

Київський столичний університет імені Бориса Грінченка

Факультет економіки та управління

Кафедра міжнародної економіки

«ЗАТВЕРДЖУЮ»
Проректор з науково-педагогічної та
навчальної роботи
О.Б. Жильцов
« » 2025 р.

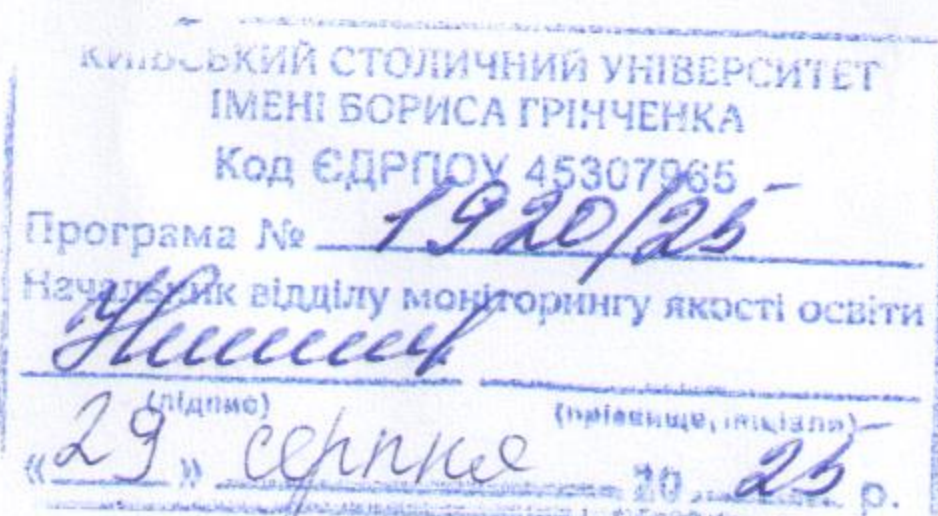


РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
ОСНОВИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

для студентів

спеціальності 123 Комп'ютерна інженерія
освітнього рівня першого (бакалаврського)
освітньої програми 123.00.01 Комп'ютерна інженерія

Київ – 2025



Розробники:

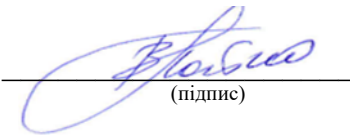
Жукова Юлія Миколаївна, кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки Київського столичного університету імені Бориса Грінченка.

Викладачі:

Жукова Юлія Миколаївна, кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки Київського столичного університету імені Бориса Грінченка.

Робочу програму розглянуто і затверджено на засіданні кафедри міжнародної економіки

Протокол від 28.08. 2025 р. № 15.

Завідувачка кафедри  Валерія ЛОЙКО
(підпис)

Робочу програму погоджено з гарантом освітньої програми (керівником освітньої програми 123.00.01 Комп'ютерна інженерія

28.08. 2025 р.

Керівник освітньої програми  Надія ДОВЖЕНКО

Робочу програму перевірено

28.08. 2025 р.

Заступник директора/декана  Оксана КАЗАК

Пролонговано:

на 20__/20__ н.р. _____ (підпис) _____ (ПІБ), «__» ____ 20__ р., протокол № ____

на 20__/20__ н.р. _____ (підпис) _____ (ПІБ), «__» ____ 20__ р., протокол № ____

на 20__/20__ н.р. _____ (підпис) _____ (ПІБ), «__» ____ 20__ р., протокол № ____

на 20__/20__ н.р. _____ (підпис) _____ (ПІБ), «__» ____ 20__ р., протокол № ____

1. Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Характеристика дисципліни за формами навчання	
	денна	заочна
Вид дисципліни	вибіркова	
Мова викладання, навчання та оцінювання	українська	
Загальний обсяг кредитів / годин	4 кредити / 120 годин	
Курс	4	
Семестр	8	
Кількість змістових модулів з розподілом:	4	
Обсяг кредитів	4	
Обсяг годин, в тому числі:	120	
Аудиторні	56	
Модульний контроль	8	
Самостійна робота	56	
Форма семестрового контролю	залік	

2. Мета та завдання навчальної дисципліни

Мета дисципліни - формування системи знань щодо сутності підприємництва; набуття практичних вмінь комплексного розуміння та вирішення проблем, що виникають в процесі започаткування та ведення підприємницької діяльності для створення сприятливого бізнес-середовища і підвищення ефективності функціонування підприємницьких структур.

Завдання навчальної дисципліни:

- ознайомлення студентів з основними категоріями підприємницької діяльності;
- надбання теоретичних знань і практичних навичок щодо порядку створення та ліквідації різних форм підприємництва;
- засвоєння основ договірних відносин, ліцензування та оподаткування підприємницької діяльності;
- застосування на практиці знань щодо формування відносин із зовнішнім середовищем;
- обґрунтування використання різних джерел фінансування підприємництва;
- формування знань щодо бізнес-культури підприємництва.

Предметом курсу є наукові основи та практичні проблеми здійснення підприємницької діяльності в різних сферах господарювання, шляхи підвищення її ефективності, а також оволодіння практичними знаннями для створення власного бізнесу.

3. Результати навчання за дисципліною.

У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен знати:

- економічну сутність та організаційно-правові форми бізнесу;
- порядок державної реєстрації та ліцензування підприємництва;
- особливості здійснення підприємницької діяльності у різних галузях економіки;

- порядок укладання господарських договорів;
- склад, шляхи формування, методи оцінювання та ефективного використання виробничих ресурсів (основних фондів, оборотних засобів, нематеріальних активів, робочої сили);
- порядок взаємодії суб'єкта підприємницької діяльності з контрагентами, фінансовими установами, податковими органами та форми відповідних документів.

