

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ

ЗАТВЕРДЖЕНО

на засіданні кафедри
соціальної економіки
Протокол № 13 від 24.08.2023 р.



ПІДПИСАНО

Проректор з навчально-методичної роботи

Каріна НЕМАШКАЛО

ОРГАНІЗАЦІЯ ТА ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ
робоча програма навчальної дисципліни (РПНД)

Галузь знань	05 "Соціальні та поведінкові науки"
Спеціальність	051 "Економіка"
Освітній рівень	другий (магістерський)
Освітня програма	"Управління персоналом в бізнесі"

Статус дисципліни	обов'язкова
Мова викладання, навчання та оцінювання	українська

Розробник:
к.е.н., доцент


Оксана АЧКАСОВА

Завідувач кафедри
соціальної економіки


Галина НАЗАРОВА

Гарант програми


Світлана МІШИНА

Харків
2023

ВСТУП

Організація та ведення бізнесу має важливе значення, тому що суб'єкти підприємництва є провідною ланкою сучасних економічних перетворень, які розвивають та займають різноманітні галузі економіки. Сучасне бізнес-середовище вимагає від підприємців глибоких знань у галузі організації та ведення бізнесу, щоб ефективно конкурувати та адаптуватися до швидкозмінних ринкових умов. Зростаюча глобалізація та інтенсивний розвиток цифрових технологій відкривають нові можливості для бізнесу, але також створюють нові виклики, які потребують професійного підходу до організації та ведення бізнесу. Без розуміння основ формування власної справи та технології розвитку бізнесу неможливе успішне здійснення підприємницької діяльності. Вивчення дисципліни дає можливість здобувачам вищої освіти набути досвіду: започаткування власної справи, планування маркетингового та фінансового забезпечення бізнесу та управління ризиками під час розвитку бізнесу.

Мета навчальної дисципліни – засвоєння теоретичних засад та набуття практичних навичок організації та розвитку бізнесу в сучасному економічному середовищі.

Завданнями навчальної дисципліни є:

опанувати теоретичні засади, сутність бізнесу та підприємництва, історію розвитку, теорії та концепції підприємництва;

дослідити організаційно-правові засади підприємницької діяльності в Україні;

розглянути особистісний та психологічний портрет підприємця як визначальної особи в бізнесі;

набути вміння започаткування власної справи та бізнес-планування;

отримати практичні навички розроблення маркетингового та фінансового забезпечення бізнесу;

сформувати здатність до управління ризиками бізнесу.

Об'єктом вивчення дисципліни є процес організації та ведення бізнесу.

Предметом вивчення дисципліни є методичне, інформаційне та організаційне забезпечення організації та ведення бізнесу.

Результати навчання та компетентності, які формує навчальна дисципліна визначено в табл. 1.

Результати навчання та компетентності, які формує навчальна дисципліна

Результати навчання	Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач вищої освіти
РН 2	ЗК 1, ЗК 4, СК 5, СК 8
РН 4	СК 7
РН 6	СК 12
РН 7	СК 1, СК 4, СК 7, СК 11
РН 9	ЗК 2, СК 4
РН 10	ЗК 2, СК 4, СК 10
РН 11	ЗК 6, ЗК 7, СК 7
РН 12	ЗК 3, ЗК 5, СК 7
РН 13	ЗК 7, СК 5, СК 8, СК 10
РН 14	СК 5, СК 6, СК 8, СК 10
РН 16	ЗК 3, ЗК 7, СК 5, СК 12
РН 17	ЗК 2, СК 3, СК 13

де, РН2. Розробляти, обґрунтовувати і приймати ефективні рішення з питань розвитку соціально-економічних систем та управління суб'єктами економічної діяльності.

РН4. Розробляти соціально-економічні проекти та систему комплексних дій щодо їх реалізації з урахуванням їх цілей, очікуваних соціально-економічних наслідків, ризиків, законодавчих, ресурсних та інших обмежень.

РН6. Оцінювати результати власної роботи, демонструвати лідерські навички та уміння управляти персоналом і працювати в команді.

РН7. Обирати ефективні методи управління економічною діяльністю, обґрунтовувати пропонувані рішення на основі релевантних даних та наукових і прикладних досліджень.

РН9. Приймати ефективні рішення за невизначених умов і вимог, що потребують застосування нових підходів, методів та інструментарію соціально-економічних досліджень.

