Міністерство освіти і науки України
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
Кафедра міжнародних економічних відносин та логістики

"ЗАТВЕРДЖУЮ"
Директор Навчально-наукового інституту «Каразінський інститут міжнародних відносин та туристичного бізнесу»
Микола ПИСАРЕВСЬКИЙ

"27"серпня 2026 р.

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

ПІДПРИЄМНИЦТВО ТА РОЗВИТОК ЛІДЕРСТВА / ENTREPRENEURSHIP AND LEADERSHIP DEVELOPMENT

рівень вищої освіти: **перший (бакалаврський)**

галузь знань: **C Соціальні науки, журналістика, інформація та міжнародні відносини**
D Бізнес, адміністрування та право

спеціальність: **C3 «Міжнародні відносини», D3 «Менеджмент», D7 «Торгівля»**

освітня програма **«Міжнародна логістика»**

вид дисципліни: **обов'язкова**

ННІ «Каразінський інститут міжнародних відносин та туристичного бізнесу»

2026 / 2027 навчальний рік

Програму рекомендовано до затвердження вченою радою ННІ «Каразінський інститут міжнародних відносин та туристичного бізнесу»
«27» серпня 2026 року, протокол №1

РОЗРОБНИКИ ПРОГРАМИ:
Микола ПИСАРЕВСЬКИЙ, к.е.н., доцент, доцент кафедри міжнародних економічних відносин та логістики ХНУ імені В. Н. Каразіна
Анастасія РУДИЧ, асистент кафедри міжнародних економічних відносин та логістики ХНУ імені В. Н. Каразіна

Програму схвалено на засіданні кафедри міжнародних економічних відносин та логістики

Протокол №1 від «26» серпня 2026 року

Завідувач кафедри _____ Анна ЗАЙЦЕВА

Програму погоджено з гарантом освітньо-професійної програми «Міжнародна логістика» за першим (бакалаврським) рівнем вищої освіти

Гарант освітньо-професійної програми _____Сергій БЕРЕНДА

Програму погоджено науково-методичною комісією Навчально-наукового інституту «Каразінський інститут міжнародних відносин та туристичного бізнесу»
Протокол № 1 від «27» серпня 2026 року

Голова науково-методичної комісії _____ Ганна ПАНАСЕНКО

ВСТУП

Програма навчальної дисципліни «Підприємництво та розвиток лідерства» (англ. Entrepreneurship and Leadership Development) складена відповідно до вимог освітньо-професійної програми «Міжнародна логістика» підготовки бакалавра за спеціальностями С3 «Міжнародні відносини», D3 «Менеджмент», D7 «Торгівля».

1. ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

1.1. Мета викладання навчальної дисципліни полягає у формуванні системи базових знань про теоретичні основи та практичні аспекти підприємницької діяльності; розвитку компетентностей для започаткування та управління власного бізнесу, аналізу ринкового середовища, фінансового планування та залучення інвестиційних ресурсів; розвитку лідерських якостей, які необхідні для ефективного менеджменту процесами та ресурсами.

1.2. Основні завдання вивчення дисципліни:

– розуміння теоретичних основ про етапи започаткування бізнесу, його організаційно-правові форми, принципи, стилі лідерства та юридичні аспекти пов’язані законодавчим оформленням;

– формування системи базових знань про сучасні інструменти маркетингу для просування бізнес-ідей;

– набуття практичних навичок розроблення бізнес-плану, аналізу його конкурентоспроможності, фінансової доцільності та фандрайзингу;

– розвиток особистісних якостей підприємця-лідера, вміння будувати та підтримувати власний імідж.

1.3. Кількість кредитів – 3

1.4. Загальна кількість годин – 90 год.

