

Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого

Кафедра економічної теорії

**СИЛАБУС 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

Силабус навчальної дисципліни «Кейс-стаді «Прикладний бізнес» для студентів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти галузі знань 05 «Соціальні та поведінкові науки» спеціальності 051 «Економіка» спеціалізації «Бізнес-економіка» фінансово-правового факультету. Харків: Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого, 2020. 10 с.

Розробники:

Шевченко Людмила Степанівна – завідувачка кафедри економічної теорії, докторка економічних наук, професорка,

Гриценко Олена Аврамівна – професорка кафедри економічної теорії, докторка економічних наук, професорка,

Марченко Ольга Сергіївна – професорка кафедри економічної теорії, докторка економічних наук, професорка,

Базецька Ганна Ігорівна – доцентка кафедри економічної теорії, кандидатка економічних наук, доцентка,

Губін Кирило Григорович – доцент кафедри економічної теорії, кандидат економічних наук, доцент,

Набатова Ольга Олександрівна – доцентка кафедри економічної теорії, кандидатка економічних наук, доцентка,

Овісієнко Ольга Вікторівна – доцентка кафедри економічної теорії, кандидатка економічних наук, доцентка,

Ярмак Ольга Віталіївна – доцентка кафедри економічної теорії, кандидатка економічних наук, доцентка.

Гарант освітньої програми

Шевченко Людмила Степанівна – завідувачка кафедри економічної теорії,
докторка економічних наук, професорка

Затверджено на засіданні кафедри економічної теорії
(протокол № 10 від 12 червня 2020 р.)

Завідувачка кафедри Л. С. Л. С. Шевченко

Дані про розробників програми

Назва навчальної дисципліни	Кейс-стаді «Прикладний бізнес»
Вид навчальної дисципліни	Обов'язкова, належить до циклу навчальних дисциплін спеціальної фахової підготовки.
Викладачі програми	Шевченко Людмила Степанівна, д.е.н., професорка, завідувачка кафедри економічної теорії НЮУ імені Ярослава Мудрого. Контактний телефон: +38 057 704 92 58. E-mail: shevchenko_ls@ukr.net.
	Гриценко Олена Аврамівна, д.е.н., професорка, професорка кафедри економічної теорії НЮУ імені Ярослава Мудрого. Контактний телефон: +38 057 704 92 58. E-mail: grytsenkohelena@gmail.com.
	Марченко Ольга Сергіївна, д.е.н., професорка, професорка кафедри економічної теорії НЮУ імені Ярослава Мудрого. Контактний телефон: +38 057 704 92 58. E-mail: Ol.mar4encko2011@ukr.net.
	Базецька Ганна Ігорівна, к.е.н., доцентка, доцентка кафедри економічної теорії НЮУ імені Ярослава Мудрого. Контактний телефон: +38 057 704 92 58. E-mail: bazana1721@gmail.com.
	Губін Кирил Григорович, к.е.н., доцент, доцент кафедри економічної теорії НЮУ імені Ярослава Мудрого. Контактний телефон: +38 057 704 92 58. E-mail: hubin@ukr.net.
	Набатова Ольга Олександрівна, к.е.н., доцентка, доцентка кафедри економічної теорії НЮУ імені Ярослава Мудрого. Контактний телефон: +38 057 704 92 58. E-mail: nabatova.olya@gmail.com/.
	Овісієнко Ольга Вікторівна, к.е.н., доцентка, доцентка кафедри економічної теорії НЮУ імені Ярослава Мудрого. Контактний телефон: +38 057 704 92 58. E-mail: o.v.ovsiyenko@gmail.com/.
	Ярмак Ольга Віталіївна, к.е.н., доцентка, доцентка кафедри економічної теорії НЮУ імені Ярослава Мудрого. Контактний телефон: +38 057 704 92 58. E-mail: yarmak1608vasilyeva@gmail.com.
Консультації	Вівторок, четвер, п'ятниця – 13-00 – 14-00, Центральний корпус НЮУ, а. 224-225.
Онлайн консультації у Facebook:	Business Economics. Актуальна освіта в НЮУ імені Ярослава Мудрого: https://www.facebook.com/groups/701530796898235/ ; Consulting forever: https://www.facebook.com/groups/1429039653865820/ ; Economic Theory and Law: https://www.facebook.com/econtlaw.nlu/

Анотація навчальної дисципліни

На основі аналізу кейсів досліджуваних підприємств розглядаються прикладні аспекти створення малого бізнесу у певній галузі економіки, формування та аналізу стратегій бізнесу, забезпечення їх конкурентних переваг та конкурентоспроможності. Формуються знання та практичні навички щодо аналізу ресурсного потенціалу,

продуктового портфеля та просування продукції, організації зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Вивчаються практичні підходи та методи ефективної кадрової політики, економічної безпеки, оцінки та реструктуризації бізнесу, управління часом.

