

ВИТЯГ
з протоколу № 1
засідання кафедри міжнародної економіки
Факультету економіки та управління
Київського університету імені Бориса Грінченка
8 лютого 2023 року

ПРИСУТНІ:

- Шлапак Алла Василівна, завідувачка кафедри, доктор економічних наук, доцент,
- Лойко Валерія Вікторівна, професор кафедри, доктор економічних наук, професор,
- Ушенко Наталя Валентинівна, професор кафедри, доктор економічних наук, професор,
- Євтушевська Ольга Володимирівна, доцент кафедри, кандидат економічних наук, доцент,
- Жукова Юлія Миколаївна, доцент кафедри, кандидат економічних наук, доцент,
- Сундук Анатолій Миколайович, професор кафедри, доктор економічних наук, професор,
- Зарицька Наталія Сергіївна, доцент кафедри, кандидат економічних наук, доцент,
- Швець Павло Анатолійович, доцент кафедри, кандидат економічних наук, старший науковий співробітник,
- Панченко Вячеслав Володимирович, викладач кафедри,
- Руденко Валентина Сергіївна, аспірантка кафедри, заступник декана.

СЛУХАЛИ:

7. Про інтегрування до вибіркової дисципліни «Основи власного бізнесу» для першого бакалаврського рівня та «Інтелектуальна власність та стартап-проекти» для третього освітньо-наукового рівня курсів неформальної освіти (Жукова Ю.М., Ушенко Н.В.).

ВИСТУПИЛИ:

Викладачі вибіркової дисципліни «Основи власного бізнесу» доцент кафедри Жукова Ю.М. та професор кафедри Ушенко Н.В. поінформували про перелік курсів неформальної освіти, які були інтегровані у структуру вибіркової дисципліни «Основи власного бізнесу», яка буде викладатись у новому семестрі. Наведено відповідність курсів темам дисципліни у розрізі годин та забезпечення формування компетентностей та програмних результатів навчання.

УХВАЛИЛИ:

Інтегрувати до вибіркових дисциплін «Основи власного бізнесу» для першого бакалаврського рівня та «Інтелектуальна власність та стартап-проекти» для третього освітньо-наукового рівня курси неформальної освіти.

Результати голосування:

«За» - 9,

«Проти» - 0,

«Утримався» – 0.

Завідувач кафедри



Алла ШЛАПАК

Секретар кафедри



Ольга СВТУШЕВСЬКА

Інформаційна довідка про відповідність курсів неформальної освіти обсягам та результатам навчання за модулями та темами вибіркової навчальної дисципліни «Основи власного бізнесу»

Курс неформальної освіти	Основи власного бізнесу
<p>Підприємництво. Власна справа в Україні https://courses.prometheus.org.ua/courses/course-v1:Prometheus+ENTREPR101+2016_T1/about (Prometeus)</p> <p>ПРОГРАМА КУРСУ</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Хто такий підприємець? Що вирізняє підприємця? Історії життя видатних підприємців. 2. Doing business в Україні. Від ідеї до бізнес-плану і бізнес-моделі. 3. Оподаткування бізнесу в Україні. 4. Юридичні аспекти – як захистити інтереси бізнесу. 5. Серцевина маркетингу. Як знайти місце на ринку. 6. Фінансова модель. Як оцінити інвестиції і прибуток. 7. Управлінські аспекти власної справи. Як сформуувати команду. 8. Життєвий цикл підприємства та як досягнути розквіту. 9. Українські підприємці про свій шлях, помилки, поради та еволюцію поглядів. 10. Резюме курсу та висновки. <p>ТРИВАЛІСТЬ КУРСУ - 5 тижнів</p>	<p>Тема 1. Сутність підприємництва та бізнесу</p> <p>Тема 4. Оподаткування бізнесу</p> <p>Тема 8. Суть та структура бізнес-плану</p> <p>Тема 9. Маркетинг та менеджмент у бізнесі</p> <p>Тема 10. Економічний та фінансовий аналіз бізнес-проекту</p> <p>Загалом за темами згідно навчально-тематичного плану– 68 годин. Курс зараховується за умови успішного проходження студентом (більше, ніж на 70%) МК 1, 2, 4 та 5 (+8 годин).</p>
<p>«Створення та розвиток ІТ-продукту» https://genesis.theworkademy.com/uk (Genesis, на освітній платформі Всеосвіта)</p> <p>ПРОГРАМА КУРСУ</p> <p>Модуль 1</p> <p>Тема 1. Вступ до ІТ-продуктів</p> <p>Тема 2. Успіх ІТ-продуктів</p> <p>Модуль 2</p> <p>Тема 1. Команда ІТ-продукту та non-tech професії у продуктовому ІТ</p> <p>Тема 2. Професія продактменеджера</p> <p>Модуль 3</p>	<p>Тема 5. Бізнес-ідея та способи її реалізації</p> <p>Тема 7. Бізнес в Інтернеті</p> <p>Тема 8. Суть та структура бізнес-плану</p> <p>Тема 9. Маркетинг та менеджмент у бізнесі</p> <p>Загалом за темами згідно навчально-тематичного плану– 48 годин. Курс зараховується за умови успішного</p>