РН10. Застосовувати сучасні інформаційні технології та спеціалізоване програмне забезпечення у соціально-економічних дослідженнях та в управлінні соціально-економічними системами.

РН11. Визначати та критично оцінювати стан та тенденції соціально-економічного розвитку, формувати та аналізувати моделі економічних систем та процесів.

РН12. Обґрунтовувати управлінські рішення щодо ефективного розвитку суб'єктів господарювання, враховуючи цілі, ресурси, обмеження та ризики.

РН13. Оцінювати можливі ризики, соціально-економічні наслідки управлінських рішень.

РН14. Розробляти сценарії і стратегії розвитку соціально-економічних систем.

РН16. Організовувати та вести бізнес, налагоджувати крос-культурні комунікації у процесі управління людськими ресурсами з дотриманням етичних норм.

РН17. Приймати рішення щодо розвитку бізнесу в умовах соціально орієнтованої економіки

ЗК1. Здатність генерувати нові ідеї (креативність).

ЗК2.Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.

ЗК3.Здатність мотивувати людей та рухатися до спільної мети.

ЗК4.Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності).

ЗК5. Здатність працювати в команді.

ЗК6.Здатність розробляти та управляти проектами.

ЗК7.Здатність діяти на основі етичних міркувань (мотивів).

- СК1. Здатність застосовувати науковий, аналітичний, методичний інструментарій для обґрунтування стратегії розвитку економічних суб'єктів та пов'язаних з цим управлінських рішень.
- СК3. Здатність збирати, аналізувати та обробляти статистичні дані, науково-аналітичні матеріали, які необхідні для розв'язання комплексних економічних проблем, робити на їх основі обґрунтовані висновки.
- СК4. Здатність використовувати сучасні інформаційні технології, методи та прийоми дослідження економічних та соціальних процесів, адекватні встановленим потребам дослідження.
- СК5. Здатність визначати ключові тренди соціально-економічного та людського розвитку.
- СК6. Здатність формулювати професійні задачі в сфері економіки та розв'язувати їх, обираючи належні напрями і відповідні методи для їх розв'язання, беручи до уваги наявні ресурси.
- СК7. Здатність обґрунтовувати управлінські рішення щодо ефективного розвитку суб'єктів господарювання.
- СК8. Здатність оцінювати можливі ризики, соціально-економічні наслідки управлінських рішень.
- СК10. Здатність до розробки сценаріїв і стратегій розвитку соціально-економічних систем.
- СК11. Здатність планувати і розробляти проекти у сфері економіки, здійснювати її інформаційне, методичне, матеріальне, фінансове та кадрове забезпечення.
- СК12. Здатність до організації та ведення бізнесу з дотриманням етичних норм та налагодженням крос-культурних комунікацій в процесі управління людськими ресурсами.
- СК13. Здатність до розвитку бізнесу в умовах соціально орієнтованої економіки.

ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Зміст навчальної дисципліни

Змістовий модуль 1. Теоретичні та правові засади організації бізнесу

Тема 1. Виникнення, розвиток та сутність бізнесу.

1.1. Сутнісні ознаки бізнесу і підприємництва.

Сутність поняття «бізнес». Підходи до розуміння сутності бізнесу. Класична та інноваційна моделі підприємницького бізнесу. Система бізнесу. Рушійні сили бізнесу.

1.2. Історія розвитку підприємництва.

Неолітична революція. Промислова революція. Друга промислова (технологічна) революція. Науково-технічна революція.

1.3. Сутність та роль підприємницької діяльності в суспільстві.

Характерні риси підприємництва. Мотиви, принципи, функції підприємницької діяльності. Роль і значення підприємницької діяльності. Основні види підприємництва. Малий, середній та великий бізнес. Макроекономічні передумови ефективною підприємницької діяльності

1.4. Теорії та концепції підприємництва.

Еволюція теоретичних поглядів та концепцій підприємництва. «Три хвили»

розвитку теорії підприємницької функції. Передумови розвитку підприємництва

Тема 2. Організаційно-правові засади ведення бізнесу.

2.1. Законодавчі засади ведення бізнесу в Україні.

Правове забезпечення підприємницької діяльності. Ознаки підприємницької діяльності. Макроекономічні принципи господарювання в Україні.

2.2. Суб'єкти та об'єкти підприємницької діяльності.