1.5. Характеристика навчальної дисципліни	
Обов’язкова	
Денна форма навчання	Заочна (дистанційна) форма навчання
Рік підготовки	
1-й	–
Семестр	
2-й	–
Лекції	
16 год.	–
Практичні заняття	
16 год.	–
Самостійна робота	
58 год.	–
Індивідуальні завдання	

Не передбачені

** у разі формування малочисельних груп обсяг аудиторного навчального навантаження, відведеного на вивчення навчальної дисципліни, зменшується відповідно до Положення про планування й звітування науково-педагогічних працівників Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна.*

1.5. Перелік компетентностей, що формує дисципліна:

ЗК7. Здатність генерувати нові ідеї (креативність).
ЗК12. Здатність спілкуватися іноземною мовою.
ЗК13. Здатність бути критичним і самокритичним.
ЗК14. Здатність ухвалювати рішення та діяти, дотримуючись принципу неприпустимості корупції та будь-яких інших проявів недоброчесності.
ЗК16. Здатність до адаптації та дії в новій ситуації.
ФК2.4. Здатність працювати в команді та налагоджувати міжособистісну взаємодію при вирішенні професійних завдань.
ФК2.8. Здатність формувати та демонструвати лідерські якості та поведінкові навички.

1.6. Перелік результатів навчання, що формує дисципліна

РН9. Володіти навичками професійного усного та письмового перекладу з/на іноземну мову, зокрема, з фахової тематики міжнародного співробітництва, зовнішньої політики, міжнародних комунікацій, регіональних студій, дво- та багатосторонніх міжнародних проектів.
РН10. Виконувати дослідження індивідуально та/або в групі під керівництвом лідера.
РН19. Демонструвати знання теорій, методів і функцій менеджменту, сучасних концепцій лідерства.
РН24. Демонструвати навички взаємодії, лідерства, командної роботи.
РН26. Використовувати базові знання з підприємництва, торгівлі і біржової діяльності й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях.
РН27. Вміти працювати в команді, мати навички міжособистісної взаємодії, які дозволяють досягати професійних цілей.

1.8.Пререквізити: вивчення навчальних дисциплін
Не передбачено

2. ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

РОЗДІЛ 1. ПІДПРИЄМНИЦТВО: ОСНОВНІ ПОЛОЖЕННЯ ДО РОЗУМІННЯ, ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ

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

Поняття та сутність підприємницької діяльності. Вибір бізнес-ідеї в процесі створення власної справи. Формування місії та цілей власного бізнесу. Організаційно-правові форми підприємницької діяльності та їхні особливості. Юридичні аспекти створення бізнесу (державна реєстрація, вибір системи оподаткування, установчі документи, ліцензії та дозволи). Основні ризики на етапі створення бізнесу. Оцінка конкурентоспроможності бізнес-ідеї. Сутність та особливості розроблення бізнес-плану. Перспективи розвитку малого бізнесу в Україні та світі. Прояви цифровізації у підприємницькій діяльності: використання цифрових платформ для запуску бізнесу. Цифрові бізнес-моделі у сфері логістики та електронної комерції.

ТЕМА 2. Фінансове планування та партнерство

Прогнозування передпочаткових витрат, визначення потреби в капіталі. Розрахунок собівартості продукції та планування поточних витрат. Аналіз економічної доцільності реалізації бізнес-проєкту. Значення та структура фінансового плану. Прогноз доходів, витрат і руху грошових коштів. Плановий баланс. Аналіз рівня беззбитковості. Інтеграція сучасних цифрових інструментів для фінансового планування та бюджетування. Об'єднання підприємницьких структур: асоціація, корпорація, консорціум, концерн, холдинг, фінансова група.

ТЕМА 3. Основні кроки до успіху стартапу в контексті соціального маркетингу

Значення, функції та класифікація видів маркетингу у підприємницькій діяльності. Сутність соціального маркетингу та його відмінності від традиційного класичного маркетингу. Приклади успішних світових та національних кампаній соціального маркетингу. Комплекс елементів маркетингу, маркетинговий-мікс: «4P», «7P», «4C», «11S» та варіації. Типи конкурентних стратегій: стратегія за Майклом Портером та Ігорем Ансоффом. Цифровий маркетинг: явище та особливості. Аналіз поведінки споживачів у цифровій економіці та адаптація маркетингової діяльності під потреби цифрової ери.

ТЕМА 4. Фандрайзинг та актуальні гранти

Джерела фінансування стартапів. Акціонерне та боргове фінансування. Венчурний капітал, бізнес-ангели. Керування фандрайзинговим проєктом. Написання проєктної заявки. Вибір потенційних грантодавців. Краундфандинг: сутність, типи та механізм дії. Міжнародні грантові програми для українських стартапів.