<p>Тема 1. Пошук та валідація ідеї Модуль 4 Тема 2. Прийняття рішень в продуктивих командах Модуль 5 Тема 1. Продуктова аналітика Модуль 6 Тема 1. Performance маркетинг та залучення користувачів Тема 2. Інструменти аналізу ринку та цільова аудиторія продукту. Метрики Модуль 7 Тема 1. Продуктовий дизайн Модуль 8 Тема 1. Поведінка користувача Тема 2. Прийоми роботи з патернами поведінки Модуль 9 Тема 1. Тех-частина розробки ІТ-продукту Тема 2. Тех-спеціалісти продуктової команди Модуль 10 Тема 1. Управління командами та лідерство Модуль 11 Тема 1. Висновки ТРИВАЛІСТЬ КУРСУ: 30 годин (онлайн робота на симуляторі) + 7 офлайн (синхронних онлайн) занять тривалістю по 80 хвилин кожне.</p>	<p>проходження студентом (більше, ніж на 70%) МК 3 та 4 (+4 години).</p>
<p>«Як будувати бізнес онлайн» https://courses.prometheus.org.ua/courses/course-v1:Prometheus+CXID101+2021_T1/about (Prometeus). ПРОГРАМА КУРСУ 1. Основні правові засади дистанційної роботи. 2. Як організувати роботу бізнесу в інтернеті? 3. Технічне забезпечення дистанційної роботи. 4. Як просувати ваш бізнес в умовах віддаленої роботи? Основні засади digital-marketing. 5. Психологічна підтримка віддаленої роботи. 6. Проєктний менеджмент – як керувати віддаленою командою?</p>	<p>Тема 6. Особливості бізнесу в різних сферах Тема 7. Бізнес в Інтернеті Тема 9. Маркетинг та менеджмент у бізнесі Загалом за темами згідно навчально-тематичного плану– 36 годин. Курс зараховується за умови успішного</p>

<p>7. Мистецтво переговорів у цифровому середовищі. 8. Комунікації як основа успіху сучасного бізнесу. 9. Корпоративна культура онлайн-бізнесу.</p>	<p>проходження студентом (більше, ніж на 70%) МК 3 та 4 (+4 години).</p>
<p>«Успішний стартап: від ідеї до масштабування» https://courses.prometheus.org.ua/courses/course-v1:UkrainianStartupFund+S_STARTUP101+2023_T1/about (Prometheus) ПРОГРАМА КУРСУ Вступ Стартап-екосистема Шлях від ідеї до стартапу Модуль 1. Legal: юридичні основи стартапу Юридичні питання запуску стартапу Інтелектуальна власність стартапу Практичний кейс. Яка бізнес-модель реально спрацювала у сфері юридичних послуг Модуль 2. Marketing: маркетингові основи стартапу Маркетинг стартапу Ефективний PR для стартапів, управління репутацією Практичний кейс. Як українському стартапу потрапити у Forbes, Tech Crunch Модуль 3. Finance: фінансові основи стартапу Бізнес-модель стартапу Джерела фінансування стартапу Практичний кейс. Які фінансові звіти основні для стартапу Модуль 4. Product: продуктові основи стартапу Software product Hardware product Практичний кейс. Як створити продукт, гідний обкладинки TIME Модуль 5. Sales: продуктові основи стартапу Стратегія продажів стартапу Підготовка стартапу до виходу на зовнішні ринки Практичний кейс. Як зробити так, щоб продукт став глобальним гравцем Модуль 6. Pitch: основи пітчінгу стартапів Як запитати свій стартап</p>	<p>Тема 5. Бізнес-ідея та способи її реалізації Тема 6. Особливості бізнесу в різних сферах Тема 8. Суть та структура бізнес-плану Тема 9. Маркетинг та менеджмент у бізнесі</p> <p>Загалом за темами згідно навчально-тематичного плану– 48 годин. Курс зараховується за умови успішного проходження студентом (більше, ніж на 70%) МК 3 та 4 (+4 години)</p>