Сутність та види суб'єктів підприємницької діяльності. Права та зобов'язання суб'єкта підприємницької діяльності. Види об'єктів підприємницької діяльності.

2.3. Організаційно-правові форми бізнесу.

Ознаки, що визначають організаційно-правову форму бізнесу. Види підприємств (відповідно до форм власності). Організаційно-правові форми підприємницької діяльності за кількістю учасників створеного господарського суб'єкта. Види партнерства. Види сучасної корпорації, переваги та недоліки. Види підприємств залежно від кількості працюючих та обсягу валового доходу від реалізації продукції за рік. Види підприємств за сферою діяльності. Фірми, що обслуговують ринок

Тема 3. Психологічні основи бізнесу.

3.1. Особистісний портрет підприємця.

Хто такий підприємець. Якості, необхідні людині для започаткування та ведення власної справи. Знання та вміння, які повинен мати підприємець. Риси успішного підприємця. Порівняльна характеристика підприємницького мислення та мислення найманого працівника. Основні типи (моделі) підприємців.

3.2. Лідерство та стилі управління.

Сутність лідерства. Диференціація лідерських ролей. Сутність та види влади лідера підприємства. Сутність та види стилів управління, їх переваги та недоліки. Розвиток лідерських якостей.

Змістовий модуль 2. Технологія організації та розвитку бізнесу

Тема 4. Технологія започаткування власної справи та бізнес-планування.

4.1. Формування бізнес-ідеї.

Підприємницька ідея. Категорії бізнес-ідей. Методи та підходи до розробки підприємницьких ідей. Ключові кроки, з яких треба починати процес розробки підприємницької ідеї. Модель «Ідеї + можливості». Дизайн-мислення.

4.2. Розроблення ціннісної пропозиції.

Цільова група підприємства. Карта емпатії. Канва ціннісної пропозиції.

4.3. Визначення місії та цілей підприємства.

Місія підприємства: сутність, критерії вдалої місії. Завдання, які допомагає вирішити місія підприємства. Основні компоненти місії підприємства. Постановка цілей підприємства.

4.4. Бізнес-моделювання підприємства.

Сутність бізнес-моделі та бізнес-моделювання. Види бізнес-моделей. Перевірка життєздатності обраної бізнес-моделі. Каркаси бізнес-моделей. Business model canvas. Питання, на які має відповідати бізнес-модель.

4.5. Розроблення бізнес-плану підприємства.

Сутність, структура та функції бізнес-плану підприємства. Види бізнес-планів. Критерії вдалого бізнес-плану

Тема 5. Маркетингове забезпечення бізнесу.

5.1. Зміст та планування маркетингової системи підприємства.

Сутність маркетингу та маркетингової системи підприємства. Планування маркетингової діяльності. Зміст та завдання маркетингового дослідження. Джерела проведення маркетингового дослідження.

5.2. Розроблення маркетинг-міксу підприємства.

Зміст та структура маркетинг-міксу підприємства. Ціноутворення, цінова політика підприємства. Головні принципи маркетингових стратегій підприємства.

5.3. Комунікаційна політика бізнесу.

Складові, цілі та основні інструменти комунікаційної політики бізнесу. Види реклами, що застосовують для реалізації маркетингових цілей. Засоби стимулювання збуту. Персональний продаж. Маркетинг подій. Public Relations. Промоція підприємства за допомогою власного веб-сайту, соціальних мереж. Особливості презентації проєкту підприємства: пітч, пітч-дек. Правила побудови пітч-дека.

Тема 6. Фінансове забезпечення бізнесу.

6.1. Технології фандрейзингової діяльності в бізнесі.

Фандрейзинг. Канали та інструменти залучення коштів. Крайдфандинг. Форми фандрейзингу.

6.2. Фінансовий менеджмент підприємства.

Види видатків підприємства. Визначення витрат на одиницю продукції / послуг. Аналіз потенційних джерел отримання ресурсів. Джерела надходження ресурсів та формування доходів для фірми. Розрахунок точки беззбитковості. Валовий та чистий прибуток. Період окупності проєкту. Рух грошових коштів.

Тема 7. Управління ризиками бізнесу.

7.1. Визначення ризику в бізнесі

Ризик. Види ризиків бізнесу. Причини, які викликають ризики бізнесу.

