

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

ЗАТВЕРДЖЕНО

на засіданні кафедри
міжнародної економіки і менеджменту
Протокол № 1 від 28.08.2023 р.



Проректор з навчально-методичної роботи

Каріна НЕМАШКАЛО

**«УПРАВЛІННЯ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЄЮ МІЖНАРОДНИХ ПРОЕКТІВ
(UNIT економіка)»**

Робоча програма навчальної дисципліни (РПНД)

Галузь знань **05 «Соціальні та поведінкові науки»**
Спеціальність **051 «Економіка»**
Освітній рівень **другий (магістерський)**
Освітня програма **Міжнародна економіка**

Статус дисципліни **вибіркова**
Мова викладання, навчання та оцінювання **українська**

Розробник:
к.е.н., доцент

Максим СЕРПУХОВ

Завідувач кафедри
міжнародної економіки і
менеджменту

Надія ПРОСКУРНИНА

Гарант програми

Людмила ПІДДУБНА

Харків
2023

ВСТУП

Мета навчальної дисципліни – навчальної дисципліни: набуття студентами знань з управління комерціалізацією ІТ проектів на міжнародному ринку та розрахунку UNIT економіки та побудови економічної моделі розвитку ІТ проекту.

Завданням навчальної дисципліни є цілеспрямоване формування у майбутніх фахівців знань і професійних компетентностей, необхідних для управління комерціалізацією міжнародних проектів та побудови UNIT економіки. Опанування даної дисципліни формує необхідний теоретико-методичний базис для формування компетентностей з масштабування бізнесу на закордонних ринках.

Об'єктом вивчення дисципліни є методичні підходи до управління міжнародними проектами та їх економічні моделі.

Предметом вивчення дисципліни є економічне середовище національної та міжнародної економіки та масштабування діяльності суб'єктів підприємництва на закордонних ринках.

Результати навчання та компетентності, які формує навчальна дисципліна визначено в табл. 1.

Таблиця 1

Результати навчання та компетентності, які формує навчальна дисципліна

| Результати навчання | Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач вищої освіти |
|---------------------|---|
| PH2 | ЗК1, ЗК6 |
| PH6 | ЗК6, СК1 |
| PH7 | ЗК2, ЗК8, СК1 |
| PH8 | СК4, СК5, СК6 |
| PH9 | ЗК8, СК3, СК8, СК9 |
| PH10 | ЗК6, СК4 |
| PH11 | СК8, СК9 |
| PH13 | СК9 |

де: ЗК1. Здатність генерувати нові ідеї (креативність).

ЗК2.Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.

ЗК5. Здатність працювати в команді.

ЗК6.Здатність розробляти та управляти проектами.

ЗК8.Здатність проводити дослідження на відповідному рівні

СК1.Здатність застосовувати науковий, аналітичний, методичний інструментарій для обґрунтування стратегії розвитку економічних суб'єктів та пов'язаних з цим управлінських рішень.

СК3.Здатність збирати, аналізувати та обробляти статистичні дані, науково-аналітичні матеріали, які необхідні для розв'язання комплексних економічних проблем, робити на їх основі обґрунтовані висновки.

СК4.Здатність використовувати сучасні інформаційні технології, методи та прийоми дослідження економічних та соціальних процесів, адекватні встановленим потребам дослідження.

СК5.Здатність визначати ключові тренди соціально-економічного та людського розвитку.

СК6.Здатність формувати професійні задачі в сфері економіки та розв'язувати їх, обираючи належні напрями і відповідні методи для їх розв'язання, беручи до уваги наявні ресурси.

СК7.Здатність обґрунтовувати управлінські рішення щодо ефективного розвитку суб'єктів господарювання.

СК8.Здатність оцінювати можливі ризики, соціально-економічні наслідки управлінських рішень.

СК9.Здатність застосовувати науковий підхід до формування та виконання ефективних проектів у соціально-економічній сфері.

СК10.Здатність до розробки сценаріїв і стратегій розвитку соціально-економічних систем.

СК13. Створювати аналітичну систему щодо оцінки ефективності міжнародної економічної діяльності підприємства та ступеня його адаптації до змін зовнішнього середовища.

РН2. Розробляти, обґрунтовувати і приймати ефективні рішення з питань розвитку соціально-економічних систем та управління суб'єктами економічної діяльності.

РН6. Оцінювати результати власної роботи, демонструвати лідерські навички та уміння управляти персоналом і працювати в команді.

РН7. Обирати ефективні методи управління економічною діяльністю, обґрунтовувати пропонувані рішення на основі релевантних даних та наукових і прикладних досліджень.

РН8. Збирати, обробляти та аналізувати статистичні дані, науково-аналітичні матеріали, необхідні для вирішення комплексних економічних завдань.

РН9.Приймати ефективні рішення за невизначених умов і вимог, що потребують застосування нових підходів, методів та інструментарію соціально-економічних досліджень.

РН10. Застосовувати сучасні інформаційні технології та спеціалізоване програмне забезпечення у соціально-економічних дослідженнях та в управлінні соціально-економічними системами.

