

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**

**ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ІМЕНІ СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ**

**Комплексний тренінг: методичні рекомендації до виконання  
для здобувачів вищої освіти спеціальності  
076 «Підприємництво та торгівля»  
освітньої програми «Підприємництво та торгівля»  
другого (магістерського) рівня**

**Харків  
ХНЕУ ім. С. Кузнеця  
2024**

**УДК [658+339](072.034)**

**М 54**

**Укладач:** Д. С. Бутенко

Затверджено на засіданні кафедри підприємництва, торгівлі та туристичного бізнесу.

Протокол № 2 від 04.09.2024 р.

*Самостійне електронне текстове мережеве видання*

**М54 Комплексний** тренінг: методичні рекомендації до виконання для здобувачів вищої освіти спеціальності 076 «Підприємництво та торгівля» освітньої програми «Підприємництво та торгівля» другого (магістерського) рівня [Електронний ресурс] / уклад. Д. С. Бутенко. – Харків: ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2024. – 38 с.

Подано мету, компетентності та структуру Комплексного тренінгу. Представлено план проведення міні-лекцій, семінарів, кейсів та практичних занять. Визначено основні вимоги до обсягу, оформлення, структури та змісту звіту.

Рекомендовано для здобувачів вищої освіти спеціальності 076 «Підприємництво та торгівля» освітньої програми «Підприємництво та торгівля».

**УДК [658+339](072.034)**

**М54**

© Харківський національний економічний  
університет імені Семена Кузнеця, 2024

## ВСТУП

Посилення конкурентної боротьби на вітчизняному і світовому ринках, мінливість зовнішнього середовища та кризові явища останніх років вимагають постійного впровадження сучасних підприємницьких і торговельних практик, які супроводжують підприємницькі відносини у сучасному бізнес-середовищі. Такі відносини здатні сформувати та постійно підтримувати ефективні зв'язки суб'єктів господарювання з його партнерами (постачальниками, торговельними представниками, споживачами) з метою підвищення рівня конкурентоспроможності компаній. Особливо важливими для підприємств є питання стосовно участі у торгах на торговельних біржах, оскільки це вважається найпрогресивнішою формою торгівлі з найбільш ліквідними товарами. Тому знання передових технологій у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності, а також нормативно-правових аспектів їх впровадження, є обов'язковою частиною підготовки здобувачів вищих навчальних закладів.

Комплексний тренінг спрямовано на розвиток ключових навичок і формування компетентностей у здобувачів вищої освіти, потрібних для успішної взаємодії в бізнес-середовищі та здатності проведення оцінки ефективності діяльності суб'єктів підприємництва. Під час проходження Комплексного тренінгу майбутні підприємці розглядатимуть основні питання та виклики, з якими стикаються професіонали у сфері бізнесу. Це включає обговорення ряду важливих питань, таких як аналіз зовнішнього середовища та оцінка внутрішнього середовища, соціальна відповідальність бізнесу, тенденції у галузі підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.

У ході Комплексного тренінгу учасники зможуть набути необхідні знання та навички для написання дипломних робіт, зокрема, ознайомитися з нормами академічної доброчесності та правилами проведення наукових досліджень у галузі підприємництва та торгівлі.

Комплексний тренінг охоплює питання впливу бізнесу на суспільство та державу, зокрема обговорення корпоративної відповідальності, етичної поведінки та сталого розвитку суб'єктів підприємництва. Також окремо приділено увагу роботі з науковою літературою та її пошуком за обраною темою дослідження.

У цілому сутність Комплексного тренінгу полягає в опануванні всіх загальних аспектів ведення бізнесу в Україні і на міжнародній арені за допомогою вивчення теоретичного матеріалу та застосування його на практиці.

Цільова аудиторія Комплексного тренінгу – це здобувачі вищої освіти другого року навчання спеціальності 076 «Підприємництво та торгівля» освітньої програми «Підприємництво та торгівля» другого (магістерського) рівня.

Метою Комплексного тренінгу є формування практичних навичок діяльності відповідно до системи цінностей, поглядів, норм і стандартів поведінки в бізнес-середовищі та засвоєння особливостей ведення бізнесу у вітчизняних і зарубіжних компаніях.

Методи, які використовують у процесі тренінгу: дискусія, мінілекція, тестування, творчі завдання, робота в малих групах тощо.

Застосування цих методів не тільки формує специфічні знання і навички у сфері етики та комунікацій, а й допомагає навчити учасників тренінгу спільно працювати на загальний результат.

Компетентності, яких набувають здобувачі вищої освіти освітньої програми «Підприємництво та торгівля» під час тренінгу, наведено в табл. 1.

Таблиця 1

**Компетентності та результати навчання здобувачів вищої освіти  
Освітньої програми «Підприємництво та торгівля»**

Результати навчання	Компетентності
PH1	ЗК1
PH2	ЗК2
PH4	ЗК4
PH5	ЗК5
PH6	ЗК6
PH9	СК3
PH10	СК4
PH11	СК5

*Примітка*

PH1. Адаптуватися та проявляти ініціативу і самостійність в ситуаціях, які виникають в професійній діяльності.

PH2. Визначати, аналізувати проблеми підприємництва, торгівлі та розробляти заходи щодо їх вирішення.

PH4. Застосовувати бізнес-комунікації для підтримки взаємодії з представниками різних професійних груп.

PH5. Професійно, в повному обсязі й з творчою самореалізацією виконувати поставлені завдання у сфері підприємництва та торгівлі.

PH6. Вміти розробляти та впроваджувати заходи для забезпечення якості виконуваних робіт і визначати їх ефективність.

PH9. Розробляти і приймати рішення, спрямовані на забезпечення ефективності діяльності суб'єктів господарювання у сфері підприємницької та торговельної діяльності.

PH10. Вирішувати проблемні питання, що виникають в діяльності підприємницьких і торговельних структур за умов невизначеності та ризиків.

PH11. Впроваджувати інноваційні проекти з метою створення умов для ефективного функціонування та розвитку підприємницьких і торговельних структур.

ЗК 1. Здатність до адаптації та дії в новій ситуації.

ЗК 2. Вміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми.

ЗК 4. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності).

ЗК 5. Визначеність і наполегливість щодо поставлених завдань і взятих обов'язків.

ЗК6. Здатність оцінювати та забезпечувати якість виконуваних робіт.

СК 3. Здатність до ефективного управління діяльністю суб'єктів господарювання в сфері підприємництва, торгівлі.

СК 4. Здатність до вирішення проблемних питань і прийняття управлінських рішень у професійній діяльності.

СК 5. Здатність до ініціювання та реалізації інноваційних проектів в підприємницькій та торговельній діяльності.

Отже, Комплексний тренінг є цікавим процесом опанування необхідних знань та навичок у галузі підприємництва та торгівлі за допомогою наукових та сучасних методів засвоєння матеріалу. Також це унікальна можливість для здобувачів вищої освіти здобути знання та опанувати компетентності в неформальній обстановці.

Комплексний тренінг розраховано на три кредити: 30 год. аудиторної роботи та 60 год. самостійної роботи здобувачів вищої освіти. Орієнтовна кількість учасників тренінгу – 25.

## **1. ОРГАНІЗАЦІЯ КОМПЛЕКСНОГО ТРЕНІНГУ**

Тренінг – це сучасний метод опанування знань, який здійснюють за допомогою активних засобів навчання, що сприяє швидкому засвоєнню

нової інформації. Головне завдання тренера – надати здобувачам вищої освіти можливість набути необхідних компетентностей у неформальній обстановці. Для досягнення цього тренер повинен дотримуватися певних рекомендацій:

1. Знайомство з аудиторією. Потрібно відрекомендуватися, подати коротку інформацію про себе; потім запропонувати учасникам тренінгу розповісти про свої уподобання, інтереси та сильні сторони.

2. Презентація змісту та структури курсу. Тренер має ознайомити учасників з метою, завданнями, методами та змістом тренінгу; провести вхідний інструктаж щодо правил роботи учасників. Також слід назвати компетентності та результати навчання, які здобувачі вищої освіти набувають під час проходження тренінгу.

3. Робота над визначенням спільних цілей і завдань. Тренер повинен запитати в учасників, чого вони очікують від тренінгу, і запропонувати визначити власні цілі та завдання. Для цього необхідно ознайомити учасників з переліком основних напрямків дослідження у галузі підприємництва та торгівлі. (додаток А).

4. Організаційна підготовка. Для проведення тренінгу потрібні ноутбук, проєктор, екран, фліпчарт, білий папір формату А3, різнокольорові олівці, маркери тощо.

## 2. СТРУКТУРА КОМПЛЕКСНОГО ТРЕНІНГУ

Комплексний тренінг проходить за чітко визначеною структурою. Проте вона має бути гнучкою та змінюватися залежно від визначених цілей. Це дає тренеру змогу висвітлити всі теми, які слід розглянути в ході роботи, і задовольнити очікування учасників. Структура Комплексного тренінгу передбачає проведення трьох етапів: підготовчого, основного та завершального. Етапи тренінгу та їх зміст наведено в табл. 2.

