



Course of study (code) / Назва дисципліни (шифр)	Обґрунтування та експертиза бізнес-проектів EI0511MJEBP
Academic year / Навчальний рік - Семестр	2022/2023 – 1 семестр
Course of study / Назва спеціальності	051 Економіка
Educational program / Освітня програма Education - ECTS / Рівень – Кредити Status / Статус Learning language / Мова навчання	«Економіка» Другий (магістерський) рівень - 5 ECTS Вибіркова Українська
Author / Укладач	Васильчак Світлана Василівна, доктор економічних наук, професор, Державний університет економіки і технологій <a href="mailto:vasylchak_sv@duet.edu.ua">e-mail: vasylichak_sv@duet.edu.ua</a> , <a href="http://orcid.org/0000-0001-9757-1683">http://orcid.org/0000-0001-9757-1683</a>
Консультації	вівт, 15.00-16.00

#### A. OBJECTIVE OF THE SUBJECT / МЕТА ТА ЗАВДАННЯ ДИСЦИПЛІНИ

Метою курсу є забезпечення у майбутніх фахівців необхідної теоретичної підготовки та формування практичних навичок складання бізнес-проекту та здійснення його експертизи і моніторингу.

#### B. SUBJECT PROGRAM / ПРОГРАМА ДИСЦИПЛІНИ

##### Тема 1. Бізнес-проект як інноваційний задум

Сучасні економічні категорії в сфері бізнесу. Поняття бізнес-ідеї, бізнес-плану, бізнес-проекту. Взаємозв'язок розглянутих категорій. Спільні риси та відмінності. Об'єктивна необхідність класифікації бізнес-проектів. Різновиди бізнес-проектів, їх сутнісна характеристика. Етапи життєвого циклу бізнес-проекту, послідовність їх проходження.

Структура бізнес-проекту. Принципи побудови бізнес-проекту. Вітчизняні та закордонні (UNIDO, Goldman, Sach&Co, Ernst & Young? World Bank). Методики розробки бізнес-проектів. Методологічні аспекти оцінки ефективності бізнес-проектів. Комерційна ефективність бізнес-проектів. Бюджетна ефективність бізнес-проектів. Економічна ефективність бізнес-проектів. Показники оцінки соціальних та екологічних наслідків бізнес-проектів. Проблеми розробки та оцінки бізнес-проектів в Україні та шляхи їх подолання.

##### Тема 2. Бізнес-план в ринковій системі господарювання

Об'єктивна необхідність планування підприємницької діяльності. Поняття бізнес-плану. Призначення бізнес-плану та його місце у ринковій системі господарювання. Різновиди бізнес-плану.

Моделювання системи управління майбутнім бізнесом. Завчасне визначення перешкод та попередження проблем на шляху до успіху підприємницького проекту. Засіб залучення зовнішнього капіталу та база конструктивних стосунків з потенційними кредиторами та інвесторами. Засіб розвитку власних управлінських якостей підприємця. Можливість перевірити власну підприємницьку ідею щодо її реальності ще до практичної реалізації. Причини, що зумовлюють необхідність оволодіння мистецтвом розробки бізнес-плану.

Поняття та складові інформаційного поля для бізнес-плану. Джерела отримання інформації. Основні вимоги до інформації. Формування базової інформації для бізнес-плану. Загальна методологія розробки бізнес-плану. Можливість доцільності відокремлення у процесі роботи над бізнес-планом двох стадій: підготовчої та стадії безпосередньої розробки бізнес-плану.

##### Тема 3. Підготовча стадія розробки бізнес-плану

Поняття стратегії. Основні етапи стратегічного планування: оцінка загального стану (зовнішній та внутрішній аналіз); визначення місії фірми; формування цілей діяльності фірми; аналіз стратегічних альтернатив та вибір стратегії.