Мета та завдання навчальної дисципліни

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 уміннями 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.

Місце навчальної дисципліни у структурі освітньо-професійної програми.

Міждисциплінарні зв’язки

Пререквізити: «Економіка та фінанси підприємств», «Маркетинг», «Менеджмент», «Міжнародний бізнес», «Зовнішньоекономічна діяльність підприємства», «Економічний аналіз діяльності підприємства», «Стратегії підприємства», «Бізнес-потенціал розвитку підприємства», «Управління проектами», «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».

Очікувані результати навчання здобувача вищої освіти

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

- використати знання теоретичних і прикладних основ організації та ведення

бізнесу у професійній діяльності фахівців із бізнес-економіки;

– проаналізувати сучасні трансформації та тенденції, притаманні підприємницькій діяльності у певних галузях економіки, регіонах, на національному та міжнародному рівнях;

– визначити можливості та перспективи впровадження у підприємницьку практику нових стратегій, бізнес-процесів і моделей;

– використати теоретичні та прикладні знання зовнішнього та внутрішнього середовища бізнес-організацій для аналізу стану, загроз і перспектив розвитку досліджуваних підприємств;

– визначити заходи та методи забезпечення конкурентоспроможності підприємств у конкретних умовах бізнес-середовища галузей, регіонів, країни;

– використати знання механізму господарської діяльності підприємств для аналізу та визначення заходів удосконалення ресурсного потенціалу бізнесу;

– проаналізувати заходи маркетингової діяльності досліджуваних підприємств на внутрішньому та зовнішньому ринках;

– визначити напрями та заходи кадрової політики та менеджменту часу досліджуваних підприємств;

– застосувати на практиці підходи та методи оцінки та реструктуризації бізнесу, забезпечення економічної безпеки підприємств.

– 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.

**Розклад занять з навчальної дисципліни на 2020/2021 н.р.
для студентів денної форми навчання**

Тиждень	Теми практичних занять	Кейси, що аналізуються
1.	Кейс-стаді 1. Як створити бізнес? <i>Основна література:</i> 5; 10.	Старт малого бізнесу в галузі, що досліджується.
2.	Кейс-стаді 2. Чому втілюються не всі стратегії? <i>Основна література:</i> 20; 21.	Вибір стратегії досліджуваного підприємства.
3.	Кейс-стаді 3. «П'ять сил конкуренції» у видавничому бізнесі. <i>Основна література:</i> 1; 18.	Конкурентне середовище та конкурентні переваги досліджуваного підприємства.
4.	Кейс-стаді 4. Основні структурні елементи ресурсного потенціалу підприємства: яким чином їх оцінювати? <i>Основна література:</i> 4; 12.	Ресурсний потенціал досліджуваного підприємства.
5.	Кейс-стаді 5. Як сформувати продуктивний портфель фірми? <i>Основна література:</i> 15; 24.	Продуктивний портфель досліджуваного підприємства.
6.	Кейс-стаді 6. Як забезпечити ефективне просування продукції? <i>Основна література:</i> 14; 17.	Комплекс просування продукції досліджуваного підприємства.
7.	Кейс-стаді 7. Сучасні проблеми виходу українських підприємств на зовнішні ринки. <i>Основна література:</i> 13; 22.	Зовнішньоекономічна діяльність досліджуваного підприємства.
8.	Кейс-стаді 8. Як розробити ефективну кадрову політику?	Кадрова політика досліджуваного підприємства.

	<i>Основна література:</i> 11; 23.	
9.	Кейс-стаді 9. Управлінські рішення у сфері реструктуризації бізнесу. <i>Основна література:</i> 7; 19.	Управлінські рішення з реструктуризації бізнесу, що досліджується.
10.	Кейс-стаді 10. Навіщо оцінювати рівень економічної безпеки підприємства? <i>Основна література:</i> 2; 3.	Заходи економічної безпеки досліджуваного підприємства.
11.	Кейс-стаді 11. Як оцінити бізнес? <i>Основна література:</i> 6; 16.	Оцінка бізнесу, що досліджується.
12.	Кейс-стаді 12. Як керувати часом? <i>Основна література:</i> 8; 9.	Розпорядок дня студентів.

