

Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого

Кафедра економічної теорії

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

«Кейс-стаді «ПРИКЛАДНИЙ БІЗНЕС»

Рівень вищої освіти – перший (бакалаврський) рівень

Ступінь вищої освіти – бакалавр

Галузь знань – 05 «Соціальні та поведінкові науки»

Спеціальність – 051 «Економіка»

Освітня програма/спеціалізація – «Бізнес-економіка»

Статус дисципліни – обов'язкова

Рік набору – 2020

Харків – 2020

Зміст

1. Опис навчальної дисципліни.....	4
2. Очікувані результати навчання.....	5
3. Програма навчальної дисципліни.....	7
4. Обсяг і структура навчальної дисципліни.....	12
5. Теми практичних занять.....	12
6. Форми педагогічного контролю, засоби та критерії оцінювання результатів навчання	13
7. Інформаційне забезпечення навчальної дисципліни.....	15

1. Опис навчальної дисципліни

Робоча програма навчальної дисципліни «Кейс-стаді «Прикладний бізнес» розроблена відповідно до освітньо-професійної програми «Бізнес-економіка» підготовки бакалаврів спеціальності 051 «Економіка» галузі знань 05 «Соціальні та поведінкові науки».

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність, рівень освіти	Дидактична структура навчальної дисципліни	
		денна форма навчання	заочна форма навчання
Кількість кредитів - 2,0	Галузь знань – 05 «Соціальні та поведінкові науки» Спеціальність – 051 «Економіка» Спеціалізація – «Бізнес-економіка» Рівень освіти – перший (бакалаврський)	Обов'язкова	Обов'язкова
Загальна кількість годин - 60		Рік підготовки: 4-й	Рік підготовки: 4-й
		семестр 8-й	семестр 8-й
		Практичні заняття	Практичні заняття
Тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних – 2, самостійної роботи студента - 2-4		24 год.	6 год.
		Самостійна робота	Самостійна робота
		36 год.	54 год.
	Види контролю: поточний контроль; підсумковий контроль знань (залік)	Види контролю: поточний контроль; підсумковий контроль знань (залік)	

Мета навчальної дисципліни – формування знань, навичок та умінь ефективної професійної діяльності з організації, ведення та розв'язання стратегічних і поточних проблем розвитку бізнесу в умовах сучасних соціально-економічних трансформацій та викликів на основі застосування на практиці теоретичних і прикладних економічних знань.

Завдання:

- набуття знань, принципів і методів підприємницької діяльності у сучасному бізнес-середовищі регіону, країни, світу;
- формування навичок застосування у професійній діяльності знань теоретичних і прикладних основ бізнесу;
- оволодіння практичними навичками та умінь аналізу підприємницької практики у певних галузях економіки, на національному, міжнародному та глобальному рівнях;
- набуття знань прикладних основ господарської діяльності підприємств, практичної реалізації їх функцій;
- формування знань і навичок розроблення заходів забезпечення конкурентних переваг і конкурентоспроможності підприємств;
- оволодіння практичними заходами маркетингової діяльності, формування та реструктуризації продуктового портфеля підприємства, просування його продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках;

– набуття навичок практичного застосування знань, принципів і методів стратегічного управління підприємствами, формування та реалізації ефективної кадрової політики, системи економічної безпеки, реструктуризації та оцінки бізнесу, менеджменту часу;

– формування навичок та умінь професійної аналітичної діяльності, узагальнення результатів досліджень, обґрунтування та формулювання висновків, їх аргументованого викладення;

– формування soft skills, необхідних в управлінні бізнесом: уміння полагоджувати конфлікти, виявляти проблеми в бізнесі, креативність та особисту відповідальність власника бізнесу та менеджера.

Пререквізити: «Економіка та фінанси підприємств», «Маркетинг», «Менеджмент», «Міжнародний бізнес», «Зовнішньоекономічна діяльність підприємства», «Економічний аналіз діяльності підприємства», «Стратегії підприємства», «Бізнес-потенціал розвитку підприємства», «Управління проєктами», «Оподаткування бізнесу», «Оцінка вартості бізнесу», «Економічна безпека підприємства».

Кореквізити: «Конкурентоспроможність бізнесу (підприємства), «Кейс-стаді «Прикладна економіка», «Бізнес-консалтинг».

Постреквізити: «Організаційний розвиток бізнесу», «Бізнес-планування», «Інвестиційне право», «Трудове право», «Корпоративне право».

Мова навчання – українська.

2. Очікувані результати навчання

У результаті засвоєння навчальної дисципліни здобувач вищої освіти повинен демонструвати такі результати навчання:

1.	Використати знання теоретичних і прикладних основ організації та ефективного ведення бізнесу у професійній діяльності фахівців із бізнес-економіки.
2.	Проаналізувати сучасні трансформації та тенденції, притаманні підприємницькій діяльності у певних галузях економіки, регіонах, на національному та міжнародному рівнях.
3.	Визначити можливості та перспективи впровадження у підприємницьку практику нових стратегій, бізнес-процесів і моделей.
4.	Використати теоретичні та прикладні знання зовнішнього та внутрішнього середовища бізнес-організацій для аналізу стану, загроз і перспектив розвитку досліджуваних підприємств.
5.	Визначити заходи та методи забезпечення конкурентоспроможності підприємств у конкретних умовах бізнес-середовища галузей, регіонів, країни.
6.	Використати знання механізму господарської діяльності підприємств для аналізу та визначення заходів удосконалення ресурсного потенціалу бізнесу.
7.	Проаналізувати заходи маркетингової діяльності досліджуваних підприємств на внутрішньому та зовнішньому ринках.
8.	Визначити напрями та заходи кадрової політики та менеджменту часу досліджуваних підприємств.
9.	Використати на практиці підходи та методи оцінки та реструктуризації бізнесу, забезпечення економічної безпеки підприємств.
10.	Усвідомити необхідність власних ефективних установок, вузькопрофесійних та «м'яких» навичок, потрібних керівнику бізнесу: лідерства, уміння полагоджувати

конфлікти, виявляти проблеми в бізнесі, креативності, особистої відповідальності тощо.
--

Навчальна дисципліна забезпечує формування студентами загальних і спеціальних компетентностей та набуття результатів навчання, визначених освітньо-професійною програмою «Бізнес-економіка», а саме:

Загальних компетентностей:

ЗК4. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.

