовах невизначеності. Обґрунтування господарських рішень в умовах ризику. Якісний і кількісний аналіз ризиків підприємницької діяльності. Розробка програми заходів щодо нейтралізації або мінімізації негативних наслідків загрозливих подій.

**Розділ III. Розвиток власного бізнесу**

**Тема 10. Формування установчих документів та взаємозв'язків підприємства**

*Формування установчого договору і статуту.* Основні нормативно-правові акти, які служать законодавчою базою функціонування підприємства (організації) та об'єднання компаній. Господарський кодекс України: суб'єкти господарювання, їх майно, зобов'язання і відповідальність. Статут та установчий договір підприємства: сутність, призначення і зміст. Генеральна тарифна угода. Колективний договір. Інші правові документи, що регулюють окремі напрями діяльності підприємства.

*Державна реєстрація суб'єктів господарювання.* Сутність державної реєстрації юридичних та фізичних осіб- підприємців. Основні характеристики та функції державного реєстратора. Особливості формування переліку документів для реєстрації підприємств з різними організаційно-правовими формами. Свідоцтво про державну реєстрацію. Наявність підстав для відмови проведення державної реєстрації компанії.

*Взаємовідносини новоствореного суб'єкта господарювання з банком.* Сутність взаємин підприємця з банком. Фактори та критерії вибору прийнятного банку для створюваного підприємства. Особливості прийняття рішень щодо вибору банківської установи для взаємодії з компанією. Організація кредитних відносин між підприємством-позичальником і банком. Складові етапи процесу банківського кредитування. Особливості формування кредитної заявки. Методика оцінки платоспроможності позичальника та порядок надання кредиту. Особливості кредитування малого бізнесу.

**Тема 11. Ліцензування та патентування підприємницької діяльності**

*Економічна сутність та суб'єкти ліцензійних відносин в сучасних умовах господарювання.* Види підприємницької діяльності, що підлягають ліцензуванню. Особливості формування заяви на отримання ліцензії та переліку документів, які додаються до нього для різних видів господарської діяльності.

*Патентування підприємницької діяльності*. Економічна сутність та суб'єкти патентування в сучасних умовах економічного розвитку. Види підприємницької діяльності, що підлягають патентуванню. Характеристика окремих типів патентів і їх форм.

*Роль нематеріальних активів у процесі лідерського позиціонування.* Нематеріальні активи як невід'ємна складова лідерського успіху сучасного підприємства. Види платежів за користування об'єктами інтелектуальної власності: паушальна виплата та роялті. Необхідність здійснення та методичні підходи до вартісної оцінки нематеріальних активів.

**Тема 12. Логістична конкурентоспроможність сучасного суб'єкта господарювання**

*Логістика як основна концепція розвитку підприємництва в умовах швидких змін.* Мета, функції та завдання логістики на підприємстві. Роль логістики у формуванні доданої вартості продукту. Пріоритетні напрямки діяльності щодо оптимізації функціонування виробничої системи. Логістичне управління як джерело підвищення конкурентоспроможності компанії.

*Інструменти логістичного управління для підвищення ефективності сучасного підприємництва.* Виробнича логістика та внутрішньовиробничі логістичні системи як дієвий інструмент підвищення ефективності діяльності підприємства. Основні напрямки оптимізації виробничого процесу. Матеріально-технічне забезпечення виробництва. Сучасні системи управління матеріальними потоками.

**Тема 13. Форми ведення обліку у новоствореному бізнесі**

*Організація процесу обліку на підприємстві.* Сутність і видові характеристики обліку на підприємстві. Автоматизовані форми ведення обліку.

*Ключові аспекти облікової політики мікро- та малого підприємництва.* Принципи формування облікової політики в малому підприємництві. Нормативна база формування облікової політики компанії.

*Особливості організації обліку на підприємствах малого бізнесу відповідно до Податкового кодексу України*. Застосування облікової політики організації для зближення бухгалтерського і податкового обліку. Особливості оподаткування та обліку мікро- та малого бізнесу.

**Тема 14. Інтернет-технології в бізнесі**

*Основи розвитку бізнесу за допомогою Інтернету.* Необхідність розвитку електронного підприємництва та його структура. Інтернет-технології моніторингу ефективності інноваційної діяльності компанії. Віртуальне підприємство як фактор підвищення результативності бізнес-проектування. Інтернет-магазин - перспективна форма комерційного підприємництва.

*Проектування комерційного сайту компанії.* Стратегії просування сайту компанії. Методи просування сайту компанії в Інтернеті. Інструменти вимірювання статистики сайту, показники ефективності інтернет-реклами.

*Оцінювання результативності використання інтернет-технологій у бізнесі.* Оцінювання ефективності реклами в мережі Інтернет. Дослідження ефективності застосування інтернет-технологій для вдосконалення бізнес-процесів в компанії. Оцінювання ефективності застосування інтернет-технологій в системі управління лояльністю покупців. Оцінка ефективності функціонування інтернет-проекту.

**Тема 15. Діагностика результатів підприємницької діяльності**

*Загальна характеристика фінансово-господарської діяльності підприємства.* Фінансова діяльність, її роль і місце в управлінні підприємствами різних сфер бізнесу. Основні джерела фінансування діяльності підприємства та обчислення вартості їх використання.

*Формування та використання прибутку.* Поняття і функції прибутку. Класифікація доходів підприємства. Нормативний порядок визначення прибутку підприємства: бухгалтерський та податковий підходи. Технологія розподілу прибутку підприємства. Особливості розподілу прибутку акціонерних товариств.

*Методичні основи бізнес-діагностики діяльності компанії.* Інтегральна ефективність функціонування підприємства. Основи конкурентної діагностики компанії. Розробка системи показників, що характеризують ефективність управління підприємством, здійснення операційної та інвестиційної діяльності, а також визначення механізму їх впровадження. Система оціночних індикаторів кризового стану компанії.

**Тема 16. Управління змінами розвитку бізнесу**

*Сутність і етапи управління змінами на підприємстві.* Природа організаційних змін. Визначення сфери проведення стратегічний змін. Типи організаційних змін. Визначення змін розвитку компанії на індивідуальному, командному та загальногосподарському рівнях.

*Формування моделі управління змінами розвитку підприємства.* Основні цілі та завдання формування моделі процесу управління змінами. Імплементація концепції організаційного розвитку в систему управління змінами компанії. Проблеми управління змінами в організації та обґрунтування шляхів їх вирішення.

*Аналіз стратегічних змін у діяльності підприємства, необхідних для ефективного розвитку.* Управління реалізацією стратегічний змін. Методи управління змінами в компанії. Інтегральний підхід до аналізу стратегічний змін у бізнесі.

**Розділ ІV. Управління персоналом та соціальні аспекти ведення бізнесу**

**Тема 17. Управління персоналом новоствореного бізнесу.**

Етапи та суб'єкти професійного добору персоналу. Розробка вимог до кандидатів на вакантні посади. Кваліфікаційна карта. Карта компетенцій. Портрет ідеального кандидата або профіль посади. Визначення джерел поповнення персоналу організації.

Методи і процедури оцінювання кандидатів на вакантні посади. Укладення трудової угоди. Ведення в посаду, адаптація новоприйнятих працівників.

*Оцінювання персоналу.* Завдання, види і методи оцінювання працівників. Поточне і регулярне планове оцінювання персоналу. Атестація кадрів. Сертифікація персоналу. Ситуаційне оцінювання персоналу.

*Мотивація співробітників.* Мотивування працівників: сутність, чинники і значення. Компенсаційний пакет. Формування соціального пакету на підприємстві. Нематеріальна мотивація співробітників.

*Розвиток персоналу.* Сутність і стратегічне значення розвитку персоналу. Види, форми і методи професійного навчання персоналу.

*Управління робочим часом в організації.* Регулювання режимів праці та відпочинку. Гнучкі режими праці. Ненормований робочий день. Методи аналізу ефективності використання робочого часу.

*Управління процесами руху персоналу.*

**Тема 18. Ефективність управління персоналом**

Загальні засади ефективності в економіці та в управлінні. Підходи до оцінювання ефективності управління персоналом.

Ефективність добору та адаптації персоналу. Ефективність професійного розвитку працівників.