Таблиця 2

**План-структура Комплексного тренінгу**

Етапи тренінгу (тема для обговорення)	Методи	Зміст
1	2	3
Підготовчий етап	Дискусія, мінілекція	Знайомство з учасниками. Інструктаж. Постановка цілей. Знайомство з нормами академічної доброчесності

Продовження табл. 2

1	2	3
Основний етап:		
Тема 1. Вибір теми дослідження	Мінілекція, практичні завдання	Основні питання мінілекції: вибір напрямку дослідження; огляд та пошук наукової літератури; складання списку використаної літератури. Практична складова: вибір та оформлення списку літератури згідно встановлених вимог. Обґрунтування актуальності обраної теми дослідження.
Тема 2. Формування мети, об'єкту та предмету дослідження	Мінілекція, дискусія, практичні завдання	Основні питання мінілекції: основи ціле покладення; визначення предмету та об'єкту дослідження. Практична складова: формування мети дослідження, визначення предмету та об'єкту дослідження згідно обраної теми
Тема 3. Методи дослідження	Мінілекція, дискусія, робота в малих групах	Основні питання мінілекції: вибір методів дослідження; Загальнонаукові методи дослідження; спеціальні методи дослідження; морфологічний аналіз; контент-аналіз. Практична складова: вибір метод дослідження згідно обраної теми. Підготовка презентації для проведення круглого столу на тему «Аналіз існуючих методів дослідження»
Тема 4. Процес наукового пізнання	Мінілекція, дискусія, практичні завдання	Основні питання мінілекції: формування змісту наукового дослідження; теоретична частина дослідження; аналітична частина дослідження; проєктна частина дослідження. Практична складова: формування змісту,

		проведення аналізу існуючих точок зору.
--	--	---

Закінчення табл. 2

1	2	3
Тема 5. Аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища	Мінілекція, дискусія	<p>Основні питання мінілекції:</p> <p>загальний аналіз суб'єкта підприємництва; аналіз зовнішнього середовища; аналіз внутрішнього середовища.</p> <p>Практична складова: опис основних напрямків аналізу зовнішнього і внутрішнього середовища суб'єкта підприємницької діяльності</p>
Завершальний етап	Презентація, дискусія	<p>Підготовка та оформлення звіту з Комплексного тренінгу. Захист, доповідь і презентація результатів тренінгу.</p> <p>Обговорення результатів тренінгу. Отримання зворотного зв'язку від учасників за допомогою опитування</p>

### 3. ЗАГАЛЬНІ ВИМОГИ ДО СТРУКТУРИ ТА ОФОРМЛЕННЯ ЗВІТУ

#### Загальні вимоги

Під час підготовки звіту здобувач вищої освіти повинен дотримуватися певних вимог:

звіт виконують українською мовою і оформлюють машинописним текстом;

звіт здобувач вищої освіти виконує кожен індивідуально.

Звіт має сприяти вирішенню конкретних проблем зі спрямуванням на вирішення питань підприємництва та торгівлі;

матеріал, викладений у звіті, повинен бути логічним, стислим і аргументованим;



звіт не повинен містити орфографічних і стилістичних помилок, а оформлення має відповідати встановленим вимогам, які наведено далі;

звіт має бути спрямований на вирішення теоретичних завдань та практичних проблем у сферах підприємницької та торговельної діяльності, що передбачає проведення досліджень та/або здійснення інновацій, розробки бізнес-плану тощо;

звіт не має містити академічного плагіату, фальсифікації та фабрикації результатів відповідно до Кодексу академічної доброчесності Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця.

Загальний обсяг звіту становить 20 – 25 стор. Звіт містить титульний аркуш (додаток Б), зміст (1 с.), вступ (2 с.), основний текст, висновки, список використаних джерел, додатки. Також звіт включає презентацію результатів у *Microsoft PowerPoint* (10 – 15 слайдів).

### **Вимоги до структури**

*Зміст* – це план звіту, який повинен послідовно містити назви всіх структурних елементів роботи першого та другого рівнів (окрім титульного аркуша й самого змісту), а також посилання на номери сторінок, на яких починається конкретний структурний елемент.

Візуально зміст роботи відображає ієрархію структурних елементів роботи (перелік умовних позначень, вступ, розділи, висновки, список використаних джерел – елементи першого рівня; підрозділи – елементи другого рівня).

До змісту не додають титульний аркуш і сам зміст. Обов'язково потрібно вказувати номери сторінок, на яких починається зазначений структурний елемент. На початку сторінки по центру друкують слово «ЗМІСТ».

У вступі необхідно подати: обґрунтування актуальності й практичної значущості вибраної теми дослідження; виокремити мету і в її межах ставити завдання, за допомогою яких можна досягти поставленої мети; визначити предмет і об'єкт дослідження; назвати використані методи та уточнити, де саме їх було використано.

Актуальність дослідження визначають шляхом критичного аналізу та формулюють вирішення конкретної практичної проблеми чи наукового завдання. Обґрунтовують актуальність і доцільність дослідження.

Висвітлення актуальності не повинно бути, з одного боку, багатослівним, а з другого – формальним, таким, що лише повторює загальновідомий матеріал.

Мета дослідження має сприяти вирішенню теоретичних завдань і практичних проблем у межах вибраної теми. Не слід формулювати мету як «дослідження...», «вивчення...», тому що ці слова вказують на засіб досягнення мети, а не на саму мету.

Завдання повинні стисло відображати конкретні цілі дослідження та сприяти досягненню поставленої мети.

Об'єкт дослідження – це процес або явище, що породжує проблемну ситуацію, вибраний для вивчення. Не потрібно називати об'єктом дослідження конкретне підприємство, організацію, установу чи орган державної влади або його підрозділ, на прикладі якого виконують роботу, адже це є базою дослідження.

Предмет дослідження – це конкретне завдання в межах об'єкта дослідження. Слід зазначити, що об'єкт і предмет дослідження взаємопов'язані між собою та обмежені вибраною темою дослідження.

Методи дослідження можуть бути загальнонаукові та специфічні. Окрім їх назв, необхідно вказувати, як їх було застосовано.

### **Вимоги до основної частини звіту**

Основна частина звіту складається з двох послідовних розділів – теоретичного та аналітичного.

У теоретичному розділі звіту розглядаються загальні теоретичні аспекти проблеми з використанням аналізу літературних джерел із досліджуваної тематики, на які обов'язково треба робити посилання. Доцільно подати визначення ключових понять дослідження, провести морфологічний аналіз або контент-аналіз існуючих точок зору щодо сутності тлумачення основних понять; узагальнити існуючі класифікації або структуру основних понять. Необхідно здійснити критичний аналіз нормативно-правових засад у межах вибраної теми дослідження; провести статистичний аналіз даних, що опубліковані на офіційних сайтах, наприклад, даних Державного комітету статистики України. Положення теоретичного аналізу слід узагальнювати у вигляді аналітичних таблиць і рисунків. Обсяг теоретичного розділу має складати 13-15 стор.

Аналітичний розділ повинен мати назву «Комплексний аналіз діяльності суб'єкта підприємництва. Спочатку наводять етапи опису загальної характеристики суб'єкта підприємництва. Наприклад, перелічити відомості суб'єкта підприємництва: повну назву, організаційно-правову форму, основні види діяльності, основні види робіт, продукції та послуг підприємства, його організаційну структуру та її аналіз тощо. Далі описати напрями здійснення аналізу зовнішнього середовища: навести схему етапів проведення оцінки зовнішнього середовища, описати сутність та розкрити зміст методів оцінювання (PEST-аналіз, SWOT-аналіз, порівняльний аналіз конкурентів (бенчмаркінг аналіз) тощо. Описати напрями аналізу внутрішнього середовища, наприклад, у вигляді таблиці доцільно подати «Техніко-економічний аналіз діяльності суб'єкта підприємництва», який здійснюють за такими напрямками: узагальнювальні показники діяльності підприємства, основні виробничі фонди, матеріальні ресурси, трудові ресурси, нематеріальні активи. Перелічити форми звітності, які необхідно проаналізувати, зокрема, баланс (Форма 1), звіт про фінансові результати (Форма 2), статистичний звіт з праці (Форма 1-ПВ) тощо. Навести показники оцінки фінансового стану суб'єкту підприємництва, описати їх характеристику та інтерпретацію значень. Обсяг аналітичного розділу має складати 5-7 стор.

### **Вимоги до формування висновку звіту**

Висновок — це узагальнений результат проведеного дослідження, що повинен відображати послідовно поставлені і виконані завдання. У висновках перелічують наукові результати, що виконані здобувачем вищої освіти за обраною темою. Рекомендований обсяг становить 2 сторінки.

### **Вимоги до списку використаної літератури**

Список використаної літератури розміщують після висновків з нової сторінки як окремий елемент звіту. Список джерел повинен містити повний перелік назв використаних джерел, до яких належать: офіційні сайти, нормативно-правові акти, монографії, наукові статті, інші публікації в періодичних виданнях, словники, підручники, навчальні посібники тощо.

Рекомендована кількість джерел у списку використаної літератури має бути не меншою за 20 позицій. При цьому повинні переважати джерела, опубліковані не раніше ніж за 5–7 років до дати захисту звіту.

## **4. ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ ЗВІТУ**

### **Загальні вимоги**

Звіт друкують засобами комп'ютерної техніки на аркушах білого паперу формату А4 (210 x 297 мм) через півтора міжрядкового інтервалу, до тридцяти рядків на сторінці. Друк здійснюють лише з одного боку аркуша.

Параметри тексту звіту потрібно виставляти, залишаючи поля таких розмірів: ліве – 25 мм, праве – 15 мм, верхнє – 20 мм, нижнє – 20 мм. Шрифт основного тексту – звичайний, Times New Roman, кегль 14. Міжабзацний відступ та інтервал – 0 см. Абзацний відступ – 1,25 см, вирівнювання основного тексту – по ширині. Рекомендовані параметри відступів та інтервалів наведено на рис. 1.

