

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



“30” січня 2026 р.

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Підприємництво та розвиток лідерства /

Entrepreneurship and Leadership Development

(назва навчальної дисципліни)

рівень вищої освіти перший (бакалаврський)

галузі знань С «Соціальні науки, журналістика, інформація та міжнародні відносини»,

D «Бізнес, адміністрування та право»

(шифр і назва)

спеціальності СЗ «Міжнародні відносини», D3 «Менеджмент», D7 «Торгівля»

(шифр і назва)

освітня програма «Міжнародна логістика»

(шифр і назва)

спеціалізація _____

(шифр і назва)

вид дисципліни обов'язкова

інститут ІНІ «Каразінський інститут міжнародних відносин та туристичного бізнесу»

2025 / 2026 навчальний рік

Програму рекомендовано до затвердження вченою радою ННІ «Каразінський інститут міжнародних відносин та туристичного бізнесу»

“30” січня 2026 року, протокол № 8

РОЗРОБНИК ПРОГРАМИ: к.е.н., доцент, доцент кафедри міжнародних економічних відносин та логістики Майборода Ольга Євгенівна

Програму схвалено на засіданні кафедри міжнародних економічних відносин та логістики

Протокол від “27” січня 2026 року № 10

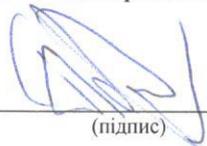
Завідувачка кафедри міжнародних економічних відносин та логістики



(підпис) Анна ЗАЙЦЕВА

Програму погоджено з гарантом освітньо-професійної програми «Міжнародна логістика»

Гарант освітньо-професійної програми «Міжнародна логістика»



(підпис) Сергій БЕРЕНДА
(прізвище та ініціали)

Програму погоджено науково-методичною комісією ННІ «Каразінський інститут міжнародних відносин та туристичного бізнесу»

Протокол від «28» січня 2026 року, № 7

Голова науково-методичної комісії ННІ «Каразінський інститут міжнародних відносин та туристичного бізнесу»



(підпис) Ганна ПАНАСЕНКО

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



“30” січня 2026 р.

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Підприємництво та розвиток лідерства /

Entrepreneurship and Leadership Development

(назва навчальної дисципліни)

рівень вищої освіти перший (бакалаврський)

галузі знань С «Соціальні науки, журналістика, інформація та міжнародні відносини»,

D «Бізнес, адміністрування та право»

(шифр і назва)

спеціальності С3 «Міжнародні відносини», D3 «Менеджмент», D7 «Торгівля»

(шифр і назва)

освітня програма «Міжнародна логістика»

(шифр і назва)

спеціалізація _____

(шифр і назва)

вид дисципліни обов'язкова

інститут ІНІ «Каразінський інститут міжнародних відносин та туристичного бізнесу»

2025 / 2026 навчальний рік

Програму рекомендовано до затвердження вченою радою ННІ «Каразінський інститут міжнародних відносин та туристичного бізнесу»

“30” січня 2026 року, протокол № 8

РОЗРОБНИК ПРОГРАМИ: к.е.н., доцент, доцент кафедри міжнародних економічних відносин та логістики Чемчикаленко Руслан Анатолійович

Програму схвалено на засіданні кафедри міжнародних економічних відносин та логістики

Протокол від “27” січня 2026 року № 10

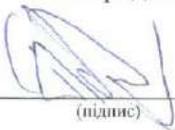
Завідувачка кафедри міжнародних економічних відносин та логістики



(підпис) Анна ЗАЙЦЕВА

Програму погоджено з гарантом освітньо-професійної програми «Міжнародна логістика»

Гарант освітньо-професійної програми «Міжнародна логістика»



(підпис) Сергій БЕРЕНДА
(прізвище та ініціали)

Програму погоджено науково-методичною комісією ННІ «Каразінський інститут міжнародних відносин та туристичного бізнесу»

Протокол від «28» січня 2026 року, № 7

Голова науково-методичної комісії ННІ «Каразінський інститут міжнародних відносин та туристичного бізнесу»



(підпис) Ганна ПАНАСЕНКО

ВСТУП

Програма навчальної дисципліни «Підприємництво та розвиток лідерства» складена відповідно до освітньо-професійної програми:

«Міжнародна логістика»

підготовки бакалавра,

за спеціальностями СЗ «Міжнародні відносини», ДЗ «Менеджмент», Д7 «Торгівля»

1. Опис навчальної дисципліни

1.1. Метою викладання навчальної дисципліни «Підприємництво та розвиток лідерства» є ознайомлення студентів з теоретичними основами та практичними аспектами підприємницької діяльності; формування вмінь створювати, розвивати та управляти власним бізнесом; набуття навичок аналізу ринкового середовища, фінансового планування та залучення інвестицій; а також розвиток лідерських якостей, необхідних для ефективного управління командою та досягнення конкурентних переваг на ринку.