вміти:

- здійснювати пошук та обґрунтування бізнес-ідеї;
- приймати зважені рішення щодо вибору способу створення власного бізнесу та його організаційно-правової форми;
- розробляти установчі документи, оформлювати звітну документацію та бізнес-дизайн підприємства;
- організовувати здійснення підприємницької діяльності;
- оцінювати інвестиційну привабливість та ділову репутацію суб'єктів бізнесу;
- самостійно здійснювати розрахунки та аналіз основних фінансово-економічних показників, які характеризують ефективність діяльності власного бізнесу та приймати адекватні рішення щодо її підвищення.

Вивчення дисципліни передбачає набуття наступних компетентностей відповідно ОПП 123.00.01 Комп'ютерна інженерія:

Загальні:

ЗК 3 Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.

ЗК 6 Навички міжособистісної взаємодії.

ЗК 7 Вміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми.

Фахові:

ФК 11 Здатність оформляти отримані робочі результати у вигляді презентацій, науково-технічних звітів.

ФК 12 Здатність ідентифікувати, класифікувати та описувати роботу програмно-технічних засобів, комп'ютерних та кіберфізичних систем, мереж та їхніх компонентів шляхом використання аналітичних методів і методів моделювання.

Результати навчання:

РН 4 Знати та розуміти вплив технічних рішень в суспільному, економічному, соціальному і екологічному контексті.

РН 5 Мати знання основ економіки та управління проєктами.

РН 8 Вміти системно мислити та застосовувати творчі здібності до формування нових ідей.

РН 12 Вміти ефективно працювати як індивідуально, так і у складі команди.

РН 14 Вміти поєднувати теорію і практику, а також приймати рішення та виробляти стратегію діяльності для вирішення завдань спеціальності з урахуванням загальнолюдських цінностей, суспільних, державних та виробничих інтересів.

РН 16 Вміти оцінювати отримані результати та аргументовано захищати прийняті рішення.

РН 18 Використовувати інформаційні технології для ефективного спілкування на професійному та соціальному рівнях.

РН 19 Здатність адаптуватись до нових ситуацій, обґрунтовувати, приймати та реалізовувати у межах компетенції рішення.

РН 21 Якісно виконувати роботу та досягати поставленої мети з дотриманням вимог професійної етики.

РН(у) 25 Створювати та впроваджувати бізнес-проекти, а також забезпечувати неперервність бізнес процесів.

4. Структура навчальної дисципліни

Тематичний план для денної форми навчання

Назви змістових модулів і тем	Розподіл годин між видами робіт						
	денна форма						
	усього	Аудиторні				самостійна	контроль
лекції		практичні	семінари	модульні			
Змістовий модуль 1. Правові аспекти започаткування та податкове регулювання підприємницької діяльності							
Тема 1. Сутність підприємництва та бізнесу	10	2		2		6	
Тема 2. Державна реєстрація підприємництва	12	2	2	2		6	
Тема 3. Оподаткування підприємницької діяльності	14	4	4			6	
Модульна контрольна робота	2				2		
Разом	38	8	6	4	2	18	
Змістовий модуль 2. Організація підприємницької діяльності							
Тема 4. Бізнес-ідея та способи її реалізації	8	2		2		4	
Тема 5. Особливості підприємництва в різних сферах	14	4	2	2		6	
Модульна контрольна робота	2				2		
Разом	24	6	2	4	2	10	
Змістовий модуль 3. Управління підприємництвом. Аналіз бізнес-проекту							
Тема 6. Суть та структура бізнес-плану	10	2		2		6	
Тема 7. Маркетинг та менеджмент у бізнесі	12	2	2	2		6	
Тема 8. Економічний та фінансовий аналіз бізнес-проекту	14	4	2	2		6	
Модульна контрольна робота	2				2		
Разом	38	8	4	6	2	18	
Змістовий модуль 4. Практичні питання у бізнесі							
Тема 9. Договірні відносини у бізнесі	10	2	2			6	
Тема 10. Етика підприємництва	8	2		2		4	
Модульна контрольна робота	2				2		
Разом	20	4	2	2	2	10	
Усього	120	26	14	16	8	56	

5. Програма навчальної дисципліни

Змістовий модуль 1. Правові аспекти започаткування та податкове регулювання підприємницької діяльності

Тема 1. Сутність підприємництва та бізнесу

Еволюція підприємництва. Ринкова система економіки як база розвитку підприємництва і бізнесу. Свобода та рівність можливостей. Роль підприємництва в економічному розвитку суспільства.

Суть, спільне та відмінне у поняттях «підприємництво» та «бізнес». Підприємницький, державний та споживчий бізнес.

Принципи та функції підприємництва. Характерні риси підприємництва як типу господарської поведінки.

Закон України «Про підприємництво». Суб'єкти та обмеження підприємницької діяльності. Права та обов'язки підприємця. Ліцензування підприємницької діяльності.

Складові внутрішнього та зовнішнього підприємницького середовища.

Тема 2. Державна реєстрація підприємництва

Суть, мета та принципи державної реєстрації суб'єктів бізнесу. Єдиний державний реєстр юридичних осіб, фізичних осіб – підприємців та громадських формувань. Суб'єкти державної реєстрації.

Порядок та термін державної реєстрації індивідуальних підприємців. Перелік документів, необхідних для реєстрації підприємця. Вимоги до документів, що подаються для державної реєстрації.