РОЗДІЛ 2. ЛІДЕРСТВО У ДИНАМІЧНОМУ ТА КОНКУРЕНТНОМУ СВІТІ

ТЕМА 5. Сутність підприємницького лідерства в хаотичному бізнес-середовищі

Природа та визначення поняття «лідерство». Еволюція концепцій лідерства. Принципи та стилі лідерства у бізнесі. Керівник та лідер: синхронізація ролей. Карта теорій лідерства (С. Філонович). Решітка лідерства (Роберт Блейк та Джейн Моутон). Ключові відмінності функціональної спрямованості менеджменту та лідерства. Лідерство в нових умовах: концепція VUCA-світу (Volatility, Uncertainty, Complexity, Ambiguity) та BANI-світу (Brittle, Anxious, Nonlinear, Incomprehensible).

ТЕМА 6. Ефективне лідерство як джерело конкурентної переваги

Конкурентні переваги як запорука лідерства підприємства. Специфіка лідерства у міжнародній логістиці. Класифікація та індикатори конкурентної переваги та конкурентної слабкості, способи досягнення конкурентних переваг. VRIO-підхід (Value, Rarity, Imitability, Organization) до визначення конкурентних переваг. Розвиток лідируючих позицій бізнесу на основі можливостей. Відмінні та відтворювані здібності компанії. Командотворення та групова динаміка, розподіл ролей у групі.

ТЕМА 7. Лідерство в умовах цифрової трансформації

Сутність цифрового лідерства та потреба у нових компетенціях. Роль лідера в умовах технологічної трансформації бізнес-процесів. Особливості управління розподіленими (дистанційними та гібридними) командами. Поняття «лідерства на основі даних» (Data-Driven Leadership). Класифікація цифрових інструментів для вирішення проблем за різними напрямами підприємницької діяльності.

ТЕМА 8. Менеджмент у підприємництві

Поняття, сутність та види менеджменту. Основні завдання, принципи та методи в менеджменті. Функції менеджменту. Управління як мистецтво (підходи Лі Якокка). Планування, організація, делегування, контроль, мотивування. Теорія «XYZ» (Ф. Тейлор, Д. Мак-Грегор), теорія потреб А. Маслоу.

3. СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Назви розділів і тем	Кількість годин					
	Денна форма					
	Усього	у тому числі				
		л	п	лаб.	інд.	с.р.
1	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*	*7*
Розділ 1. Підприємництво: основні положення до розуміння, організації та функціонування						
Тема 1. Основні етапи створення бізнесу з урахуванням організаційно-правової форми діяльності	10	2	2	–	–	6
Тема 2. Фінансове планування та партнерство	12	2	2	–	–	8
Тема 3. Основні кроки до успіху стартапу в контексті соціального маркетингу	12	2	2	–	–	8
Тема 4. Фандрайзинг та актуальні гранти	10	2	2	–	–	6
Розділ 2. Лідерство у динамічному та конкурентному світі						
Тема 5. Сутність підприємницького лідерства в хаотичному бізнес-середовищі	10	2	2	–	–	6
Тема 6. Ефективне лідерство як джерело конкурентної переваги	12	2	2	–	–	8
Тема 7. Лідерство в умовах цифрової трансформації	12	2	2	–	–	8
Тема 8. Менеджмент у підприємництві	12	2	2	–	–	8
Усього за курсом	**90**	**16**	**16**	**0**	**0**	**58**

**обсяг аудиторного навчального навантаження відведеного на вивчення навчальної дисципліни, зменшується відповідно до Положення про планування й звітування науково-педагогічних працівників Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна.*

4. ТЕМИ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	**Тема 1.** Основні етапи створення бізнесу з урахуванням організаційно-правової форми діяльності	2
2	**Тема 2.** Фінансове планування та партнерство	2
3	**Тема 3.** Основні кроки до успіху стартапу в контексті соціального маркетингу	2
4	**Тема 4**. Фандрайзинг та актуальні гранти	2
5	**Тема 5.** Сутність підприємницького лідерства в хаотичному бізнес-середовищі	2
6	**Тема 6.** Ефективне лідерство як джерело конкурентної переваги	2
7	**Тема 7.** Лідерство в умовах цифрової трансформації	2
8	**Тема 8.** Менеджмент у підприємництві	2
	Разом	**16**