ЗК9. Здатність до адаптації та дій в новій ситуації.

ЗК11. Здатність приймати обґрунтовані рішення.

ЗК14. Уміння грамотно і точно формулювати та висловлювати свої позиції, належним чином їх обґрунтовувати.

Спеціальних компетентностей:

СК8. Здатність аналізувати та розв'язувати завдання у сфері економічних та соціально-трудова відносин.

СК10. Здатність використовувати сучасні джерела економічної, соціальної, управлінської, облікової інформації для складання службових документів та аналітичних звітів.

СК12. Здатність самостійно виявляти проблеми економічного характеру при аналізі конкретних ситуацій, пропонувати способи їх вирішення.

СК14. Здатність поглиблено аналізувати проблеми і явища в одній або декількох професійних сферах з урахуванням економічних ризиків та можливих соціально-економічних наслідків.

СК15. Здатність самостійно розробляти, впроваджувати, супроводжувати бізнес-проекти, виявляти проблеми у бізнес-діяльності та пропонувати способи їх розв'язання.

СК16. Здатність до аналітичної діяльності, спрямованої на економічне обґрунтування сучасних бізнес-стратегій.

СК17. Уміння визначати загрози економічній безпеці бізнесу, розробляти та впроваджувати заходи з їх запобігання.

Програмних результатів навчання:

ПРН6. Використовувати професійну аргументацію для донесення інформації, ідей, проблем та способів їх вирішення до фахівців і нефаківців у сфері економічної діяльності.

ПРН10. Проводити аналіз функціонування та розвитку суб'єктів господарювання, визначати функціональні сфери, розраховувати відповідні показники які характеризують результативність їх діяльності.

ПРН12. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань та змістовно інтерпретувати отримані результати.

ПРН23. Показувати навички самостійної роботи, демонструвати критичне, креативне, самокритичне мислення.

ПРН26. Уміти визначати бізнес-потенціал суб'єкта господарювання та напрями його розвитку у галузевому та регіональному контекстах.

ПРН27. Демонструвати базові навички розроблення ефективних

бізнес-стратегій з урахуванням ресурсних обмежень, альтернатив вибору та наслідків реалізації на мікро-, мезо- і макрорівнях.

ПРН28. Застосовувати набуті теоретичні знання для створення системи економічної безпеки підприємства, моніторингу ризиків і загроз, розроблення заходів з їх усунення та нейтралізації.

3. Програма навчальної дисципліни

Кейс-стаді 1. Як створити бізнес?

Підприємництво та бізнес. Цілі, ресурси та функції бізнесу. Організаційні форми та види бізнесу. Малий, середній і великий бізнес. Підприємство, види підприємств. Середовище бізнесу. Ринок підприємства. Бізнес-екосистеми. Бізнес та держава. Соціальна відповідальність бізнесу.

Аналіз кейсу старту малого бізнесу у галузі, що досліджується: З чого розпочати власний бізнес? Навіщо визначати власні цінності, здатності та уподобання? Як винайти конкурентоспроможну бізнес-ідею? Які ключові фактори слід враховувати при створенні власного малого бізнесу? Чи треба отримати додаткові знання? Чи потрібні послуги консультантів із питань організації та ведення бізнесу? Створити чи купити готовий бізнес? Як купити бізнес? Купити корпоративні права чи підприємство як цілісний майновий комплекс або його частину? Як визначити переваги й недоліки придбання існуючого бізнесу? Франчайзинг або самостійний бізнес? Як проаналізувати зовнішнє середовище майбутнього бізнесу, визначити загрози, ризики та можливості? Як обрати організаційну форму малого бізнесу? Як розробити бізнес-план? Навіщо аналізувати ринок майбутньої продукції (послуг, робіт)? Хто є потенційними клієнтами, конкурентами, постачальниками та ін.? Як визначити джерела стартового капіталу? Які основні та оборотні фонди потрібні для старту? Навіщо на старті визначати майбутні витрати та результати бізнесу? Кого та на яких умовах наймати на роботу, як оплачувати та стимулювати працівників? Як позиціонувати бізнес? Як зареєструвати бізнес?

Кейс-стаді 2. Чому втілюються не всі стратегії?

Поняття стратегії та стратегування бізнес-організації. Стратегічний аналіз і діагностика підприємства: сутність, необхідність і передумови проведення. Джерела інформації для стратегічного аналізу. Алгоритм стратегування. Основні причини неефективності і провалів стратегій.

Аналіз кейсу досліджуваного підприємства: Чи правильно сформульовано місію та візію підприємства? Які цілі ставилися на етапі формування стратегії? Чи переглядалися цілі і як часто? Які методики аналізу середовища підприємства застосовуються? Яке середовище впливає на підприємство найбільше – внутрішнє, зовнішнє, у тому числі глобальне? Чи проводився SWOT-аналіз підприємства? Які проблеми розвитку підприємства було виявлено? Які заходи з їх подолання запропоновано? Яку стратегію обрало підприємство? Чи існують ризики невиконання стратегії та

які саме?