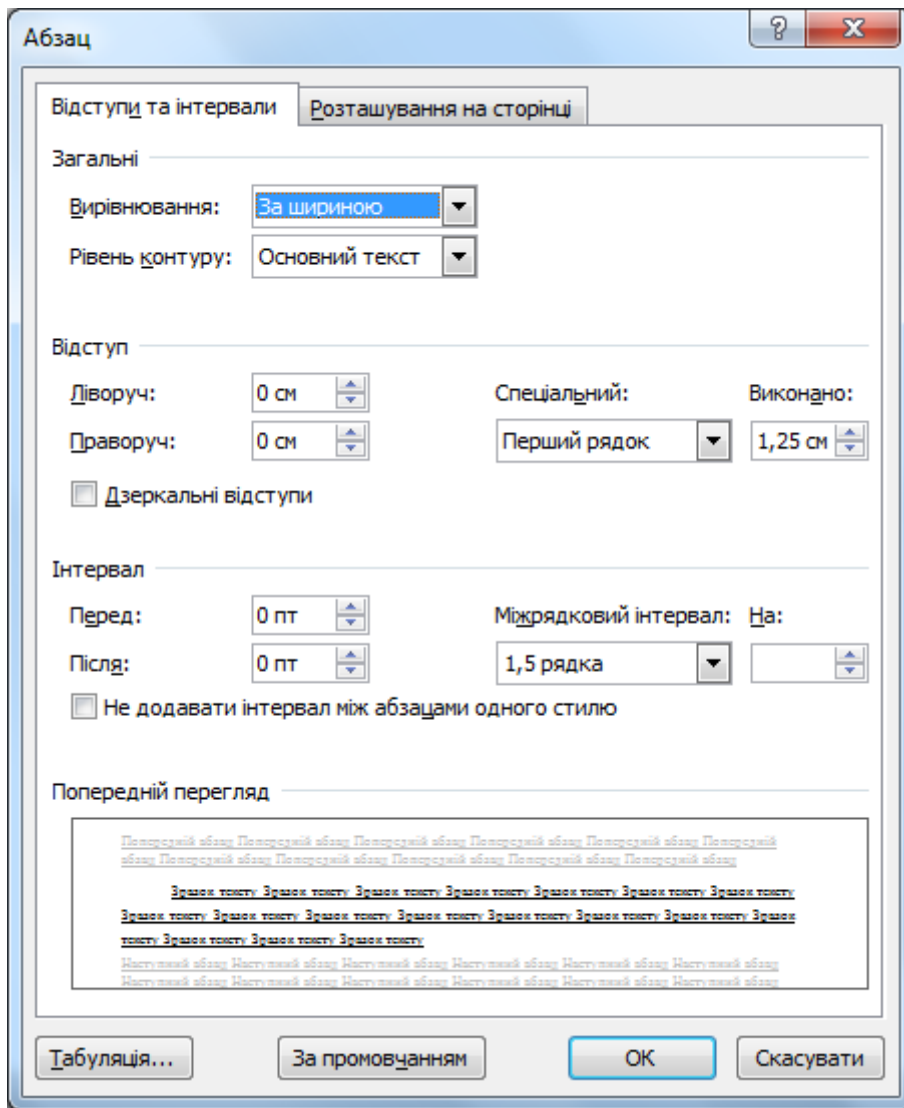
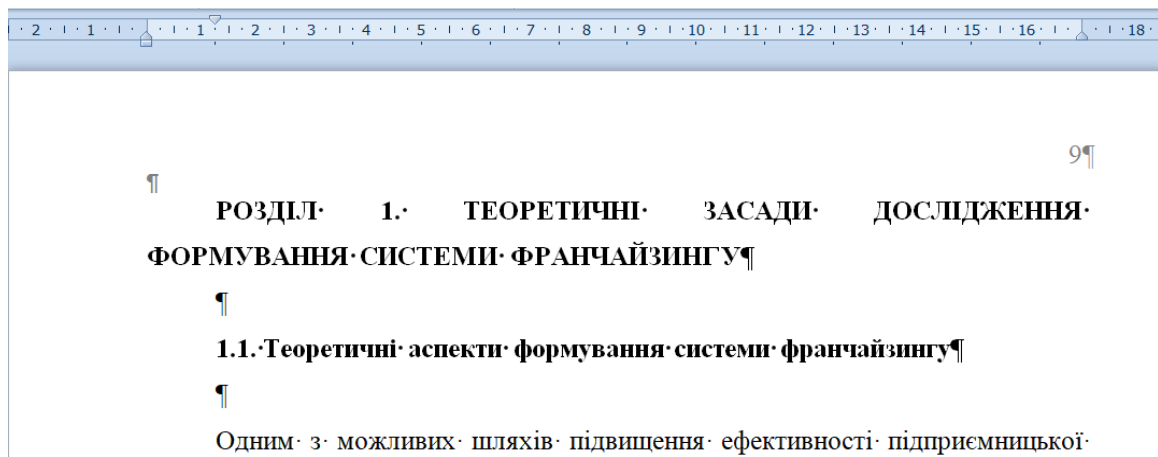


Рис. 1. Відступи та інтервали

Винятком є титульний аркуш звіту, для яких міжрядковий інтервал встановлюють відповідно до стандарту. «Висячі рядки» в тексті звіту не допускають. Автоматичні переноси в словах не ставлять.

Цифри не можна відривати від одиниць вимірювання, вони мають бути розміщені на одному рядку. В останньому рядку абзацу не може міститися слово або його частина менші за п'ять символів.

Заголовки структурних частин звіту: змісту, вступу, розділів, списку використаної літератури тощо – друкують великими літерами (кеглем 14) жирним шрифтом симетрично до тексту. Приклад наведено на рис. 2.



**Рис. 2. Оформлення розділів та підрозділів**

Ставити крапку наприкінці назви не потрібно. Якщо заголовок складається з двох або більше речень, лише тоді їх розділяють крапкою.

Останню сторінку кожного елемента звіту заповнюють текстом не менше ніж на дві третини. Це стосується розділів, висновків та інших частин звіту. У кінці сторінок, які не є останніми в розділі, не залишають більше одного вільного рядка. Також не можна закінчувати завершувати розділ (підрозділ) таблицею, рисунком, формулою. Після них обов'язково має бути текст, який, як правило, є поясненням або висновками залежно від мети їх наведення.

### **Оформлення змісту**

Зміст звіту має містити назви та нумерацію початкових сторінок усіх розділів та підрозділів, зокрема вступу, загальних висновків, списку використаної літератури, додатків тощо. У змісті не слід виокремлювати кожний додаток, достатньо вказати номер першої сторінки додатків.

Складаючи зміст, аркуш умовно поділяють на два стовпці для зручності використовують таблицю без видимих границь: у лівому (ширшому) подають нумерацію (якщо вона є) та назви розділів і підрозділів роботи, а в правому – нумерацію початкових сторінок. Треба уникати подовження назв розділів та підрозділів на правий стовпець.

Під час нумерації початкових сторінок не слід застосовувати позначку «с.» або «стор.». Після номера сторінки крапку не ставлять.

У змісті не потрібно виділяти назви розділів, підрозділів або нумерацію їхніх початкових сторінок жирним шрифтом. Можна друкувати назви структурних елементів роботи великими літерами, як у тексті.

У змісті не потрібно писати слово «розділ», достатньо ставити лише номер розділу та його назву. В нумерації підрозділів після кожної цифри ставиться крапка.

Необхідно слідкувати за тим, щоб назви структурних елементів звіту в змісті збігалися з назвами цих елементів у тексті роботи.

## Оформлення нумерації

Нумерація в звіті є необхідною та обов'язковою, її використовують для зручного подання матеріалу та підпорядкування його елементів залежно від розділів роботи. Нумерацію сторінок роботи, рисунків, таблиць та формул здійснюють арабськими цифрами без знака «номер».

Першою сторінкою звіту є титульний аркуш, який додають до загальної нумерації сторінок. На титульному аркуші номер сторінки не проставляють.

Номери сторінок починають проставляти з другої сторінки у правому верхньому куті без крапки в кінці, до останньої сторінки додатків включно. Для нумерації сторінок застосовують шрифт Times New Roman, кегль 14.

## Оформлення таблиць

Таблиці нумерують послідовно (за винятком таблиць, поданих у додатках) у межах розділу. У тексті розміщують напис «Таблиця», вирівнюють по правому краю, залишивши порожній рядок після тексту. Приклад наведено на рис. 3.

Незважаючи на всесвітнє використання контролінгу у науковій літературі досі існують протиріччя щодо тлумачення сутності цього поняття, так у табл. 1.2 наведені існуючі точки зору зазначеної дефініції.¶

Таблиця 1.2¶

**Існуючі точки зору щодо сутності поняття «контролінг»¶**

Автор¶	Визначення поняття «контролінг»¶
Бутенко Д.С. [7]¶	це концепція управління, яка надає можливість керівництву підприємства приймати ефективні управлінські рішення в умовах мінливого зовнішнього середовища¶
Брітченко І.Г., Князевич А.О. [4]¶	це система управління досягненням цілей і невід'ємна частина управління підприємством¶
Жавнерчик О.В. [15]¶	це функціонально відособлений напрям економічної роботи на підприємстві, пов'язаний з реалізацією фінансово-економічної функції у менеджменті для прийняття оперативних і стратегічних управлінських рішень.¶
Малярець Л.М. [21]¶	особлива складова системи управління підприємством, яка інтегрує всю систему управління в досягненні цілей з позиції майбутніх періодів¶

Рис. 3. Оформлення таблиць

Таблиця обов'язково повинна мати заголовки, які можуть бути 2-х типів: 1) заголовки граф (колонок), описують у першому рядку таблиці і називають «головкою» таблиці; 2) заголовки рядків, описують у першій колонці таблиці і називають «боковиком» таблиці. Обидва типи заголовків можуть мати підзаголовки.