**обсяг аудиторного навчального навантаження відведеного на вивчення навчальної дисципліни, зменшується відповідно до Положення про планування й звітування науково-педагогічних працівників Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна.*

5. ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

№ з/п	Види, зміст самостійної роботи	Кількість годин
1	**Тема 1.** Підготовка доповіді з мультимедійною презентацію на запропоновану тему. Здобувач освіти робить вибір із запропонованого переліку на власний розсуд.	6
2	**Тема 2.** Дослідження діяльності підприємства. Здобувач освіти працює з кейсом підприємства, яке здійснює міжнародну діяльність, описує історичний шлях його розвитку, розробляє схему організаційної структури та аналізує головні фінансові показники діяльності підприємства. Вибір підприємства для дослідження здійснюється на власний розсуд здобувача.	8
3	**Тема 3.** Побудова інтелект-карти. Здобувач освіти повинен побудувати інтелект-карту (Mind Map), відштовхуючись від змодельованої проблеми споживача. Вибір проблеми здійснюється здобувачем на власний розсуд.	8
4	**Тема 4.** Дослідження джерел фінансування бізнес-ідеї.	6
5	**Тема 5.** Ситуаційне завдання з розподілом здобувачів освіти на групи для створення та обґрунтування діяльності окремих підприємств, які обіймають конкурентні позиції по відношенню один до одного.	6
6	**Тема 6.** Ситуаційне завдання з розподілом здобувачів освіти на групи для аналізу стилів лідерства за моделлю «решітки лідерства» (Р. Блейк та Д. Моутон).	8
7	**Тема 7.** Аналіз компаній, які здійснюють свою діяльність на одному сегменті ринку, опис профілю цих компаній, аналіз індикаторів конкурентної переваги та конкурентної слабкості.	8
8	**Тема 8.** Аналіз змодельованих ситуацій щодо прийняття ефективного управлінського рішення.	8
	Разом	**58**

6. ІНДИВІДУАЛЬНІ ЗАВДАННЯ

Не передбачено

7. МЕТОДИ НАВЧАННЯ

У процесі вивчення дисципліни «Підприємництво та розвиток лідерства» (англ. Entrepreneurship and Leadership Development) використовуються такі словесні методи навчання, як: розповідь, пояснення, дискусія, обговорення ситуаційних задач у тому числі англійською мовою, метод «мозкової атаки» (брейнштормінгу). Зазначені методи надають можливість здобувачам освіти оволодіти базовими знаннями з теоретичних основ та практичних аспектів підприємницької діяльності, розвитку компетентностей для започаткування та оперування власним бізнесом, аналізу ринкового середовища та управлінських ситуацій. Наочні методи, такі як демонстрація кейсів, ілюстрація результатів самостійної роботи, візуалізація статистичних та фактичних даних у формі таблиць, діаграм та інфографіки сприяють кращому засвоєнню та запам’ятовуванню матеріалу.

Практичні методи представлені виконанням практичних завдань, вирішенням кейсів, підготовкою письмових повідомлень у різних формах.

8. МЕТОДИ КОНТРОЛЮ

Контроль з дисципліни складається з поточного контролю, який проводиться у формі усного опитування або письмового контролю на практичних заняттях та лекціях, у формі виступів здобувачів при обговоренні та вирішенні питань на практичних заняттях тощо.

Застосовуються такі засоби діагностики рівня підготовки здобувачів освіти:

– інформаційні доповіді на семінарських завданнях та усне опитування;

– підготовка творчих індивідуальних та групових завдань із використанням мультимедійної презентації;

– перевірка рівня засвоєння лекційного матеріалу у формі проходження письмового опитування;

– виступи під час обговорення питань та участь у груповій дискусії.

Усі роботи, виконані та представлені на заняттях в рамках навчальної дисципліни, включаючи доповіді, презентації, кейс-стаді та інші проєктні завдання, повинні бути **обов'язково завантажені в систему дистанційного навчання Moodle** у зазначені терміни. Це є необхідною умовою для їхнього подальшого оцінювання та обліку.