Аналіз загальноекономічних чинників зовнішнього середовища. Прогнозування та оцінка впливу галузевих чинників. Основні складові галузевого аналізу, поняття "ключові фактори успіху" у певній сфері бізнесу. Оцінка конкурентної позиції фірми. Складання матриці конкурентного профілю.

Необхідність аналізу ситуації на фірмі. Мета аналізу дії внутрішніх чинників. Основні елементи оцінки сильних та слабких сторін фірми. Використання форми балансу в процесі внутрішнього аналізу. Поняття та сутність SWOT-аналізу.

Поняття "місія фірми (підприємства, організації). Необхідність визначення місії. Елементи, котрі має містити у собі формулювання місії фірми.

Поняття мети діяльності фірми як кінцевого стану, якого фірма сподівається досягнути у майбутньому.

##### Тема 4. Структура, логіка розробки бізнес-плану

Чинники, що визначають зміст бізнес-плану та його обсяг. Загальні вимоги до бізнес-плану. Структура бізнес-плану, орієнтованого а залучення інвестицій у виробничу діяльність: резюме, галузь, фірма її продукція (послуги); дослідження ринку; маркетинг план; виробничий план; організаційний план; оцінка ризиків; фінансовий

план. Особливості побудови бізнес-плану залежно від сфери та складності підприємницької діяльності.

Внутрішня логіка процесу розробки бізнес-плану: вибір продукції (послуг) для ринку; дослідження ринкового середовища майбутнього бізнесу; вибір місця розташування фірми; прогнозування обсягів продаж; визначення виробничих параметрів бізнесу; розробка цінової та збутової політики; обґрунтування організаційних параметрів бізнесу; опис потенційних ризиків майбутнього бізнесу і пошук шляхів їх мінімізації; оцінка очікуваних прибутків та збитків; написання висновків щодо основних положень бізнес-плану. Часова послідовність розробки розділів бізнес-плану.

Загальні вимоги до стилю написання бізнес-плану: простота та лаконічність; функціональність; доступність сприйняття й легкість знаходження потрібної інформації; наочність; забезпечення збереження конфіденційної інформації. Правила оформлення бізнес-плану. Форма титульного аркуша. Функціональне призначення та правила оформлення сторінки змісту. Складання резюме, його призначення та зміст.

#### Тема 5. Продукт (послуга) і ринок

Цілі розробки та структура розділу. Аналіз поточного стану справ у галузі та очікувані тенденції її розвитку. Концепція поведінки в галузі. Статус бізнесу. Опис продукту (послуги) бізнесу. Привабливість та конкурентоздатність продукту. Захист продукції патентами, свідоцтвами на товарний знак, наявність ноу-хау, промислових та комерційних секретів тощо. Перспективи та можливості зростання бізнесу у майбутньому.

Мета та структура розділу. Процедура дослідження ринку та її основні етапи. Ідентифікація потенційних споживачів. Сегментація ринку. Визначення цільового ринку бізнесу. Обґрунтування вибору місця розташування фірми. Оцінка конкурентної позиції бізнесу на ринку. Прогнозування впливу зовнішніх чинників на параметри ринку бізнесу.

#### Тема 6. Маркетинг-план

Основні завдання маркетинг-плану. Визначення цілей та завдань маркетингової діяльності фірми. Вибір та обґрунтування стратегії маркетингу а програм, що її забезпечують. Фінансове забезпечення плану маркетингу. Аналіз можливих обсягів продаж

Принципи вибору загальної маркетингової стратегії бізнесу, засоби реалізації стратегії маркетингу: вибір каналів збуту продуктів бізнесу; формування цінової політики; вибір способів організації рекламної компанії; формування політики підтримки продуктів бізнесу. Майбутня стратегія маркетингу. Фінансові потреби на реалізацію плану маркетингу.

Основні напрямки аналізу припущень що до можливих обсягів продаж за часовими інтервалами; за видами продуктів та послуг; за основними групами споживачів. Консервативні, найбільш ймовірні та оптимістичні прогнози.