Нумерація таблиць повинна складатися з номера розділу і порядкового номера таблиці, між цифрами ставлять крапку. Після номера таблиці крапку не ставлять, наприклад: «Таблиця 1.5» – п'ята таблиця першого розділу. У тексті посилання на таблицю роблять у скороченій формі, наприклад, «...наведено у табл. 1.5».

На наступному рядку обов'язково подають назву таблиці, яку друкують симетрично до тексту. Слово «Таблиця» і назву таблиці починають з великої літери. Назву не підкреслюють і крапку в кінці не ставлять. Слово «Таблиця», її номер і назву слід виділяти напівжирним шрифтом Times New Roman, 14 кегль.

Таблиця обов'язково має містити головку з назвою стовпців (іноді – рядків). Якщо це зробити неможливо (наприклад, таблиця являє собою матрицю), краще оформити таблицю як ілюстрацію або рисунок.

Наводити таблиці можна лише після згадування про них у тексті або, якщо це неможливо (наприклад, таблиця завелика), на наступній сторінці. Категорично заборонено подавати таблиці, про які не було згадувань у тексті. Таблицю розміщують таким чином, щоб її можна було читати без повороту.

У разі перенесення таблиці на інший аркуш слово «Таблиця», її номер і назву подають тільки один раз над її першою частиною. Над іншими частинами, розміщеними на наступних сторінках, біля правого поля аркуша пишуть слова «Продовження табл.» і вказують номер таблиці, наприклад: «Продовження табл. 1.5». На останній сторінці, яку займає таблиця, замість «Продовження табл.» пишуть «Закінчення табл.». Слова «Продовження табл.», «Закінчення табл.» і номер таблиці виділяють напівжирним шрифтом Times New Roman, 14 кегль.

Крім того, у разі перенесення таблиці на першій сторінці під головкою таблиці вміщують рядок з порядковими номерами стовпців, а на інших сторінках такий рядок подають замість головки.

Заборонено розривати таблицю, коли на одній сторінці залишають назву або головку таблиці, а інші рядки переносять на наступну сторінку.



Таблиці можна переносити на інший аркуш тільки таким чином, щоб на першій та останній сторінці було не менше трьох рядків (без урахування головки та рядка з порядковими номерами стовпців). Якщо це неможливо, таблицю не розривають, а переносять на наступну сторінку.

У таблицях допускають використання шрифту кегль 12 Times New Roman, (для основного тексту звіту) або кегль 10 Times New Roman (для додатків). Міжрядковий інтервал має бути одинарним.

Якщо розмір таблиці становить три повних аркуші та більше, її обов'язково переносять у додатки. Нумерація таблиць у додатках містить спочатку назву додатка, а потім номер. Наприклад, «Таблиця А.1» – перша таблиця в додатку А.

Розділ або підрозділ не може закінчуватися таблицею, після неї обов'язково має бути розміщено текст, наприклад, висновки, аналіз або пропозиції тощо.

## Оформлення рисунків

Рисунки – це графічні зображення, що ілюструють результати проведеного дослідження (діаграми, схеми, графіки). Можуть бути запозиченими і мати посилання на автора або власними розробленням. Рисунки необхідно подавати в роботі безпосередньо після згадування у тексті. Приклад наведено на рис. 4.

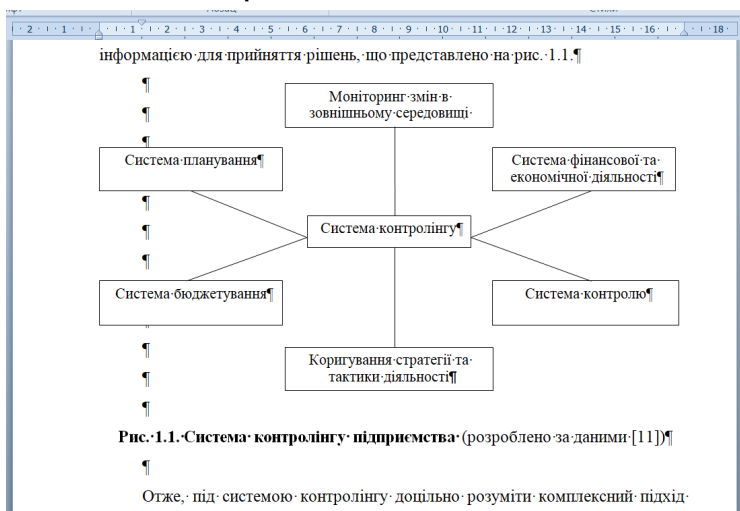


Рис. 4. Оформлення рисунків

Рисунки довідкового характеру (фотографії, креслення, діаграми, схеми, графіки, карти) бажано розміщувати в додатках, роблячи на них посилання в тексті. Кожний рисунок має відповідати тексту та його назві.

Усі ілюстрації в звіті – графіки, діаграми, схеми тощо – позначають словом «Рис.» з великої літери та нумерують послідовно в межах розділу. Номер рисунка повинен складатися з номера розділу і порядкового номера рисунка, між якими ставлять крапку. Номер рисунка, його назву і пояснювальні підписи розміщують послідовно виключно під ним. Між номером ілюстрації та її назвою ставлять крапку, наприклад: «Рис. 1.5. Класифікація видів підприємницької діяльності». Винятком є рисунки, подані в додатках. Їх нумерація орієнтується на назву додатка і номер за порядком у ньому, наприклад: «...зображено на рис. А.1».

Якість рисунка має забезпечувати його чітке відтворення (електрографічне копіювання, принтер). Ілюстрації повинні бути зроблені за допомогою комп'ютера і бути чорно-білими. Розміщення кольорових рисунків допускають лише в додатках. В основному тексті не допускають також розміщення ілюстрацій із сірим або кольоровим фоном окремих елементів, крім ілюстрацій, виконаних за допомогою MS Excel або спеціалізованих програм (наприклад, Statistica). У разі використання спеціалізованого програмного забезпечення допускають ілюстрування отриманих результатів у форматі екранної копії – скриншоту.

Усі рисунки бажано виконувати за допомогою окремих інструментів MS Word (вставлення / фігури). Використовувати шаблони заборонено. Додавати різні кольори теж заборонено. Якщо виникає така потреба, то слід застосовувати лише чорно-білу палітру.

Номер і назву рисунка необхідно виділяти напівжирним шрифтом Times New Roman кегль 14, вирівнювання по центру без абзацу.

### **Оформлення формул**

Формули в звіті виконують за допомогою стандартних математичних редакторів *Microsoft Office*, наприклад, Microsoft Equation 3.0 (рис. 5).

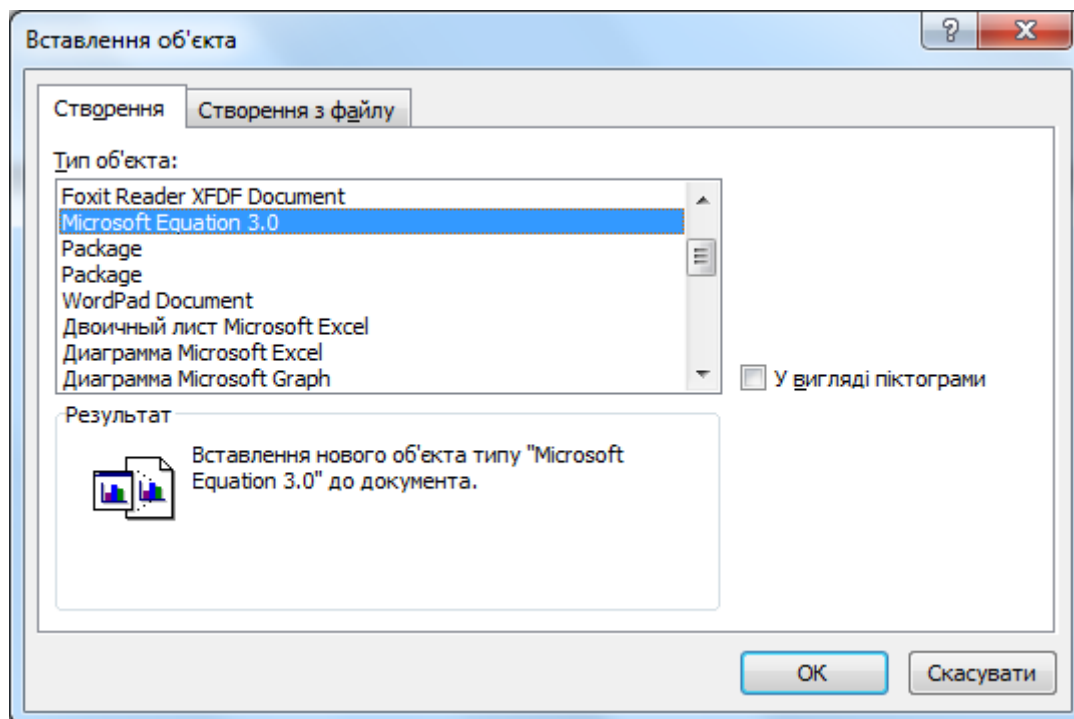


Рис. 5. Оформлення формул

Формули нумерують (якщо їх більше однієї) у межах розділу, наприклад: (3.5) – п'ята формула третього розділу. Формули розташовують симетрично до тексту. Стель оформлення всіх формул у роботі має бути однаковим –Times New Roman, кегль 14. Курсив і напівжирний шрифт використовувати заборонено. Перед формулою бажано навести її назву або згадування та надати посилання на номер літературного джерела.

### Оформлення посилань

Посилання – це уточнення номера джерела зі списку літератури, з якого запозичено матеріал або його зміст. Посилання використовують у тексті звіту, але закінчувати ним розділ чи підрозділ не можна.