Кейс-стаді 3. «П'ять сил конкуренції» у видавничому бізнесі

Поняття конкурентної стратегії підприємства. Конкурентна діагностика, конкурентні переваги і конкурентоспроможність підприємства. Діагностика конкурентного середовища підприємства. Модель «п'яти сил конкуренції» М. Портера, її актуальність та особливості впровадження у видавничому бізнесі.

Аналіз кейсу досліджуваного підприємства: Хто є основними конкурентами видавництва в галузі? Хто є потенційними конкурентами видавництва? Як убезпечити себе від появи таких конкурентів? Чи існують товари-замінники продукції видавництва та які з них є найбільш небезпечними конкурентами? Чи розглядає видавництво покупців як конкурентів свого бізнесу? Яким чином на видавничий бізнес впливають постачальники ресурсів, у чому загрози від їх діяльності? Як скористатися моделлю «п'ять сил конкуренції» для розроблення та реалізації конкурентної стратегії видавництва? Чи достатньо для розроблення конкурентної стратегії тільки цієї моделі?

Кейс-стаді 4. Основні структурні елементи ресурсного потенціалу підприємства: яким чином їх оцінювати?

Основні структурні елементи ресурсного потенціалу: кадровий, матеріальний, фінансовий, інформаційний. Особливості оцінки кадрового потенціалу з позицій якості. Оцінка матеріального та фінансового потенціалу із використанням фінансової звітності підприємства. Формування баз даних як засіб оцінки якості інформаційного потенціалу підприємства.

Аналіз кейсу з оцінки елементів ресурсного потенціалу досліджуваного підприємства: Як формується система стимулювання персоналу на базі існуючих систем мотивації та як оцінити ефективність такої системи? Які фактори впливають на рівень ефективності функціонування персоналу? Чи завжди доцільно проводити повну оцінку матеріального та фінансового потенціалу за методикою комплексної діагностики або достатньо використання методики експрес-діагностики? Як оцінити ефективність функціонування інформаційного потенціалу? Яким чином можливе зниження ризиків на підприємстві за умови використання інформаційних баз даних?

Кейс-стаді 5. Як сформувати продуктовий портфель фірми?

Маркетингове розуміння товару, його рівні. Товарна номенклатура, її показники. Продуктовий портфель (асортиментна матриця) фірми. Класифікація товарів за значенням для продуктового портфеля. Кількісне дослідження продуктового портфеля: використання методів економічного та портфельного аналізу. Дослідження сприйняття продукту ринком. Якісні критерії формування продуктового портфеля. Алгоритм розроблення продуктового портфеля. Напрями оптимізації асортиментної стратегії фірми.

Аналіз кейсу продуктового портфеля досліджуваного підприємства: Яка цільова аудиторія підприємства? Який розмір та динаміка попиту на його цільових ринках? Хто його основні конкуренти (їх асортимент, ціни, переваги)? З яких товарних ліній (асортиментних груп) складається продуктивний портфель підприємства? Яке значення мають представлені асортиментні групи для продуктового портфеля підприємства з точки зору формування лійки продажів? Чи представлено у продуктовому портфелі усі необхідні групи товарів? Які методи аналізу можна використати для оцінки ефективності продуктового портфеля? Чи оптимальні широта та насиченість асортименту? Які застосовуються напрями диференціації продукту? Чи існує проблема «канібалізації» асортименту? Які напрями вдосконалення продуктової політики підприємства можна запропонувати?

Кейс-стаді 6. Як забезпечити ефективне просування продукції?

Завдання просування товару. Комплекс просування: реклама, стимулювання збуту, персональні продажі, прямий маркетинг, зв'язки з громадськістю. Формування комплексу просування відповідно до особливостей товару, ринку, конкуренції тощо.

Аналіз кейсу комплексу просування продукції досліджуваного підприємства: Які особливості продукції взяли до уваги у процесі формування комплексу просування? Чи потрібно звернути увагу на інші особливості продукції і на які саме? Який стан ринкового сегменту, на котрий орієнтована продукція? Чи правильно визначено стан конкуренції на ринку відповідної продукції? Чи коректно сформована рекламна кампанія? Наскільки ефективними є обрані заходи стимулювання збуту? Чи повною мірою використані можливості просування, пов'язані із персональними продажами? Який стан зв'язків із громадськістю і який потенціал розвитку цього напрямку просування?

Кейс-стаді 7. Сучасні проблеми виходу українських підприємств на зовнішні ринки

Правові умови зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) підприємства. Міжнародне торговельне право. Сучасні перепони виходу підприємства на світовий ринок. Зміна «географії торгівлі» для українських підприємств. Пошук партнерів у процесі здійснення ЗЕД. Особливості укладення зовнішньоторговельних договорів та проведення переговорів з іноземними партнерами. Особливості ведення міжнародних комерційних розрахунків.

Аналіз кейсу з проблем виходу досліджуваного підприємства на зовнішні ринки: Які зміни відбулися в «географії торгівлі» в Україні за останні роки? Як підприємство, яке здійснює свою діяльність у Південно-Східному регіоні України, може просувати свою продукцію на зовнішні ринки? Яку «географію торгівлі» воно обере? Яка стратегія виходу на зовнішній ринок притаманна підприємствам різних сфер функціонування? Які фактори впливають на вибір українськими підприємствами іноземних партнерів? Які особливості ведення переговорів та укладення угод із

контрагентами з різних країн світу? Які форми міжнародних розрахунків є найоптимальнішими для українських підприємств? Чим обумовлюється вибір тієї чи іншої форми міжнародних розрахунків?