#### Тема 7. Виробничий план

Обґрунтування спроможності фірми виробляти необхідну кількість товарів у потрібні терміни та належної якості. Структура виробничого плану. Чинники, що впливають на обсяги та детальність інформації у виробничому плані.

Основні виробничі операції (робочі процеси). Схема виробничих потоків. Машини та устаткування: характеристика виробничої бази; витрати на купівлю або оренду; амортизаційні відрахування. Сировина, матеріали, та комплектуючі вироби: перелік необхідних видів; їх постачальники; фінансові та інші умови постачання; запаси матеріальних ресурсів. Виробничі та невикористані приміщення.

#### Тема 8. Організаційний план

Головні завдання організаційного плану: довести правильність вибору організаційної форми бізнесу; охарактеризувати ключовий управлінський персонал фірми; визначити потреби бізнесу в персоналі. Послідовність етапів розробки організаційного плану.

Організаційна форма бізнесу: можливі організаційно-правові форми бізнесу, їх переваги та недоліки; критерії вибору та форми організації бізнесу. Потреби бізнесу в персоналі: кваліфікаційні характеристики та посадові інструкції; визначення потреби бізнесу в персоналі; вартість персоналу; джерела покриття потреби в персоналі. Власники бізнесу, команда менеджерів та зовнішні консультанти: стислі анкетні характеристики ключових співробітників фірми; побудова матриці управлінських здібностей. Організаційна схема управління. Кадрова політика та стратегія: підбір; підготовка; механізми мотивації та оплати праці персоналу фірми.

#### Тема 9. Оцінка ризиків

Сутність підприємницького ризику. Концепція управління ризиками: розробка механізмів реагування на можливі негативні наслідки; здійснення заходів щодо нейтралізації або мінімізації негативних наслідків. Основні цілі та параграфи розділу "Оцінка ризиків."

Типи можливих ризиків. Найбільш ймовірні типи ризиків. Способи реагування на загрози бізнесу: розробка організаційних процедур запобіжного (профілактичного) характеру; розробка альтернативних планів. Заходи щодо нейтралізації або мінімізації можливих негативних наслідків: підвищення якості та ефективності управління бізнесом; перенесення частки ризику іншим фізичним особам шляхом страхування та хеджування; самостраховування.

#### Тема 10. Фінансовий план

Цілі складання фінансового плану, його значення для самого підприємця, для потенційних кредиторів або інвесторів. Особливості фінансового плану відносно інших розділів бізнес-плану. Фактори, що визначають зміст, послідовність розробки, часовий горизонт та ступінь детальності фінансового плану. Структура фінансового плану.

Послідовність складання плану доходів та видатків: визначення відповідних середньо галузевих показників; прогностична оцінка обсягів продажу продуктів бізнесу; розрахунки операційних витрат; пояснення щодо передбачуваних змін обсягів продажу та припусків, на яких будуються фінансові розрахунки. Проформа плану доходів та видатків. Знаходження точки беззбитковості.

Фактори, що визначають необхідність складання плану грошових надходжень та виплат. Чистий потік готівки. Додатний потік готівки. Від'ємний потік готівки. Опис припусків, що покладені в основу розрахунків руху готівки.

Мета складання планового балансу. Проформа планового балансу. Активи балансу. Пасиви балансу. Зобов'язання перед власниками та акціонерами. Розрахунки стандартних фінансових коефіцієнтів. Пропозиції щодо форми отримання фінансових ресурсів, умов та термінів повернення кредиторам та інвесторам вкладених коштів та сум їх передбачуваних доходів. Аналіз чутливості.

#### Тема 11. Презентація бізнес-проекту

Сутність презентації бізнес-плану. Чинники, що приваблюють потенційних кредиторів та інвесторів до фінансування підприємницького проекту. Організація проведення презентації бізнес-плану. Питання, що їх охоплює презентація: фірма та її продукція (послуги); ринок (клієнти та конкуренти); маркетингова стратегія фірми; першочергові фінансові завдання фірми; власники фірми та команда менеджерів; необхідні обсяги фінансових коштів; умови та терміни повернення кредиторам та інвесторам вкладених коштів. Тривалість та форми презентації бізнес-плану.