Порядок та термін державної реєстрації юридичних осіб. Перелік документів, необхідних для реєстрації юридичних осіб. Вимоги до найменування юридичної особи.

Створення статутного фонду. Статутний капітал господарського товариства. Установчі документи та їх підготовка. Структура статуту і характеристика його розділів. Статутний фонд і його формування. Умови припинення підприємницької діяльності.

Закон України «Про Перелік документів дозвільного характеру у сфері господарської діяльності». Суть та види документів дозвільного характеру. Мінімальний набір дозволів для будь-якої діяльності.

Ліцензування підприємницької діяльності. Ліцензійні умови та ліцензія. Основні принципи державної політики у сфері ліцензування. Види підприємницької діяльності, що підлягають ліцензуванню. Основні проблеми, пов'язані з отриманням дозволів та ліцензій

Дія. Дія.Сіті.

Тема 3. Оподаткування підприємницької діяльності

Сутність і види податків та зборів. Загальнодержавні та місцеві податки. Системи оподаткування в Україні для господарюючих суб'єктів.

Суть спрощеної системи оподаткування. Групи платників єдиного податку.

Обмеження у спрощеній системі оподаткування, її переваги та недоліки.

Характеристика загальної системи оподаткування, її переваги та недоліки.

Суть РРО.

Книга обліку доходів: суть, значення, особливості ведення.

Оподаткування підприємницької діяльності в умовах воєнного стану.

Змістовий модуль 2. Організація підприємницької діяльності

Тема 4. Бізнес-ідея та способи її реалізації

Стадії підприємницького процесу. Схема підприємницької діяльності та бізнесу. Підприємницька ідея. Оцінка джерел придбання нової ідеї. Визначення безпосередньої і потенційної цінності ідеї.

Моделювання власної справи. Бізнес-модель Канвас.

Складові успіху у бізнесі. Фактори, які впливають на вибір сфери діяльності.

Шляхи побудови власного бізнесу з нуля. Традиційні ідеї та стартапи. Характерні риси та види стартапів.

Способи придбання бізнесу. Купівля-продаж цінних паперів компанії, або корпоративних прав. Переваги та недоліки придбання існуючого бізнесу. Чинники, які впливають на вартість бізнесу. Правила миттєвої оцінки бізнесу. Купівля-продаж бізнес-ідеї.

Суть франчайзингу. Переваги для франчайзи. Переваги для франчайзера. Види франчайзингу – товарний, виробничий, діловий.

Коворкінг. Аутсорсинг.

Тема 5. Особливості підприємництва в різних сферах

Сутність, значення та особливості виробничого підприємництва. Поняття „стандартизація”, „стандарт”, „технічні умови”. Сертифікація продукції.

Суть понять „комерція” і „торгівля”, взаємозв’язок між ними. Основні форми комерції. Класифікації торгівлі.

Штриховий код: суть, призначення та інформація, яку він містить.

Права споживача (покупця).

Посередництво як вид підприємницької діяльності. Основні форми посередницької діяльності.

Сутність та особливості фінансового підприємництва.

Суть пасивного доходу, його види та переваги.

Суть електронного бізнесу та електронної комерції. Види електронної економічної діяльності. Моделі електронної комерції.

Завдання та компоненти Інтернет-магазину. Типи Інтернет-магазинів. Інформація, яка повинна бути розміщена на сайті Інтернет-магазину. Структура веб-сайта Інтернет-магазину.

Особливості ринкової діяльності Інтернет-проектів.

Змістовий модуль 3. Управління підприємництвом. Аналіз бізнес-проекту

Тема 6. Суть та структура бізнес-плану

Цілі, особливості, завдання складання бізнес-плану в підприємстві. Загальні принципи та зауваження при розробці бізнес-плану.

Значення і види бізнес-плану. Структура та зміст розділів бізнес-плану. Технологія складання бізнес-плану підприємства.

Тема 7. Маркетинг та менеджмент у бізнесі

Суть та цілі маркетингу. Маркетингові функції. Сучасні концепції маркетингу.

Маркетинговий план підприємства. Маркетинговий аудит: макро- та мікроаналіз, SWOT-аналіз. Маркетингова стратегія: цілі; стратегія та сегментація; маркетинг-мікс. План впровадження та бізнес-кейс. Оцінка ризиків та шляхи їх мітигації. Контроль та KPIs.

Суть та функції менеджменту. Сфери менеджменту власного бізнесу.

Методи та принципи успішного менеджменту.

Алгоритми проект-менеджменту.

Тема 8. Економічний та фінансовий аналіз бізнес-проекту

Розрахунок потреби в початкових та поточних коштах для бізнесу.

Поняття інвестицій, їх види. Складання плану інвестицій. Джерела коштів, їх переваги та недоліки.

Показники оцінки проекту: ефективність, аналіз беззбитковості та окупності.

Види та структура витрат. Поняття доходу, прибутку, рентабельності, методика їх розрахунку.

Основний та оборотний капітал. Сутність поняття аналізу господарської діяльності.

Методика та показники економічного та фінансового аналізу проекту.

Змістовий модуль 4. Практичні питання у бізнесі

Тема 9. Договірні відносини у бізнесі

Суть та види договорів. Класифікації підприємницьких договорів.

Структура договору. Порядок та форми укладання договорів. Нотаріальні договори.

Безпека при укладанні договорів. Дійсність договору. Недійсні та нікчемні договори. Юридичний супровід бізнесу.