7.2. Страхування від втрат у бізнесі та комерційних ризиків.

Страхування від збитку, викликаного зупинкою виробництва. Страхування ризиків, пов'язаних із впровадженням нових технологій і нової техніки.

Страховання технічних і технологічних ризиків. Страховання валютних ризиків. Страховання комерційних ризиків. Види страхування, які покривають комерційні ризики. Фінансові ризики.

7.3. Управління ризиками в бізнесі

Система керування ризиком в бізнесі. Класифікація ризиків та факторів, які спричиняють ризики. Стратегічний та тактичний рівні керування ризиками в бізнесі. Стратегія ризик-менеджменту. Оцінка ризику. Витрати з контролю над ризиком. Критерії страхового ризику.

Перелік практичних (семінарських) та / або лабораторних занять / завдань за навчальною дисципліною наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Перелік практичних (семінарських) та / або лабораторних занять / завдань

Назва теми та / або завдання	Зміст
Тема 1. Завдання 1	Дискусії на тему еволюції розвитку підприємництва та його ролі в сучасному суспільстві. Робота в малих групах. Аналіз персональних здібностей до підприємницької діяльності
Тема 2. Завдання 2	Аналіз форм підприємницької діяльності. Кейс-стаді «Законодавчі засади підприємницької діяльності»
Тема 3. Завдання 3	Оцінка здатності бути лідером. Вправи, які дозволять розвинути в собі лідерські якості. Ділова гра «Лідерський виклик»
Тема 4. Завдання 4 (частина 1)	Розроблення проєкту власної бізнес справи: вибір цільової групи, визначення гіпотетичних проблем цільової групи, побудова карти емпатії (психологічного портрету) типового представника цільової групи, вибір однієї проблеми цільової групи та вибір бізнес ідеї, яка могла б допомогти вирішити проблему цільової групи. Робота в малих групах
Тема 4. Завдання 4 (частина 2)	Розроблення проєкту власної бізнес справи: розроблення канви ціннісної пропозиції, формування місії планованого підприємства. Робота в малих групах
Тема 5. Завдання 5 (частина 1)	Розроблення проєкту власної бізнес справи: визначення потенційних споживачів продукту чи послуги планованого підприємства за допомогою вправи «Сегментація ринку», розроблення цінової політики підприємства. Робота в малих групах.
Тема 5. Завдання 5 (частина 2)	Розроблення проєкту власної бізнес справи: розроблення заходів щодо промоції підприємства, створення сайту-візитки (лендингової сторінки) за допомогою загальнодоступних конструкторів сайту. Робота в малих групах

Тема 6. Завдання 6	Розроблення проєкту власної бізнес справи: визначення потенційних партнерів та зацікавлених осіб, формування кошторису витрат на започаткування діяльності планованого підприємства. Робота в малих групах.
Тема 7. Семінарське заняття	Доповіді на тему: 1. Види ризиків у бізнесі та їх причини. 2. Методи страхування комерційних ризиків у бізнесі. 3. Система управління ризиками в бізнесі: стратегічний та тактичний рівні. 4. Стратегія ризик-менеджменту: оцінка та контроль ризиків. 5. Фінансові ризики в бізнесі та методи їх мінімізації.
Тема 7. Завдання 7	Розроблення пітчу та пітч-деку. Презентація проєкту власної бізнес справи.

Перелік самостійної роботи за навчальною дисципліною подано у табл. 3.

Таблиця 3

Перелік самостійної роботи

Назва теми та / або завдання	Зміст
Тема 1	Вивчення лекційного матеріалу за питаннями теми. Підготовка до практичного заняття, написання есе на тему «Бути підприємцем – це...»
Тема 2	Вивчення лекційного матеріалу за питаннями теми. Підготовка до практичного заняття, опрацювання законодавчої бази з питань створення бізнесу та ведення підприємницької діяльності. Підготовка до опитування
Тема 3	Вивчення лекційного матеріалу за питаннями теми. Підготовка до ділової гри.
Тема 4	Опрацювання лекційного матеріалу за питаннями теми. Підготовка до практичного заняття, аналіз вітчизняного та зарубіжного досвіду організації та ведення бізнесу, знайомство з технічними інструментами формування канви ціннісної пропозиції. Підготовка до колоквиуму 1.
Тема 5	Опрацювання лекційного матеріалу за питаннями теми. Підготовка до практичного заняття, аналіз загальнодоступних прикладів ціноутворення та промоції підприємства за допомогою сайту чи соціальної мережі. Підготовка до опитування
Тема 6	Опрацювання лекційного матеріалу за питаннями теми. Підготовка до практичного заняття, аналіз вітчизняного та зарубіжного досвіду організації та ведення бізнесу, збір та систематизація інформації щодо розміру можливих витрат на започаткування власної справи.
Тема 7	Вивчення лекційного матеріалу за питаннями теми. Підготовка до семінарського заняття (розроблення презентації, підготовка доповіді). Підготовка до представлення результатів розроблення проєкту власної бізнес справи. Підготовка до колоквиуму 2.
Тема 1 – 7	Підготовка до екзамену, виконання домашніх завдань