Попереднє поширення копії бізнес-плану між учасниками презентації. Вдалий вибір форми проведення презентації та методів установлення контактів з учасниками презентації. Широке використання наочних матеріалів. Зосередження уваги на ключових питаннях пропонованого бізнесу та компетенції команди менеджерів.

#### Тема 12. Експертиза та моніторинг бізнес-проекту

Об'єктивна необхідність, цілі і види експертизи бізнес-планів. Сутність і складові елементи найпоширеніших методик проведення експертизи. Основні принципи та технології діагностики соціально-економічної діяльності бізнесових проектів.

Система експертних критеріїв оцінки рівня якості розділів „Галузь, фірма та її продукція”, „Маркетинг-план”, „Виробничий план”, „Організаційний план”, „Фінансовий план”, „Загальна експертиза бізнес-проекту”.

### C. LIST OF COMPETENCIES AND STUDIES TARGETED RESULTS / ПЕРЕЛІК КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ ТА ПРОГРАМНИХ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ

Загальні компетентності (ЗК)	ЗК3. Здатність мотивувати людей та рухатися до спільної мети. ЗК6. Здатність розробляти та управляти проектами.
Спеціальні (фахові) компетентності (ФК)	СК2. Здатність до професійної комунікації в сфері економіки іноземною мовою. СК4. Здатність використовувати сучасні інформаційні технології, методи та прийоми дослідження економічних та соціальних процесів, адекватні встановленим потребам дослідження. СК8. Здатність оцінювати можливі ризики, соціально-економічні наслідки управлінських рішень.
Програмні результати навчання (ПРН)	ПР1. Формулювати, аналізувати та синтезувати рішення науково-практичних проблем. ПР6. Оцінювати результати власної роботи, демонструвати лідерські навички та уміння управляти персоналом і працювати в команді. ПР11. Визначати та критично оцінювати стан та тенденції соціально-економічного розвитку, формувати та аналізувати моделі економічних систем та процесів.

### D. SEMESTER PLAN / СЕМЕСТРОВИЙ ПЛАН

Тиждень/ Дата	Тема	Форма діяльності (заняття), години, формат	Завдання для СРС (література, ресурси в інтернеті, презентація, відеокурси)
	<b>Тема 1. Бізнес-проект як інноваційний задум</b>	Лекція, (2 год)	
	1.1. Поняття бізнес-ідеї, бізнес-плану, бізнес-проекту. 1.2. Структура бізнес-проекту. 1.3. Методики розробки бізнес-проектів.	Практичне заняття, (2 год)	1. Сутність понять «бізнес-ідея», «бізнес-план», «бізнес-проект» та їх взаємозв'язок. 2. Класифікація та життєвий цикл бізнес-проекту. 3. Структура бізнес-проекту. 4. Методичні аспекти оцінки ефективності бізнес-проектів.