9. СХЕМА НАРАХУВАННЯ БАЛІВ ТА КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ НАВЧАЛЬНИХ ДОСЯГНЕНЬ

<table>
<tr><td colspan="8">Поточний контроль та самостійна робота</td><td>Тест</td><td>Екзамен</td><td>Сума</td></tr>
<tr><td>Т1.</td><td>Т2.</td><td>Т3.</td><td>Т4.</td><td>Т5.</td><td>Т6.</td><td>Т7.</td><td>Т8.</td><td>За Т1 – Т8</td><td rowspan="3">40</td><td rowspan="3">100</td></tr>
<tr><td>5</td><td>6</td><td>7</td><td>7</td><td>7</td><td>7</td><td>8</td><td>8</td><td>5</td></tr>
<tr><td colspan="9">60</td></tr>
</table>

Поточний контроль – 60 балів, з них:
Практична робота №1 – 5 балів;
Практична робота №2 – 6 балів;
Практична робота №3 – 7 балів;
Практична робота №4 – 7 балів;
Практична робота №5 – 7 балів;
Практична робота №6 – 7 балів;
Практична робота №7 – 8 балів;
Практична робота №8 – 8 балів;
Тестова робота – 5 балів.

Підсумковий контроль (екзамен) – 40 балів (1 творче питання – 10 балів, 30 тестових питань з 1 правильною відповіддю. Кожна правильна відповідь оцінюється у 1 бал).

Сумарна оцінка за вивчення дисципліни розраховується як сума поточних оцінок та балів, отриманих за результатами підсумкового семестрового контролю (екзамену). Загальна сума балів поточного і підсумкового семестрового контролю складає 100.

Здобувач вищої освіти допускається до підсумкового контролю (екзамену), якщо він набрав **не менше 20 балів** з навчальної дисципліни під час поточного контролю та самостійної роботи.

Критерії оцінювання навчальних досягнень

Критерії оцінювання до всіх видів поточних завдань та підсумкового контролю наведені у відповідних розділах дистанційного курсу з дисципліни «Підприємництво та

розвиток лідерства» (англ. Entrepreneurship and Leadership Development): https://moodle.karazin.ua/course/view.php?id=17131.

При вивченні кожної теми можливий поточний контроль у формі усного та/або письмового опитування та виступів здобувачів освіти із заздалегідь визначених питань.

У разі прояву академічної недоброчесності під час написання екзаменаційної роботи здобувач освіти одержує загальну нульову оцінку.

Шкала оцінювання

Сума балів за всі види навчальної діяльності протягом семестру	Оцінка за національною чотирирівневою шкалою
90-100	Відмінно
70-89	Добре
50-69	Задовільно
0-49	Незадовільно

Використання технологій штучного інтелекту (ШІ)

Під час вивчення навчальної дисципліни використання технологій штучного інтелекту (ШІ) здійснюється відповідно до Політики використання технологій штучного інтелекту Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна.

Використання моделі **«ШІ як асистент»** дозволяється під час підготовки до практичних занять, виконання індивідуальних завдань, проведення аналітичних оглядів та інших письмових робіт для наступних цілей: пошук та систематизація інформації, добір та первинний аналіз наукових джерел, пояснення складних понять, удосконалення структури тексту та його мовне редагування, генерація ідей. Фінальний текст роботи, висновки, аналіз, інтерпретація результатів та прийняті рішення повинні бути самостійно підготовлені здобувачем освіти. Усі отримані матеріали мають виключно допоміжний характер. Відповідальність за достовірність наведених відомостей, посилань та результатів несе здобувач освіти.

Використання моделі **«ШІ як інструмент»** дозволяється для окремих практичних, проєктних або дослідницьких робіт виключно для аналізу даних, створення візуалізацій, схем та зображень, проведення навчальних експериментів та порівняння результатів роботи різних моделей. Усі результати, отримані за допомогою ШІ, підлягають критичному аналізу, перевірці та доопрацюванню здобувачем освіти. Допустимі межі застосування моделі «ШІ як інструмент» повідомляються викладачем до початку виконання завдання.