Організаційна ефективність управління персоналом.Соціальна ефективність управління персоналом. Показники оцінювання організаційної, економічної та соціальної ефективності управління персоналом. Інтегральні показники економічної ефективності управління персоналом.

**Тема 19. Соціально відповідальне ведення бізнесу як запорука конкурентоспроможності**

Впровадження принципів соціальної відповідальності у виробничу практику бізнес-організацій. Переваги корпоративної соціальної відповідальності. Міжнародні ініціативи як чинник формування і розвитку КСВ (Глобальний договір ООН). Перспективні напрями взаємодії зі стейкхолдерами.

Потенційні соціальні та бізнес-вигоди організації в процесі соціально відповідальної поведінки. Визначення інтересів ключових груп стейкхолдерів організації. Соціальна звітність в процесі реалізації концепції соціально відповідальної діяльності. Міжнародні ініціативи щодо соціальної звітності.

**Тема 20. Екологічні аспекти бізнес-діяльності**

Сутність і значення відповідального ставлення бізнесу до навколишнього середовища. Бізнес-вигоди організації в процесі здійснення екологічно відповідальних практик. Механізм побудови системи екологічного менеджменту відповідно міжнародних екологічних стандартів.

Законодавство України про охорону навколишнього середовища. Критерії визначення екологічно відповідальної організації. Перспективні напрями розвитку екологічної відповідальності бізнесу. Міжнародні документи щодо навколишнього середовища (Цілі розвитку тисячоліття, Декларація Ріо-де-Жанейро тощо) та стандарти екологічного менеджменту (серія 180 14000).

**Тема 21. Формування стратегії соціально відповідальної поведінки суб'єктів господарювання в ринковому середовищі**

Формування стратегії розвитку організації, орієнтованої на задоволення соціальних потреб зовнішнього і внутрішнього середовища. Діагностика інтересів стейкхолдерів організації.

Розвиток взаємодії організації з ключовими групами стейкхолдерів. Розвиток соціального інтрапранерства. Удосконалення соціальної звітності як необхідного елемента забезпечення якості процесу інформування соціуму про соціально відповідальні ініціативи.

Налагодження якісної співпраці з територіальними громадами. Формування складової корпоративної соціальної відповідальності у відносинах з споживачами. Відповідальне ставлення до інвесторів та дотримання принципів корпоративного управління. Удосконалення співпраці бізнес-структур з неурядовими організаціями.

**2. ПОРЯДОК ПОТОЧНОГО ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ ЗДОБУВАЧА**

**ОЧНОЇ (ДЕННОЇ) ФОРМИ НАВЧАННЯ**

**2.1. Карта навчальної роботи здобувача очної (денної) форми навчання**

***Структура навчальної дисципліни*:** курс складається з 4 розділів, 21 теми, які присвячені особливостям створення власного бізнесу в сучасних умовах. Упродовж семестру, після завершення відповідних тем, проводиться тематичне тестування (з використанням системи *Moodle та\ або Google форм або інших засобів проведення тестового контролю)*. Навчальна дисципліна завершується –***заліком.***

Для забезпечення опанування навчальної дисципліни «Тренінг-курс «Створення власного бізнесу» навчальні заняття передбачають широке використання інтерактивних методик викладання. Більшість з них побудована за принципом командної (або індивідуальної) роботи та включають проведення ділових ігор, тренінгових занять, дискусій тощо.

Поточний контроль здійснюється впродовж семестру і має на меті перевірку рівня засвоєння здобувачем базових знань з теоретичних основ навчальної дисципліни «Тренінг-курс «Створення власного бізнесу», вміння та набуття практичних навичок створення власного бізнесу.

*«****При поточному контролі результатів навчання здобувачів оцінюванню підлягає виконання ними****:*

*– завдань під час навчальних занять;*

*– контрольних (модульних) робіт;*

*– індивідуальних завдань самостійної роботи;*

*– підсумкової контрольної роботи.*

У разі пропуску навчальних занять (практичних, семінарських) з поважних причин (у тому числі тимчасової непрацездатності у зв’язку із хворобою) здобувач зобов’язаний своєчасно (не пізніше як упродовж п’ятьох робочих днів після повернення до занять):

– ***звернутися до директора ННІ /декана факультету/ завідувача відділом аспірантури та докторантури або його заступника*** з відповідною заявою щодо дозволу на відпрацювання пропущених навчальних занять;

* ***сформувати та узгодити*** *з НПП індивідуальний графік відпрацювання пропущених занять із зазначенням форм робіт;*

– ***відпрацювати*** пропущенні заняття не пізніше ніж до початку виконання підсумкової контрольної роботи для навчальних дисциплін з підсумковим контролем у формі заліку.

***Підсумкова контрольна робота*** виконується здобувачами на останньому / передостанньому навчальному занятті. НПП завчасно попереджає здобувачів про особливості проведення (терміни, форма, тощо) підсумкової контрольної роботи.

***Здобувача НЕ допускають до виконання підсумкової контрольної роботи*** за таких умов:

– за результатами поточного контролю здобувач набрав від 0 до 20 балів (включно);

– здобувач пропустив більш як 50% практичних (семінарських) занять, не відпрацювавши їх до виконання підсумкової контрольної роботи.

Перелік, номер, назва семінарського (практичного) заняття та максимальна кількість балів, яку можна отримати, наведені у Карті навчальної роботи здобувача.

**КАРТА НАВЧАЛЬНОЇ РОБОТИ ЗДОБУВАЧА**

**з навчальної дисципліни** *(вибіркової)* «Тренінг-курс «Створення власного бізнесу»

Очної (денної) форми навчання

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№**  **заняття** | **Вид та теманавчального заняття** | | **Максимальна кількість балів** |
| **РОБОТА В АУДИТОРІЇ:**  **– виконання завдань, усна доповідь, доповнення;**  **- вирішення кейсів, проведення ділових ігор;**  **– виконання та захист індивідуальних (командних) завдань самостійної роботи.** | | **30** |
| **1** | **Тема 1. Основні етапи створення бізнесу з урахуванням організаційно-правової форми діяльності:** | | **2** |
| – усна доповідь, вирішення кейсів | 2 = («2» × 1) |
| **2** | **Тема 2. Сутність підприємницького лідерства в хаотичному бізнес-середовищі**  **Тема 3. Ефективне лідерство як джерело конкурентної переваги в бізнесі**  **Тема 4. Планшет особистості підприємця і його ділових якостей:** | | **2** |
| – усна доповідь, вирішення кейсів; | 2 = («2» ×1) |
| – проведення ділової гри; |
| **3** | [**Тема 5. Бізнес-планування з урахуванням виду організаційно-правової форми бізнесу**](#_Toc526157027)**:** | | **2** |
| – виконання практичних завдань | 2 = («2» × 1) |
| – усна доповідь, доповнення, бліц опитування; |
| **4** | [**Тема 6. Формування інструментарію для просування товару на ринок**](#_Toc526157028) | | **2** |
| – виконання практичних завдань; | 2 = («2» × 1) |
| – усна доповідь, доповнення, бліц опитування; |
| **5** | [**Тема 7. Організаційне забезпечення бізнесу**](#_Toc526157029) | | **2** |
| – виконання практичних завдань | 2 = («2» × 1) |
| – усна доповідь, доповнення, бліц опитування; |
| **6-7** | **Тема 8. Розробка фінансового плану бізнесу (бізнес-проекту)** | | **4** |
| – виконання розрахункових завдань | 4 = («2» × 2) |
| – усна доповідь, доповнення, бліц опитування |
| **8** | **Тема 9. Ідентифікація та мінімізація ризиків новоствореного бізнесу**  **Тема 10. Формування установчих документів та взаємозв'язків підприємства** | | **2** |
| – виконання практичних завдань | 2 = («2» × 1) |
| – усна доповідь, доповнення, бліц опитування; |
| **9** | **Тема 11. Ліцензування та патентування підприємницької діяльності** | | **2** |
| – виконання практичних завдань | 2 = («2» × 1) |
| – усна доповідь, доповнення, бліц опитування; |
| **10** | **Тема 12. Логістична конкурентоспроможність сучасного суб'єкта господарювання** | | **2** |
| – виконання практичних завдань | 2 = («2» × 1) |
| – усна доповідь, доповнення, бліц опитування; |
| **11** | **Тема 13. Форми ведення обліку у новоствореному бізнесі**  **Тема 14. Інтернет-технології в бізнесі** | | **2** |
| – виконання практичних завдань | 2 = («2» × 1) |
| – усна доповідь, доповнення, бліц опитування; |
| **12** | **Тема 15. Діагностика результатів підприємницької діяльності**  **Тема 16. Управління змінами розвитку бізнесу** | | **2** |
| – виконання практичних завдань | 2 = («2» × 1) |
| – усна доповідь, доповнення, бліц опитування; |
| **13** | **Тема 17. Управління персоналом новоствореного бізнесу**  **Тема 18. Ефективність управління персоналом** | | **2** |
| – вирішення кейсів; | 2 = («2» × 1) |
| – усна доповідь, доповнення, бліц опитування; |
| **14** | **Тема 19. Соціально відповідальне ведення бізнесу як запорука конкурентоспроможності** | | **2** |
| – вирішення кейсів; | 2 = («2» × 1) |
| – усна доповідь, доповнення, бліц опитування; |
| **15** | **Тема 20. Екологічні аспекти бізнес-діяльності**  **Тема 21. Формування стратегії соціально відповідальної поведінки суб'єктів господарювання в ринковому середовищі** | | **2** |
| – вирішення кейсів; | 2 = («2» × 1) |
| – усна доповідь, доповнення, бліц опитування; |
| **Контрольна модульна робота** |  | **10** |
|  | Додатково: активність у дискусії на навчальних заняттях, уміння формулювати і відстоювати свою позицію | 2 | **2** |
|  | **Он-лайн навчання на платформі Прометеус за курсами «Підприємництво. Власна справа в Україні» або «Як створити стартап»** |  | **10** |
|  | **ПІДСУМКОВА КОНТРОЛЬНА РОБОТА** |  | **50** |
|  | **ВСЬОГО БАЛІВ** | | **100** |