	1.4. Економічна ефективність бізнес-проектів.		
	<i>Тема 3. Підготовча стадія розробки бізнес-плану</i>	Лекція (2 год)	
	3.1. Поняття стратегії. Основні етапи стратегічного планування. 3.2. Оцінка конкурентної позиції фірми. 3.3. Основні елементи оцінки сильних та слабких сторін фірми. 3.4. Поняття "місія фірми (підприємства, організації). Необхідність визначення місії.	Практичне заняття (2 год)	1. Сутнісна характеристика бізнес-плану. 2. Загальна методологія розробки бізнес-плану. 3. Оцінка сприятливих зовнішніх можливостей та загроз для бізнесу. 4. Визначення місії фірми. Формування цілей діяльності фірми.
	<i>Тема 5. Продукт (послуга) і ринок</i>	Лекція (2 год)	
	5.1 Цілі розробки та структура розділу. 5.2. Опис продукту (послуги) бізнесу. 5.3. Привабливість та конкурентоздатність продукту. 5.4. Процедура дослідження ринку та її основні етапи.	Практичне заняття (2 год)	1. Аналіз поточного стану справ у галузі та очікуваний тенденцій її розвитку. 2. Статус бізнесу. 3. Захист продукції патентами, свідоцтвами на товарний знак, наявність ноу-хау, промислових та комерційних секретів тощо. 4. Оцінка конкурентної позиції бізнесу на ринку.
	<i>Тема 6. Маркетинг-план</i>	Лекція (2 год)	
	6.1. Основні завдання маркетинг-плану. 6.2. Вибір та обґрунтування стратегії маркетингу та програм, що її забезпечують. 6.3. Принципи вибору загальної маркетингової стратегії бізнесу, засоби реалізації стратегії маркетингу. 6.4. Майбутня стратегія маркетингу.	Практичне заняття (2 год)	1. Визначення цілей та завдань маркетингової діяльності фірми. 2. Фінансове забезпечення плану маркетингу. 3. Вибір каналів збуту продуктів бізнесу; формування цінової політики; вибір способів організації рекламної компанії. 4. Фінансові потреби на реалізацію плану маркетингу.
	<i>Тема 7. Виробничий план.</i>	Лекція (2 год)	
	7.1. Обґрунтування спроможності фірми виробляти необхідну кількість товарів у потрібні терміни та належної якості. 7.2. Основні виробничі операції (робочі процеси). Схема виробничих потоків. 7.3. Сировина, матеріали, та комплектуючі вироби: перелік необхідних видів, їх постачальники, фінансові та інші умови постачання, запаси матеріальних ресурсів. 7.4. Виробничі та невиробничі приміщення.	Практичне заняття (2 год)	1. Структура виробничого плану. 2. Основні виробничі операції (робочі процеси). 3. Планування виробничих витрат. 4. Виробничі та невиробничі приміщення.
	<i>Тема 10. Фінансовий план</i>	Лекція (2 год)	
	10.1. Цілі складання фінансового плану, його значення для самого підприємця, для потенційних кредиторів або інвесторів. 10.2. Структура фінансового плану. 10.3. Фактори, що визначають необхідність складання плану грошових надходжень та виплат. 10.4. Мета складання планового балансу.	Практичне заняття (2 год)	1. Особливості фінансового плану відносно інших розділів бізнес-плану. 2. Послідовність складання плану доходів та витрат. 3. Проформа плану доходів та витрат. Знаходження точки беззбитковості. 4. Активи балансу. Пасиви балансу.



	<b>Тема 11. Презентація бізнес-проекту.</b> 11.1. Сутність презентації бізнес-плану. 11.2. Питання, що їх охоплює презентація бізнес-плану. 11.3. Попереднє поширення копії бізнес плану між учасниками презентації. 11.4. Зосередження уваги на ключових питаннях пропонуваного бізнесу та компетенції команди менеджерів.	Лекція (2 год)	
		Практичне заняття (2 год)	1. Організація проведення презентації бізнес-плану. 2. Питання, що їх охоплює презентація бізнес-плану. 3. Тривалість та форми презентації бізнес-плану. 4. Методи установаження контактів з учасниками презентації.
	<b>Тема 12. Експертиза та моніторинг бізнес-проекту.</b> 12.1. Об'єктивна необхідність, цілі і види експертизи бізнес-планів. 12.2. Сутність і складові елементи найпоширеніших методик проведення експертизи. 12.3. Основні принципи та технології діагностики соціально-економічної діяльності бізнесових проектів. 12.4. Система експертних критеріїв оцінки рівня якості розділі.	Лекція (2 год)	
		Практичне заняття (2 год)	1. Цілі і види експертизи бізнес-планів. 2. Методики проведення експертизи. 3. Експертні критерії оцінки рівня якості розділів „Галузь, фірма та її продукція”, „Маркетинг-план”, „Виробничий план”, „Організаційний план”, „Фінансовий план”, „Загальна експертиза бізнес-проекту”.