Кожна письмова робота повинна містити деталізовані відомості про застосування ШІ. Якщо відповідні технології не використовувалися, зазначається: «Під час виконання роботи технології штучного інтелекту не використовувалися». В іншому випадку вказуються назва сервісу або моделі, дата, характер отриманої допомоги та опрацьовані за її допомогою елементи роботи. На вимогу викладача здобувач освіти має надати використані запити (prompts), отримані відповіді, проміжні матеріали та пояснити спосіб використання інструментів ШІ.

Для підтвердження самостійності роботи та сформованості практичних навичок викладач може провести додаткове усне опитування здобувача освіти за змістом практичної роботи.

Недекларованe використання технологій штучного інтелекту або подання згенерованого ШІ матеріалу як власного результату навчальної діяльності розглядається як порушення принципів академічної доброчесності відповідно до внутрішніх нормативних документів Університету. Незадекларованe або заборонене використання, подання згенерованого матеріалу як власного чи неможливість підтвердити самостійність виконання основної частини завдання є підставою для оцінювання роботи у 0 балів та її повторного виконання.

Зарахування неформальної освіти

Здобувачі можуть отримати додаткові бали за успішне проходження дистанційних курсів або тренінгів на провідних освітніх платформах, які тематично пов'язані зі змістом дисципліни і співвідносяться із загальною кількістю кредитів.

Прикладами релевантної неформальної освіти можуть бути:

– онлайн-курси (Coursera, Prometheus тощо) за тематикою, дотичною до змісту навчальної дисципліни;

– сертифіковані програми за тематикою, дотичною до змісту навчальної дисципліни, проведені міжнародними організаціями чи університетами;

– участь у майстер-класах, форумах, конференціях, семінарах, зустрічах з питань дотичних до змісту навчальної дисципліни (з підготовкою статей, тез доповідей, есе, пресрелізу, інформаційного повідомлення тощо, що підтверджено навчальною програмою заходу, публікацією чи відповідним сертифікатом);

– участь у науково-дослідних та прикладних дослідженнях з проблем дотичних до змісту навчальної дисципліни (розробка анкетних форм, проведення опитувань, підготовка та проведення фокус-груп, обробка результатів дослідження, підготовка звіту, презентації результатів тощо, що підтверджується демонстрацією відповідних матеріалів).

Умови зарахування результатів неформальної освіти:

– курс має бути погоджений з викладачем;

– здобувач має надати викладачеві офіційний документ (сертифікат або свідоцтво), що підтверджує успішне завершення курсу або участь у заходах викладених вище (див. приклади релевантної неформальної освіти);

– про наявність результатів релевантної неформальної освіти за темами, які змістовно пов'язані з курсом дисципліни, здобувач має повідомити викладача на початку семестру, у якому викладається дисципліна.

Процедура визнання результатів неформальної освіти здійснюється відповідно до Порядку визнання результатів навчання, отриманих у неформальній освіті, в Харківському національному університеті імені В.Н. Каразіна. Кожне звернення розглядається індивідуально. Рішення ухвалюється науково-методичною комісією ННІ «Каразінський інститут міжнародних відносин та туристичного бізнесу» на підставі поданого пакету документів від здобувача освіти.

Незалежно від кількості додаткових освітніх активностей загальна кількість балів за поточний контроль із урахуванням зарахованих результатів неформальної освіти не може перевищувати 60 балів.

10. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Основна література

1. Писаревський М. І., Рудич А. А. Дистанційний курс «Підприємництво та розвиток лідерства» (Entrepreneurship and Leadership Development). URL: https://moodle.karazin.ua/course/view.php?id=17131.

2. Марченко В. М. Основи підприємницької діяльності : підручник / за редакцією д.е.н., проф. В. М. Марченко. – Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського. Вид-во «Політехніка», 2022. – 515 с.

3. Карпюк Г. І. Основи підприємництва : навчальний посібник для здобувачів професійної (професійно-технічної) освіти, 2021. 108 с. URL: https://mon.gov.ua/static-objects/mon/sites/1/pto/2021/04/19/Osnovy%20pidpryyemnytstva.pdf.