Кількість годин лекційних, практичних (семінарських) та / або лабораторних занять та годин самостійної роботи наведено в робочому плані (технологічній карті) з навчальної дисципліни.

МЕТОДИ НАВЧАННЯ

У процесі викладання навчальної дисципліни для набуття визначених результатів навчання, активізації освітнього процесу передбачено застосування таких методів навчання, як:

Словесні (проблемна лекція (Тема 2, 4), семінар-дискусія (Тема 7)).

Наочні (презентації (Теми 4-7), кейс-метод (Тема 2)).

Практичні (практична робота (Теми 1 – 7), есе (Тема 1), ділова гра (Тема 3), робота в малих групах (Тема 4 – 6).

ФОРМИ ТА МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ

Університет використовує 100 бальну накопичувальну систему оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти.

Поточний контроль здійснюється під час проведення лекційних, практичних та семінарських занять і має на меті перевірку рівня підготовленості здобувача вищої освіти до виконання конкретної роботи і оцінюється сумою набраних балів:

– для дисциплін з формою семестрового контролю екзамен (іспит): максимальна сума – 60 балів; мінімальна сума, що дозволяє здобувачу вищої освіти скласти екзамен (іспит) – 35 балів.

Підсумковий контроль включає семестровий контроль та атестацію здобувача вищої освіти.

Семестровий контроль проводиться у формах семестрового екзамену (іспиту), диференційованого заліку або заліку. Складання семестрового екзамену (іспиту) здійснюється під час екзаменаційної сесії.

Максимальна сума балів, яку може отримати здобувач вищої освіти під час екзамену (іспиту) – 40 балів. Мінімальна сума, за якою екзамен (іспит) вважається складеним – 25 балів.

Підсумкова оцінка за навчальною дисципліною визначається:

– для дисциплін з формою семестрового контролю екзамен (іспит) – сумуванням балів за поточний та підсумковий контроль.

Під час викладання навчальної дисципліни використовуються наступні контрольні заходи:

Поточний контроль: практичні завдання (30 балів), опитування (8 балів), колоквіуми (16 балів), презентація (6 балів).

Семестровий контроль: Екзамен (40 балів)

Більш детальну інформацію щодо системи оцінювання наведено в робочому плані (технологічній карті) з навчальної дисципліни.

Приклад екзаменаційного білета та критерії оцінювання для навчальної дисципліни.

Приклад екзаменаційного білета

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця
Другий (магістерський) рівень вищої освіти
Спеціальність «Економіка»
Освітньо-професійна програма «Управління персоналом в бізнесі».
Семестр I
Навчальна дисципліна «Організація та ведення бізнесу»

ЕКЗАМЕНАЦІЙНИЙ БІЛЕТ № 1

Тести

Промислове багатогалузеве об'єднання, яке спираючись на диверсифікацію виробництва, об'єднує в своєму складі десятки, сотні підприємств, науково-дослідних установ, навчальних центрів випробувальних полігонів та інших ланок, які забезпечують діяльність економічного комплексу – це:

- а) асоціація;
- б) консорціум;
- в) концерн;
- г) франчайз.

2. Конкретне цілісне знання про доцільність і можливість здійснювати певний вид підприємницької діяльності, а також чітке усвідомлення мети такої діяльності, шляхів і засобів її досягнення – це:

- а) модель можливостей;
- б) підприємницька ідея;
- в) бізнес-модель;

3. Про яку функцію підприємництва йде мова: «Виготовлення товарів та послуг, які необхідні суспільству»?