1.2. Основні завдання вивчення дисципліни:

- оволодіння знаннями про основні етапи створення бізнесу, його організаційно-правові форми та юридичні аспекти;
- розуміння сутності, принципів і стилів підприємницького лідерства;
- засвоєння основних функцій менеджменту та принципів ефективних комунікацій;
- формування навичок розроблення бізнес-плану, аналізу його конкурентоспроможності та фінансової доцільності;
- вивчення основ сучасних інструментів маркетингу, зокрема соціального, для просування бізнес-ідей;
- набуття практичних навичок фандрейзингу, написання грантових заявок та залучення фінансування;
- розвиток особистісних якостей підприємця-лідера, вміння формувати та підтримувати власний імідж;
- усвідомлення ролі вебсайту як інструменту бізнесу та принципів його створення й підтримки в контексті сталого розвитку.

1.3. Кількість кредитів – 4.

1.4. Загальна кількість годин – 120.

1.5. Характеристика навчальної дисципліни	
Обов'язкова	
Денна форма навчання	Заочна (дистанційна) форма навчання
Рік підготовки	
1-й	-
Семестр	
2-й	-
Лекції	
32 год.	-
Практичні заняття	
16 год.	-
Семінарські заняття	
16 год.	-
Лабораторні заняття	
-	-
Самостійна робота	
56 год.	-
Індивідуальні завдання	

1.5. Характеристика навчальної дисципліни	
Обов'язкова	
Денна форма навчання	Заочна (дистанційна) форма навчання
Рік підготовки	
1-й	-
Семестр	
2-й	-
Лекції	
32 год.	-
Практичні заняття	
-	-

** 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.*

1.6. Перелік компетентностей, що формує дана дисципліна

- формування наступних загальних компетентностей:

ЗК6. Здатність генерувати нові ідеї (креативність).

ЗК11. Здатність спілкуватися іноземною мовою.

ЗК12. Здатність бути критичним і самокритичним.

ЗК13. Здатність ухвалювати рішення та діяти, дотримуючись принципу неприпустимості корупції та будь-яких інших проявів недоброчесності.

ЗК15. Здатність до адаптації та дії в новій ситуації.

- формування наступних фахових компетентностей:

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.

- формування наступних м'яких навичок (soft skills):

- ✓ навички комунікації;
- ✓ критичне та аналітичне мислення;
- ✓ командна робота;
- ✓ адаптивність та гнучкість;
- ✓ вирішення проблем.

1.7. Перелік результатів навчання, що формує дана дисципліна

Згідно з вимогами освітньо-професійної програми студенти повинні досягти наступних результатів:

РН 8. 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.

РН 9. Виконувати дослідження індивідуально та/або в групі під керівництвом лідера.

РН 18. Демонструвати знання теорій, методів і функцій менеджменту, сучасних концепцій лідерства.

РН 23. Демонструвати навички взаємодії, лідерства, командної роботи.

РН 25. Використовувати базові знання з підприємництва, торгівлі і біржової діяльності й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях.

РН 26. Вміти працювати в команді, мати навички міжособистісної взаємодії, які дозволяють досягати професійних цілей.

1.8. Пререквізити: «Правознавство», «Вступ до міжнародної логістики»

2. Тематичний план навчальної дисципліни

Розділ 1. Підприємництво: створення, розвиток і управління бізнесом

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

Поняття підприємництва та бізнесу. Вибір бізнес-ідеї в процесі створення власної справи. Формування місії та цілей власного бізнесу. Організаційно-правові форми підприємницької діяльності. Юридичні аспекти створення бізнесу (державна реєстрація, вибір системи оподаткування, засновницькі документи, ліцензії та дозволи). Основні ризики на етапі створення бізнесу. Оцінка конкурентоспроможності бізнес-ідеї. Розроблення бізнес-плану – робота над планом реалізації бізнес-ідеї. Бізнес – це мистецтво? Перспективи розвитку малого бізнесу в Україні та світі.

Тема 2. Фінансове планування

Прогнозування передпочаткових витрат, визначення потреби в капіталі. Розрахунок собівартості продукції та планування поточних витрат. Аналіз економічної доцільності реалізації проєкту. Значення та структура фінансового плану. Прогноз доходів, витрат і руху грошових коштів. Плановий баланс. Аналіз рівня безбитковості.

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

Основні категорії маркетингу в бізнесі. Соціальний маркетинг. Що є, а що не є соціальним маркетингом. Як допомагає соціальний маркетинг. «4P» соціального маркетингу. Приклади успішних світових кампаній соціального маркетингу. Цікаві ідеї для стартапів в Україні. Книги з маркетингу, які варто прочитати.

Тема 4. Фандрейзинг і актуальні гранти

Керування проєктом. Методика здобуття грантів. Аналіз зацікавлених сторін. Аналіз проблем. Написання проєктної заявки. Вибір потенційних грантодавців. Короткий перелік грантодавців.