Тема 10. Етика підприємництва

Етика в дотриманні ділових зобов'язань. Використання силового тиску в бізнесі. Організація взаємовідносин із владою при веденні бізнесу. Принципи ділової моралі. Кодекси етики ділових відносин ООН. Принципи етики бізнесу США, Японії та країн Європи. Глобальний договір.

Розвиток принципів етики бізнесу в Україні. Етичні кодекси, їх значення для формування етичної поведінки в організації. Морально-етичний кодекс цивілізованого підприємця.

Роль підприємництва у досягненні цілей сталого розвитку.

При опрацюванні **Модулів 2 та 3** даної дисципліни а рамках **семінарських занять та самостійної роботи** студенти проходять інтерактивні курси-стажування у продуктивній ІТ компанії Genesis:

- Створення та розвиток ІТ продуктів <https://www.genesis-for-univ.com/product-course>
- Маркетинг ІТ продуктів <https://www.genesis-for-univ.com/marketing-course>
- Менеджмент у продуктовому ІТ <https://www.genesis-for-univ.com/management-course>
- Аналітика у продуктовому ІТ <https://www.genesis-for-univ.com/analytics-course>

Практичні заняття з усіх тем та модульний контроль проводяться у рамках тематичного плану дисципліни.

Відповідність змісту інтерактивних курсів-стажування тематиці дисципліни наведено у додатку А.

Критерії оцінювання наведено у відповідному розділі даної робочої програми.

Контроль навчальних досягнень

Система оцінювання навчальних досягнень студентів

№ з/п	Вид діяльності студента	Макс. кількість балів за одиницю	Модуль 1		Модуль 2		Модуль 3		Модуль 4	
			Кількість одиниць	Максимальна кількість	Кількість одиниць	Максимальна кількість	Кількість одиниць	Максимальна кількість	Кількість одиниць	Максимальна кількість
1.	Відвідування лекцій	1	4	4	3	3	4	4	2	2
2	Відвідування практичних занять	1	3	3	1	1	2	2	1	1
3	Робота на практичних заняттях	10	3	30	1	10	2	20	1	10
4	Відвідування семінарських занять	1	2	2	2	2*	3	3*	1	1
5	Робота на семінарських заняттях	10	2	20	2	20*	3	30*	1	10
6	Виконання завдань для самостійної роботи	5	3	15	2	10*	3	15*	2	10
7	Виконання модульної (контрольної) роботи	25	1	25	1	25	1	25	1	25
Разом				99		71		99		59
Максимальна кількість балів			328, коефіцієнт переведення у 100-бальну шкалу 3,28							

* бали за відповідні теми виставляються пропорційно балу отриманого сертифікату за відповідний курс

Відповідність тематики дисципліни інтерактивним курсам стажування

№	Теми дисципліни, обсяг годин	Курс
1	Тема 4. Бізнес-ідея та способи її реалізації: семінарських – 2 год., 11 балів, самостійна робота – 4 год., 5 балів. Тема 5. Особливості підприємництва в різних сферах: семінарських – 2 год., 11 балів, самостійна робота – 6 год., 5 балів. Загалом – 14 год. – 32 бали	Створення та розвиток ІТ продуктів
2	Тема 6. Суть та структура бізнес-плану: семінарських – 2 год., 11 балів, самостійна робота – 6 год., 5 балів. Тема 7. Маркетинг та менеджмент у бізнесі: семінарських – 2 год., 11 балів, самостійна робота – 6 год., 5 балів. Загалом – 16 год. – 32 бали	Маркетинг ІТ продуктів Менеджмент у продуктовому ІТ
3	Тема 8. Економічний та фінансовий аналіз бізнес-проекту: семінарських – 2 год., 11 балів, самостійна робота – 6 год., 5 балів. Загалом – 8 год. – 16 балів.	Аналітика у продуктовому ІТ

Завдання для самостійної роботи та критерії її оцінювання

№ з/п	Назва теми	Кількість годин	Бали
ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1.			

1	Тема 1. Сутність підприємництва та бізнесу	6	5
2	Тема 2. Державна реєстрація підприємництва	6	5
3	Тема 3. Оподаткування підприємницької діяльності	6	5
ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 2.			
4	Тема 4. Бізнес-ідея та способи її реалізації	4	5
5	Тема 5. Особливості підприємництва в різних сферах	6	5
ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 3.			
6	Тема 6. Суть та структура бізнес-плану	6	5
7	Тема 7. Маркетинг та менеджмент у бізнесі	6	5
8	Тема 8. Економічний та фінансовий аналіз бізнес-проекту	6	5
ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 4.			
9	Тема 9. Договірні відносини у бізнесі	6	5
10	Тема 10. Етика підприємництва	4	5
Разом		56	50

Форма подання результатів: презентація на в аудиторії **або** надсилання файлу з відповіддю у ЕНК.

Критерії оцінювання:

Максимальна оцінка - 5 балів виставляється якщо завдання виконано повністю, вірно, структуровано, наведено необхідні пояснення, розрахунки (для задач) виконані вірно.

Бали знижуються, якщо у невірні або відсутні базові положення завдання (мінус 1-2-3 бали в залежності від завдання), якщо завдання не виконано - 0 балів. Термін здачі: відповідь на семінарському занятті з відповідної теми, якщо заняття проводиться в аудиторії, або термін, вказаний викладачем, якщо заняття дистанційне.

Форми проведення модульного контролю та критерії оцінювання

Модульні контрольні роботи проводяться дистанційно (онлайн ЕНК в середовищі Moodle).