***Якщо здобувач набрав від 0 до 20 балів (включно),*** то він вважається таким, що не виконав вимоги робочої програми навчальної дисципліни та має академічну заборгованість. Він *отримує право за власною заявою опанувати навчальну дисципліну в наступному семестрі понад обсяги, встановлені навчальним планом освітньої програми на засадах факультативного вивчення за індивідуальним графіком* згідно з Положенням про надання додаткових освітніх послуг понад обсяги, встановлені навчальними планами і освітніми програмами.

Якщо здобувач пропустив ***більш як 50% практичних (семінарських) занять*** з навчальної дисципліни, ***незалежно від причини,***то, ***незважаючи на кількість набраних балів за результатами поточного контролю, виконання контрольних (модульних) робіт та індивідуальних завдань, він не допускається до виконання підсумкової контрольної роботи з навчальної дисципліни***. Відповідне рішення приймає декан факультету за поданням НПП, які проводять практичні (семінарські) заняття, що фахівець деканату факультету інформує здобувача до початку виконання підсумкової контрольної роботи.

*Під час виконання підсумкової контрольної роботи здобувач може користуватися лише переліком матеріалів, дозволених НПП, що веде заняття з навчальної дисципліни. Використання інших матеріалів та інформаційних засобів (сторонні друковані матеріали, інтернет, мобільний телефон, планшет, смарт-годинник, додаткові вкладки браузера на комп’ютері (у разі комп’ютерного тестування) тощо) є порушенням Етичного кодексу й дає підстави відсторонити цього здобувача від виконання контрольної роботи та оцінити результати її виконання в нуль балів*

**2.2. Критерії оцінювання поточних результатів вивчення навчальної дисципліни**

Відповідно до карти самостійної роботи під час сесії здобувачі очної (денної) форми навчання можуть отримати 30 балів за систематичну та активну роботу на практичних заняттях (за результати відповідей і виконання розрахункових робіт студенти можуть отримати 2 бали і 10 балів – за виконання контрольної (модульної) роботи). Крім того здобувачі в міжсесійний період навчання можуть отримати 10 балів за проходженні он-лайн навчання на платформі Прометеус за курсами «Підприємництво. Власна справа в Україні» або «Як створити стартап».

Шкала оцінювання видів робіт поточного контролю знань здобувачів

1) Оцінювання активності на семінарських (практичних) заняттях.

*1.1) Оцінювання правильності відповідей здобувача на теоретичні питання, вирішеня фінансових вправ (практичних завдань) тощо.* Максимальна кількість балів, яку здобувач має право отримати на одному семінарському занятті становить 2 бали. Семінарські (практичні) заняття, на яких здобувач може отримати бали за поточну роботу, вказані в карті навчальної роботи здобувача. Загальна кількість балів за підготовку до семінарських (практичних) занять складає суму всіх балів отриманих на заняттях, але не більше ніж 30 балів.

*1.2) Критерії оцінювання відповідей здобувача на теоретичні питання, вирішеня фінансових вправ (практичних завдань) і виконання контрольної (модульної) роботи:*

# **Критерії оцінювання теоретичних питань.**

|  |  |
| --- | --- |
| **2 балА** | Здобувач може отримати за обґрунтовані, глибокі та теоретично правильні відповіді на поставлені питання; демонструє здатність висловлювати та аргументувати власне ставлення до альтернативних поглядів на певне питання; |
| **1 бал** | Здобувач здобувач володіє знаннями матеріалу на рівні вимог, наведених вище, але було допущено незначні неточності в поясненні формулюванні термінів і категорій. |
| **0 балІВ** | Здобувач зовсім не відповідає на поставлене питання або відповідає неправильно. У відповіді відсутні необхідні докази та аргументи. Зроблені висновки не відповідають загальновизначеним, є помилковими. Відповідь містить зайвий матеріал, що не відповідає змісту питання і свідчить про нездатність здобувача зрозуміти питання.. |

# **Критерії оцінювання фінансових вправ (практичних завдань)**

|  |  |
| --- | --- |
| **2 балА** | Здобувач може отримати за виконані розрахунки, які є правильними та обґрунтованими. |
| **1 бал** | Здобувач повністю вирішує вправу, однак не завжди приводить пояснення розрахунків, що здійснюються, або відсутня кінцева відповідь до вирішеної задачі або хід розв`язання вірний, але є арифметична помилка у розрахунках. |
| **0 балІВ** | Здобувач зовсім не розв`язує вправу або розв`язує її невірно; опис та розв`язок є повністю ідентичним опису і розв`язку задачі іншим здобувачем або не відповідає умовам фінансової вправи. |

**Критерії оцінювання контрольної (модульної) роботи.**

Контрольна (модульна) робота – це частина робочої програми навчальної дисципліни, завдання для проведення якої включають у себе вирішення практичних завдань.

Контрольна (модульна) робота здійснюється 1 раз на семестр у системі *Moodle* *або Google форм або інших засобів проведення тестового контролю* за відповідними темами та змістовими модулями навчальної дисципліни, кожен з яких оцінюється від 0 до 10 балів.

**Критерії оцінювання самостійної роботи.**

Вихідні дані щодо виконання індивідуальної роботи здобувач отримує на установчій сесії.

Самостійна робота складається з окремих ключових елементів розробки бізнес-проекту створення власного підприємства та виконується з використанням інформаційних технологій, зокрема програми Power Point.

Критерії оцінювання самостійної контрольної роботи:

*Оцінка від 40 до 50 балів* – контрольна робота виконана на високому рівні, бізнес-план відповідає всім вимогам до структури бізнес-плану, строк окупності проекту – до трьох років, високий рівень рентабельності. Ідея створення власного бізнесу відповідає реаліям середовища його функціонування, стратегії загально-державного розвитку, створює нові робочі місця і т. ін.

*Оцінка від 31 до 40 балів*: сутність бізнесу розкрита, про що свідчить достатня повнота та логічність висвітлення етапів реалізації проекту, однак мають місце окремі недоліки непринципового характеру: поверхово зроблений аналіз конкурентного середовища та маркетингових досліджень, допущено незначні помилки при формуванні організаційного, виробничого чи фінансового плану, наявні незначні арифметичні помилки у розрахунках.