- а) інноваційна;
- б) ресурсна;
- в) захисна;
- г) соціальна.

4. Бізнес-модель — це:

- а) концептуальний опис процесів, які відбуваються на підприємстві;
- б) техніко-економічне обґрунтування діяльності підприємства у ринкових умовах;
- в) інструмент пошуку працівників для підприємства;
- г) чітко виражена причина існування підприємства на ринку.

5. Другий етап еволюції підприємницької активності має назву.

- а) неолітична революція;
- б) друга промислова революція;
- в) перша промислова революція;
- г) науково-технічна революція.

6. Модель можливостей можна зобразити як залежність між двома факторам.

- а) пошуком та ідеями;
- б) системністю та інтуїцією;
- в) здібностями та вдачею;
- г) пошуком та інтуїцією.

7. Найпопулярнішим каркасом для створення бізнес-моделі, який став стандартом, є:

- a) Component Business model;
- б) Business Model Canvas;
- в) Business reference model;
- г) OGSM.

8. Про який вид влади йдеться мова у цьому визначенні: «Чим вища посадова позиція лідера, тим вищий ступінь його владного впливу на людей. Підлеглі, які взаємодіють зі своїм лідером у процесі ділового спілкування, передусім стикаються з посадовою позицією лідера»:

- a) Влада впливу;
- б) Влада компетентності;
- в) Влада харизми;
- г) Влада посадового становища.

9. Ініціативна, самостійна, здійснювана під свою майнову відповідальність і в межах чинного законодавства діяльність фізичних і юридичних осіб, спрямована на одержання доходу (прибутку) і задоволення потреб споживача - це:

- a) підприємництво;
- б) економічна діяльність;
- в) підприємницька діяльність;
- г) бізнес.

10. Про яку бізнес-модель йдеться мова: «Процес, в якому маса людей формує спільний продукт. ... платити ні за що не потрібно (або виплачуються мінімальні суми). Усю необхідну роботу роблять фахівці-аматори, які витрачають свій вільний час на створення контенту, розв'язання проблем або навіть на проведення досліджень та розробок»:

- a) «Subscription» («Підписка»);
- б) «Bricks & Clicks» («Цегла та кліки»);
- в) «Crowdsourcing» («Краудсорсинг»);
- г) «Franchising» («Франчайзинг»).

Діагностичне завдання

Охарактеризуйте розвиток підприємництва під час науково-технічної революції.

Евристичне завдання

Розробіть канву ціннісної пропозиції та сегментацію ринку для підприємства, яке займається продажами еко-продуктів.

Затверджено на засіданні кафедри соціальної економіки протокол № ____ від «__» _____ 20__ р.

Екзаменатор

к.е.н., доц. Ачкасова О.В.

Зав. кафедрою

д.е.н., проф. Назарова Г.В.

Критерії оцінювання

Екзаменаційний білет з навчальної дисципліни «Організація та ведення бізнесу» включає 10 тестів та 2 завдання різного рівня складності, а саме діагностичне та евристичне завдання. Кожне з завдань оцінюється певною кількістю балів, відповідно до рівня їх складності. Сумарна кількість балів складає 40 балів.

Тести.

Максимальна кількість балів – 20.

Вірна відповідь на тестове питання оцінюється в 2 бали. Кількість тестів – 10.

Діагностичне завдання.

Максимальна оцінка завдання – 5 балів, із них:

2 – володіння теоретичними знаннями;

1 – послідовність та аргументованість викладення матеріалу;

1 – наявність обґрунтованих висновків.

Евристичне завдання.

Максимальна оцінка завдання – 15 балів, із них:

2 – володіння теоретичними знаннями та їх застосування для вирішення поставленої проблеми;

2 – послідовність та аргументованість викладення матеріалу;

2 – застосування творчого підходу до вирішення поставленої проблеми;

4 – оригінальність підходу до виконання завдання та подання результату;

5 – наявність обґрунтованих висновків щодо вирішення поставленої проблеми.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Основна

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

2. Ведення бізнесу в Україні : навч. посібник / В.А. Гросул, О.А. Круглова, С.О. Зубков. – Харків : Іванченко, 2020. – 108 с.