Самостійна робота студентів

Самостійна робота студентів здійснюється у таких формах:

- опрацювання нової наукової та навчальної літератури, статистичних даних і бухгалтерської звітності підприємств, матеріалів експертно-аналітичних центрів тощо;
- виконання практичних завдань, самотестування;
- підготовка до аналізу кейсів на практичних заняттях;
- підготовка тез доповідей на науково-практичні конференції;
- участь у конкурсах студентських наукових праць;
- підготовка до практичних занять.

Інформаційне забезпечення курсу

Основна література

1. 5 сил Портера. URL: <https://business.diia.gov.ua/handbook/marketing/5-sil-portera> (дата звернення: 12.06.2020).
2. Алькема В. Г., Літвін Н. М., Кириченко О. С. Економічна безпека інноваційного підприємства. Київ: ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»», 2015. 320 с.
3. Андрушків Б. М., Малюта Л. Я. Економічна та майнова безпека бізнесу: навч. посіб. Тернопіль: ФОП Паляниця В. А., 2016. 180 с.
4. 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).
5. 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.
6. Гриценко О. А. Інституціоналізація оціночної діяльності в Україні. *БІЗНЕСІНФОРМ*. 2012. № 12. С. 39-41.
7. Кеннеді Д. Безжальний менеджмент та ефективність людських ресурсів / пер. з англ. Т. Мухамедшиної. Харків: Фаула, 2019. 304 с.
8. Кові С. Р. 7 звичок надзвичайно ефективних людей / 3-тє вид., пер. з англ. О. Любенко. Харків: Клуб сімейного дозвілля, 2017. 384 с.
9. Козирєва О. В., Овсієнко О. В. Організація праці менеджера: навч. посіб. Харків: Видавництво Іванченка І. С., 2019. 203 с.
10. Колот А. М., Швиданенко Г. О., Петюхтаїн 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-redakciyeu-a-m-kolota-g-o-shvidanenko.html> (дата звернення: 12.06.2020).
11. 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_Personalo

mZ.pdf (дата звернення: 12.06.2020).

12. 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).

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

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

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

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

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

18. Пилька М. Как маркетологу анализировать пять сил Портера. URL: <https://quokka.media/zapiski-marketologa/kak-marketologu-analizirovat-pyat-sil-portera/> (дата звернення: 12.06.2020).

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

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

21. 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).

22. 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).

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

24. 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 науковою ред. О. Л. Ануфрієвої. Івано-Франківськ: «Лілея-НВ», 2014. 304 с. URL: http://umo.edu.ua/images/content/depozitar/navichki_pracevlasht/pidpryemn_diyaln.pdf (дата звернення: 12.06.2020).

Вихід компанії на ринки інших країн. URL: <https://pro-consulting.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. посіб. 2-ге вид.,

випр. і доп. Одеса: КУПРИЄНКО 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.

Колісниченко 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 підходів і методів оцінки бізнесу і компаній.
 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: навч. посіб. 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).

Вимоги викладача

Студенти *повинні*: активно працювати на практичних заняттях: брати участь в обговоренні дискусійних питань та розробленні кейсів, повною мірою долучатися до активних форм навчання, використовувати різноманітні джерела з альтернативними поглядами на ті чи інші питання задля формування продуктивної дискусії та різнобічного вивчення бізнес-процесів. Пропущені практичні заняття відпрацьовуються.

Студентам *рекомендується*: брати участь у *Facebook* лекторіумі та *Facebook*

тренінгах, наукових конференціях, конкурсах наукових праць, роботі наукового гуртка кафедри, написанні наукових статей і рефератів.

Викладач *бере до уваги* інші навчальні та наукові здобутки студента, що підтверджені документально (грамоти, дипломи, сертифікати тощо).

Обов'язковою вимогою є дотримання студентами норм «Кодексу академічної етики Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого» (https://nlu.edu.ua/files/norm_doc/kodeks_academichnoyi_etyky.pdf).

Під час аудиторних занять використовувати мобільні телефони тільки у навчальних цілях (наприклад, для перегляду презентацій лекцій). Дозволяється користуватися ноутбуками і планшетами для ведення конспектів лекцій та відстеження потрібної інформації. Можна приносити із собою питну воду. В разі нагальної потреби можна виходити з аудиторії, не заважаючи при цьому викладачу та іншим студентам.

Контрольні заходи 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.

Видами *поточного контролю* знань студентів є:

– контроль якості засвоєння студентами програмного матеріалу навчальної дисципліни на *практичних заняттях* із застосуванням аналізу кейсів. 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 за планом практичного заняття, реферати, 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

Шкала підсумкової оцінки знань студентів

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