*Оцінка від 21 до 30 балів*: сутність реалізації бізнес-плану в основному розкрита, але мають місце недоліки змістовного характеру: порушена цілісність структури бізнес-плану, відсутній аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища функціонування компанії, допущено серйозні помилки у фінансових розрахунках.

*Оцінка від 11 до 20 балів*: розкрито лише сутність бізнес-ідеї створення власного бізнесу, бізнес-план – не структурований, відсутній фінансовий план проекту в визначеній його формі. Студентом подано матеріал лише на окремі аспекти ведення бізнесу.

*Оцінка від 0 до 10 балів*: сутність створення власного бізнесу нерозкрита, розрахунки у практичній частині відсутні або неправильні внаслідок допущення грубих помилок

**Критерії оцінювання проходженні он-лайн навчання на платформі Прометеус.**

Завдання полягає у проходженні он-лайн навчання на платформі Прометеус за курсами «Підприємництво. Власна справа в Україні» або «Як створити стартап».

Формою контролю тут виступає отриманий за результатами он-лайн навчання електронний сертифікат, який до початку сесії надсилається викладачеві електронною поштою.

Критерії оцінювання індивідуальної контрольної роботи:

*Оцінка 10 балів* – успішне проходження он-лайн навчання та отримання сертифікату.

*Оцінка 0 балів* – непроходження он-лайн навчання, відсутність сертифікату.

**3. ПОРЯДОК ПОТОЧНОГО ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ ЗДОБУВАЧА**

**ЗАОЧНОЇ ФОРМИ НАВЧАННЯ**

**3.1. Карта навчальної роботи здобувача заочної форми навчання**

***Структура навчальної дисципліни*:** курс складається з 4 розділів, 21 теми, які присвячені особливостям створення власного бізнесу в сучасних умовах. Заняття проводяться у вигляді контактних занять. Після вивчення відповідних тем, проводиться тематичне онлайн-тестування з

використанням системи *Moodle та\ або Google форм або інших засобів проведення тестового контролю)*. Навчальна дисципліна завершується –***заліком.***

Поточний контроль здійснюється впродовж семестру і має на меті перевірку рівня засвоєння здобувачем базових знань з теоретичних основ навчальної дисципліни «Тренінг-курс «Створення власного бізнесу», вміння та набуття практичних навичок створення власного бізнесу.

*«****При поточному контролі результатів навчання здобувачів оцінюванню підлягає виконання ними****:*

*– завдань під час навчальних занять;*

*– контрольних (модульних) робіт;*

*– індивідуальних завдань самостійної роботи;*

*– підсумкової контрольної роботи.*

***Підсумкова контрольна робота*** виконується здобувачами на останньому / передостанньому навчальному занятті. НПП завчасно попереджає здобувачів про особливості проведення (терміни, форма, тощо) підсумкової контрольної роботи.

***Здобувача НЕ допускають до виконання підсумкової контрольної роботи*** за таких умов:

– за результатами поточного контролю здобувач набрав від 0 до 20 балів (включно);

Перелік, номер, назва семінарського (практичного) заняття та максимальна кількість балів, яку можна отримати, наведені у Карті навчальної роботи здобувача заочної форми навчання (табл. 2).

**КАРТА НАВЧАЛЬНОЇ РОБОТИ ЗДОБУВАЧА**

**з навчальної дисципліни** *(вибіркової)* «Тренінг-курс «Створення власного бізнесу»

заочної форми навчання

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№**  **заняття** | **Вид та теманавчального заняття** | | **Максимальна кількість балів** |
| **РОБОТА В АУДИТОРІЇ:**  **– виконання завдань, усна доповідь, доповнення;**  **- вирішення кейсів, проведення ділових ігор;**  **– виконання та захист індивідуальних (командних) завдань самостійної роботи.** | | **30** |
| **1** | **Тема 1. Основні етапи створення бізнесу з урахуванням організаційно-правової форми діяльності:** | | **4** |
| – усна доповідь, вирішення кейсів | 4 = («3» × 1) |
| **2** | **Тема 3. Ефективне лідерство як джерело конкурентної переваги в бізнесі** | | **3** |
| – усна доповідь, вирішення кейсів; | 3 = («3» ×1) |
| – проведення ділової гри; |
| **3** | [**Тема 5. Бізнес-планування з урахуванням виду організаційно-правової форми бізнесу**](#_Toc526157027)**:** | | **4** |
| – виконання практичних завдань | 4 = («4» × 1) |
| – усна доповідь, доповнення, бліц опитування; |
| **4** | [***Тема 6. Формування інструментарію для просування товару на ринок***](#_Toc526157028) | | **4** |
| – виконання практичних завдань; | 4 = («4» × 1) |
| – усна доповідь, доповнення, бліц опитування; |
| **5** | [***Тема 7. Організаційне забезпечення бізнесу***](#_Toc526157029) | | **4** |
| – виконання практичних завдань | 4 = («4» × 1) |
| – усна доповідь, доповнення, бліц опитування; |
| **6** | ***Тема 8. Розробка фінансового плану бізнесу (бізнес-проекту)*** | | **4** |
| – виконання розрахункових завдань | 4 = («4» × 1) |
| – усна доповідь, доповнення, бліц опитування |
| **7** | **Тема 9. Ідентифікація та мінімізація ризиків новоствореного бізнесу** | | **3** |
| – виконання практичних завдань | 3 = («3» ×1) |
| – усна доповідь, доповнення, бліц опитування; |
| **8** | ***Тема 11. Ліцензування та патентування підприємницької діяльності***  ***Тема 12. Логістична конкурентоспроможність сучасного суб'єкта господарювання*** | | **4** |
| – виконання практичних завдань | 4 = («4» × 1) |
| – усна доповідь, доповнення, бліц опитування; |
| **Контрольна модульна робота** |  | **10** |
|  | Додатково: активність у дискусії на навчальних заняттях, уміння формулювати і відстоювати свою позицію | 2 | **2** |
|  | **Он-лайн навчання на платформі Прометеус за курсами «Підприємництво. Власна справа в Україні» або «Як створити стартап»** |  | **10** |
|  | **ПІДСУМКОВА КОНТРОЛЬНА РОБОТА** |  | **50** |
|  | **ВСЬОГО БАЛІВ** | | **100** |

***Якщо здобувач набрав від 0 до 20 балів (включно),*** то він вважається таким, що не виконав вимоги робочої програми навчальної дисципліни та має академічну заборгованість. Він *отримує право за власною заявою опанувати навчальну дисципліну в наступному семестрі понад обсяги, встановлені навчальним планом освітньої програми на засадах факультативного вивчення за індивідуальним графіком* згідно з Положенням про надання додаткових освітніх послуг понад обсяги, встановлені навчальними планами і освітніми програмами.

*Під час виконання підсумкової контрольної роботи здобувач може користуватися лише переліком матеріалів, дозволених НПП, що веде заняття з навчальної дисципліни. Використання інших матеріалів та інформаційних засобів (сторонні друковані матеріали, інтернет, мобільний телефон, планшет, смарт-годинник, додаткові вкладки браузера на комп’ютері (у разі комп’ютерного тестування) тощо) є порушенням Етичного кодексу й дає підстави відсторонити цього здобувача від виконання контрольної роботи та оцінити результати її виконання в нуль балів*

**3.2. Критерії оцінювання поточних результатів вивчення навчальної дисципліни**

Відповідно до карти самостійної роботи під час сесії здобувачі заочної форми навчання можуть отримати 30 балів за систематичну та активну роботу на контактних заняттях (за результати відповідей і виконання розрахункових робіт здобувачі можуть отримати до 4 балів і 10 балів – за виконання контрольної (модульної) роботи). Крім того здобувачі в міжсесійний період навчання можуть отримати 10 балів за проходженні он-лайн навчання на платформі Прометеус за курсами «Підприємництво. Власна справа в Україні» або «Як створити стартап».

Шкала оцінювання видів робіт поточного контролю знань здобувачів

1) Оцінювання активності на семінарських (практичних) заняттях.