3. Назарова Г. В. Визначальні характеристики сучасних підприємницьких структур / Г. В. Назарова // Економіка та бізнес-інновації : підручник / за ред. д.е.н., проф. Л. Г. Мельника, д.е.н., проф. О. І. Карінцевої. – Суми : Університетська книга, 2023. – Розділ 2.4. – С. 78 – 86. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/29309>

4. Педько А.Б. Основи підприємництва і бізнес-культури : навч. пос. / А.Б. Педько. – К.: «Центр навчальної літератури», 2019. – 168 с.

5. Підприємництво та організація власного бізнесу : навч. посіб. / за ред. Р. І. Грешка. – Чернівці : Чернівець. Нац. Ун-т ім. Ю. Федьковича, 2022. – 580 с.

Додаткова

6. Ачкасова О. В. Розвиток соціального підприємництва в невизначених умовах війни / О. В. Ачкасова / Актуальні проблеми інноваційної економіки та права. – 2024. – № 1. – С. 19-23. – [Електронний ресурс]. – <http://www.repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/31889>.

7. Ачкасова О.В. Роль соціального підприємництва у вирішенні проблеми молодіжного безробіття / О. В. Ачкасова // Регіональна економіка та управління.

– 2021. – №1(31). – С. 5–8. – [Електронний ресурс]. – <http://repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/25502>.

8. Валінкевич Н.В., Основи підприємництва : підручник / [Н. В. Валінкевич, Т. О. Біляк, С. Ю. Бірюченко та ін.]; 2019. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://mgu.edu.ua/docs/biblioteka/osnovi_pidp.pdf

9. Від бізнес-ідеї – до підприємницького успіху: методичні рекомендації / автори-упоряд.: Гриценоок І.А., Байдулін В. Б., Савченко М. О. Житомир : «Полісся», 2021. – 116 с.

10. 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.

11. Писаревська Г. І. HR-брендинг як складова бізнес-стратегії підприємства / Г. І. Писаревська, Н. В. Аграмакова, А. В. Семенченко // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2019. – №33. – С. 176-181. – Режим доступу: <http://www.repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/21243>.

12. Прохорова В. В. Бізнес-моделі як інструмент коригування стратегічних позицій підприємств на конкурентних ринках / В. В. Прохорова. Проблеми економіки – 2020. – № 2(44). С. 274–280.

13. Радзіховська Л. М. Система ризик-менеджменту на підприємстві: сутність та доцільність. Соціально-політичні, економічні та гуманітарні виміри європейської інтеграції України / Л. М. Радзіховська : зб. наук. пр. VIII Міжнар. наук.-практ. конф., м. Вінниця, 3 черв. 2020 р. Вінниця, 2020. – Ч. 2. – С. 282–288.

14. Сарана Л. А. Управління ризиками підприємства в сучасних умовах господарювання / Л. А. Сарана, О. В. Білан, І. М. Бітюк // Проблеми системного підходу в економіці. –2021. – Вип. 2 (82). – С. 107–112.

15. Швець Т. В. Бізнес-модель як елемент стратегії розвитку суб'єкта підприємництва / Т. В. Швець, О. С. Михайльонка // Механізми управління розвитком територій: зб. наук праць. 2022. – Ч. 1. – С. 110-112.

16. Doing Business in Armenia, Belarus, Georgia, Latvia, Moldova, Ukraine / Handbook / V. Hrosul, O. Kruhlova, S. Zubkov et. al. – Kharkiv : Publishing House I. Ivanchenko, 2019. – 286 p.

17. Magretta J. Why Business Models Matter. Harvard Business Review. – 2002. – № 80(5). – P. 86–92.

18. Heidi M. Neck, Christopher P. Neck, Emma L. Murray Entrepreneurship: The Practice and Mindset. SAGE Publications, Incorporated, 2020. – 536 p.

19. The Harvard Business Review Entrepreneur's Handbook: Everything You Need to Launch and Grow Your New Business (HBR Handbooks) by Harvard Business Review. Harvard Business Review Press, 2018. – 304 p.

Інформаційні ресурси

20. Про підприємництво: Закон України від 11.02.2022 №698-ХІІ [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/698-12#Text>

21. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>.
22. Дія.Бізнес [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://business.diia.gov.ua/>
23. Harvard Business Review [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://hbr.org/>
24. Сайт персональних навчальних систем ХНЕУ ім. С. Кузнеця. Дисципліна «Організація та ведення бізнесу» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://pns.hneu.edu.ua/course/view.php?id=10951>.