Тема 5. Вебсайт власної справи: принципи та засоби створення й підтримки в контексті сталого розвитку

Інтернет: що ми про нього знаємо і чим він є насправді. «Зелений Web»: як зробити ваш сайт кращим у контексті сталого розвитку. Класифікація вебсайтів. Ви вирішили створити вебсайт власної справи: з чого почати? Інструменти для створення власного вебсайту. Популяризація вебсайту та подальша робота над ним.

Розділ 2. Лідерство та менеджмент у підприємстві

Тема 6. Сутність підприємницького лідерства в хаотичному бізнес-середовищі

Економічна сутність поняття «лідерство». Еволюція концепцій лідерства. Принципи та стилі лідерства у бізнесі.

Тема 7. Ефективне лідерство як джерело конкурентної переваги

Конкурентні переваги як запорука лідирування підприємства. Розвиток лідируючих позицій бізнесу на основі можливостей. Лідерство в бізнесі: світова та вітчизняна практика

Тема 8. Планист особистості підприємця і його ділових якостей

Основні особистісні характеристики лідера у підприємницькій діяльності. Специфічні атрибути лідера-підприємця. Ключові елементи іміджу підприємця-лідера.

Тема 9. Менеджмент у підприємстві

Вступ до сучасного менеджменту. Менеджер в організації. Функції менеджменту. Ефективні комунікації в менеджменті.

3. Структура навчальної дисципліни

Назви розділів і тем	Кількість годин					
	денна форма					
	усього	у тому числі				
л		п	лаб.	інд.	с. р.	
Розділ 1. Підприємництво: створення, розвиток і управління бізнесом						
Тема 1. Основні етапи створення бізнесу з урахуванням організаційно-правової форми діяльності	18	6	6			6
Тема 2. Фінансове планування	16	4	4			8
Тема 3. Основні кроки до успіху стартапу в контексті соціального маркетингу	16	4	6			6
Тема 4. Фандрейзинг і актуальні гранти	10	2	2			6
Тема 5. Вебсайт власної справи: принципи та засоби створення й підтримки в контексті сталого розвитку	10	2	2			6
Разом за розділом 1	70	18	20	0	0	32
Розділ 2. Лідерство та менеджмент у підприємстві						
Тема 6. Сутність підприємницького лідерства в хаотичному бізнес-середовищі	12	4	2			6
Тема 7. Ефективне лідерство як джерело конкурентної переваги	10	2	2			6
Тема 8. Планшет особистості підприємця і його ділових якостей	14	4	4			6
Тема 9. Менеджмент у підприємстві	14	4	4			6
Разом за розділом 2	50	14	12	0	0	24
Усього годин	120	32	32	0	0	56

4. Теми практичних занять

№№ з/п	Назва теми	К-сть годин
1	Тема 1. Основні етапи створення бізнесу з урахуванням організаційно-правової форми діяльності	4
2		
3	Тема 2. Фінансове планування	4
4		
5	Тема 4. Фандрейзинг і актуальні гранти	2
6	Тема 8. Планшет особистості підприємця і його ділових якостей	2
7	Тема 9. Менеджмент у підприємстві	4
8		
	Разом	16

Теми семінарських занять

№№ з/п	Назва теми	К-сть годин
1	Тема 1. Основні етапи створення бізнесу з урахуванням організаційно-правової форми діяльності	2
2	Тема 3. Основні кроки до успіху стартапу в контексті соціального маркетингу	6
3		
4		
5	Тема 5. Вебсайт власної справи: принципи та засоби створення й підтримки в контексті сталого розвитку	2
6	Тема 6. Сутність підприємницького лідерства в хаотичному бізнес-середовищі	2
7	Тема 7. Ефективне лідерство як джерело конкурентної переваги	2
8	Тема 8. Планшет особистості підприємця і його ділових якостей	2
	Разом	16

5. Завдання для самостійної роботи

№ з/п	Види, зміст самостійної роботи	Кількість годин
Розділ 1. Підприємництво: створення, розвиток і управління бізнесом		
1.	<p><i>Тема 1. Основні етапи створення бізнесу з урахуванням організаційно-правової форми діяльності</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - дослідити та порівняти поняття «підприємництво» та «бізнес»; - дослідити юридичні аспекти створення бізнесу в Україні (державна реєстрація, оподаткування); - зробити порівняльний аналіз трьох обраних організаційно-правових форм діяльності (наприклад, «ФОП», ТОВ, ПАТ); - розробити місію, цілі та бізнес-ідею для власного уявного проєкту; - проаналізувати основні ризики для малого бізнесу в обраній сфері та запропонувати шляхи їх мінімізації; - підготувати інформаційні повідомлення або презентації за питаннями, що розширюють лекційний матеріал. 	6
2.	<p><i>Тема 2. Фінансове планування</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - проаналізувати можливі джерела фінансування стартапу (власні кошти, кредит, інвестиції, краудфандинг); - охарактеризувати структуру та значення фінансового плану в бізнес-плані; - підготувати презентацію «Як залучити інвестора: основні фінансові показники»; - підготувати інформаційні повідомлення або презентації за питаннями, що розширюють лекційний матеріал. 	8
3.	<p><i>Тема 3. Основні кроки до успіху стартапу в контексті соціального маркетингу</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - дослідити сутність та цілі соціального маркетингу; - проілюструвати на конкретних прикладах відмінність між комерційним та соціальним маркетингом; - розробити концепцію «4P» (product, price, place, promotion) для соціального проєкту або бізнесу з соціальною складовою; - проаналізувати та презентувати одну з успішних світових кампаній соціального маркетингу; 	6