*1.1) Оцінювання правильності відповідей здобувача на теоретичні питання, вирішеня фінансових вправ (практичних завдань) тощо.* Максимальна кількість балів, яку здобувач має право отримати на одному контактному занятті становить 4 бали. Контактні заняття, на яких здобувач може отримати бали за поточну роботу, вказані в карті навчальної роботи здобувача. Загальна кількість балів за підготовку до контактних занять складає суму всіх балів отриманих на заняттях, але не більше ніж 30 балів.

*1.2) Критерії оцінювання відповідей здобувача на теоретичні питання, вирішеня практичних завдань і виконання контрольної (модульної) роботи:*

**Критерії оцінювання теоретичних питань.**

|  |  |
| --- | --- |
| **3-4 балА** | Здобувач може отримати за обґрунтовані, глибокі та теоретично правильні відповіді на поставлені питання; демонструє здатність висловлювати та аргументувати власне ставлення до альтернативних поглядів на певне питання; |
| **2 балА** | Здобувач здобувач володіє знаннями матеріалу на рівні вимог, наведених вище, але було допущено незначні неточності в поясненні формулюванні термінів і категорій. |
| **0-1 бал** | Здобувач зовсім не відповідає на поставлене питання або відповідає неправильно. У відповіді відсутні необхідні докази та аргументи. Зроблені висновки не відповідають загальновизначеним, є помилковими. Відповідь містить зайвий матеріал, що не відповідає змісту питання і свідчить про нездатність здобувача зрозуміти питання.. |

**Критерії оцінювання практичних завдань**

|  |  |
| --- | --- |
| **3-4 балА** | Здобувач може отримати за виконані розрахунки, які є правильними та обґрунтованими. |
| **2 балА** | Здобувач повністю вирішує вправу, однак не завжди приводить пояснення розрахунків, що здійснюються, або відсутня кінцева відповідь до вирішеної задачі або хід розв`язання вірний, але є арифметична помилка у розрахунках. |
| **0-1 бал** | Здобувач зовсім не розв`язує вправу або розв`язує її невірно; опис та розв`язок є повністю ідентичним опису і розв`язку задачі іншим здобувачем або не відповідає умовам фінансової вправи. |

**Критерії оцінювання контрольної (модульної) роботи.**

Контрольна (модульна) робота – це частина робочої програми навчальної дисципліни, завдання для проведення якої включають у себе вирішення практичних завдань.

Контрольна (модульна) робота здійснюється 1 раз на семестр у системі *Moodle* *або Google форм або інших засобів проведення тестового контролю* за відповідними темами та змістовими модулями навчальної дисципліни, кожен з яких оцінюється від 0 до 10 балів.

**Критерії оцінювання самостійної роботи.**

Вихідні дані щодо виконання індивідуальної роботи здобувач отримує на установчій сесії.

Самостійна робота складається з окремих ключових елементів розробки бізнес-проекту створення власного підприємства та виконується з використанням інформаційних технологій, зокрема програми Power Point.

Критерії оцінювання самостійної контрольної роботи:

*Оцінка від 40 до 50 балів* – контрольна робота виконана на високому рівні, бізнес-план відповідає всім вимогам до структури бізнес-плану, строк окупності проекту – до трьох років, високий рівень рентабельності. Ідея створення власного бізнесу відповідає реаліям середовища його функціонування, стратегії загально-державного розвитку, створює нові робочі місця і т. ін.

*Оцінка від 31 до 40 балів*: сутність бізнесу розкрита, про що свідчить достатня повнота та логічність висвітлення етапів реалізації проекту, однак мають місце окремі недоліки непринципового характеру: поверхово зроблений аналіз конкурентного середовища та маркетингових досліджень, допущено незначні помилки при формуванні організаційного, виробничого чи фінансового плану, наявні незначні арифметичні помилки у розрахунках.

*Оцінка від 21 до 30 балів*: сутність реалізації бізнес-плану в основному розкрита, але мають місце недоліки змістовного характеру: порушена цілісність структури бізнес-плану, відсутній аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища функціонування компанії, допущено серйозні помилки у фінансових розрахунках.

*Оцінка від 11 до 20 балів*: розкрито лише сутність бізнес-ідеї створення власного бізнесу, бізнес-план – не структурований, відсутній фінансовий план проекту в визначеній його формі. Студентом подано матеріал лише на окремі аспекти ведення бізнесу.

*Оцінка від 0 до 10 балів*: сутність створення власного бізнесу нерозкрита, розрахунки у практичній частині відсутні або неправильні внаслідок допущення грубих помилок

**Крітерії оцінювання проходженні он-лайн навчання на платформі Прометеус.**

Завдання полягає у проходженні он-лайн навчання на платформі Прометеус за курсами «Підприємництво. Власна справа в Україні» або «Як створити стартап».

Формою контролю тут виступає отриманий за результатами он-лайн навчання електронний сертифікат, який до початку сесії надсилається викладачеві електронною поштою.

Критерії оцінювання індивідуальної контрольної роботи:

*Оцінка 10 балів* – успішне проходження он-лайн навчання та отримання сертифікату.

*Оцінка 0 балів* – непроходження он-лайн навчання, відсутність сертифікату.

**4. САМОСТІЙНА РОБОТА ЗДОБУВАЧА**

**4.1. Зміст самостійної роботи здобувача**

Самостійна робота здобувача спрямована на поглиблене засвоєння ним змісту навчальної дисципліни, формування вмінь та навичок самостійної навчальної діяльності.

Самостійна робота теоретичного спрямування дозволяє поглибити засвоєння теоретичного матеріалу, підготуватись до навчальних занять. Включає виконання низки завдань спрямованих на засвоєння навчального матеріалу на рівнях «відтворення» та «розуміння». Залежно від типу інформаційного джерела для самостійного опрацювання навчального матеріалу використовують такі методи: аналіз, синтез, порівняння, класифікація, конспектування, реферування, цитування, анотування, підготовка повідомлень та доповідей, написання творів-есе та наукових статей, надання відповідей на запитання та самостійне формулювання запитань, складання тестів та кросвордів, підготовка ілюстративного матеріалу, формулювання висновків, а також складання інтелект-карт, блок-схем, таблиць, термінологічних словників та покажчиків тощо.

Самостійна робота практичного спрямування має на меті формування і розвиток практичних вмінь та навичок, підготовку до навчальних занять та засвоєння навчального матеріалу на рівнях «застосування» та «створення». Залежно від типу навчального завдання використовують такі методи: вирішення конкретних задач та ситуацій фахового спрямування, розрахунково-аналітична робота, розв’язок модельованого завдання, проведення наукового дослідження, виконання індивідуального чи групового проєкту, дискусії тощо.

Самостійна робота здобувачів передбачає виконання різних видів завдань: обов’язкові та вибіркові, індивідуальні та групові, у вигляді окремих завдань до кожної теми або комплексних самостійних робіт з кількох тем.

Контроль і оцінювання результатів самостійної роботи здобувачів здійснює НПП на навчальних заняттях або консультаціях.

**4.2. Порядок оцінювання індивідуальних завдань самостійної роботи (за вибором здобувача) з навчальної дисципліни**

**4.2.1. Вимоги до виконання індивідуальних завдань**

Інноваційним складником вивчення навчальної дисципліни «Тренінг-курс «Створення власного бізнесу» є виконання, захист та презентація здобувачами бізнес-проекту створення власного бізнесу з використанням реального матеріалу.

Мета виконання індивідуальних завдань полягає у закріпленні та поглибленні теоретичних і практичних знань, отриманих здобувачем в процесі вивчення навчальної дисципліни, розвиток навичок самостійного опрацювання законодавчих і нормативних актів, навчальної, спеціальної літератури і статистичних матеріалів, узагальнення зібраної інформації та обґрунтування зроблених висновків, а також описання отриманих результатів.

Результатом виконання індивідуальних завдань здобувачів є роботи, подані у електронній формі:

• складання та захист бізнес-проекту;

• підготовка тематичної презентації.

Самостійна робота з підготовки та захисту бізнес-проекту створення власного бізнесу виконується переважно в командах, як правило, із 3-х осіб (можливе індивідуальне виконання). Робота представляться у вигляді бізнес-плану по створенню власного бізнесу, захищається на занятті.