У теоретичному розділі роботи, під час використання матеріалів, опублікованих іншими авторами, окреме посилання роблять для кожної наведеної закінченої думки, яку в тексті можна виділити абзацом, окремим реченням або цитатою. Наявність у середньому одного-двох посилань на одну сторінку тексту теоретичного розділу, наведення кількох поспіль сторінок тексту з одного джерела свідчать про низьку якість проведення

теоретичного дослідження і можуть бути причиною недопущення роботи до захисту.

Посилання на джерела в тексті слід позначати порядковим номером зі списку використаної літератури та виділяти двома квадратними дужками, наприклад: «[20, с. 2]» – двадцяте джерело, сторінка друга. Якщо є необхідність робити посилання на декілька джерел, то їх номери розділяють крапкою з комою, наприклад: «... аналіз літературних джерел [2; 20; 39] надав можливість виокремити...». Після дужки крапку ставлять лише в тому випадку, якщо це кінець речення. Якщо посилання розміщено в кінці заголовка таблиці або ілюстрації, крапку не ставлять.

Якщо посилання роблять на літературу, яка була джерелом інформації для рисунка або таблиці, то біля назви пишуть у круглих дужках без напівжирного шрифту «...складено за даними...» і вказують номер джерела зі списку літератури у квадратних дужках, наприклад: «...**Рис. 1.5. Види підприємницьких ризиків** (складено за даними [19])».

### **Оформлення списку використаної літератури**

Джерела в списку використаної літератури наводяться за абеткою в алфавітному порядку за прізвищем першого автора або за першою літерою назви. Спочатку подаються джерела українською, потім – іноземними мовами. Нумерація джерел у списку – наскрізна.

Під час внесення джерел до списку використаної літератури необхідно обов'язково наводити всі вихідні дані: ПІБ автора (авторів), назву праці, місце і назву видавництва, рік видання, загальну кількість сторінок (для періодичних видань – діапазон сторінок, на яких розміщено статтю, на яку роблять посилання). Крім того, під час оформлення списку літератури слід звертати увагу на такі загальні вимоги:

ініціали і прізвище автора не відривають одне від одного, тобто завжди розміщують на одному рядку;

усі джерела подають мовою оригіналу;

скорочення слова «сторінка» («с.») завжди розміщують на одному рядку з відповідним числом;

не допускають наведення в списку література номеру журналу (газети) як окремої позиції – позицією списку літератури може бути лише стаття;

не рекомендують робити посилання на цілий веб-сайт – позицією списку використаної літератури має бути окрема сторінка, яку оформлюють як статтю (з певними відмінностями від статті в паперовому виданні). Винятком можуть бути сайти зі статистичною, довідковою інформацією, наприклад, сайт Державного комітету статистики України;

URL-адресу веб-сайту як в основному тексті роботи, так і в списку використаної літератури не можна наводити шрифтом з підкреслюванням або іншим кольором;

потрібно чітко дотримуватися вимог до пунктуації (згідно зі зразком), не замінюючи тире дефісом, роблячи необхідні відступи між структурними елементами позиції списку літератури і знаками пунктуації.

Зразки оформлення літературних джерел наведено далі:

Оформлення монографії:

Один автор:

Гагарінов О. В. Стратегія трансформації підприємства у стан системно-досконалої бізнес-організації: монографія / О. В. Гагарінов. – Харків : ФОП Лібуркіна Л. М., 2023. – 412 с. Режим доступу : <http://www.repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/33003>

Два та більше автори:

Оформлення розділу колективної монографії:

Бутенко Д. С. Пошук шляхів розвитку підприємницької діяльності в Україні / Д. С. Бутенко // Міжнародні економічні та суспільні відносини: стан, проблеми, перспективи розвитку : монографія / за ред. Л. М. Савчук, М. В. Корнєєва. – Дніпро: Пороги, 2021. – 488 с. / Розділ 6. Параграф 6.1, 6.2., 6.3. – 2021. – С. 293-341. – Режим доступу : <http://www.repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/26940>

Оформлення наукової статті:

Один автор:

Бутенко Д. С. Електронна комерція як запорука розвитку підприємництва в Україні [Електронний ресурс] / Д. С. Бутенко // Ефективна економіка. – 2023. – №3. – Режим доступу : <http://repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/29208>

Два та більше автори:

Бутенко Д. С. Формування програми корпоративної соціальної відповідальності бізнес-структур / Д. С. Бутенко, Д. М. Сороченко // Ефективна економіка. – 2024. – №1. – Режим доступу : <http://www.repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/32848>

Бутенко Д. С.

Оформлення матеріалів конференції:

Один автор:

Бутенко Д. С. Вибір системи оподаткування фізичних осіб-підприємців на етапі створення бізнесу / Д. С. Бутенко // Актуальні проблеми розвитку галузевої економіки, менеджменту та логістики: матер. X міжнарод. наук.-практ. internet-конференції з міжнар. участю, Харків, 10 листопада 2022. – Харків : ФОП Лібуркіна Л. М., 2022. – С. 63-71. – Режим доступу : <http://repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/28726>

Два та більше автори:

Бутенко Д. С. Інновації як фактор підвищення конкурентоспроможності підприємств / Д. С. Бутенко, М. Д. Белан // Сучасний стан, проблеми та перспектив розвитку бізнесу, фінансово-кредитних та облікових систем: матеріали міжнародної науково-практичної конференції, 17 травня 2024 р. – Харків: ХНУ ім. Каразіна, 2024. – С. 178-180

### **Оформлення додатків**

Додатки – це окремий елемент звіту, що містить необхідну фінансову, бухгалтерську, статистичну, довідкову та іншу інформацію, яка не входить до основної частина роботи але необхідна для її більш повного розкриття. Додатки починаються з нового аркуша, на якому великими літерами симетрично аркуша надруковано слово «ДОДАТКИ». Номер сторінки на цьому аркуші не ставлять, але включають його в загальну кількість сторінок звіту. Кожний додаток також повинен починатися з назви та номера. Оформлюють назви додатків без абзацу напівжирним шрифтом Times New Roman кегль 14 і ставлять відповідні літери. Наприклад: «ДОДАТОК А». З іншого рядка друкують його назву малими літерами з першою великої. У тексті під час згадування додатка не треба писати це слово великими літерами, а за наявності таблиці або рисунка слід обов'язково вказувати їх номер, наприклад: «...наведено в додатку А, табл. А.1..»

Додатки позначають послідовно великими літерами української абетки, за винятком літер Ґ, Є, І, Ї, Й, О, Ч, Ь, наприклад: «ДОДАТОК А», «ДОДАТОК Б» тощо.

Рисунки, таблиці та формули, розміщені в додатках, нумерують у межах кожного додатка, наприклад: «рис. Д.2» – другий рисунок додатка

Д; (А.1) — перша формула додатка А. На ілюстрації, таблиці та формули, розміщені в додатках, поширюються загальні вимоги щодо оформлення.

Документи, заповнені з обох боків аркуша, рахуються як дві сторінки, але номер ставлять лише на першій із них.

Неприпустимо подавати в додатках будь-які документи (оригінали чи копії), що містять печатку підприємства або підписи його посадових осіб, зокрема, бухгалтерську або фінансову звітність.

## **5. ПОРЯДОК ОЦІНЮВАННЯ ТА ЗАХИСТУ**

Звіт з Комплексного тренінгу виконують самостійно і подають на кафедру згідно з терміном, зазначеним у навчальному плані після перевірки на плагіат з використанням системи [StrikePlagiarism.com](http://StrikePlagiarism.com).

Порядок оцінювання Комплексного тренінгу враховує рівень дотримання вимог щодо формування та змісту звіту, захисту результатів і презентації.

Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця використовує накопичувальну (100-бальну) систему оцінювання.

Рівень оцінки відповідає рівню виконаної роботи і поданих матеріалів: опрацьованої літератури, зібраних і оброблених даних, їх відповідності поставленим завданням:

Оцінку «відмінно» (90–100 балів) виставляють за умови повного виконання вимог із Комплексного тренінгу в установлений термін;

Оцінку «добре» (74–89 балів) виставляють у разі наявності окремих недопрацювань, неповноти подання та висвітлення матеріалів, їх неповної відповідності поставленим завданням;

Оцінку «задовільно» (60–73 балів) виставляють у разі неякісного подання матеріалів, слабкої готовності для розкриття поставлених завдань.

Оцінку за Комплексний тренінг заносять до екзаменаційної відомості та залікової книжки. Її прирівнюють до оцінок (заліків) із теоретичного навчання і враховують під час підбиття підсумків загальної успішності здобувачів вищої освіти.

## **6. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА**

### **Основна**

1. Балджи М. Д. Економіка та організація торгівлі: навч. посіб. / М. Д. Балджи, В. О. Однолько. – Київ : ФОП Гуляєва В.М., 2021. – 344 с.
2. Плетос С. В. Підприємницька діяльність: конспект лекцій. – Одеса : ОДЕКУ, 2021. – 121 с.
3. Приходько Д. О. Основи біржової діяльності : підручник / Д. О. Приходько. – Харків : ФОП Бровін О.В., 2021. – 280 с.