<p>Фандрейзинг для стартапів Практичний кейс. Як залучати інвестиції від відомих фондів</p>	
<p>«Дизайн-мислення та розробка інноваційних продуктів» https://www.utf.org.ua/courses/дизайн-мислення-та-розробка-інноваційних-продуктів (Ukrainian Talent Foundation). ПРО КУРС <i>Ви навчитесь:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Інновації як складова частина масштабних перетворень у сучасному бізнесі • Інтеграція методу Design Thinking і методів Lean Startup/Agile Scrum • Навичкам дизайнерського мислення: спостереження, опитування, співпраця, експериментування • Бізнес-ідея інноваційного проекту та джерела її формування • Обґрунтування створення інноваційного продукту та виведення його на ринок на основі моделі Agile Scrum • Фінансовий аналіз <p>ТРИВАЛІСТЬ КУРСУ 1,5 місяці.</p>	<p>Тема 5. Бізнес-ідея та способи її реалізації Тема 6. Особливості бізнесу в різних сферах Тема 8. Суть та структура бізнес-плану Тема 9. Маркетинг та менеджмент у бізнесі Тема 10. Економічний та фінансовий аналіз бізнес-проекту</p> <p>Загалом за темами згідно навчально-тематичного плану– 62 години. Курс зараховується за умови успішного проходження студентом (більше, ніж на 70%) МК 3, 4 та 5 (+6 годин).</p>
<p>«Дизайн-мислення для інновацій» https://courses.prometheus.org.ua/courses/course-v1:Prometheus+DT1101+2017_T3/about (Prometeus). СТРУКТУРА КУРСУ Курс складається з відео-лекцій, обговорення можливостей і фінального завдання. Курс поділений на п'ять частин:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Що таке дизайн-мислення? 2. Підготовка розуму до інновацій 3. Продукування ідей 4. Експериментування 5. Фінальне завдання <p>ТРИВАЛІСТЬ КУРСУ – 5 тижнів.</p>	<p>Тема 5. Бізнес-ідея та способи її реалізації Тема 8. Суть та структура бізнес-плану Тема 9. Маркетинг та менеджмент у бізнесі</p> <p>Загалом за темами згідно навчально-тематичного плану– 36 годин. Курс зараховується за умови успішного проходження студентом (більше, ніж на 70%) МК 3 та 4 (+4 години).</p>
<p>«Основи цифрового маркетингу та електронної комерції» https://www.coursera.org/learn/foundations-of-digital-marketing-and-e-commerce-ua/home/week/1 (Coursera).</p>	<p>Тема 9. Маркетинг та менеджмент у бізнесі</p> <p>Загалом згідно навчально-тематичного плану– 16 годин.</p>

<p>ПРОГРАМА КУРСУ.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Знайомство з основами цифрового маркетингу та електронної комерції 2. Цикл взаємодії з клієнтом і маркетингова воронка 3. Стратегія цифрового маркетингу та електронної комерції 4. Вимірювання результативності <p>ТРИВАЛІСТЬ КУРСУ – 17 годин.</p>	
<p>«Здійснення продажів: створення й запуск магазинів електронної комерції, а також керування ними» https://www.coursera.org/learn/make-the-sale-ua/home/week/1 (Coursera).</p> <p>ПРОГРАМА КУРСУ.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Успішні продажі: розробка, запуск і підтримка інтернет-магазину. Вступ 2. Докладніше про інтернет-магазини 3. Реклама та кампанії в електронній комерції 4. Залучення клієнтів за допомогою онлайн-магазину <p>ТРИВАЛІСТЬ КУРСУ – 22 години.</p>	<p>Тема 7. Бізнес в Інтернеті Тема 9. Маркетинг та менеджмент у бізнесі</p> <p>Загалом за темами згідно навчально-тематичного плану– 24 години. Курс зараховується за умови успішного проходження студентом (більше, ніж на 70%) МК 3 та 4 (+4 години)</p>