Кейс-стаді 8. Як розробити ефективну кадрову політику?

Зміст та завдання кадрової політики. Головні типи кадрової політики. Завдання та функції служби управління персоналом. Етапи розробки кадрової політики. Проблеми, які виникають у процесі формування та розвитку кадрової політики.

Аналіз кейсу кадрової політики досліджуваного підприємства: Хто відповідає за розробку та впровадження кадрової політики? Якою має бути концепція кадрової політики? Що можна зробити для удосконалення пошуку та підбору персоналу? Наскільки коректними та докладними є посадові інструкції? Чи потребує удосконалення профорієнтація у фірмі? Оцінка соціально-психологічної та професійної адаптації працівників фірми. Чи потребує удосконалення формування та використання кадрового резерву? Як організоване підвищення кваліфікації персоналу? Що можна зробити для удосконалення організації роботи персоналу?

Кейс-стаді 9. Управлінські рішення у сфері реструктуризації бізнесу

Сутність і необхідність реструктуризації бізнесу. Напрями реструктуризації. Збір та аналіз даних, необхідних для прийняття управлінських рішень у сфері реструктуризації. Залучення експертів до прийняття рішень. Обробка експертних оцінок. Прийняття управлінських рішень. Наслідки реструктуризації.

Аналіз кейсу управлінських рішень із реструктуризації бізнесу, що досліджується: Що таке реструктуризація бізнесу? Коли та з якою метою вдаються до реструктуризації? Які напрями реструктуризації існують? Які дані необхідні для прийняття управлінських рішень у цій сфері? Як їх зібрати? Чи доцільно залучати експертів для прийняття рішень у сфері реструктуризації? Хто може бути експертом? Як обробити експертні оцінки? Хто приймає остаточні рішення щодо реструктуризації? Якими можуть бути наслідки реструктуризації бізнесу? З ким треба погоджувати рішення у сфері реструктуризації?

Кейс-стаді 10. Навіщо оцінювати рівень економічної безпеки підприємства?

Компоненти економічної безпеки підприємства. Оцінка рівня економічної безпеки за функціональними складовими. Кількісні показники функціонування кадрової та інтелектуальної систем підприємства. Оцінка рівня інформаційної безпеки підприємства. Вплив на економічну безпеку рівня ефективності функціонування матеріально-технічного потенціалу підприємства. Використання економіко-математичних методів при комплексному дослідженні економічної безпеки підприємства. Доцільність застосування методу нечіткої логіки для оцінки рівня економічної безпеки.

Аналіз кейсу визначення рівня економічної безпеки досліджуваного підприємства: Як формується система економічної безпеки підприємства? Які її складові? Які фактори впливають на рівень економічної безпеки? Які методи та методики оцінки рівня економічної безпеки доцільно застосовувати в різних сферах та галузях функціонування підприємств? Чи залежить рівень економічної безпеки від розміру підприємства? Чи впливає держава та її політика (або складові загальнодержавної політики) на рівень економічної безпеки підприємства? Яким чином?

Кейс-стаді 11. Як оцінити бізнес?

Поняття оцінки та оціночної діяльності. Економічні активи та їх класифікація. Міжнародні та національні стандарти оцінки. Принципи оцінювання. Підходи до оцінки бізнесу. Особливості оцінювання матеріальних та нематеріальних активів, рухомих та нерухомих активів, земельних ділянок, інтелектуальних об'єктів.

Аналіз кейсу оцінки бізнесу, що досліджується: За яких умов можна отримати право на здійснення оціночної діяльності? В яких випадках виникає необхідність оцінки бізнесу? За якими критеріями класифікуються економічні активи бізнесу? Які форми вартості існують? Які фактори впливають на обрання підходу до оцінки? Які методи є більш ефективними при оцінці різних економічних активів? Чому різні методи оцінки можуть привести до різних результатів та як їх узгоджувати?

Кейс-стаді 12. Як керувати часом?

Робочий час. Планування робочого часу. Визначення ступеню важливості та терміновості справ. Установлення пріоритетів. Вибір пріоритетних справ. Принципи пріоритетності. Делегування справ. Організація робочого часу. Розпорядок дня. Підтримка працездатності. Принципи організації відпочинку. Перерви у роботі.

Аналіз кейсу керування часом: Як встановлюються тривалість робочого часу? Що таке ненормований робочий день? Як визначається ступінь важливості та терміновості справ? Чи всі термінові справи є важливими? Які справи можна делегувати, а які – ні? Які справи можна відкласти, а які – ні? Від чого залежить ефективність делегування повноважень? Як має бути організований робочий час? З чого слід починати робочий день? Як змінюється працездатність протягом робочого дня? Коли доцільно робити перерви у роботі? Скільки мають тривати перерви? Як має бути організований відпочинок? Скільки часу необхідно на відновлення працездатності?