	- запропонувати власну цікаву ідею для соціального стартапу в Україні; підготувати інформаційні повідомлення, презентації та виступи з вказаних питань.	
4.	<i>Тема 4. Фандрейзинг і актуальні гранти</i> - охарактеризувати основні принципи та інструменти фандрейзингу; - скласти карту стейкхолдерів (зацікавлених сторін) для власного бізнес- або соціального проєкту; - дослідити та скласти перелік з 3-5 потенційних грантодавців або конкурсів для стартапів в Україні; - вивчити структуру типових заявок на грант та визначити ключові вимоги до їх наповнення; - охарактеризувати основні етапи життєвого циклу проєкту.	6
5.	<i>Тема 5. Вебсайт власної справи: принципи та засоби створення й підтримки в контексті сталого розвитку</i> - дослідити принципи «зеленого» веб-дизайну та енергоефективності веб-ресурсів; - провести порівняльний аналіз популярних конструкторів сайтів (наприклад, Wix, Tilda, WordPress) для малого бізнесу; - розробити план розвитку та популяризації веб-сайту для обраної бізнес-ідеї (контент-план, SEO, SMM); - створити прототип головної сторінки веб-сайту для власного проєкту (у паперовому вигляді або в інструменті для прототипування); - підготувати інформаційні повідомлення, презентації та виступи з вказаних питань.	6
Розділ 2. Лідерство та менеджмент у підприємстві		
6.	<i>Тема 6. Сутність підприємницького лідерства в хаотичному бізнес-середовищі</i> - проаналізувати еволюцію концепцій лідерства (від теорії «великої людини» до сучасних підходів); - порівняти поняття «лідер» та «менеджер» у контексті підприємництва; - охарактеризувати різні стилі лідерства (авторитарний, демократичний, ліберальний) та визначити найбільш ефективний для стартап-середовища; - довести необхідність лідерських якостей для подолання хаотичності сучасного бізнес-середовища.	6
7.	<i>Тема 7. Ефективне лідерство як джерело конкурентної переваги</i> - довести на конкретних прикладах, що лідерство може бути джерелом стійкої конкурентної переваги; - проаналізувати конкурентні переваги відомих українських або світових компаній, заснованих на лідерстві та корпоративній культурі; - розробити концепцію розвитку лідируючих позицій бізнесу на основі аналізу можливостей ринку; - дослідити та презентувати кейс успішного лідера-підприємця (на вибір: Ілон Маск, Стів Джобс, Джефф Безос, українські підприємці); - підготувати інформаційні повідомлення або презентації за питаннями, що розширюють лекційний матеріал.	6
8.	<i>Тема 8. Планишет особистості підприємця і його ділових якостей</i> - скласти список ключових особистісних якостей та компетенцій сучасного лідера-підприємця; - дослідити специфічні атрибути лідера-підприємця (наприклад, схильність до ризику, проактивність, резилієнтність); - проаналізувати власні сильні сторони та зони росту з точки зору підприємницького потенціалу;	6

	- розробити елементи формування іміджу підприємця-лідера для публічного виступу; - підготувати інформаційні повідомлення, презентації та виступи з вказаних питань.	
9.	<i>Тема 9. Менеджмент у підприємстві</i> - охарактеризувати основні функції менеджменту (планування, організація, мотивація, контроль) у невеликому бізнесі; - розробити план впровадження змін в організації на основі циклу PDCA (Plan-Do-Check-Act); - дослідити бар'єри ефективних комунікацій в менеджменті та запропонувати шляхи їх подолання; - скласти портрет ідеального менеджера для стартап-команди; - провести аналіз власного стилю комунікації та запропонувати шляхи його вдосконалення.	6
	Разом	56

6. Індивідуальні завдання

Не передбачені навчальним планом.