Вивчення дисципліни передбачає виконання двох поза аудиторних контрольних (модульних) робіт.  
Перша контрольна модульна робота виконується за темами 1-6, друга – за темами 7-12 у письмовій формі.

Вивчення дисципліни передбачає виконання індивідуальних завдань.

#### E. BASIC LITERATURE (OBLIGATORY TEXTBOOKS) / ОСНОВНА ЛІТЕРАТУРА (ОБОВ'ЯЗКОВІ ПІДРУЧНИКИ)

1. Покропивний С.Ф. Бізнес-план: технологія розробки і обґрунтування: [навч. посіб.] / С.Ф. Покропивний, С.М. Соболь, Г.О. Швиданенко. - К.: КНЕУ. – 2002. – 379 с.
2. Тарасюк Г.М. Бізнес-план: розробка, обґрунтування та аналіз: [навч. посіб.] / Г.М. Тарасюк. – К.: Каравела. - 2006. – 280 с.
3. Цьохла С. Ю. Обґрунтування та експертиза бізнес-проектів: [навч. посіб.] / С.Ю. Цьохла, Т.В. Кожемякіна, С.В. Волошина, Г.І. Матукова, І.Г. Павленко, В.М. Радько. – Сімферополь: ДІАЙПІ. – 2011. – 400с.

#### F. COMPLEMENTARY LITERATURE / ДОДАТКОВА ЛІТЕРАТУРА

1. Барроу К. Бізнес-план: [практ. посіб.] / К. Барроу, П. Барроу, Р. Браун. – К.: Знання. – 2005. – 434 с.
2. Македон В.В. Бізнес-планування: [навч. посіб.] / В.В. Македон. – К.: ЦУЛ. – 2009. – 236 с.
3. Стрекалова Н.Д. Бизнес-планирование: [учеб. пособие.] / Н.Д. Стрекалова. – СПб: Питер. – 2013. – 352 с.
4. Ясинський В.В. Бізнес-планування: теорія і практика: [навч. посіб.] / В.В. Ясинський, О.О. Гайдей. – К.: Каравела. – 2004. – 232 с.

**Посилання на інформаційні ресурси в Інтернеті, відео-лекції, інше методичне забезпечення**

5. Інтернет – портал для управленців <http://www.management.com.ua>
6. <http://www.sovnet.ru>
7. Project Management Resource center <http://www.allpm.com>
8. International Project Management Association <http://www.ipma.ch>
9. <http://www.rulit.me/>
10. <http://proglib.io/p/free-manager-books/>
11. <http://publications.hse.ru/mirror/pubs/chare>

#### G. THE MOST IMPORTANT PUBLICATIONS OF THE AUTHOR(S) CONCERNING PROPOSED CLASSES / ОСНОВНІ ПУБЛІКАЦІЇ АВТОРА, ЩО ПОВ'ЯЗАНІ З ТЕМАТИКОЮ ЗАПЛАНОВАНИХ ЗАНЯТЬ

1. Васильчак С.В., Галаченко О.О., Соловій С.Б., Дубина М.П. Демидова М.М. Вплив прямих іноземних інвестицій на розвиток бізнесу: аспекти менеджменту. Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. праць. Київ, 2021. № 9 (244). С.52-60. URL: <https://dspace.dsau.dp.ua/handle/123456789/6258>
2. Васильчак С.В., Орлова-Курилова О.В., Дяченко Т.О., Мартинова Л.В. Державне управління розвитком інноваційного підприємництва в контексті зміни комунікаційних стратегій місцевих органів влади та децентралізації в умовах пандемії covid-19, діджиталізації та сталого розвитку. Ефективна економіка. Дніпро,