РН11. Визначати та критично оцінювати стан та тенденції соціально-економічного розвитку, формувати та аналізувати моделі економічних систем та процесів.

РН13. Оцінювати можливі ризики, соціально-економічні наслідки управлінських рішень.

ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Зміст навчальної дисципліни

Змістовний модуль 1. Основні інструменти UNIT економіки продукту у міжнародних проектах

ТЕМА 1. Моделі комерціалізації продуктів на світовому ринку.

Зміст та сутність процесів комерціалізації продуктів у міжнародних проектах. Приклади моделей комерціалізації продуктів на різних стадіях їх життєвого циклу. Структура світового ринку та особливості комерціалізації продуктів у різних країнах.

ТЕМА 2. Бізнес модель продукту. Стратегія комерціалізації на національному та світовому ринках.

Загальна характеристика бізнес моделей. Типи бізнес моделей продуктів. Опис стратегій комерціалізації. Підходи до вибору стратегії комерціалізації продукту в залежності від виду ринку, стадії життєвого циклу продукту, розміру компанії та інших складових. Куб комерціалізації продукції.

ТЕМА 3. UNIT економіка продукту. Економічний механізм комерціалізації продукту на ринку. Масштабування продукту на міжнародних ринках.

Загальне уявлення про модель UNIT економіки продукту. Основні метрики UNIT економіки. Побудова моделі UNIT економіки для продукту та визначення ключових метрик ефективності. Підходи до масштабування продукту на міжнародних ринках.

Змістовний модуль 2. Комерціалізація продуктів у міжнародних проектах.

ТЕМА 4. Фінансовий цикл продукту на міжнародних ринках.

Фінансові інструменти управління комерціалізацією продуктів на міжнародних ринках. Cash flow (грошовий потік), EBITDA (earnings before interest, taxes, depreciation and amortization), P&L (звіт про прибутки та збитки), прибуток та ін. Фінансовий цикл продукту та його складові.

ТЕМА 5. Маркетингові інструменти комерціалізації продукту на міжнародних ринках.

Маркетинг на національному та міжнародному ринках. Складові комплексу міжнародного маркетингу. Ключові метрики ефективності маркетингової діяльності на міжнародних ринках. Використання інструментів маркетингу при комерціалізації продуктів на міжнародних ринках.

ТЕМА 6. Система управління комерціалізацією продукту на міжнародному ринку. Метрики та ключові показники.

Побудова складових системи управління комерціалізації продукту на міжнародних ринках. Формування складових комерціалізації продукту на ринку. Аналіз бізнес процесів та підбір ключових показників та метрик комерціалізації продукту на ринку.

ТЕМА 7. Вибір стратегії комерціалізації продукції на міжнародних ринках.

Аналіз та оцінка середовища комерціалізації продукту. Оцінка обсягів ринку, ринкової конкуренції, економічної привабливості та ін. Вибір стратегії комерціалізації продукту на міжнародному ринку.

ТЕМА 8. Інфраструктура розвитку міжнародних проектів. Від ідеї до лідерства на ринку.

Світовий ринок та його інфраструктура. Елементи інфраструктури світового ринку. Приклади комерціалізації успішних міжнародних проектів.

Перелік практичних (семінарських) та / або лабораторних занять / завдань за навчальною дисципліною наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Перелік практичних (семінарських) та / або лабораторних занять / завдань

| Назва теми та / або завдання | Зміст |
|------------------------------|---|
| Тема 1. Завдання 1. | Розгляд успішних моделей комерціалізації продуктів на міжнародному ринку. Аналіз інструментів комерціалізації |
| Тема 2. Завдання 2. | Аналіз бізнес моделей реальних прикладів комерціалізації продуктів на міжнародному ринку. Опис стратегій комерціалізації. |
| Тема 3. Завдання 3. | Розрахунок UNIT економіки продукту. Оцінка основних показників комерціалізації продукту. |
| Тема 4. Завдання 4. | Побудова фінансового циклу продукту на міжнародному ринку |
| Тема 5. Завдання 5. | Підбір комплексу маркетингу для виведення продукту на міжнародний ринок |
| Тема 6. Завдання 6. | Побудова системи управління комерціалізацією продукту на міжнародному ринку |
| Тема 7. Завдання 7. | Вибір стратегії комерціалізації продукції на міжнародних ринках |
| Тема 8. Завдання 8. | Використання інфраструктури для масштабування проектів на міжнародних ринках |

Перелік самостійної роботи за навчальною дисципліною наведено в табл. 3.

Таблиця 3

Перелік самостійної роботи

| Назва теми та / або завдання | Зміст |
|------------------------------|---|
| Тема 1 – 8 | Вивчення лекційного матеріалу, вивчення наведених у лекції методик на практиці. |
| Тема 1 – 8 | Підготовка до практичних занять, виконання розрахункових завдань |
| Тема 1 – 7 | Підготовка до контрольних робіт та онлайн тестування |
| Тема 1 – 8 | Підготовка до екзамену |

Кількість годин лекційних, практичних (семінарських) та / або лабораторних занять та годин самостійної роботи наведено в робочому плані (технологічній карті) з навчальної дисципліни.