4. Обсяг і структура навчальної дисципліни

Тема навчальної дисципліни	Обсяг у годинах							
	Денна форма				Заочна форма			
	Усього	У тому числі			Усього	У тому числі		
		Л	ПЗ	СРС		Л	ПЗ	СРС
Кейс-стаді 1. Як створити бізнес?	5		2	3	5			5
Кейс-стаді 2. Чому втілюються не всі стратегії?	5		2	3	5		2	3
Кейс-стаді 3. «П'ять сил конкуренції» у видавничому бізнесі.	5		2	3	5			5
Кейс-стаді 4. Оцінка ресурсного потенціалу підприємства.	5		2	3	5			5
Кейс-стаді 5. Як сформувати продуктивний портфель фірми?	5		2	3	5		2	3
Кейс-стаді 6. Як забезпечити ефективне просування продукції?	5		2	3	5			5
Кейс-стаді 7. Проблеми виходу українських підприємств на зовнішні ринки.	5		2	3	5			5
Кейс-стаді 8. Як розробити ефективну кадрову політику?	5		2	3	5			5
Кейс-стаді 9. Управлінські рішення у сфері реструктуризації бізнесу.	5		2	3	5			5
Кейс-стаді 10. Оцінка рівня економічної безпеки підприємства.	5		2	3	5			5
Кейс-стаді 11. Навіщо оцінювати бізнес та як це зробити?	5		2	3	5		2	3
Кейс-стаді 12. Як керувати часом?	5		2	3	5			5
Усього годин / кредитів ECTS	60 / 2,0		24	36	60 / 2,0		6	54

5. Темати практичних занять

Темати навчальної дисципліни	Темати практичних занять	Обсяг у годинах	
		Денна форма	Заочна форма
Кейс-стаді 1. Як створити бізнес?	Кейс-стаді 1. Як створити бізнес?	2	
Кейс-стаді 2. Чому втілюються не всі стратегії?	Кейс-стаді 2. Чому втілюються не всі стратегії?	2	2
Кейс-стаді 3. «П'ять сил конкуренції» у видавничому бізнесі.	Кейс-стаді 3. «П'ять сил конкуренції" у видавничому бізнесі.	2	
Кейс-стаді 4. Оцінка ресурсного потенціалу підприємства.	Кейс-стаді 4. Оцінка ресурсного потенціалу підприємства.	2	
Кейс-стаді 5. Як сформувати продуктивний портфель фірми?	Кейс-стаді 5. Як сформувати продуктивний портфель фірми?	2	2
Кейс-стаді 6. Як забезпечити	Кейс-стаді 6. Як забезпечити	2	

ефективне просування продукції ?	ефективне просування продукції?		
Кейс-стаді 7. Проблеми виходу українських підприємств на зовнішні ринки.	Кейс-стаді 7. Проблеми виходу українських підприємств на зовнішні ринки.	2	
Кейс-стаді 8. Як розробити ефективну кадрову політику?	Кейс-стаді 8. Як розробити ефективну кадрову політику?	2	
Кейс-стаді 9. Управлінські рішення у сфері реструктуризації бізнесу.	Кейс-стаді 9. Управлінські рішення у сфері реструктуризації бізнесу.	2	
Кейс-стаді 10. Оцінка рівня економічної безпеки підприємства.	Кейс-стаді 10. Оцінка рівня економічної безпеки підприємства.	2	
Кейс-стаді 11. Навіщо оцінювати бізнес та як це зробити?	Кейс-стаді 11. Навіщо оцінювати бізнес та як це зробити?	2	2
Кейс-стаді 12. Як керувати часом?	Кейс-стаді 12. Як керувати часом?	2	
Усього		24	6

6. *Форми педагогічного контролю, засоби та критерії оцінювання результатів навчання*

Оцінювання результатів засвоєння навчальної дисципліни «Кейс-стаді «Прикладний бізнес» передбачає проведення поточного та підсумкового контролю і здійснюється на основі накопичувальної бально-рейтингової системи.

Поточний контроль знань студентів включає:

– контроль якості засвоєння студентами програмного матеріалу навчальної дисципліни на практичних заняттях із застосуванням таких засобів: виконання тестових завдань, розв'язання практичних завдань або задач, аналіз кейсу.

У ході практичного заняття студент може отримати оцінку за чотирьохбальною шкалою (0, 3, 4, 5). За результатами 12 практичних занять розраховується загальна кількість балів, що включається до підсумкової оцінки знань. Максимальна кількість балів за результатами практичних занять – 60.

Протягом семестру студенти виконують завдання для *самостійної роботи* (підготовка до роботи з кейсами відр. відповідно до плану практичного заняття, реферат, есе тощо). Максимальна кількість балів за самостійну роботу – 40.

Формою *підсумкового контролю* знань студентів з дисципліни є залік що виставляється на основі результатів поточного контролю та виконання завдань самостійної роботи. Мінімальна кількість балів, за якої студент отримує залік, становить 60 балів.

Розподіл балів між формами організації освітнього процесу і видами контрольних заходів

Поточний контроль	Самостійна робота студентів	Підсумкова оцінка знань
Практичні заняття		
max 60	Max 40	max 100

Критерії оцінювання з дисципліни «Кейс-стаді «Прикладний бізнес»

Вид контролю	Кількість балів	Критерії (за кожною з оцінок)
Поточний контроль на практичному занятті	Max 5	Відмінне засвоєння навчального матеріалу з теми, можливі окремі несуттєві недоліки.
	4	Добре засвоєння матеріалу з теми, але є окремі помилки.
	3	Задовільний рівень засвоєння матеріалу, значна кількість помилок.
	Min 0	Незадовільний рівень засвоєння матеріалу.
Оцінка самостійної роботи студента	Max 40	Глибоке знання проблем, пов'язаних із темою дослідження, вільне володіння матеріалом, вміння самостійно й творчо мислити, знаходити, узагальнювати, аналізувати матеріал, робити самостійні теоретичні та практичні висновки.
	30	У роботі розкрито основні положення теми, але є деякі неточності у викладанні матеріалу, теоретичні поняття недостатньо підкріплено фактичними даними.
	25	Основні положення теми розкрито, але деякі питання висвітлено неповно. Студент добре володіє матеріалом, але відсутня творчість та самостійність у дослідженні.
	20	Основні теоретичні питання висвітлено поверхнево, немає висновків або висновки не мають самостійного характеру; студент слабо володіє матеріалом.
	15	Основні положення теми висвітлено поверхнево, теоретичні положення не підкріплені фактичним матеріалом; немає висновків; студент слабо володіє матеріалом роботи.
	Min 0	Основні положення теми висвітлено поверхнево, з великою кількістю помилок; немає висновків; студент не володіє матеріалом роботи.