2021. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9538>

3. Васильчак С.В., Галаченко О.О., Гринів Ю.О., Дубина М.П. Державне регулювання інституційного середовища ділової активності в контексті інноваційного розвитку малого підприємництва. Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. праць. Київ, 2019. № 10 (221). С.26-33. URL: <http://dspace.lvduvs.edu.ua/handle/1234567890/3065>

4. Aleksy Kwilinski, Kazimierz Pajak, Oleksandr Halachenko, Svitlana Vasylichak, Yaroslav Pushak, Paulina Kuzior. Marketing tools for improving enterprise performance in the context of social and economic security of the state: innovative approaches to assessment. Marketing and Management of Innovations. 2019, Issue 4. pp. 172-181. URL: <https://armgpublishing.com/journals/mmi/volume-10-issue-4/article-14/>

#### H. PREREQUISITE AND POSTREQUISITE / ПРЕРЕКВІЗИТИ ТА ПОСТРЕКВІЗИТИ

Навчальна дисципліна базується на нормативних та за вибором навчальних дисциплінах і є необхідною для опанування подальших навчальних дисциплін «Управління конкурентоспроможністю компанії», «Управління ефективністю бізнесу», «Менеджмент персоналу».

#### I. SCOPE AND TYPE / КІЛЬКІСТЬ ВІДВЕДЕНИХ ГОДИН ТА ФОРМА ПРОВЕДЕННЯ ЗАНЯТЬ

	Денна	Заочна
Лекції	16	6
Практичні (лабораторні)	16	4
Самостійна робота студента (СРС)	88	110
Індивідуально-консультативна робота (ІКР)	30	30
Курсова робота	–	–

#### J. CURRENT AND FINAL EVALUATION / ПОТОЧНЕ ТА ПІДСУМКОВЕ ОЦІНЮВАННЯ

	Денна	Заочна
Поточний контроль, в т.ч.:	50	50
оцінювання під час аудиторних занять	10	5
виконання контрольних (модульних) робіт	10	10
виконання і захист завдань самостійної роботи	25	25
науково-дослідницька робота	5	10
Підсумковий контроль (екзамен)	50	50
Разом	100	100

Шкала балів	Оцінка за 4-бальною шкалою	Шкала ECTS
90 – 100	Відмінно	A
80 – 89	Добре	B
70 – 79		C
66 – 69		D
60 – 65	Задовільно	E
21 – 59	незадовільно з можливістю повторного складання екзамену (заліку)	FX
0 – 20	незадовільно з можливістю вивчення дисципліни за індивідуальним графіком у формі додаткової індивідуально-консультативної роботи.	F

#### K. CODE OF CONDUCT OF THE COURSE / КОДЕКС ПОВЕДІНКИ ПІД ЧАС ВИВЧЕННЯ КУРСУ

Для успішного проходження курсу та складання контрольних заходів необхідним є виконання наступних обов'язків:

- ❖ не запізнюватися на заняття;
- ❖ не пропускати заняття (як лекційні, так і практичні), в разі хвороби мати довідку або її ксерокопію;
- ❖ самостійно опрацювати весь лекційний матеріал та ресурси для самостійної роботи;
- ❖ при підготовці есе, есе-рефлексії на статтю, що запропонована вам для читання (див. семестровий план), оцінюється якість та оригінальність наведених вами аргументів. Есе повинно бути надіслано до 16:00 у попередній день перед семінаром. Усі повинні обов'язково підготувати есе, а його відсутність з будь-яких причин не може бути виправданням.
- ❖ конструктивно підтримувати зворотній зв'язок з викладачем на всіх етапах проходження курсу (особливо під час виконання індивідуальних проектів/курсowego проекту);
- ❖ своєчасно і самостійно виконувати всі передбачені програмою лабораторні та практичні завдання;
- ❖ брати очну участь у контрольних заходах;
- ❖ будь-яке відтворення результатів чужої праці (включаючи практичну роботу над командним проектом), в тому числі використання завантажених з Інтернету матеріалів, як власних результатів, кваліфікується, як порушення норм і правил академічної доброчесності, та передбачає притягнення до відповідальності у порядку, визначеному чинним законодавством.