Модулі	Теми дисципліни	Форма контролю	Максимальна сума балів
I	Теми 1, 2, 3 згідно з тематичним планом дисципліни	контрольна робота	25 балів
II	Теми 4, 5 згідно з тематичним планом дисципліни	контрольна робота	25 балів
III	Теми 6, 7, 8 згідно з тематичним планом дисципліни	контрольна робота	25 балів
IV	Теми 9, 10 згідно з тематичним планом дисципліни	контрольна робота	25 балів

В модульній контрольній роботі передбачено виконання 25 тестових завдань. За кожне правильно виконане завдання, в системі Moodle, проставляється 1 бал. Максимально можна набрати 25 балів за 100% надані правильні відповіді. Час, що відводиться на проходження модульної контрольної - 25 хвилин.

Критерії оцінювання модульного контролю з дисципліни наступні:

20-25 балів – у повному обсязі володіє навчальним матеріалом, вільно самостійно та аргументовано його викладає під час відповідей, глибоко всебічно розкриває зміст теоретичних питань, тестових та практичних завдань.

15-20 балів – достатньо повно володіє навчальним матеріалом, але при викладанні деяких питань не вистачає достатньої глибини та аргументації, допускаються при цьому окремі несуттєві неточності та незначні помилки.

10-15 балів – в цілому володіє навчальним матеріалом та викладає його основний зміст, але без глибокого всебічного аналізу, обґрунтування та аргументації, допускаючи при цьому окремі суттєві неточності і помилки.

1-10 балів – не в повному обсязі володіє навчальним матеріалом, фрагментарно (без аргументації та обґрунтування) його викладає, недостатньо розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, допускаючи при цьому суттєві неточності.

0-10 балів – не володіє навчальним матеріалом та не в змозі його викласти, не розуміє змісту теоретичних питань та практичних завдань.

Форми проведення семестрового контролю та критерії оцінювання

Семестровий контроль – це підсумкове оцінювання результатів навчання студента за семестр, що здійснюється у формі заліку.

Залік (диференційований залік) – це вид семестрового контролю, при якому засвоєння студентом теоретичного та практичного матеріалу з модуля оцінюється на підставі рейтингової системи оцінювання за результатами поточного контролю (тестування, поточного опитування, виконання модульних контрольних робіт та певних видів робіт на заняттях) протягом семестру. Підсумковий семестровий контроль оцінюється від 0 до 100 балів, що переводиться у національну шкалу та шкалу ECTS для отримання рейтингової оцінки знань студента.

Студент вважається допущеним до семестрового контролю з дисципліни, якщо він виконав усі види робіт, передбачені навчальним планом та програмою на семестр з цієї навчальної дисципліни. Контроль успішності студентів з урахуванням поточного і підсумкового оцінювання здійснюється відповідно до навчально-методичної карти дисципліни, де зазначено види контролю і кількість балів за видами.

Шкала відповідності оцінок

Оцінка	Кількість балів
A	100-90
B	82-89
C	75-81
D	69-74
E	60-68
FX	35-59
F	0-34

Разом: 120 год., лекції – 26 год., семінарські заняття – 16 год., практичні заняття – 14 год., модульний контроль – 8 год., самостійна робота – 56 год.

Модулі	Змістовий модуль I				Змістовий модуль II			Змістовий модуль III				Змістовий модуль IV	
Назва модуля	Правові аспекти започаткування та податкове регулювання підприємницької діяльності – 99 балів				Організація підприємницької діяльності – 71 бал			Управління підприємництвом. Аналіз бізнес-проєкту – 99 балів				Практичні питання у бізнесі – 59 балів	
Лекції	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Теми лекцій	Тема 1. Сутність підприємництва та бізнесу - 1 бал	Тема 2. Державна реєстрація підприємництва – 1 бал	Тема 3. Оподаткування підприємницької діяльності – 1 бал	Тема 3. Оподаткування підприємницької діяльності – 1 бал	Тема 4. Бізнес-ідея та способи її реалізації – 1 бал	Тема 5. Особливості підприємництва в різних сферах – 1 бал	Тема 5. Особливості підприємництва в різних сферах – 1 бал	Тема 6. Суть та структура бізнес-плану – 1 бал	Тема 7. Маркетинг та менеджмент у бізнесі – 1 бал	Тема 8. Економічний та фінансовий аналіз бізнес-проєкту – 1 бал	Тема 8. Економічний та фінансовий аналіз бізнес-проєкту – 1 бал	Тема 9. Договірні відносини у бізнесі – 1 бал	Тема 10. Етика підприємництва – 1 бал
Теми семінарських занять	Тема 1. Сутність підприємництва та бізнесу - 11 балів	Тема 2. Державна реєстрація підприємництва – 11 балів			Тема 4. Бізнес-ідея та способи її реалізації – 11 балів	Тема 5. Особливості підприємництва в різних сферах – 11 балів		Тема 6. Суть та структура бізнес-плану – 11 балів	Тема 7. Маркетинг та менеджмент у бізнесі – 11 балів	Тема 8. Економічний та фінансовий аналіз бізнес-проєкту – 11 балів			Тема 10. Етика підприємництва – 11 балів
Теми семінарських занять		Тема 2. Державна реєстрація підприємництва – 11 балів	Тема 3. Оподаткування підприємницької діяльності – 11 балів	Тема 3. Оподаткування підприємницької діяльності – 11 балів			Тема 5. Особливості підприємництва в різних сферах – 11 балів		Тема 7. Маркетинг та менеджмент у бізнесі – 11 балів		Тема 8. Економічний та фінансовий аналіз бізнес-проєкту – 11 балів	Тема 9. Договірні відносини у бізнесі – 11 балів	
Самостійна робота	5 балів	5 балів	5 балів		5 балів	5 балів		5 балів	5 балів	5 балів		5 балів	5 балів
Поточний контроль	МК – 25 балів				МК – 25 балів			МК – 25 балів				МК – 25 балів	
Сума	328, коефіцієнт переведення у 100-бальну шкалу 3,28												