7. Методи навчання

Під час вивчення дисципліни «Підприємництво та розвиток лідерства» застосовуються наступні методи навчання:

1. Організації та здійснення навчально-пізнавальної діяльності:
 - словесні: бесіда, лекція;
 - наочні: ілюстрація, демонстрація;
 - практичні: завдання, навчальні задачі, доповіді тощо.
2. Стимулювання й мотивації навчально-пізнавальної діяльності:
 - формування інтересу до навчання: пізнавальні кейси, методи емоційного/«оціночного» стимулювання тощо;
 - формування почуття обов'язку і відповідальності: методи навчальних заохочень, досягнень, навчальних вимог;
 - організації і здійснення навчальних дій і операцій: перцептивні, словесні, наочні, аудіовізуальні, практичні;
 - логічні: індуктивні, аналогії;
 - гностичні: проблемно-пошуковий, репродуктивний (інструктаж, ілюстрація, пояснення, практичне тренування);
 - самоврядування навчальними діями: самостійна робота.
3. Контролю (самоконтролю, взаємоконтролю), корекції (самокорекції, взаємокорекції) за ефективністю навчально-пізнавальної діяльності: творчі, проблемно-пошукові.
4. Бінарні, інтегровані (універсальні):
 - навчальна робота під керівництвом викладача (практичні заняття): кейси, самостійні письмові роботи, ситуативні задачі тощо;
 - самостійна робота здобувачів поза контролем викладача - самостійна робота вдома/на семінарських заняттях, котра сприяє виробленню навичок самостійної пізнавальної діяльності.

Приклади методів навчання:

- ✓ мозкова атака (брейнстормінг);
- ✓ дискусія;
- ✓ діалог;
- ✓ кейс-метод;
- ✓ висловлювання аргументів «за» і «проти»;
- ✓ апеляція до позитивних і негативних емоцій студентів;

- ✓ наведення доказів;
- ✓ аналіз, синтез, порівняння, аналогія, узагальнення, передбачення, міркування;
- ✓ рольові ігри.

8. Методи контролю

Засвоєння тем розділів (поточний контроль) здійснюється на практичних заняттях відповідно до контрольних цілей. Основне завдання поточного контролю – перевірка рівня підготовки студентів до виконання конкретної роботи.

Поточний контроль і оцінювання результатів навчання передбачає виставлення оцінок за всіма формами проведення занять:

- контроль та оцінювання активності роботи студента під час практичних занять;
- контроль засвоєння теоретичного та практичного матеріалу;
- контроль та оцінювання вмінь вирішувати евристичні задачі;
- контроль та оцінювання вмінь проводити дослідження та презентувати їх.

Семестровий підсумковий контроль проводиться відповідно до навчального плану у вигляді семестрового екзамену в терміни, встановлені графіком навчального процесу та в обсязі навчального матеріалу, визначеному даною програмою дисципліни.

Застосовуються такі методи контролю підготовки студентів:

- усні відповіді на практичних заняттях;
- тестові завдання;
- виконання творчих завдань;
- розв'язування ситуаційних та розрахункових задач.

Оцінка успішності студента є рейтинговою і виставляється за багатобальною шкалою з урахуванням оцінок засвоєння окремих розділів.

Упродовж семестру проводиться поточний контроль.

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

Поточний контроль та самостійна робота									Сума	Екзамен	Разом
Розділ 1					Розділ 2						
T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9	60	40	100
12	6	12	4	4	6	4	6	6			

Для допуску до складання підсумкового контролю (екзамену) здобувач вищої освіти повинен набрати не менше 10 балів з навчальної дисципліни під час поточного контролю та самостійної роботи.

Критерії оцінювання навчальних досягнень

При вивченні кожної теми можливий поточний контроль у формі усного/письмового опитування та виступів студентів із заздалегідь визначених питань. За виступ на семінарському занятті студент може отримати від 1 (доповнення, уточнення після відповіді або виступу іншого студента) до 3 (розгорнутий аналіз питання із залученням даних наукових статей, монографій, статистичних даних, схем, тощо) балів.

Підготовка презентації за темою, яка була задана викладачем, за умови, що презентація відповідає вимогам щодо її змісту, обсягу та оформлення може бути оцінене до 3 балів.

Поточний контроль передбачає також написання тестів. На оцінювання роботи виноситься максимум 1 бал.

Отже, загальна максимальна сума балів (поточних) за семестр – 60.

Критерії оцінювання поточного контролю:

Увага! Будь-який вид роботи виконаний з порушенням академічної доброчесності – 0 б.

Критерії оцінки усного опитування/презентації доповіді на семінарських заняттях

“4” балів студент отримує, якщо його відповідь повністю відповідає визначеним критеріям.

Він повинен знати відповіді не тільки на всі питання навчальної програми, продемонструвати повні і глибокі знання лекційного матеріалу, а також підручників і навчальних посібників, але й використати додатковий матеріал (монографії, наукові статті, звіти компаній, статистична інформація тощо).

3” бали свідчать, що студент має тверді знання з дисципліни в обсязі навчальної програми, вміє використовувати бізнес інструментарій. Але у розкритті змісту питань були допущені незначні помилки у формулюванні термінів і категорій, або недостатнє висвітлення питань.

“2” бали виставляється тоді, коли знання студентів відповідають мінімуму і не нижче вимог, які існують у вищій школі і є в навчальних планах і програмах. Ці бали виставляється коли студент продемонстрував, хоча і не в повному обсязі, але в цілому, правильні знання програми курсу, виявив розуміння основного змісту питань.