Підсумкова оцінка з навчальної дисципліни «Кейс-стаді «Прикладний бізнес» виставляється в залікову книжку відповідно до такої шкали:

Оцінка за національною шкалою	Оцінка за шкалою ECTS	Визначення	Оцінка за 100- бальною шкалою, що використовується в НЮУ
Зараховано	A	Відмінно – відмінне виконання, лише з незначною кількістю помилок	90 – 100
	B	Дуже добре – вище середнього рівня з кількома помилками	80-89
	C	Добре – у цілому правильна робота з певною кількістю незначних помилок	75-79

	D	Задовільно – непогано, але зі значною кількістю недоліків	70-74
	E	Достатньо – виконання задовольняє мінімальні критерії	60-69
Не Зараховано	FX	Незадовільно – потрібно попрацювати перед тим, як перескладати	35-59
	F	Незадовільно – необхідна серйозна подальша робота, обов’язковий повторний курс	1-34

7. Інформаційне забезпечення навчальної дисципліни

7.1. Нормативно-правові акти.

Господарський кодекс України від 16. 01. 2003 р. № 436-IV. *Відомості Верховної Ради України*. 2003. № №18 -22. Ст. 144. Дата оновлення: 06.01. 2018. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15/card6> (дата звернення: 03.09.2019).

Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV. *Відомості Верховної Ради України*. 2003. №№ 40-44. Ст. 356. Дата оновлення: 28.02. 2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15> (дата звернення: 03.09.2019).

Кодекс України з процедур банкрутства від 18 жовтня 2018 року № 2597-VIII. *Відомості Верховної Ради*. 2019. № 19. ст.74. URL: (дата звернення: 03.09.2019).

Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI. *Відомості Верховної Ради України*. 2011. № 13-14, № 15-16, № 17, ст.112. Дата оновлення: 10.07. 2018. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення: 03.09.2019).

Про захист від недобросовісної конкуренції: Закон України від 07.06.1996 № 236/96-ВР. *Відомості Верховної ради*. 1996. № 36. Ст. 164. Дата оновлення: 12.11.2015. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/236/96-%D0%B2%D1%80> (дата звернення: 03.09.2019).

Про захист економічної конкуренції: Закон України від 11.01.2001 № 2210-III. *Відомості Верховної Ради України*. 2001. № 12. Ст. 64. Дата оновлення: 19.09.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2210-14> (дата звернення: 03.09.2019).

Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16 квітня 1991 року № 959-XII. *Відомості Верховної Ради України*. 1991. № 29. ст. 377. Дата оновлення: 17.01.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12> (дата звернення: 03.09.2019).

Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18.09.1991 № 1560-XII. *Відомості Верховної Ради України*. 1991. № 47. Ст. 646. Дата оновлення: 08.06.2017. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12> (дата звернення: 03.09.2019).

Про інноваційну діяльність: Закон України від 04.07.2002 № 40-IV. *Відомості Верховної Ради України*. 2002. № 36. Ст. 266. Дата оновлення:

16.10.2012. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15> (дата звернення: 03.09.2019).

7.2. Література

Основна література

5 сил Портера. URL: <https://business.diia.gov.ua/handbook/marketing/5-sil-portera> (дата звернення: 12.06.2020).

Алькема В. Г., Літвін Н. М., Кириченко О. С. Економічна безпека інноваційного підприємства. Київ: ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»», 2015. 320 с.

Андрушків Б. М., Малюта Л. Я. Економічна та майнова безпека бізнесу: навч. посіб. Тернопіль: ФОП Паляниця В. А., 2016. 180 с.

Василик Н. М. Оцінка ефективності управління ресурсним потенціалом підприємства. *Економічний аналіз*. 2018, Том 28, № 3. С. 154 – 161. URL: <https://www.econa.org.ua/index.php/econa/article/view/1568> (дата звернення: 12.06.2020).

Вассерман Н. Дилеми засновника бізнесу. Як попередити помилки й уникнути їх під час створення стартапу. / пер. з англ. А. Климової. Харків; Виват, 2017. 480 с.

Гриценко О. А. Інституціоналізація оціночної діяльності в Україні. *БІЗНЕС-ІНФОРМ*. 2012. № 12. С. 39-41.

Кеннеді Д. Безжальний менеджмент та ефективність людських ресурсів / пер. з англ. Т. Мухамедшиної. Харків: Фабула, 2019. 304 с.

Кові С. Р. 7 звичок надзвичайно ефективних людей / 3-тє вид., пер. з англ. О. Любенко. Харків: Клуб сімейного дозвілля, 2017. 384 с.

Козирєва О. В., Овсієнко О. В. Організація праці менеджера: навчальний посібник. Харків: Видавництво Іванченка І. С., 2019. 203 с.

Колот А. М., Швиданенко Г. О., Петюхтайн В. М. Створення власного бізнесу: практикум / За заг. ред. А. М. Колота, Г. О. Швиданенко. Київ. КНЕУ, 2016. 328 с. URL: <https://docplayer.net/74705311-Za-zagalnoyu-redakciieyu-a-m-kolota-g-o-shvidanenko.html> (дата звернення: 12.06.2020).