Рекомендовані джерела

Основна

1. Підприємництво : підручник / І. В. Гонтарева. – Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2021. – 392 с. URL: <https://ekhnuir.karazin.ua/server/api/core/bitstreams/3189e351-1298-4473-8cda-ed74c7a04c94/content>
2. Основи підприємництва: Підручник / [Біляк Т.О., Бірюченко С.Ю., Бужимська К.О., та ін.] ; під заг. ред. Н.В. Валінкевич. – Житомир : ЖДТУ, 2019. – 493 с. URL: <http://eztuir.ztu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/8104/1/Основи%20підприємництва.pdf>
3. Створення власного бізнесу [Електронний ресурс]: навч. посібник / А. М. Колот, Г. О. Швиданенко, та ін. — К. : КНЕУ, 2017. — 311 [1] с. URL: https://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/25208/stvoren_vlasn_17.pdf?sequence=1&isAllowed=yhttps://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/25208/stvoren_vlasn_17.pdf?sequence=1&isAllowed=y
4. Основи підприємницької діяльності: навч. посіб. / уклад.: С.В. Поліщук, О.П. Кавтиш. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2022. 153 с. URL: <https://www.tkfk.te.ua/wp-content/uploads/2024/02/Поліщук-С.В.Основи-підприємницької-діяльності-конспект-лекцій.pdf>
5. Основи підприємницької діяльності : підручник / за редакцією д.е.н., проф. В. М. Марченко. – Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського. Вид-во «Політехніка», 2022. – 515 с. URL: <https://www.tkfk.te.ua/wp-content/uploads/2024/02/Марченко-В.М.-Основи-підприємницької-діяльності.pdf>
6. Карпюк Г.І. Основи підприємництва: Навчальний посібник для здобувачів професійної (професійно-технічної) освіти. URL: <https://mon.gov.ua/static-objects/mon/sites/1/pto/2021/04/19/Osnovy%20pidpryyemnytstva.pdf>

Допоміжна

1. Цибульська Е. Оцінка бізнесу та його складових. К.: Кондор, 2020. 364 с.
2. Організація власного бізнесу: навч. посіб.: за ред. к.е.н., доц. Є.В. Ткача. Чернівці : Чернівець. нац. ун-т. ім. Ю.Федьковича. 2023. 264 с.
3. Шутовська Н.О., Апопій В.В., Середа С.А. Основи підприємництва. К.: Новий світ, 2021. 324 с.
4. Ватаманюк О. Бізнес-економіка: навчальний посібник. Львів: Видавничий центр Львівського національного університету імені Івана Франка, 2018. 326 с.
5. Гаєвська Л.М., Марченко О.І. Підприємницька діяльність: підручник. Ірпінь : Університет ДФС України, 2019. 500 с.
6. Добрава Н.В., Осипова М.М. Основи бізнесу: навчальний посібник. Одеса: Бондаренко М. О., 2018. 305 с.
7. Економіка підприємства: підручник / Л.Л. Лазебник, В.В. Гурочкіна, Л.В. Слюсарєва [та ін.] ; за заг. ред. Л.Л. Лазебник. Ірпінь : Університет ДФС України, 2021. 426 с.

8. Інформаційні технології в бізнесі : Навч. посіб. / Шевчук І.Б., Старух А.І., Васьків О.М. [та ін.]; за заг. ред. І.Б. Шевчук. Львів: Видавництво ННВК «АТБ», 2020. 455 с.

9. Котлубай В.О., Слободянюк О.В., Нестерова К.С. Практикум для проходження тренінг-курсів : «Створення власного бізнесу», «Розробка конкурентної стратегії» ; «Розвиток напрямів та інструментів міжнародного бізнесу». Одеса: Національний університет «Одеська юридична академія», 2021. 116 с.

10. Лазебник Л.Л., Соколова О.М. Інноваційні кластери як об'єкт державної структурної політики України. Економічний вісник. Серія: фінанси, облік, оподаткування. 2021. Випуск 7. С. 74-86. DOI: <https://doi.org/10.33244/2617-5932.7.2021.74-85>.

11. Проривні технології в економіці і бізнесі (досвід ЄС та практика України у світлі III, IV і V промислових революцій) : навчальний посібник / за ред. Л. Г. Мельника та Б. Л. Ковальова. Суми : Сумський державний університет, 2020. 180 с.

12. Соколова О.М. Інструменти державної підтримки бізнесу під час воєнного стану в Україні. Нова парадигма економічної освіти у контексті інноваційної моделі розвитку вітчизняної освіти [Електронне видання] : Збірник наукових праць V Міжнародної науково-практичної конференції (м, Київ, 30 листопада 2023 р.). Київ : Вид-во УДУ імені Михайла Драгоманова, 2024. С. 39-43. (219 с.). URL: <https://nnipua.udu.edu.ua/index.php/nauka/materialy-konferentsii>

13. Фінанси підприємств України під час війни та завдання їх повоєнного відновлення : наукова доповідь / за ред. д.е.н. В.В. Зимовця ; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». К., 2023. 54 с. URL: <http://ief.org.ua/wp-content/uploads/2023/8/Finansy-pidpriemstv-Ukrainy-pid-chas-vijny.pdf>