“1-0” балів ставиться при наявності серйозних недоліків, коли знання студентів нижче мінімуму навчальної програми, коли вони мають хаотичний і безсистемний характер, коли у студента відсутнє розуміння не тільки другорядних, але і вузлових питань курсу.

Критерії оцінювання розрахункового/ситуаційного завдання:

– правильність застосування формул і методів розрахунку (2 бали):

2 бали – усі використовувані формули та методи розрахунку повністю відповідають вимогам задачі. Студент чітко та коректно обирає метод вирішення;

1 бали – використані формули та методи в цілому правильні, але допущені незначні помилки в їх застосуванні або виборі;

0 балів – формули і методи застосовані неправильно або не відповідають вимогам задачі;

– правильність і точність розрахунків (1 бал):

1 бал – усі розрахунки виконані правильно та точно, без арифметичних або логічних помилок;

0 балів – помилки в розрахунках призвели до неправильного результату;

– логічність та послідовність розв'язку (1 бали):

1 бал – вирішення задачі логічно викладено, усі кроки послідовно та аргументовано пояснені;

0 балів – вирішення задачі нелогічне або без належної послідовності;

– коректність інтерпретації результатів й застосування фінансово-економічної термінології (2 бали):

2 бали – результати коректно інтерпретовані з урахуванням специфіки міжнародного фінансового менеджменту, зроблені відповідні висновки, і в цілому відповідь містить коректне та доречне використання спеціалізованої фінансової термінології;

1 бал – результати коректно інтерпретовані з урахуванням специфіки міжнародного фінансового менеджменту, зроблені відповідні висновки, але відповідь містить незначні неточності в використанні спеціалізованої фінансової термінології.

Підсумковий семестровий контроль здійснюється під час проведення екзамену. Загальна кількість балів за успішне виконання екзаменаційних завдань – 40. Час виконання – до 80 хвилин.

Вміст екзаменаційного білета й оцінювання відповідей на екзамені:

Теоретичне питання 1 – 10 балів

Теоретичне питання 2 – 10 балів

Практичне (ситуативне) завдання (20 балів).

Критерії оцінювання підсумкового контролю:

Структура екзамену:

діагностичне завдання (теоретичне питання) – 10 балів (1 теоретичне питання x 10 балів)

тести – 10 балів (5 тестових завдань x 2,0 бали);

практичне завдання – 20 балів.

Критерії оцінювання теоретичного питання:

– *повнота та логічність відповіді (3 бали):*

3 бали – відповідь повністю розкриває суть питання, демонструє логічну послідовність, чітко сформульовані основні поняття та їх взаємозв'язки;

2 бали – відповідь загалом коректна, але не повністю висвітлює всі ключові аспекти питання або містить незначні логічні неточності;

1 бал – відповідь містить суттєві прогалини або суперечливі моменти, але певні базові поняття все ж представлені коректно;

0 балів – відповідь не відповідає суті питання або відсутня;

– *глибина теоретичних знань та аналізу (3 бали):*

3 бали – відповідь демонструє глибоке розуміння ключових теоретичних концепцій та їх практичного застосування в міжнародному фінансовому менеджменті;

2 бали – відповідь містить теоретичні знання, але не у всіх випадках чітко пояснює їх практичне значення або не використовує прикладів;

1 бал – відповідь демонструє поверхове розуміння теми або подає лише основні терміни без пояснення їх значення;

0 балів – відповідь не демонструє знань з теми;

– *застосування прикладів та аргументація (2 бали):*

2 бали – відповідь підкріплена доречними ілюстраціями або прикладами, які демонструють практичне застосування теоретичних знань;

1 бал – відповідь містить приклади, але вони не є достатньо конкретними або не зовсім коректно демонструють концепції;

0 балів – відсутність прикладів або аргументації;

– *коректність використання термінології (1 бал)*

1 бал – відповідь містить правильне і доречне використання спеціалізованої фінансової термінології;

0 балів – відповідь містить помилки у використанні фінансових термінів;

– *структура та оформлення відповіді (1 бал):*

1 бал – відповідь чітко структурована і відповідає академічним вимогам;

0 балів – відповідь погано структурована, без чіткої послідовності або оформлена з помилками.