Криворучко О. М., Водолажська Т. О. Управління персоналом підприємства: навч. посіб. Харків: ХНАДУ, 2016. 200 с. URL: http://dl.khadi.kharkov.ua/pluginfile.php/38266/mod_resource/content/2/Posobie_Ypr_PersonalomZ.pdf (дата звернення: 12.06.2020).

Латишева О. В. Ресурсний потенціал підприємства: сутність, складові та особливості управління елементами забезпечення сталого розвитку. *Економічний вісник Донбасу*. 2018, № 3 (53). С. 126 – 130. URL: https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=2ahUKEwjzwM6F_MboAhWLxosKHZ_vDEkQFjAAegQIARAB&url=http%3A%2F%2Fnbuv.gov.ua%2Fj-pdf%2Fecvd_2018_3_23.pdf&usg=AOvVaw2aJJoEFw3CFPFBBDeHc5Nf (дата звернення: 12.06.2020).

Ломійчук В. Вихід на нові ринки. 5 ключових моделей. URL: <https://www.eurointegration.com.ua/experts/2015/09/3/7037773/> (дата звернення: 12.06.2020).

Маркетинг: навч. посіб. / за ред. Г. О. Дорошенко. Харків: Тім Пабліш Груп, 2016. 411 с.

Маркетингова товарна політика: навч. посіб. для студентів ВНЗ / Захарченко П. В. та ін. Київ: КНУБА, 2016. 143 с.

Момот Т. Оцінка вартості бізнесу: сучасні технології. Харків: Фактор, 2007. 224с.

Петруня Ю. Є., Петруня В. Ю. Маркетинг: навчальний посібник. 3-тє вид., переробл. і доповн. Дніпропетровськ: Університет митної справи та фінансів, 2016. 362 с.

Пилька М. Как маркетологу анализировать пять сил Портера. URL: <https://quokka.media/zapiski-marketologa/kak-marketologu-analizirovat-pyat-sil-portera/>

Рульєв В. А., Гуткевич С. О. Менеджмент: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2019. 312 с.

Шевченко Л. С. Стратегічний бізнес-консалтинг: навч. посіб. Харків: Право, 2019. 302 с.

Шевченко Л. С. Стратегічний менеджмент і стратегічне планування діяльності організації. *Менеджмент*: навч. посіб. / за заг. ред. Л. С. Шевченко. Харків: Право, 2013. Розділ 5. С. 54-82. URL: http://library.nlu.edu.ua/POLN_TEXT/POSIBNIKI_2013/Menedgment_2013.pdf (дата звернення: 12.06.2020).

Шинкаренко Р. В., Семенець В. В. Сутність та особливості форм виходу підприємств на зовнішні ринки. *Світове господарство і міжнародні економічні відносини*. 2018, випуск 1 (12). С. 19 – 24. URL: <https://chmnu.edu.ua/wp-content/uploads/2019/07/SHinkarenko-R.V.-Semenets-V.V..pdf> (дата звернення: 12.06.2020).

Шубалий О. М., Гордійчук А. І., Дзямулич М. І. та ін. Управління персоналом: підруч. / за ред. Шубалого О. М. Луцьк: ІВВ Луцького НТУ, 2018. 403 с.

Ярим-Агаєв О. М., Устинович Н. В. Маркетингова товарна політика: навч. посіб. Київ: ТАЛКОМ, 2019. 159 с.

Додаткова література

Porter M. The Five Competitive Forces That Shape Strategy. URL: https://www.youtube.com/watch?v=mYF2_FBCvXw (дата звернення: 12.06.2020).

Андрєєва Н. М., Рулінська О. В. Товарна інноваційна політика: навч. посіб. Одеса: Апрель, 2015. 279 с.

Ануфрієва О. Л., Пальчевська Т. Г., Лагоцька Г. М. Підприємницька діяльність: навч. посіб. / за наук. ред. О. Л. Ануфрієвої. Івано-Франківськ, «Лілея-НВ», 2014. 304 с. URL: http://umo.edu.ua/images/content/depozitar/navichki_pracevlasht/pidpryemni_diyaln.pdf (дата звернення: 12.06.2020).

Вихід компанії на ринки інших країн. URL: <https://proconsulting.ua/ua/services/vykhod-kompanii-na-rynki-drugikh-stran> (дата звернення: 12.06.2020).

Кібік О. М., Белоус К. В., Котлубай В.О. Теорія бізнесу: навч. посібник. 2-ге вид., випр. і доп. Одеса: КУПРІЄНКО СВ, 2017. 225 с. URL: <https://www.sworld.com.ua/files/uchebnik/ucheb-ua-040.pdf> (дата звернення: 12.06.2020).

Кім В. Ч., Моборн Р. Стратегія Блакитного Океану. Як створити безхмарний ринковий простір і позбутися конкуренції. Київ: Книжковий клуб «Клуб Сімейного Дозвілля», 2016. 384 с.

Колісніченко П. Т. Науково-методичні підходи до оцінки рівня економічної безпеки підприємства. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017, № 16. С. 38 – 44. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/16_2017/9.pdf (дата звернення: 12.06.2020).

Кусумано М. А., Йоффі Д. Б. Стратегії геніїв. П'ять найважливіших уроків від Білла Гейтса, Енді Гроува та Стіва Джобса. Харків: Клуб Сімейного Дозвілля, 2019. 256 с.

Навроцький Н. О. Оцінка ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука»*. 2017, № 1 (23), том 2. С. 97 – 101. URL: https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=5&ved=2ahUKEwiR_org_sboAhUVrosKHdI3Be8QFjAEegQIBhAB&url=http%3A%2F%2Ffirbis-nbu.gov.ua%2Fcgi-bin%2Ffirbis_nbu%2Fcgiiirbis_64.exe%3FC21COM%3D2%26I21DBN%3DUJRN%26P21DBN%3DUJRN%26IMAGE_FILE_DOWNLOAD%3D1%26Image_file_name%3DPDF%2Fmnj_2017_1%25282%2529_22.pdf&usg=AOvVaw1nn8CBQwzRWi-gdc5FhYWT (дата звернення: 12.06.2020).