#### L. METHODS OF CONDUCTING / МЕТОДИ НАВЧАННЯ

Для формувань компетентностей застосовуються такі методи навчання:

*вербальні/словесні* (лекція, пояснення, розповідь, бесіда);

*наочні* (спостереження, ілюстрація, демонстрація);

*практичні* (різні види практичних завдань, вирішення кейсів, виконання графічних робіт, проведення експерименту, практики);

*пояснювально-ілюстративний*, який передбачає пред'явлення готової інформації викладачем та її засвоєння студентами;

*метод проблемного викладу*;

*дослідницький*.

#### M. TOOLS, EQUIPMENT AND SOFTWARE / ІНСТРУМЕНТИ, ОБЛАДНАННЯ ТА ПРОГРАМНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

мультимедійний клас з ПК, цифровий проектор

[Zoom](#) – хмарна платформа для відео і аудіо конференцій та вебінарів

ZELIS - система призначена для тестування знань студентів в двох режимах: автоматизований контроль знань та тестування по бланкам.

#### N. STUDENT RESOURCES, MOOC PLATFORMS / ЦИФРОВІ РЕСУРСИ ДЛЯ СТУДЕНТІВ ТА ВІДКРИТІ ДИСТАНЦІЙНІ ОНЛАЙН КУРСИ

Студентам пропонується доступ до навчальних матеріалів дисципліни - moodle.duet.edu.ua:

[Coursera](#) – безкоштовні онлайн-курси з різних дисциплін, у разі успішного закінчення яких користувач отримує сертифікат про проходження курсу.

[EdX](#) – онлайн-курси від закладів вищої освіти.

[Prometheus](#) - український громадський проект масових відкритих онлайн-курсів.

#### O. FEEDBACK/ ЗВОРОТНІЙ ЗВ'ЯЗОК

Електронні листи є найкращим способом зв'язатися з керівником курсу, і, будь ласка, додайте шифр групи в темі листа. Якщо ви надішлете мені електронне повідомлення, надайте мені, принаймні, 24 години, щоб відповісти.

Якщо ви не отримуєте відповідь, відправте листа повторно.

#### P. ACADEMIC HONESTY/ АКАДЕМІЧНА ДОБРОЧЕСНІСТЬ

Державний університет економіки і технологій очікує від здобувачів вищої освіти розуміння та підтримання високих стандартів академічної чесності. Приклади академічної не доброчесності включають такі: плагіат, зловживання інформацією із застарілих джерел мережі. Очікується, що вся робота, виконана відповідно до вимог курсу, є власною роботою здобувача вищої освіти. Під час підготовки роботи, яка відповідає вимогам курсу, здобувачі вищої освіти повинні відрізнити власні ідеї від інформації, отриманої з інших джерел.

Положення про академічну доброчесність Державного університету економіки і технологій (нова редакція) затверджено Вченою радою Університету 28.01.2021 р. (протокол №5) та введено в дію наказом від 28.01.2021 р. №5. <https://drive.google.com/file/d/1j0xFjb7rFzCD1x09tly6eQJzkDmEChsj/view?usp=sharing>

#### APPROVED / ЗАТВЕРДЖЕНО

Рішенням кафедри економіки та цифрового бізнесу Державного університету економіки і технологій - протокол від 05.10.2022 року №\_1\_.

Укладач

**ЗАТВЕРДЖЕНО:**

Кафедрою економіки та цифрового бізнесу

Протокол № 1 від 05 жовтня 2022 року

Завідувач кафедри

Науково-методичною радою Державного університету

економіки і технологій

Протокол № 4 від 30 листопада 2022 року

Голова науково-методичної ради



Світлана ВАСИЛЬЧАК



Вікторія СОЛОВІЙОВА



Валентин ОРЛОВ