Критерії оцінювання практичного завдання:

– *правильність застосування формул і методів розрахунку (6 балів):*

5-6 балів – усі використовувані формули та методи розрахунку повністю відповідають вимогам задачі. Студент чітко та коректно обирає метод вирішення;

3-4 бали – використані формули та методи в цілому правильні, але допущені незначні помилки в їх застосуванні або виборі;

1-2 бали – використані формули або методи частково неправильні, що призвело до суттєвих неточностей у вирішенні задачі;

0 балів – формули і методи застосовані неправильно або не відповідають вимогам задачі;

– *правильність і точність розрахунків (6 балів):*

5-6 балів – усі розрахунки виконані правильно та точно, без арифметичних або логічних помилок;

3-4 бали – допущені незначні арифметичні помилки, які не суттєво впливають на кінцевий результат;

1-2 бали – існують кілька арифметичних або логічних помилок, які суттєво впливають на кінцевий результат;

0 балів – помилки в розрахунках призвели до неправильного результату;

– *логічність та послідовність розв'язку (4 бали):*

3-4 бали – вирішення задачі логічно викладено, усі кроки послідовно та аргументовано пояснені;

1-2 бал – вирішення задачі частково нелогічне або має незначні порушення у послідовності викладу;

0 балів – вирішення задачі нелогічне або без належної послідовності;

– *коректність інтерпретації результатів й застосування фінансово-економічної термінології (4 бали):*

3-4 бали – результати коректно інтерпретовані з урахуванням специфіки міжнародного фінансового менеджменту, зроблені відповідні висновки, і в цілому відповідь містить коректне та доречне використання спеціалізованої фінансової термінології;

1-2 бали – результати коректно інтерпретовані з урахуванням специфіки міжнародного фінансового менеджменту, зроблені відповідні висновки, але відповідь містить незначні неточності в використанні спеціалізованої фінансової термінології;

0 балів – інтерпретація результатів відсутня.

УВАГА! У разі використання заборонених джерел на екзамені студент, на вимогу викладача, залишає аудиторію (зум-конференцію) та одержує загальну нульову оцінку (0).

Зарахування неформальної освіти та додаткових активностей

1. Зарахування сертифікованих курсів

Здобувачі вищої освіти можуть отримати додаткові бали за успішне проходження дистанційних курсів або тренінгів на провідних освітніх платформах (Coursera, Prometheus тощо), які тематично пов'язані зі змістом дисципліни.

Умови зарахування:

- Студент має надати викладачеві офіційний документ (сертифікат або свідоцтво), що підтверджує успішне завершення курсу.

- Курс має бути погоджений з викладачем. Рекомендується обговорити вибір курсу заздалегідь.

- За успішне проходження одного курсу може бути зараховано до 5 балів додаткової поточної успішності.

2. Зарахування активної участі в наукових заходах

Додаткові бали можуть бути нараховані за активну участь у наукових конференціях, семінарах, публікацію тез досліджень.

Умови зарахування:

- Студент має надати офіційне звернення до викладача.

- До звернення необхідно додати підтверджуючі документи (сертифікати учасника конференції, копії наукових публікацій, витяги з протоколів тощо).

Кількість балів:

- Участь з доповіддю на науково-практичній конференції: до 5 балів.

- Публікація тез конференції: до 5 балів.

Кожне звернення розглядається індивідуально. Рішення про зарахування додаткових балів приймається згідно з нормативно-правовими документами, що діють у Харківському національному університеті імені В. Н. Каразіна.

Незалежно від кількості додаткових активностей, максимальна кількість балів поточної успішності **не може перевищувати 60 балів**.

У кінці семестру додаються всі отримані студентом бали. Вказані вище види і форми засвоєння навчального курсу дають можливість набрати 60 балів та 40 балів за екзаменаційну роботу. Отже, максимальна кількість балів – 100.

Шкала оцінювання

Сума балів за всі види навчальної діяльності протягом семестру	Оцінка
	для чотирирівневої шкали оцінювання
90 – 100	відмінно
70-89	добре
50-69	задовільно

10. Рекомендоване методичне забезпечення та література

Основна література

1. Креативне лідерство: навч. посіб. / С.Ю. Пашенко, О.О. Сербін, С.П. Стоян, А.Ю. Трофімов, Д.В. Лукін; за ред. М.В. Ситницького. Київ: Національний центр розвитку креативного підприємництва КНУ ім. Т. Шевченка, Вид. Ліра-К, 2020. 100 с.
2. Лідерство та комунікації в організації : навчальний посібник / упорядники: Н.Я. Михаліцька, М. Р. Яцик. Львів : Львівський державний університет внутрішніх справ, 2024. 512 с.
3. Підприємництво та лідерство в умовах реалізації стратегії сталого розвитку. На допомогу військовослужбовцю, звільненому в запас : навч. посіб. / [О. Карпаш, Л. Ріщук, Т. Кулик та ін.] ; за заг. ред. М. О. Карпаша. Київ : Гнозіс, 2021. 236 с.