Павловец В. Введение в оценку стоимости бизнеса. Корпоративный менеджмент. URL: <http://www.cfin.ru/finanalysis/value.shtml> (дата звернення: 12.06.2020).

Посилкіна О. В., Братішко Ю. С., Кубасова Г. В. Управління персоналом: навч. посіб. Харків: НФаУ, 2015. 517 с. URL: <http://dspace.nuph.edu.ua/handle/123456789/8468> (дата звернення: 12.06.2020).

Потенціал і розвиток підприємства: навч. посіб. / за ред. Ковальської Л. Л. Луцьк: ІВВ Луцького НТУ, 2017. 205 с.

Структура подходов и методов оценки бизнеса и компаний. URL: <http://www.denga.com.ua> (дата звернення: 12.06.2020).

Торговельний фокус України – 2020 рік. Спеціальний проект Офісу з просування експорту та Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. URL: <https://epo.org.ua/trade2020/> (дата звернення: 12.06.2020).

Трейсі Б. Звички на мільйон доларів / 2-ге вид., пер. з англ. Ю. Григоренка. Харків: Vivat, 2019. 288 с.

Тюріна Н. М., Карвацка Н. С. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навчальний посібник. Київ: Центр учбової літератури. 2013. 408 с.

Черниш С. С. Економічний аналіз: навч. посіб. Київ: ЦУЛ, 2019. 312 с.

Шамрін Р. В. Розробка концепції моделювання економічної безпеки

промислового підприємства. *Агросвіт*. 2016, № 1-2. С. 19 - 26. URL: http://www.agrosvit.info/pdf/1-2_2016/5.pdf (дата звернення: 12.06.2020).

Шевченко Л. С. Стратегічний інноваційний менеджмент: навч. посіб. Харків: Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого, 2019. 155 с. URL: <http://acs.nlu.edu.ua/materials/list.php> (дата звернення: 12.06.2020).

7.3. Інтернет-ресурси

Електронний архів-репозитарій Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого. URL: <http://dspace.nlu.edu.ua/> (дата звернення: 12.06.2020).

Офіційний веб-портал органів виконавчої влади України. URL: <http://www.kmu.gov.ua> (дата звернення: 12.06.2020).

Офіційний портал Верховної Ради України. URL: <http://rada.gov.ua/> (дата звернення: 12.06.2020).

Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 12.06.2020).

Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку. URL: <http://www.ssmc.gov.ua> (дата звернення: 12.06.2020).

Офіційний сайт наукового журналу «Економіка України». URL: <http://www.economukraine.com.ua/index.php> (дата звернення: 12.06.2020).

Офіційний сайт збірника наукових праць «Економічна теорія та право». URL: <http://econtlaw.nlu.edu.ua> (дата звернення: 12.06.2020).

Офіційний сайт науково-теоретичного журналу «Економічна теорія». URL: <http://etet.org.ua> (дата звернення: 12.06.2020).

Офіційний сайт Інституту демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи Національної академії наук України. URL: <http://www.idss.org.ua> (дата звернення: 12.06.2020).

Офіційний сайт Інституту економіки та прогнозування Національної академії наук України. URL: <http://ief.org.ua> (дата звернення: 12.06.2020).

Офіційний сайт Інституту економічних досліджень та політичних консультацій. URL: <http://www.ier.com.ua> (дата звернення: 12.06.2020).

Офіційний сайт Міжнародного валютного фонду. URL: <http://www.imf.org/external/> (дата звернення: 12.06.2020).

Офіційний сайт Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. URL: <http://www.me.gov.ua> (дата звернення: 12.06.2020).

Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <http://www.minfin.gov.ua> (дата звернення: 12.06.2020).

Офіційний сайт Національного Банку України. URL: <http://www.bank.gov.ua> (дата звернення: 12.06.2020).

Офіційний сайт Національного інституту стратегічних досліджень. URL: <http://www.niss.gov.ua> (дата звернення: 12.06.2020).

Офіційний сайт Національної бібліотеки України імені В.І. Вернадського. URL: <http://www.nbu.gov.ua> (дата звернення: 12.06.2020).

Офіційний сайт Світового банку. URL:

<http://www.worldbank.org/uk/country/ukraine> (дата звернення: 12.06.2020).

Офіційний сайт Світової організації торгівлі. URL: <https://www.wto.org> (дата звернення: 12.06.2020).

Офіційний сайт «Мережа аналітичних центрів України». URL: <http://www.intellect.org.ua> (дата звернення: 12.06.2020).

Journal website «Journal of Economic Theory». URL: <https://www.journals.elsevier.com/journal-of-economic-theory> (дата звернення: 12.06.2020).

7.4. СЕНМК.

Стандартизований електронний навчально-методичний комплекс кафедри економічної теорії. URL: http://library.nlu.edu.ua/index.php?option=com_k2&view=itemlist&task=category&id=149:kafedra-ekonomichnoi-teorii&Itemid=151.

7.5. Матеріально-технічне забезпечення навчальної дисципліни

Передплачено доступ до Інформаційно-правових систем ЛІГА:ЗАКОН (Система ГРАНД та Система аналізу судових рішень VERDICTUM).

Доступ можливий у залі правової інформації Навчально-бібліотечного комплексу (вул. Пушкінська 84-А, 3 поверх).