Наповнення бізнес-плану і ступінь його деталізації залежать від розмірів майбутнього проекту і сфери його реалізації. Наприклад, якщо передбачається налагодити виробництво нового виду будь-якої продукції, то повинен бути розроблений досить докладний план, що диктується особливостями самого продукту і високою конкуренцією на ринку. Тому склад і деталізація бізнес-плану залежать від характеру створюваного підприємства – відноситься воно до сфери послуг чи до виробничої сфери. Якщо підприємство виробниче, то на сутність бізнес-плану впливає вид товару і чи буде цей товар випускатися для споживачів або для виробників.

Структура бізнес-плану також залежить від розміру передбачуваного ринку збуту, наявності конкурентів і перспектив зростання створюваного підприємства. Це пояснює відсутність єдиної методики розробки бізнес-плану.

Типовий зміст бізнес-плану за окремими розділами може бути притаманним для інвестування реального бізнесу з виробництва продукції (послуг):

* *Вступна частина* – резюме (назва та адреса фірми, засновники, суть і мета проекту, вартість проекту, потреба у власних і позикових коштах, посилання на секретність); найважливіша частина бізнес-плану, яка має мотивувати читача до розгляду бізнес-плану в цілому. Незалежно від того, наскільки вигідним є товар, який прибуток ми можемо одержати в результаті реалізації проекту, тільки резюме переконує читача витратити додатковий час на те, щоб ознайомитися з даним товаром, ринком і технологіями. Головне завдання резюме – показати, що підприємець добре усвідомлює основні положення бізнес-плану та здатний чітко й логічно їх викласти.

Залежно від особливостей бізнесу та здібностей автора виділяють два способи написання резюме бізнес-плану: оглядове (синопсис) та розповідне. В оглядовому резюме в стислій формі наводять висновки з кожного розділу бізнес-плану. Його перевага полягає в тому, що його відносно легко підготувати, а також воно не потребує якихось особливих здібностей автора. Єдиний недолік синопсису полягає в тому, що його доволі часто сприймають як «сухий» переказ. Розповідне резюме більше схоже на твір, при цьому презентація бізнес-плану в ньому може вирізнятися більшим драматизмом або емоціями. Однак для того, щоб підготувати розповідне резюме, яке б містило необхідну інформацію та викликало ентузіазм, але не допускало гіпербол, необхідна наявність у автора відповідних навичок.

* *Розділ 1.* Аналіз стану справ у галузі (поточна ситуація і тенденції розвитку галузі, напрям і завдання діяльності проекту). У розділі бізнес-плану «Галузь, фірма та її продукція» в стислій формі повідомляється про основні деталі бізнесу в конкретній галузі: читач отримує ясне уявлення про те, чим займається компанія, який її юридичний статус, яку продукцію заплановано випускати та на якій стадії розвитку знаходиться підприємство та що заплановано робити в майбутньому.
* *Розділ 2.* Сутність пропонованого проекту (продукція (послуги або роботи), технологія, ліцензії, патентні права).
* *Розділ 3.* Аналіз ринку (потенційні споживачі продукції, потенційні конкуренти, розмір ринку і можливості його зростання, прогнозована динаміка частки на ринку).
* Розділ 4. План маркетингу (ціни, цінова політика, канали збуту, реклама, прогноз нової продукції). Головна мета маркетинг-плану полягає в роз’ясненні зацікавленим юридичним і фізичним особам стратегії виходу підприємства на цільовий ринок, а також можливості його впливу на ситуацію на даному ринку задля забезпечення збуту своєї продукції.
* *Розділ 5.* Виробничий план (виробничий процес, виробничі приміщення, обладнання, джерела постачання сировини, матеріалів, устаткування та робітничих кадрів, субпідрядники). Основна мета даного розділу – продемонструвати, що в процесі ведення бізнесу автор тримає під контролем операційні потреби. Необхідно показати взаємозв’язки між здійсненням операцій і успіхами бізнесу, а також визначити кроки на шляху до досягнення максимальної ефективності з мінімальними витратами.
* *Розділ 6.* Організаційний план (форма власності, відомості про партнерів, власників підприємства, відомості про керівний склад, організаційна структура управління).
* *Розділ 7.* Ступінь ризику (слабкі сторони підприємства, ймовірність появи нових технологій, альтернативні стратегії, можливості нівелювання ризику).
* *Розділ 8.* Фінансовий план (план доходів і витрат, план грошових надходжень і виплат, балансовий план, точка беззбитковості, фінансові коефіцієнти тощо).
* *Додатки* (копії контрактів, ліцензії тощо, копії документів, з яких взяті вихідні дані, прейскуранти постачальників, вихідна інформація).

Індивідуальна робота по проходженню он-лайн курсу на відкритих платформах в межах змішаного навчання передбачає вивчення за вибором студента рекомендованих відкритих (безкоштовних) курсів та підтвердження його успішності сертифікатом (або прогресом проходження курсу). Студентам рекомендуються для вивчення такі курси на платформі Прометеус: «Підприємництво. Власна справа в Україні», «Як створити стартап», “Фінансовий менеджмент“, “Юридичні аспекти створення та ведення бізнесу в Україні“, «Соціальне підприємництво».

**Зразок питань до контрольної (модульної) роботи**

**Завдання 1 .** Встановіть відповідність наведених даних:

1. Інвестиційний план

2. SNW-аналіз

3. PEST-аналіз

4. Факторний аналіз

5. Фінансовий план

6. Діаграма Ганта

7. SWOT - аналіз

8. Аналіз беззбитковості проекту

9. Аналіз чутливості проекту

10. Резюме

a) вступний розділ бізнес-плану;

b) сьомий розділ бізнес-плану;

c) один з методів планування проектів;

d) здійснюється з метою визначення кількості одиниць товару, необхідного для продажу, щоб окупити всі витрати;

e) полягає в поділі факторів і явищ на чотири категорії: сильних і слабких сторін проекту, що відкриваються при його реалізації, і загроз, пов'язаних з його здійсненням;

f) статистичний метод аналізу впливу окремих факторів на результативний показник;

g) полягає в оцінці впливу зміни вихідних параметрів проекту на його кінцеві характеристики;

h) це маркетинговий інструмент, призначений для виявлення політичних, економічних, соціальних і технологічних аспектів зовнішнього середовища, які впливають на бізнес компанії;

i) це аналіз сильних, нейтральних і слабких сторін організації;

j) заключна частина бізнес-плану, яка узагальнює всі попередні розділи у вартісному вираженні.

**Завдання 2.** Розподіліть складові кожного з планів зі списку в наведеній нижче структурі бізнес-плану:

Галузеве оточення бізнесу (PEST-аналіз, SWOT-аналіз галузі).

Штатний розклад.

Основні вимоги до персоналу.

Короткий опис виробництва.

Аналіз беззбитковості проекту.

Оцінка загальної ефективності проекту.

Стратегія в забезпеченні сировиною і комплектуючими.

Календарний графік виплат за етапами проекту (платежі за обладнання, будівництво, ін.).

Можливості поліпшення і доробки продукту.

Аналіз ринків збуту.

Формування транспортної та складської логістики.

Запаси сировини і періодичність закупівель.

Статистичний аналіз проекту.

Звіт про прибутки і збитки (помісячно до кінця розрахунків проекту).

Звіт про рух грошових коштів (помісячно до кінця розрахунків проекту).

Звіт про баланс проекту (щомісяця до кінця розрахунків проекту).

Розрахунок прямої собівартості окремо по кожному з продуктів.

Опис виробничих циклів.

Способи і терміни амортизації всіх створюваних капітальних активів проекту.

Відображення амортизаційних відрахувань в оподаткуванні проекту.

Забезпечення найму, навчання адаптації персоналу.

Організація зовнішньоекономічної діяльності компанії.

Виплати на погашення позик.

Конкуренція та конкурентні переваги.

**Структура бізнес-плану**

1. Титульний лист бізнес-плану (інвестиційного проекту)
2. Меморандум про конфіденційність
3. Коротка анотація (резюме) бізнес-плану
4. Загальні положення
5. Маркетинговий план
6. Організаційний план і менеджмент
7. Інвестиційний план
8. Виробничий план
9. Фінансовий план
10. Оцінювання ризиків проекту
11. Додатки до бізнес-плану.
12. Інформація щодо забезпечення реалізації проекту.