Допоміжна література

1. Господарський кодекс України № 436-IV від 16.01.2003 р. (із змінами і доповненнями).
2. Виноградська А. М. Основи підприємництва. Київ : Кондор, 2007. 544 с.
3. Гілл Н. Думай і багатій : практич. посіб. 2-ге вид. Київ : Наш формат, 2018. 264 с.
4. Донець Л. І., Романенко Н. Г. Основи підприємництва : підручник. Львів : Нац. ун-т «Львівська політехніка», 2004. 284 с.
5. Започаткування і розвиток власної справи : практич. посіб. для підприємців-початківців / Д. Рьоннеке, М. Флінта, Р. Баран, А. Дмитрах. Львів : Львівська торгово-промислова палата, 2013. 132 с.
6. Інтернет-магазин. *Підтримка Prom.ua.* URL: <https://support.prom.ua/hc/uk/articles/360005389698-Інтернет-магазин>.
7. Козин Л. Соціально відповідальний маркетинг як форма реалізації концепції сталого розвитку на рівні управління підприємством. URL: http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/10910/1/econkr_2013_1_81%20%281%29.pdf.
8. Колот А. М. Створення власного бізнесу [Електронний ресурс]: навч. посібник / А. М. Колот, Г. О. Швиданенко, та ін. К. : КНЕУ, 2017. 311 с.
9. Корнійчук Д. Навіщо бізнесу соціальний маркетинг? URL: <https://nv.ua/ukr/biz/experts/navishcho-biznesu-socialniy-marketing-2495706.html>.
10. Крамаренко Є. Власна справа. Початок. Київ, 2014. 104 с.
11. Креативна економіка: що це таке та чому саме вона може врятувати Україну. URL: https://economy.24tv.ua/kreativna_ekonomika_shho_tse_take_ta_chomu_same_vona_mozhe_vryatuvati_ukrayinu_n1024780.
12. Малинка О. Я., Устенко А. О. Управління брендом в системі маркетингу : підручник. Івано-Франківськ : Фоліант, 2014. 308 с.
13. Марченко О. В., Сушко Д. О. Методичні рекомендації щодо участі у грантових програмах та конкурсах. URL: <https://dduvs.in.ua/wp-content/uploads/files/Structure/science/plans/mg.pdf>.
14. Міні-посібник з Wordpress. URL: <https://wordpress.co.ua/wp-content/files/others/wordpress.pdf>.
15. Нестуля О. О., Нестуля С. І., Кононець Н.В. Основи лідерства: електронний посібник для самостійної роботи студентів. – Полтава : ПУЕТ, 2018. – 241 с.
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. URL: [https:// investinkherson.gov.ua/wp-content/uploads/2017/07/ Рекомендації-до-складання-грантових-заявок.docx](https://investinkherson.gov.ua/wp-content/uploads/2017/07/Рекомендації-до-складання-грантових-заявок.docx).
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. Тоцька О. Л. Теорія і практика підприємництва : практикум. 2-ге вид., перероб. і допов. Луцьк : Вежа-Друк, 2015. 236 с.
21. Як зробити сайт на Drupal самостійно. URL: <http://slaidik.com.ua/yak-zrobiti-sajt-na-drupal-samostijno/>.
22. Як зробити сайт на Joomla самостійно. URL: <http://slaidik.com.ua/yak-stvoriti-sajt-na-joomla-pokrokovе-kerivnitstvo-dlya-pochatkivtsiv/>.
23. Як створити або скопіювати сайт чи дати йому назву. *Підтримка Google*. URL: https://support.google.com/sites/answer/98081?hl=uk&ref_topic=6372877.
24. Як створити свій сайт на платформі Wix? *Підвищення цифрової компетентності*. URL: <http://cikt.kubg.edu.ua/як-створити-свій-сайт-на-платформі-wix>.
25. Huhn J. What is Social Marketing? (With 7 Stellar Examples). URL: <https://www.business2community.com/digital-marketing/what-is-social-marketing-with-7-stellar-examples-02236451>.
26. Sustainable Web Design. URL: <https://sustainablewebdesign.org/>.
27. What is Social Marketing? URL: <https://www.thensmc.com/content/what-social-marketing-1>.
28. World wide waste. URL: <https://gerrymcgovern.com/books/world-wide-waste/>.

11. Посилання на інформаційні ресурси в Інтернеті, відеолекції, інше методичне забезпечення

1. Організація об'єднаних Націй (United Nations) <http://www.un.org/>
2. Програма розвитку ООН (UNDP) <http://www.undp.org>
3. Рада Європи (Council of Europe) <http://www.coe.int>
4. Спеціалізована установа ООН з питань освіти, науки, культури та комунікацій (UNESCO) <http://www.unesco.org>
5. Фонд «Демократичні ініціативи». <http://www.dif.org.ua>
6. Центральна Європейська Ініціатива (Central European Initiative) <http://www.ceinet.org>
7. Матеріали сайту www.managment.com.ua.

12 Особливості навчання за денною формою в умовах подовження дії обставин непереборної сили

В умовах дії обставин непереборної сили освітній процес в університеті здійснюється відповідно до наказів/ розпоряджень ректора/ проректора або за змішаною формою навчання або повністю дистанційно в синхронному режимі.

Складання підсумкового семестрового контролю: в разі запровадження жорстких обмежень з заборонаю відвідування ЗВО студентам денної форми навчання надається можливість скласти екзамен дистанційно на платформі Moodle в дистанційному курсі «Підприємництво та розвиток лідерства».