4. Лідерство та комунікації в організації : навчальний посібник / упорядники: Н. Я. Михаліцька, М. Р. Яцик. Львів : Львівський державний університет внутрішніх справ, 2024. 512 с.

5. Олійникова С., Різніченко О., Шкурат І. Посібник з підприємництва та розвитку бізнес-навичок : посібник. Київ, 2026. 196 с. URL: https://library.megu.edu.ua:9443/jspui/bitstream/123456789/6896/1/2026-posibnik_z_pidpriemnictva_ta_rozvitku_biznes_navichok.pdf.

Допоміжна література

1. Закон України № 4196-IX «Про особливості регулювання діяльності юридичних осіб окремих організаційно-правових форм у перехідний період та об'єднань юридичних осіб». Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/go/4196-20.
2. Цивільний кодекс України. Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15.
3. Податковий кодекс України. Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.
4. Закон України «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю». Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2275-19.
5. Закон України «Про акціонерні товариства». Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2465-20.
6. Закон України «Про ліцензування видів господарської діяльності». Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/222-19.
7. Закон України «Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності». Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2806-15.
8. Закон України «Про захист економічної конкуренції». Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2210-14.
9. Закон України «Про захист прав споживачів». Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/go/1023-12.
10. Виноградська А. М. Основи підприємництва. Київ : Кондор, 2007. 544 с.
11. Донець Л. І., Романенко Н. Г. Основи підприємництва : підручник. Львів : Нац. ун-т «Львівська політехніка», 2004. 284 с.
12. Колот А. М. Створення власного бізнесу [Електронний ресурс]: навч. посібник / А. М. Колот, Г. О. Швиданенко, та ін. К. : КНЕУ, 2017. 311 с.
13. Що таке креативна економіка і чому її називають новою економічною епохою? Algorytm. URL: https://algorytm.ngo/blogs/shcho-take-kreatyvna-ekonomika-i-chomu-yiyi-nazyvaiut-novoiu-ekonomichnoiu-epokhoiu.
14. Малинка О. Я., Устенко А. О. Управління брендом в системі маркетингу : підручник. Івано-Франківськ : Фоліант, 2014. 308 с.
15. Successful Grant Proposal Writing. Goethe-Institut. URL: https://cases.media/en/learning/course/grant-proposals/about **(онлайн-курс з написання грантів)**.
16. Основи бізнесу : навч. посіб. / Я. С. Ларіна, С. В. Мочерний, В. М. Фомішина, С. І. Чеботар. Київ : ВЦ «Академія», 2009. 384 с.
17. Романовський О. Г. Бізнес-лідерство і когнітивні якості : навчальний посібник / О. Г. Романовський. – К. : ДП «НВЦ «Пріоритети», 2016. – 40 с.
18. Рекомендації до складання грантових заявок. Інформація відділу міжнародних зв'язків Хмельницького національного університету. URL: https://iro.khmnu.edu.ua/wp-content/uploads/2023/02/rekomendatsii-do-skladannya-grantovykh-zayavok.pdf.
19. Сім кроків до успішного бізнесу : посібник-довідник з основ управління малим бізнесом / Г. В. Васильченко, С. М. Васильченко, Л. С. Вербовська та ін. Івано-Франківськ : Нова Зоря, 2005.
20. Економіка вражень: битва за час, увагу та гроші клієнта / Б. Джозеф Пайн II, Джеймс Г. Гілмор ; пер. з англ. А. Цвіри. – Х. : Віват, 2022. – 416 с.
21. Scott J. T. The Entrepreneur's Guide to Building a Successful Business. Experience and advice from hundreds of small business owners / operators in fourteen countries. 2017. 222 p. URL: https://efmdglobal.org/wp-content/uploads/The-Entrepreneurs-Guide-to-Building-a-Successful-Business-2017.pdf.

Посилання на інформаційні ресурси в Інтернеті

1. Dr. Philip Kotler: "The Father of Modern Marketing". The origins of Marketing, the Four Ps, "Marketing Management," and Beyond. URL: https://marketinghistory.org/p/dr-philip-kotler-the-father-of-modern.
2. What is Marketing? Explained in 8 Minutes. URL: https://www.youtube.com/watch?v=f3L7yFPMtBw.