### **Додаткова**

4. Бозуленко О. Я. Організація торгівлі : навчальний посібник. Чернівці : ЧТЕІ КНТЕУ, 2021. – 240 с.
5. Бутенко Д. С. Франчайзинг – форма підприємницької діяльності / Д. С. Бутенко // матеріали VI Всеукраїнської наук.-практ. інтернет-конференції з міжнародною участю Управління ресурсним забезпеченням господарської діяльності підприємства реального сектору економіки : тези доп. (м. Полтава, 17 листоп. 2021 р.) – Полтава : Нац. ун-т «Полтав. держ. аграр. ун-т», 2021. – С. 137–139.
6. Бутенко Д. С. Пошук шляхів розвитку підприємницької діяльності в Україні / Д. С. Бутенко // Міжнародні економічні та суспільні відносини: стан, проблеми, перспективи розвитку : монографія / за ред. Л. М. Савчук, М. В. Корнеєва. – Дніпро: Пороги, 2021. – С. 293-341.
7. Бутенко Д. С. Формування механізму організаційного капіталу суб'єктів підприємництва [Електронний ресурс] / Д. С. Бутенко, Ю. Д. Шеянова // Економіка та держава. – 2020. – №6. – Режим доступу : <http://www.economy.in.ua/?n=6&y=2020>.

### **Інформаційні ресурси в Інтернеті**

8. Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/>.

### **Додатки**

Додаток А

### **Тематика дослідження**



## **Напрями дослідження «Інвестиційно-інноваційна діяльність»**

1. Обґрунтування впровадження інновацій для розвитку суб'єкта підприємницької діяльності.
2. Запровадження інноваційних технологій з метою розвитку суб'єкта підприємницької діяльності.
3. Розвиток інноваційного потенціалу суб'єктів підприємницької діяльності.
4. Формування стратегії інноваційного розвитку суб'єкта підприємницької діяльності.
5. Оцінювання інноваційних проєктів на (прикладі ...).
6. Розвиток інвестиційної привабливості суб'єктів підприємницької діяльності.
7. Оцінка ефективності інвестиційно-інноваційної діяльності бізнес-структур.
8. Обґрунтування використання краудфандингу при фінансуванні стартапів та інноваційних проєктів

## **Перелік рекомендованої літератури**

Бутенко Д. С. Трансфер інноваційних технологій як запорука розвитку підприємницької діяльності: монографія / Д. С. Бутенко // Підприємництво, торгівля, біржі в процесі соціально-економічного розвитку [Електронний ресурс] : монографія / за заг. ред. І. В. Гонтаревої. – Х. : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2018. – 155 с. / Розділ 1. Параграф 1.4. – 2018. – С. 37-43. – Режим доступу : <http://www.repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/20275>

2. Бутенко Д. С. Пошук шляхів розвитку підприємницької діяльності в Україні / Д. С. Бутенко // Міжнародні економічні та суспільні відносини: стан, проблеми, перспективи розвитку : монографія / за ред. Л. М. Савчук, М. В. Корнєєва. – Дніпро: Пороги, 2021. – 488 с. / Розділ 6. Параграф 6.1, 6.2., 6.3. – 2021. – С. 293-341. – Режим доступу : <http://www.repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/26940>

3. Butenko D. Optimizing the use of intangible assets in industry to overcome poverty: A cross-country analysis Multidisciplinary Science Journal // D. Butenko, G. Rysalievа, M. Razhapbaeva, V. Kolosha, M. Muzychenko, L. Zhang – 2024. – №6. – Режим доступу : <https://malque.pub/ojs/index.php/msj/article/view/3081/1490>

4. Бутенко Д. С. Інновації як фактор підвищення конкурентоспроможності підприємств / Д. С. Бутенко, М. Д. Белан // Сучасний стан, проблеми та перспектив розвитку бізнесу, фінансово-кредитних та облікових систем: матеріали міжнародної науково-практичної конференції, 17 травня 2024 р. – Харків: ХНУ ім. Каразіна, 2024. – С. 178-180

### **Напрямок дослідження «Стратегічне управління»**

1. Розробка та впровадження стратегії сталого розвитку для виробничої бізнес-структури.
2. Стратегічне управління змінами в умовах цифрової трансформації компанії.
3. Оцінювання ефективності стратегічного управління в умовах нестабільного економічного середовища.
4. Оцінювання впливу цифрових технологій на стратегічне управління підприємством.
5. Обґрунтування стратегічних рішень для підвищення конкурентоспроможності в умовах глобалізації.
6. Обґрунтування стратегії розвитку електронної торгівлі для малого бізнесу.
7. Розробка інноваційних стратегій для електронної комерції в умовах зростаючої конкуренції.
8. Оцінювання впливу технологій штучного інтелекту на стратегічне управління в електронній торгівлі.

### **Перелік рекомендованої літератури**

1. Бутенко Д. С. Електронна комерція як запорука розвитку підприємництва в Україні / Д. С. Бутенко // Ефективна економіка. – 2023. – №3. – Режим доступу : <http://repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/29208>
2. Lytvynenko A. Innovative Enterprise: Risk Management Strategies of International Project Investments in the Era of Industry 4.0. / A. Lytvynenko, I. Miahkykh, Yu. Horiashchenko, O. Okhrimenko and other // Economic Affairs. – February 2024. – Vol. 69(Special Issue). – P. 197-216. – Режим доступу : <http://repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/32706>
3. Литвиненко А. О. Стратегічна відповідальність суб'єктів підприємницької діяльності в міжнародному бізнесі // А. О. Литвиненко,

О. Д. Литвиненко // Матеріали XV Міжнародної науково-практичної конференції «Сучасні проблеми моделювання соціально-економічних систем» Conference MPSESM-XV. Харків 11-12 квітня 2024 р. – Режим доступу : <http://repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/32704>

4. Lytvynenko A. O. Formation of the strategy of the subjects of entrepreneurial activity in international business economy // A. O. Lytvynenko, O. D. Lytvynenko // Матеріали Міжнародної наукової конференції International scientific conference information technologies and management 2024, ISMA University, Riga, Latvia – Режим доступу : [https://ismaitm.lv/wp-content/uploads/Programm\\_ITM2024\\_v07.pdf](https://ismaitm.lv/wp-content/uploads/Programm_ITM2024_v07.pdf)

5. Lytvynenko A. O. Formation of the strategy of the company in international business // A. O. Lytvynenko, O. D. Lytvynenko // International scientific journal «Internauka». Series: «Economic Sciences». – 2023. – № 2(70). – С. 133-140. – Режим доступу : <http://repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/29205>

6. Щербина Ю. В. Теоретичні аспекти особливостей розвитку електронної комерції / Ю. В. Щербина, Д. С. Бутенко // Наукові дослідження молоді з проблем Європейської інтеграції : збірник тез доповідей XII Міжнародної науково-практичної конференції молодих учених та студентів, 6 квітня 2023 р. – Харків, 2023. – С. 264-266. – Режим доступу : <http://repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/29291>

### **Напрямок дослідження «Соціальне підприємництво та соціально відповідальний бізнес»**

1. Формування та реалізація бізнес-ідеї соціального підприємництва.
2. Розробка бізнес-плану соціального підприємництва бізнес-структури.
3. Оцінювання ефективності проєкту соціального підприємництва бізнес-структури.
4. Обґрунтування (формування) стратегії соціально відповідального ведення бізнесу підприємницької структури.
5. Оцінювання показників соціально відповідального ведення бізнесу підприємницької структури.
6. Удосконалення системи корпоративної соціальної відповідальності бізнес-структури.
7. Впровадження програми корпоративної соціальної відповідальності бізнесу.

### Перелік рекомендованої літератури

1. Салун М. М. Сингулярність соціального підприємництва / М. М. Салун, Г. К. Панаєтов / Конкурентоспроможність та інновації: проблеми науки та практики : матеріали XVII Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції, 25 листопада 2022 р. : тези допов. - Харків : ФОП Лібуркіна Л. М., 2022. – С. 849- 852. – Режим доступу : <http://www.repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/28727>.

2. Salun M. CSR in Ukrainian Retail Enterprises in Time of the Covid-19 Pandemic and the Russian Invasion (2019–2022) / M. Salun, L. Konstantynovskyi, N. Proskurnina, T. Shtal, Iu. Dobroskok // Studia Europejskie – Studies in European Affairs. – 2023. – № 4. – Режим доступу : <https://www.webofscience.com/wos/woscc/fullrecord/WOS:001163538900010>.

3. Salun M. Strategies for resilience in a dynamic world: from VUCA to BANI / M. Salun, K. Zaslavska // Proceedings of Socratic Lectures. 2024. – №10. – Р. 185-189. – Режим доступу : <http://www.repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/32073>

4. Salun M. Basis of Social Entrepreneurship Practice / M. Salun, K. Zaslavska // Тези доповідей міжнародної науково-практичної конференції «Конкурентоспроможність та інновації: проблеми науки та практики» присвячена видатному вченому-економісту О. Г. Ліберману. м. Харків, 24 листоп. 2023 р. – Харків, 2023. С. 1045 – 1048. – Режим доступу : [https://www.hneu.edu.ua/wp-content/uploads/2023/12/TEZU\\_2023-2.pdf](https://www.hneu.edu.ua/wp-content/uploads/2023/12/TEZU_2023-2.pdf).

5. Salun M. The Analysis of the State of CSR Indicators of Retail Enterprises in Ukraine During the COVID -19 Pandemic and the Russian Invasion of Ukraine (2019-2022) / M. Salun, L. Konstantynovskyi // The 15th International Scientific Conference «New Challenges in Economic and Business Development – 2023: Responsible Growth»: Riga, Latvia, pp 150 – 155. – Режим доступу : <http://www.repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/29687>

6. Бутенко Д. С. Формування програми корпоративної соціальної відповідальності бізнес-структур / Д. С. Бутенко, Д. М. Сороченко // Ефективна економіка. – 2024. – №1. – Режим доступу : <http://www.repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/32848>

### **зовнішньоекономічна діяльність»**

1. Використання інтернет-маркетингу у просуванні брендів та продуктів на зовнішні ринки.
2. Аналіз ефективності використання електронних технологій у міжнародному бізнесі.
3. Розробка бізнес-плану для виходу суб'єкту підприємницької діяльності на зовнішні ринки.
4. Реалізація програми підвищення ефективності ведення міжнародного бізнесу.
5. Запровадження франчайзингу з метою розвитку суб'єкту підприємництва на міжнародному ринку.