**Завдання 3.** Для розробки організаційного плану підприємства вам необхідно прийняти рішення з приводу умов договору з вищим навчальним закладом. Згідно з угодою, протягом чотирьох років 28 співробітників компанії пройдуть курс річного навчання (одночасно протягом року буде вчитися 7 осіб). Адміністрація освітнього закладу підтверджує, що плата за навчання буде змінюватися під впливом інфляції. Крім того, адміністрація оголосила заздалегідь, що має намір збільшувати оплату за навчання на 500 грн щорічно протягом трьох років, починаючи з наступного навчального року (в даний час плата за навчання на 1 співробітника становить 5000 грн на рік). У зв'язку з цим, при складанні договору навчальний заклад пропонує підприємству особливі умови оплати: компанія вносить плату за навчання всіх співробітників одночасно, за весь період дії договору, виходячи зі встановленого в даний час розміру оплати. Обґрунтуйте варіант оплати з урахуванням оптимізації витрат для підприємства. Визначте необхідні для цього умови.



**Завдання 4.** Тетяна пропонує Ірині, яка вже понад 10 років працює на керівній посаді, стати партнерами по бізнесу і відкрити власну туристичну компанію. При цьому Ірина повинна стати співзасновником компанії і проінвестувати її на початковому етапі.

Тетяна очікує отримати прибуток вже на 6-му місяці діяльності підприємства.

Доповніть дані, наведені в таблиці. Внесіть свої пропозиції з метою швидкого здійснення побажань Тетяни, якщо заплановано взяти кредит у розмірі 400 тис. грн. на півроку під 18% річних. Обґрунтуйте реалістичність побажань Тетяни.

Таблиця

**План доходів і витрат компанії за 6 місяців, тис. грн**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Показник** | **Місяць** | | | | | | **Всього за півроку** |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| А. Загальний обсяг продажу товарів | 100 | 200 | 300 | 400 | 500 | 600 | 2100 |
| Б. Собівартість проданих товарів – всього, в тому числі: | 92,96 | 127,96 | 162,96 | 197,96 | 232,96 | 267,96 | 1082,76 |
| матеріальні витрати | 35 | 70 | 105 | 140 | 175 | 210 | 735 |
| прямі витрати праці | 42 | 42 | 42 | 42 | 42 | 42 | 252 |
| нарахування на заробітну плату | 15,96 | 15,96 | 15,96 | 15,96 | 15,96 | 15,96 | 95,76 |
| В. Валовий прибуток | 7,04 | 72,04 | 137,04 | 202,04 | 267,04 | 332,04 | 1017,24 |
| Г. Операційні витрати - всього, в тому числі: | 307,91 | 309,91 | 311,91 | 311,56 | 313,56 | 315,56 | 1870,39 |
| Заробітна плата іншого персоналу | 78 | 78 | 78 | 78 | 78 | 78 | 468 |
| Нарахування на заробітну плату | 29,64 | 29,64 | 29,64 | 29,64 | 29,64 | 29,64 | 177,84 |
| комунальні послуги | 138 | 138 | 138 | 138 | 138 | 138 | 828 |
| амортизаційні відрахування | 50,27 | 50,27 | 50,27 | 47,92 | 47,92 | 47,92 | 294,55 |
| інші операційні витрати | 12 | 14 | 16 | 18 | 20 | 22 | 102 |

**5. ПІДСУМКОВЕ ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ ВИВЧЕННЯ**

**НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «****ТРЕНІНГ-КУРС «СТВОРЕННЯ ВЛАСНОГО БІЗНЕСУ»**

**(форма підсумкового контролю — залік)**

***Загальна підсумкова оцінка*** вивчення навчальної дисципліни з підсумковим контролем у формі заліку ***визначається як сума балів за результатами поточного контролю***:

– роботи на семінарських (практичних) заняттях, контрольних (модульних) робіт та індивідуальних завдань для самостійного опрацювання здобувача (до 50 балів);

– виконання здобувачем підсумкової контрольної роботи (до 50 балів).

Здобувач, який за результатом підсумкового контролю у формі заліку набрав 21-59 балів (включно), після додаткової самостійної підготовки має право перескласти залік.

***Перескладання заліку*** з навчальної дисципліни ***дозволяється не більше двох разів***: один раз НПП, який викладав відповідну навчальну дисципліну, другий – комісії з двох НПП відповідної кафедри. В обох випадках загального підсумкового оцінювання результатів навчання цих здобувачів враховується результат їх поточного контролю. Термін ліквідації академічної заборгованості для таких осіб встановлюється згідно з графіком навчального процесу.

Здобувач, який за результатами другого перескладання заліку (комісії) з навчальної дисципліни набрав менше 60 балів, вважається таким, що має академічну заборгованість. Він має право за власною заявою опанувати цю навчальну дисципліну в наступному семестрі понад обсяги, встановлені навчальним планом відповідної освітньої програми на засадах факультативного вивчення за індивідуальним графіком згідно з Положенням про надання додаткових освітніх послуг понад обсяги, встановлені навчальними планами і освітніми програмами.

*Здобувач, який не написав заяву на факультативне вивчення навчальної дисципліни, а отже не ліквідував наявну академічну заборгованість протягом двох навчальних семестрів, підлягає відрахуванню з Університету.*

**5.1. Дострокове складання заліку**

Як виняток, здобувачам надається можливість дострокового складання заліку у разі:

* невідкладного лікування на період проведення сесії;
* вагітності і пологів;
* офіційного запрошення на навчання за профілем спеціальності;
* наявності інших важливих підстав, що не порушують законодавство, нормативні документи Університету та мають документальне підтвердження.

Дозвіл на дострокове складання заліку надається деканом факультету за умови, що на момент подання заяви здобувач отримав не менше 50% від максимально можливої кількості балів за результатами поточного контролю з навчальної дисципліни.

Переведення 100-бальної шкали оцінювання в 2-бальну та шкалу за системою ECTS здійснюється наведена в табл. 3.

Таблиця 3 – Шкала оцінювання результату підсумкового контролю – залік

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **100-бальна шкала** | **оцінка при підсумковому контролі у формі заліку** | **Шкала ЕСТS** |
| **залік** |
| 90 – 100 | зараховано | A |
| 80 – 89 | B |
| 70 – 79 | C |
| 66 – 69 | D |
| 60 – 65 | E |
| 21 – 59 | не зараховано з можливістю перескладання | FX |
| 0 – 20 | не зараховано з обов’язковим повторним вивченням  навчальної дисципліни | F |

**6. ПЕРЕЗАРАХУВАННЯ ТА ВИЗНАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ ЗДОБУВАЧА**

Перезарахування та визнання результатів навчання з навчальної дисципліни «Тренінг-курс «Створення власного бізнесу» або її окремого компонента можливе за умов участі здобувача в програмі *академічної мобільності* (навчання в інших Університетах України або світу) відповідно до Положення про включене навчання і навчання за програмами Європейського Союзу студентів ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана» у закордонних вищих навчальних закладах, Положення про порядок реалізації права на академічну мобільність у Державному вищому навчальному закладі «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», Положення про порядок оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти в Державному вищому навчальному закладі «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана».

Здобувачі вищої освіти мають право на *визнання результатів навчання в неформальній та інформальній освіті* (курси навчання в центрах освіти, курси інтенсивного навчання, семінари, конференції, олімпіади, конкурси наукових робіт, літні чи зимові школи, бізнес-школи, тренінги, майстер-класи, наукові публікації, науково-дослідна робота, робота у студентських наукових гуртках, індивідуальні завдання, що поглиблюють навчальний матеріал навчальної дисципліни, тощо) в обсязі, що загалом не перевищує 10% від загального обсягу кредитів, передбачених освітньою програмою: ***у межах навчального року на першому (бакалаврському) рівні вищої освіти − не більше 6 кредитів.***

Участь у програмах здобуття неформальної та інформальної освіти регламентує Положення про визнання результатів навчання в Державному вищому навчальному закладі «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», отриманих здобувачами у неформальній та інформальній освіті».

Перезарахування та визнання результатів навчання відбувається за умови підтвердження здобувачем отриманої оцінки з подібної навчальної дисципліни або індивідуальних завдань з карти навчальної роботи здобувача (назва навчальної дисципліни, вид індивідуальної роботи, кількість годин, отримана оцінка тощо) випискою з навчального плану іншого ЗВО.