Інформаційні ресурси Інтернет

1. Господарський кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>

2. Податковий кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>

3. Цивільний кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text>

4. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

5. Український союз промисловців і підприємців. URL: <https://uspp.ua/>

6. Власна справа. Новини українського бізнесу. URL: <https://vlasnasprava.ua/>

7. The World Bank. URL: <https://www.worldbank.org/en/home>

8. Prometheus. Підприємництво. Власна справа в Україні. [Електронний ресурс]. URL: <https://prometheus.org.ua/prometheus-free/entrepreneurship-ukraine/>

9. Державна служба зайнятості. Створення та розвиток власного бізнесу. [Електронний ресурс]. URL: <https://eosvita.dcz.gov.ua/course/view.php?id=160>

10. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>

11. Дія. Бізнес. Допомога підприємцям у створенні та розвитку бізнесу [Електронний ресурс].URL: <https://business.diia.gov.ua/>
12. Дія. Освіта. Базовий курс підприємця. [Електронний ресурс]. URL: <https://osvita.diia.gov.ua/courses/basic-course-introduction-to-business>
13. Дія. Освіта. Як відкрити власну справу. [Електронний ресурс].URL: <https://osvita.diia.gov.ua/simulators/basic-course-introduction-to-business-simulator>
14. Дія.Сіті <https://city.diia.gov.ua>
15. Створення та розвиток ІТ продуктів <https://www.genesis-for-univ.com/product-course>
16. Маркетинг ІТ продуктів <https://www.genesis-for-univ.com/marketing-course>
17. Менеджмент у продуктовому ІТ <https://www.genesis-for-univ.com/management-course>
18. Аналітика у продуктовому ІТ <https://www.genesis-for-univ.com/analytics-course>
19. ЕНК Основи підприємницької діяльності (4 курс, 1р ВО, КІ, очна) <https://elearning.kubg.edu.ua/course/view.php?id=26851>

Відповідність змісту інтерактивних курсів-стажування тематиці дисципліни

Курс неформальної освіти	Теми дисципліни
«Створення та розвиток ІТ-продукту» (Genesis) https://www.genesis-for-univ.com/product-course ПРОГРАМА КУРСУ Модуль 1 Тема 1. Вступ до ІТ-продуктів Тема 2. Успіх ІТ-продуктів Модуль 2 Тема 1. Команда ІТ-продукту та non-tech професії у продуктовому ІТ Тема 2. Професія продактменеджера Модуль 3 Тема 1. Пошук та валідація ідеї Модуль 4 Тема 2. Прийняття рішень в продуктових 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+ робота з робочим зошитом)	Тема 4. Бізнес-ідея та способи її реалізації: семінарських – 2 год., самостійна робота – 4 год. Тема 5. Особливості підприємництва в різних сферах: семінарських – 2 год., самостійна робота – 6 год. Загалом – 14 год.
«Маркетинг ІТ продуктів» (Genesis) https://www.genesis-for-univ.com/marketing-course ПРОГРАМА КУРСУ Модуль 0. Вступний модуль Модуль 1. Інтро в продуктове ІТ Модуль 2. Поведінка користувачів. Маркетинг ІТ-продуктів Модуль 2.1. Як впливати на поведінку користувачів? Модуль 2.2. Вступ до маркетингу ІТ-продуктів Модуль 3. Аналіз ринку. GTM-стратегія. Marketing Compliance Модуль 3.1. Аналіз ринку: стан, конкуренти, цільова аудиторія Модуль 3.2. Побудова стратегії виходу продукту на ринок Модуль 3.3. Marketing Compliance: як креативам не потрапляти в бан? Модуль 4. Performance Marketing Модуль 4.1. Search Engine Optimization (SEO) Модуль 4.2. App Store Optimization (ASO) Модуль 4.3. Affiliate Marketing and Media Buying Модуль 5. Brand Marketing Модуль 5.1. Social Media Marketing (SMM) Модуль 5.2. Public Relations and Partnerships Модуль 5.3. Influence Marketing Модуль 6. Product Marketing Модуль 6.1. Email and Push Marketing Модуль 6.2. Content Marketing Модуль 7. Аналітика в маркетингу ІТ-продуктів Модуль 8. Робота з маркетинговими воронками Модуль 9. Маркетинг та продуктова команда. Найм	Тема 6. Суть та структура бізнес-плану: семінарських – 2 год., самостійна робота – 6 год. Тема 7. Маркетинг та менеджмент у бізнесі: семінарських – 2 год., самостійна робота – 6 год. Загалом – 16 год.