### **Перелік рекомендованої літератури**

1. Литвиненко А. О. Трансформація світового ринку в умовах глобалізації / А. О. Литвиненко, О. Д. Литвиненко // Міжнародні економічні та суспільні відносини: стан, проблеми, перспективи розвитку : монографія / за ред. Л. М. Савчук, М. В. Корнеєва. – Дніпро: Пороги, 2021. – С. 69-110. – Режим доступу : <http://repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/26918>
2. Бутенко Д. С. Рівень розвитку підприємницької діяльності в Україні на засадах оцінки міжнародного підприємництва / Д. С. Бутенко // Молодий вчений. – 2018. - № 1 (53). – С. 850-853. – Режим доступу : <http://repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/19305>
3. Бутенко Д. С. Ровиток інтернет-маркетингу та його вплив на підприємницьку діяльність / Д. С. Бутенко, І. О. Кінас // Регіональна економіка та управління. – 2020. – 1 (27). – С. 50–55. – Режим доступу : <http://repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/23137>
4. Бутенко Д. С. Франчайзинг – форма підприємницької діяльності / Д. С. Бутенко // Управління ресурсним забезпеченням господарської діяльності підприємства реального сектору економіки : матер. VI Всеукр. наук.-практ. інтернет-конф. з міжнар. участю, м. Полтава, 17 лист. 2021 р. : тези допов. – Полтава: НДАУ, 2021. – С. 137-139. – Режим доступу : <http://repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/26936>
5. Бутенко Д. С. Міжнародні торговельні відносини як основна форма міжнародного підприємництва / Д. С. Бутенко // «Сучасні тенденції розвитку світової економіки»: зб. матер. X міжнар. наук.-практ. конф., 18

травня 2018 р., м. Харків. – Х.: ХНАДУ, 2018. – С. 118. – Режим доступу : <http://repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/19661>

6. Бутенко Д. С. Міжнародне підприємництво та міжнародний менеджмент: сутність, види та етапи розвитку / Д. С. Бутенко // «Сучасні проблеми управління підприємствами: теорія та практика»: зб. матер. міжнар. наук.-практ. конф., 29-30 березня 2018 р. - Х.: Вид-во ФОП Мезіна, 2018. – С. 45-46. – Режим доступу : <http://repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/19659>

7. Бутенко Д. С. Тенденції розвитку міжнародної трудової міграції / Д. С. Бутенко, Д. С. Павлюк // Менеджмент XXI століття: глобалізаційні виклики: матер. VI міжнар. наук.-практ. конф., м. Полтава, 19 трав. 2022 р.: тези допов. – Полтава, 2022. – С. 811-813. – Режим доступу : <http://repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/27594>

### **Напрямок дослідження «Антикризова діяльність»**

1. Формування (розроблення) антикризової стратегії підприємства в умовах цифрової трансформації.
2. Формування конкурентної стратегії розвитку підприємства в умовах кризи (в умовах воєнного стану).
3. Формування та реалізація сучасної парадигми антикризового управління підприємством в умовах інноваційного розвитку.
4. Формування (обґрунтування) управлінських рішень щодо вибору антикризової стратегії суб'єкта підприємницької діяльності.
5. Формування механізму антикризового управління підприємством.
6. Управління ризиками підприємства для забезпечення його конкурентоспроможності.
7. Запровадження проекту посилення інформаційної безпеки суб'єкта підприємницької діяльності.
8. Управління проектними ризиками підприємства в контексті стратегії антикризового управління.

### **Перелік рекомендованої літератури**

1. Чупир О. М. Гуманізація процесу управління на інноваційних підприємствах з урахуванням ризиків їх діяльності / О. М. Чупир, О. П. Бутенко, Т. Е. Петровська, О. В. Садовниченко // Сучасне управління: ризики, виклики, безпека, перспективність використання та проблеми впровадження в державному та приватному секторах

економіки: колективна монографія / за ред. Н. Е. Аванесової. – Харків: ФОРМ Панов А.М., 2021. – С. 257-291 / Особливості інноваційних ризиків діяльності українських підприємств. – 2021. – С. 274-288. – Режим доступу :

[https://kmpa.kh.ua/files/monographies/2021/Suchasne\\_upravlinnya\\_ryzyku\\_v\\_uklyku\\_bezpeka\\_perspektyvnist\\_vykorystannya\\_ta\\_problemy\\_vprovadzhennya.pdf](https://kmpa.kh.ua/files/monographies/2021/Suchasne_upravlinnya_ryzyku_v_uklyku_bezpeka_perspektyvnist_vykorystannya_ta_problemy_vprovadzhennya.pdf).

2. Чупир О. М. Управління конкурентоспроможністю продукції підприємств з урахуванням ризиків їх діяльності / О. М. Чупир, О. П. Бутенко // Інноваційні підходи до розвитку управління: монографія / за ред. Н. Аванесової. – Харків, 2022. – С. 489–559 / Дослідження методів формування товарного портфелю. – 2022. – С. 526-553. – Режим доступу :

[https://kmpa.kh.ua/files/monographies/2022/Innovatsiyni\\_pidkhody\\_do\\_rozvytku\\_upravlinnya.pdf](https://kmpa.kh.ua/files/monographies/2022/Innovatsiyni_pidkhody_do_rozvytku_upravlinnya.pdf).

3. Чупир О. М. Соціально-психологічні методи антикризового управління персоналом підприємства в контексті комплементарного підходу / О. М. Чупир, О. П. Бутенко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2023. – № 81-82. – С. 321-329. – Режим доступу : <https://kart.edu.ua/wp-content/uploads/2023/01/81-82.pdf>.

4. Чупир О. М. Комплаєнс-ризик в інноваційній діяльності підприємств / О. М. Чупир, О. П. Бутенко // Конкурентоспроможність та інновації: проблеми науки та практики: матеріали XVIII Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції, 24 листопада 2023 р. – Харків: ФОРМ Лібуркіна Л. М., 2023. – С. 144-147. – Режим доступу: [https://www.hneu.edu.ua/wp-content/uploads/2023/12/TEZU\\_2023-2.pdf](https://www.hneu.edu.ua/wp-content/uploads/2023/12/TEZU_2023-2.pdf).

5. Чупир О. М. Управління ризиками інноваційних проєктів / О. М. Чупир, О. П. Бутенко // Інформаційні технології: наука, техніка, технологія, освіта, здоров'я: тези доповідей ХХІХ міжнародної науково-практичної конференції MicroCAD-2021, 18-20 травня 2021 р.: у 5 ч. Ч. III. / за ред. проф. Сокола Є. І. – Харків: НТУ «ХПІ», 2021. – С. 43. – Режим доступу : <https://repository.kpi.kharkov.ua/items/e330e496-aad5-4cee-a998-2adac5446536> .

### **Напрямок дослідження «Управління бізнесом»**

1. Розроблення програми підвищення конкурентоспроможності бізнесу.

2. Формування конкурентних переваг підприємства й обґрунтування стратегій їх забезпечення.
3. Застосування бізнес-комунікації в підприємницькій діяльності.
4. Формування системи управління якістю продукції підприємства.
5. Управління розвитком підприємства в умовах конкурентного середовища.
6. Формування ефективної моделі підприємницької діяльності в сучасних умовах.
7. Аутсорсинг як бізнес-інструмент забезпечення ефективної діяльності підприємства.
8. Використання сучасних інформаційних технологій для ведення бізнесу.
9. Використання (обґрунтування) стратегічного партнерства підприємств як напрямку їх зовнішнього розвитку.
10. Формування іміджу підприємства як фактору забезпечення його конкурентоспроможності.
11. Управління бізнес-процесами в контексті стратегічного розвитку підприємств.
12. Ефективність франчайзингу в управлінні конкурентними перевагами підприємства.
13. Впровадження та реалізація стратегії франчайзингу в діяльність підприємства як особливої форми організації бізнесу.
14. Обґрунтування проєкту масштабування бізнесу як напрямок стратегії розвитку підприємства.

### **Перелік рекомендованої літератури**

1. Чупир О. М. Управління конкурентоспроможністю продукції підприємств з урахуванням ризиків їх діяльності / О. М. Чупир, О. П. Бутенко // Інноваційні підходи до розвитку управління: монографія / за ред. Н. Аванесової. – Харків, 2022. – С. 489–559 / Дослідження методів формування товарного портфелю. – 2022. – С. 526-553. – Режим доступу :  
[https://kmpa.kh.ua/files/monographies/2022/Innovatsiyni\\_pidkhody\\_do\\_rozvytku\\_upravlinnya.pdf](https://kmpa.kh.ua/files/monographies/2022/Innovatsiyni_pidkhody_do_rozvytku_upravlinnya.pdf).
2. Чупир О. М. Інтернет-маркетинг як сучасна платформа для розвитку бізнесу та підвищення ділової активності підприємницької діяльності / О. М. Чупир, Д. М. Окапінський // Modern research in science



and education (December 7-9, 2023). Proceedings of the 4th International scientific and practical conference. – BoScience Publisher. Chicago, USA, 2023. – P. 1025-1033.