**7. АКАДЕМІЧНА ДОБРОЧЕСНІСТЬ**

Дотримання академічної доброчесності здобувачами вищої освіти передбачає:

* самостійне виконання навчальних завдань, завдань поточного та підсумкового контролю (для осіб з особливими освітніми потребами ця вимога застосовується з урахуванням їх індивідуальних потреб і можливостей);
* посилання на джерела інформації в разі використання ідей, розробок, тверджень, відомостей;
* дотримання норм законодавства про авторське право і суміжні права;
* надання достовірної інформації про результати власної навчальної (наукової, творчої) діяльності, використані методики досліджень і джерела інформації.

Порушенням академічної доброчесності учасниками освітнього процесу вважається:

* академічний плагіат – оприлюднення (частково або повністю) наукових (творчих) результатів, отриманих іншими особами, як результатів власного дослідження (творчості) та/або відтворення опублікованих текстів (оприлюднених творів мистецтва) інших авторів без зазначення авторства;
* самоплагіат – оприлюднення (частково або повністю) власних, раніше опублікованих наукових результатів як нових наукових результатів;
* фабрикація – вигадування даних чи фактів, що використовуються в освітньому процесі або наукових дослідженнях;
* фальсифікація – свідома зміна чи модифікація вже наявних даних, що стосуються освітнього процесу чи наукових досліджень;
* списування – виконання письмових робіт із залученням зовнішніх джерел інформації, крім дозволених для використання, зокрема під час оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти;
* обман – надання завідомо неправдивої інформації щодо власної освітньої (наукової, творчої) діяльності чи організації освітнього процесу;
* неправомірна вигода – грошові кошти або інше майно, переваги, пільги, послуги матеріального або нематеріального характеру, що їх обіцяють, пропонують, надають або одержують безоплатно чи за ціною, нижчою за мінімальну ринкову, без законних на те підстав, що призводить на необ’єктивності оцінювання;
* хабарництво – надання (отримання) учасником освітнього процесу чи пропозиція щодо надання (отримання) коштів, майна, послуг, пільг чи будь-яких інших благ матеріального або нематеріального характеру з метою отримання неправомірної переваги в освітньому процесі, яке призводить на необ’єктивності оцінювання;
* необ’єктивне оцінювання – свідоме завищення або заниження оцінки результатів навчання здобувачів вищої освіти.

Дотримання принципів академічної доброчесності здобувачами вищої освіти регулюється Положенням про академічну доброчесність в Державному вищому навчальному закладі «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», затверджене Вченою радою Університету (протокол № 1) від 31.08.2020 р., введене в дію наказом від 01.09.2020 № 345.

BS00554_**8. РЕКОМЕНДОВАНІ ІНФОРМАЦІЙНІ ДЖЕРЕЛА**

**8.1. Основна література**

1. Створення власного бізнесу: практикум / [А.М. Колот, Г.О. Швиданенко, В.М. Петюх]. К.: КНЕУ, 2016. – 328 с.

2. Створення власного бізнесу [Електронний ресурс] : навч. посіб. / А. М. Колот, Г. О. Швиданенко, К. С. Бойченко та ін. ; за заг. ред.: А. М. Колота, Г. О. Швиданенко. – Київ : КНЕУ, 2017. – 311 [1] с.

3. Бізнес-стратегії: зб. кейсів. Практикум / О.Ф. Михайленко, М.І. Дяченко, Н.М. Євдокимова, Т.М. Кібук та ін.; за заг. ред. О.Ф. Михайленко. – К. КНЕУ, 2016. – 274 с.

4. Бізнес-планування підприємницької діяльності : навч. посіб. / З. С. Варналій, Т. Г. Васильців, Р. Л. Лупак, Р. Р. Білик. Чернівці: Технодрук, 2019. 264 с.

5. Господарський кодекс України від 16.01.2003 // Відомості Верховної Ради, 2003, № 18-22. - С.144.

**8.2.** **Додаткова література**

1. Доброва Н.В. Основи бізнесу: навчальний посібник / Доброва Н.В., Осипова М.М. – Одеса: Бондаренко М. О., 2018. – 305 с.
2. Основи підприємництва: Підручник / [ Біляк Т.О., Бірюченко С.Ю., Бужимська К.О., та ін.] ; під заг. ред. Н.В. Валінкевич. –Житомир : ЖДТУ, 2019. – 493 с
3. Поддєрьогін А.М. Оподаткування суб’єктів підприємництва: презентаційний курс : навч. посібник / [А. М. Поддєрьогін, О. М. Грицино, О. Є. Журавльова та ін. ; за заг. ред. А. М. Поддєрьогіна ; голова редкол.: А. М. Поручник] ; М-во освіти і науки України, ДВНЗ "Київський нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана", Центр магістерської підготов. - К. : КНЕУ, 2014. - 366 с.
4. Скібіцька Л.І. Антикризовий менеджмент: навч. посіб. / Л. І. Скібіцька, В. В. Матвєєв, В. І. Щелкунов [та ін.] ; М-во освіти і науки України, Нац. авіаційний ун-т. - К. : Центр учбової літератури, 2014. - 584 с.
5. Скібіцька Л.І. Офісний менеджмент: навч. посібник / Л. І. Скібіцька, В. І. Щелкунов, Т. В. Сівашенко [та ін.] ; М-во освіти і науки України, Нац. авіаційний ун-т. - К. : Центр учбової літератури, 2014. - 615 с.
6. Швиданенко Г.О. Економіка підприємства: підручник / М. Г. Грещак, В. М. Колот, О. Г. Мендрул, О. І. Олексюк [та ін] ; за заг. та наук. ред. Г. О.Швиданенко ; М-во освіти і науки України, ДВНЗ "Київський нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана". - Вид. 4-те, переробл. і доповн. - К. : КНЕУ, 2009. - 816 с.
7. Швиданенко Г.О. Дмитренко О. І. Бізнес-діагностика підприємства: навч. посіб. / Г. О. Швиданенко, А. І. Дмитренко; М-во освіти і науки України, Держ. вищ. навч. заклад "Київський нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана". - К. : КНЕУ, 2013. - 448 с.
8. Підприємництво і бізнес-культура: навчальний посібник / Укладачі: Лаготюк В.О., Безродна С.М. – Чернівці, Видавничий дім «РОДОВІД» 2016. – 158 с.
9. Пономаренко В. С. Теорія та практика моделювання бізнес-процесів : монографія / В. С. Пономаренко, С. В. Мінухін, С. В. Знахур. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2013. – 244 с.
10. Посохов І. М. Управління ризиками у підприємництві: навчальний посібник \ І. М. Посохов. – Харків : НТУ «ХПІ», 2015. – 220 c.
11. Горбенко О.В. Логістика: навч. посіб. / О. В. Горбенко. - К. : Знання, 2014. - 316 с.
12. Тягунова Н.М. Основи організації туристичного бізнесу: кредитно-модульний курс: навч. посіб. / Н. М. Тягунова, О. А. Спориш, Л. В. Іржавська ; М-во освіти і науки України, ВНЗ Укоопспілки "Полтав. ун-т екон. і торгівлі". - К. : Центр учбової літератури, 2014. - 130 с.

**8.3. Дистанційні курси та інформаційні ресурси**

1. Он-лайн платформа Прометеус: <https://prometheus.org.ua/>
2. Будуй своє. Портал для підприємців: <https://buduysvoe.com/>
3. Он-лайн платформа FutureLearn / Entrepreneurship Courses: <https://www.futurelearn.com/subjects/business-and-management-courses/entrepreneurship>
4. Портал для підприємців: <https://sme.gov.ua/>
5. EdEra-PLEDDG: SE Соціальне підприємництво та конкурентоспроможність <https://courses.ed-era.com/courses/course-v1:EdEra-PLEDDG+SE+2018/about>
6. Національна платформа малого та середнього бізнесу <https://platforma-msb.org/>
7. Веб-портал «Соціальне підприємництво в Україні» <http://www.socialbusiness.in.ua/>
8. Веб-портал «Власна справа» <https://vlasnasprava.ua/>