Модуль 9.1. Продуктова команда: технічні та нетехнічні спеціалісти Модуль 9.2. Як потрапити в продуктову ІТ-компанію? Модуль 10. Фінал курсу ТРИВАЛІСТЬ КУРСУ: 23 години (тривалість проходження модуля на онлайн-платформі) + 20 годин (робота з робочим зошитом та фінальним проєктом)	
«Менеджмент у продуктовому ІТ» (Genesis) https://www.genesis-for-univ.com/management-course ПРОГРАМА КУРСУ Модуль 1. Інтро в продуктове ІТ • Що варто знати про сферу ІТ-продуктів. • Продуктові, outsource- та outstaff-компанії. Приклади українських та світових компаній. • Що таке компанія «єдиноріг». Модуль 2. Сучасне розуміння менеджменту та його характеристики • Загальні засади менеджменту. • Класифікації та характеристика функцій менеджменту. • Види менеджменту: operations management, project management, people management. • Поняття процесу управління, його відмінність від менеджменту. Модуль 3. Планування та пріоритезація. Тайм-менеджмент • Техніки та методики пріоритезації. • Ефективне планування. • Стратегічне, тактичне та операційне планування. • Етапи стратегічного планування. • Принципи та інструменти тайм-менеджменту. • Огляд Asana. Модуль 4. Менеджмент процесів • Методології та підходи до організації процесів у команді. Модуль 5. Менеджмент фінансів • Вступ до фінансового менеджменту для нефінансистів. • Інструменти фінансового менеджменту: звіти фінансового обліку. • Звіт про прибутки та збитки. Баланс. Звіт про рух грошових коштів. • Ексель для фінансових звітів. Модуль 6. Ухвалення рішень • Етапи ухвалення рішень. • Ризик-менеджмент. • Когнітивні упередження під час ухвалення рішень. • Інструменти ухвалення рішень. Модуль 7. Вступ до проєктного управління. • Що таке проєкт; • Хто такий проджект-менеджер; • Трикутник РМ'а; • Різниця між звичайним проєктом та ІТ-проєктом. Модуль 8. Ініціація проєкту. • Життєвий цикл проєкту — що це та з яких етапів складається. • Сутність етапу ініціації проєкту. • Бізнес-проблема та цілі проєкту. • Статут проєкту — основні складові та їхні особливості. Модуль 9. Планування проєкту. • Чому етап планування важливий? • План проєкту — що це. • Короткий опис усіх етапів планування проєкту. • Огляд Jira.	Тема 6. Суть та структура бізнес-плану: семінарських – 2 год., самостійна робота – 6 год. Тема 7. Маркетинг та менеджмент у бізнесі: семінарських – 2 год., самостійна робота – 6 год. Загалом – 16 год.

Модуль 10. Ділова комунікація. Переговори. Робота зі стейкхолдерами. - Цілі та особливості ділової комунікації. - Канали комунікації у проєкті. - Правила ділового листування. - Stakeholder Management. Модуль 11. Оформлення звітності та завершення проєкту. - Чому якісно завершувати проєкт важливо. - Як проводити аудит проєкту. - Як підготувати Project Closure Report. Модуль 12. Вступ до менеджменту команд. - Ключові підходи до визначення команди. - Місія та намір команди. - Життєвий цикл команди. - Продуктова команда та її особливості. - Функціональна та кросфункціональна команди. Модуль 13. Процеси залучення нових співробітників. - Побудова процесу найму. - Огляд ролей: спеціалісти з рекрутингу, хайринг менеджери. - Визначення потреби у співробітниках. Модуль 14. People management: комунікація в команді. Цілепокладання. - Комунікація в команді, її види. - Ненасильницька комунікація в команді та її елементи. - Когнітивні упередження в командній комунікації. - Правила надання зворотного зв'язку. - Менеджмент зустрічей. Модуль 15. People management: оцінка результатів роботи, мотивація, розвиток та навчання команд. - Performance management, Performance Review. Інструменти - Оцінка роботи співробітника відповідно до системи показників ефективності. - Життєвий цикл співробітника - Типи та джерела мотивації - Формати і методи навчання персоналу - Кар'єрний план співробітників. Модуль 16. Як потрапити в продуктову IT-компанію? - Особливості процесу відбору у компанії. - Робота з CV, підготовка до інтерв'ю. Модуль 17. Фінал - Підсумки курсу. ТРИВАЛІСТЬ КУРСУ: онлайн робота на симуляторі 14,5 годин + 17,5 годин виконання завдань	
«Аналітика у продуктовому IT» (Genesis) https://www.genesis-for-univ.com/analytics-course ПРОГРАМА КУРСУ МОДУЛЬ 0. Робота зі Strum 0.1. Як користуватися платформою Модуль 1. 1.1. Знайомство. Вступ до продуктового IT Модуль 2. 2.1. Інтро в аналітику. Види аналітики. Дескриптивна аналітика 2.2. Сегментація. RFM – аналіз 2.3 Аналіз ринку 2.4. Бізнес-моделі Модуль 3. 3.1. Когортний аналіз 3.2. Google Sheets 3.3. Стадії розвитку продуктової компанії Модуль 4. 4.1. A/B-тестування. Інтро	Тема 8. Економічний та фінансовий аналіз бізнес-проєкту: семінарських – 2 год., самостійна робота – 6 год. Загалом – 8 год..

4.2. А/В-тестування. Підготовка до запуску тесту 4.3. А/В-тестування. Проведення, аналіз результатів 4.4. Візуалізація даних 2.0 Модуль 5. 5.1. Робота з даними. Бази даних 5.2. Запити до даних. SQL Модуль 6. 6.1. Python for DS. Інтро, синтаксис, базові конструкції 6.2. Python for DS. Бібліотеки, базовий EDA, візуалізації 6.3. Python for DS. Advanced Visualisation in Python 6.4. Додаткові відеолекції від експертів компанії Genesis Модуль 7. 7.1. Маркетинг, маркетингова аналітика та метрики 7.2. Залучення нових користувачів 7.3. Мислення аналітика 7.4. Про структуру продуктової компанії Модуль 8. 8.1. Інтро в продакт-маркетинг 8.2. Повернення користувачів 8.3. Про аналітичні завдання: цикл аналітичних завдань та їхні типи Модуль 9. 9.1. Поведінка користувачів 9.2. Цикл розвитку продукту 9.3. Аналітичні дослідження Модуль 10. 10.1. Продуктові метрики та воронки 10.2. Адаптація та виведення метрик Модуль 11. Фінальне тестування ТРИВАЛІСТЬ КУРСУ: 30 годин (онлайн робота на симуляторі+ робота з робочим зошитом)	
--	--