3. Чупир О. М. Ефективна система менеджменту як важлива складова успішного функціонування підприємства на будівельному ринку / О. М. Чупир, О. П. Бутенко, О. В. Садовниченко // The XII International Science Conference «Advances in Technology and Science», March 16-19, 2021. – Berlin, Germany, 2021. – P. 49-53

4. Чупир О. М. Використання принципів гуманізації процесу управління на інноваційних підприємствах / О. М. Чупир, О. П. Бутенко, Н. В. Опікунова // Науковий вісник будівництва. – 2020. – Т. 102. – № 4. – С. 243-248. Режим доступу : <https://svc.kname.edu.ua/index.php/svc/article/view/323>.

5. Чупир О. М. Необхідність формування позитивного іміджу підприємства як інструменту внутрішнього стратегічного управління / О. М. Чупир // Вісник економіки транспорту і промисловості (збірник науково-практичних статей). – 2019. – № 65. – С. 149–156. Режим доступу: <http://btie.kart.edu.ua/issue/view/9338>.

6. Chupyr O. Optimization of planning as a means of improving efficiency of development management of resource potential of rail transport enterprises / O. Chupyr, L. Kalinichenko, O. Sychova, Ye. Burlaka // SHS Web of Conferences Fifteenth Scientific and Practical International Conference «International Transport Infrastructure, Industrial Centers and Corporate Logistics» (NTI-UkrSURT 2019). – 2019. – Vol 67. – P. 31-34. Режим доступу : [https://www.shs-conferences.org/articles/shsconf/abs/2019/08/shsconf\\_NTIUkrSURT2019\\_04003/shsconf\\_NTI-UkrSURT2019\\_04003.html](https://www.shs-conferences.org/articles/shsconf/abs/2019/08/shsconf_NTIUkrSURT2019_04003/shsconf_NTI-UkrSURT2019_04003.html).

### **Напрямок дослідження «Управління людськими ресурсами»**

1. Формування соціально-психологічного клімату підприємства у забезпеченні його конкурентоспроможності й ефективної діяльності.

2. Управління людськими ресурсами як фактор підвищення ефективності підприємницької діяльності.

3. Використання мотиваційного менеджменту як важеля фінансово-економічного зростання підприємств малого та середнього бізнесу.

4. Використання мотиваційного менеджменту в підприємницькій діяльності.

5. Пошук, підбір та навчання персоналу з метою підвищення ефективності підприємницької діяльності.

6. Обґрунтування програми розвитку трудового потенціалу суб'єкту підприємництва

### **Перелік рекомендованої літератури**

1. Бутенко Д. С. Мотиваційний менеджмент у підприємницькій діяльності / Д. С. Бутенко // Економіка та суспільство. – 2019. – № 20. – С. 142-148. – Режим доступу : <http://repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/21914>

2. Butenko D. S. Corporate culture as a component of motivational management / Butenko D. S., Nemashkalo K. R. // Ефективна економіка. – 2021. – № 2. – Режим доступу : <http://repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/25944>

3. Chupyr O. Humanization of HR management of construction companies based on innovative management concepts / O. Chupyr, O. Butenko, M. Martynenko, N. Opikunova // AIP Conference Proceedings 7 Desember 2023. – 2023. – Volume 2490. – Issue 1. – P. 020012-1-020012-5. – Режим доступу : [https://www.researchgate.net/publication/376344158\\_Humanization\\_of\\_HR\\_management\\_of\\_construction\\_companies\\_based\\_on\\_innovative\\_management\\_concepts](https://www.researchgate.net/publication/376344158_Humanization_of_HR_management_of_construction_companies_based_on_innovative_management_concepts).

4. Butenko D. S. Management of organizational capital of business enterprises / D. S. Butenko, Y. D. Sheianova // Економіка та суспільство. – 2019. – № 20. – С. 149-156. – Режим доступу : <http://repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/21884>

5. Чупир О. М. Мотивація персоналу як головний вектор у досягненні цілей підприємства / Чупир О. М., Рудкевич О. Л. // The 10th International scientific and practical conference «Modern science: problems and innovations» (December 13-15, 2020). – SSPG Publish, Stockholm, Sweden, 2020. – P. 643-646. – Режим доступу : <https://sci-conf.com.ua/wp-content/uploads/2020/12/MODERN-SCIENCE-PROBLEMS-AND-INNOVATIONS-13-15.12.20.pdf>

6. Чупир О. М. Мотиваційна політика підприємства як фактор підвищення його конкурентоспроможності / О. М. Чупир, О. Є. Сичова, Л.

М. Яценко, О. О. Бородай // Матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції «Управлінська діяльність: досвід, тенденції та перспективи», 24 квітня 2020 р. – Харків: ХНУБА, 2020. – С. 15-17. – Режим доступу : <https://kmpa.kh.ua/files/conferences/2020.04.24.%20Upravlinska%20diyalnist.pdf>.

### **Напрямок дослідження «Інтелектуальна власність та її комерціалізація»**

1. Управління інтелектуальним капіталом на підприємстві.
2. Управління розвитком інтелектуального потенціалу підприємства.
3. Формування системи мотивуючих засобів у сфері управління інтелектуальною власністю сучасного підприємства.
4. Удосконалення комерціалізації інтелектуальної власності як вектору забезпечення економічних перспектив сучасного підприємства.
5. Економічні аспекти впливу інтелектуальної власності на конкурентоспроможність підприємства.
6. Організаційне забезпечення комерціалізації інтелектуальної власності на підприємстві.
7. Методологічні аспекти комерціалізації інтелектуальної власності як форми підприємницької активності в інноваційній сфері.
8. Проблеми комерціалізації інтелектуальної власності та трансферу технологій між державними установами та бізнесом.

### **Перелік рекомендованої літератури**

1. Чупир О. М. Управління розвитком ресурсного потенціалу підприємств (на прикладі підприємств залізничного транспорту) / О. М. Чупир, Є. О. Бурлака, О. П. Бутенко // Монографія. – Х. : ХНУБА, 2022. – 178 с. / Розділ 1. Параграф 1.2. – 2022. – Режим доступу: [https://kmpa.kh.ua/files/monographies/2022/Upravlinnia\\_rozvytkom\\_resursnoho\\_potentsialu\\_pidprijemstv\\_\(na\\_prykladi\\_pidprijemstv\\_zaliznychnoho\\_transportu\).pdf](https://kmpa.kh.ua/files/monographies/2022/Upravlinnia_rozvytkom_resursnoho_potentsialu_pidprijemstv_(na_prykladi_pidprijemstv_zaliznychnoho_transportu).pdf).
2. Butenko D. Optimizing the use of intangible assets in industry to overcome poverty: A cross-country analysis Multidisciplinary Science Journal // D. Butenko, G. Rysaliev, M. Razhapbaeva, V. Kolosha, M. Muzychenko, L.

Zhang – 2024. – №6. – Режим доступу :  
<https://malque.pub/ojs/index.php/msj/article/view/3081/1490>

3. Литвиненко А. О. Тенденції розвитку стартап екосистеми Європи / А. О. Литвиненко, О. Д. Литвиненко // Стратегічні пріоритети розвитку підприємництва, торгівлі та біржової діяльності : матеріали II міжнар. наук.-практ. конф., 13-14 травня 2021 р. : тези допов. – Запоріжжя, 2021. – С. 113-115. – Режим доступу :  
<http://repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/26069>

4. Lytvynenko A. O. Organizing the evaluation activity and its legislative support / А. О. Литвиненко // Матеріали міжнародної наукової конференції «Економічний розвиток і спадщина Семена Кузнеця» тези доповідей, 30-31 травня 2019 р. - Харків, 2020. – С. 33-35

5. Lytvynenko A. O. Valuation activities in entrepreneurship / А. О. Литвиненко // Матеріали круглого столу «Розвиток підприємництва в Україні: безпека здійснення господарської діяльності» : тези доповідей, 14 грудня 2018 р. – 2018. – м. Харків. – С. 124-128

Додаток Б

### **Приклад оформлення титульного аркуша звіту**

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ  
УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ

## ЗВІТ

за результатами проходження Комплексного тренінгу  
за темою « \_\_\_\_\_ »

Студента(-ки) 2 року навчання спеціальності 076  
«Підприємництво та торгівля»  
групи \_\_\_\_\_  
(ПІБ)

Керівник \_\_\_\_\_  
(науковий ступень, вчене звання ПІБ)

Національна шкала \_\_\_\_\_

Кількість балів: \_\_\_\_\_ Оцінка ECTS \_\_\_\_\_

Харків,  
ХНЕУ ім. С. Кузнеця,

20\_\_

## Зміст

Вступ.....	3
1. Організація Комплексного тренінгу .....	5
2. Структура Комплексного тренінгу .....	6
3. Загальні вимоги до структури та оформлення звіту.....	8
4. Вимоги до оформлення звіту.....	12
5. Система контролю та оцінювання результатів .....	23
6. Рекомендована література.....	24

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

**Комплексний тренінг: методичні рекомендації до виконання  
для здобувачів вищої освіти спеціальності  
076 «Підприємництво та торгівля»  
освітньої програми «Підприємництво та торгівля»  
другого (магістерського) рівня**

*Самостійне електронне текстове мережеве видання*

Укладачі: **Бутенко Дар'я Сергіївна**

*Відповідальний за видання М. М. САЛУН*

Редактор Н. Г. Войчук

Коректор

План 2024 р., Поз. № **132 ЕВ**. Обсяг 38 с.

*Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до Державного реєстру **Дк №4853 від 20.02.2015 р.***

---

Видавець і виготовлювач – ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 61166, м. Харків, просп. Науки, 9–А *Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до Державного реєстру **Дк №481 від 13.06.2001 р.***