МЕТОДИ НАВЧАННЯ

У процесі викладання навчальної дисципліни для набуття визначених результатів навчання, активізації освітнього процесу передбачено застосування таких методів навчання, як:

Кейс-метод (Тема 1-3, 7-8).

Інтерактивні лекції (Теми 1-8)

Практичні розрахункові завдання (Теми 3-4)

Наочні (демонстрація (Тема 1 – 8).

Презентації студентів результатів виконання лабораторних робіт (Тема 1 – 7)

ФОРМИ ТА МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ

Університет використовує 100 бальну накопичувальну систему оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти.

Поточний контроль здійснюється під час проведення лекційних, практичних, лабораторних та семінарських занять і має на меті перевірку рівня підготовленості здобувача вищої освіти до виконання конкретної роботи і оцінюється сумою набраних балів: для дисциплін з формою семестрового контролю екзамен (іспит): максимальна сума – 60 балів; мінімальна сума, що дозволяє здобувачу вищої освіти скласти екзамен (іспит) – 35 балів

Підсумковий контроль включає семестровий контроль та атестацію здобувача вищої освіти.

Семестровий контроль проводиться у формі семестрового екзамену (іспиту). Складання семестрового екзамену (іспиту) здійснюється під час екзаменаційної сесії.

Максимальна сума балів, яку може отримати здобувач вищої освіти під час екзамену (іспиту) – 40 балів. Мінімальна сума, за якою екзамен (іспит) вважається складеним – 25 балів.

Підсумкова оцінка за навчальною дисципліною визначається сумуванням балів за поточний та підсумковий контроль.

Під час викладання навчальної дисципліни використовуються наступні контрольні заходи:

Поточний контроль: Онлайн-тестування (15 балів), контрольні роботи (30 балів), виконання лабораторних робіт (15 балів).

Семестровий контроль: Екзамен (40 балів)

Більш детальну інформацію щодо системи оцінювання наведено в робочому плані (технологічній карті) з навчальної дисципліни.

Приклад екзаменаційного білета та критерії оцінювання для навчальної

дисципліни.

Приклад екзаменаційного білета

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Другий (магістерський) рівень вищої освіти

Спеціальність «Економіка»

Освітня програма «Міжнародна економіка». Семестр II

Навчальна дисципліна «УПРАВЛІННЯ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЄЮ
МІЖНАРОДНИХ ПРОЕКТІВ (UNIT економіка)».

ЕКЗАМЕНАЦІЙНИЙ БІЛЕТ № 1

Завдання 1 (теоретичне) – 5 балів.

Китайська соціальна мережа ТІК ТОК переходить у нову фазу свого розвитку та активно масштабує свою діяльність на інші ринки. Опишіть інструменти комерціалізації які використані або слід використати для успішної комерціалізації цього проекту.

Завдання 2 (діагностичне) – 15 балів.

Українська компанія, яка спеціалізується на виробництві систем безпеки AJAX, яка має повний цикл виробництва та свій бренд, планує масштабувати свій бізнес на закордонних ринках.

Опишіть бізнес модель та інструменти комерціалізації цього міжнародного проекту. Оберіть стратегію комерціалізації цього проекту на прикладі конкретного ринку (ринку країни).

Завдання 3 (евристичне) – 20 балів.

Український маркетплейс з продажу товарів широкого асортименту планує виходити на міжнародні ринки.

Зазначте метрики UNIT економіки які потрібно враховувати при комерціалізації проекту на міжнародному ринку.

Затверджено на засіданні кафедри міжнародної економіки і менеджменту,
протокол No ____ від «__» _____ 20__ р.

Екзаменатор

к.е.н., доц. Серпухов М.Ю.

Зав. кафедрою

д.е.н., проф. Проскурніна Н.В.

Критерії оцінювання

Підсумкові бали за екзамен складаються із суми балів за виконання всіх завдань, що округлені до цілого числа за правилами математики. Алгоритм вирішення кожного завдання включає окремі етапи, які відрізняються за складністю, трудомісткістю та значенням для розв'язання завдання. Тому окремі завдання та етапи їх розв'язання оцінюються відокремлено один від одного таким чином:

Завдання 1 (теоретичне). (5 балів)

0-5 балів. Повнота висвітлення змісту питання, логіка побудови відповіді.

Завдання 2 (діагностичне). (15 балів)

0-5 балів. За аналіз бізнес моделі та визначення її типу

0-10 балів. За визначення широкого переліку інструментів комерціалізації та підбір відповідної стратегії.

Завдання 3 (евристичне). (20 балів)

0-20 балів. Повнота наведення та належне обґрунтування метрик UNIT економіки для наведеної ситуації.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Основна

1. Девід Тіс (David Teece) Бізнес-модель: що це, навіщо вона потрібна та успішні кейси <https://www.management.com.ua/events/business-model-teece.html>
2. Paul Orlando Growth Units: Learn to Calculate Customer Acquisition Cost, Lifetime Value, and Why Businesses Behave the Way They Do - 2020, 110 p.
3. Rizwan Virk. Startup Myths and Models: What You Won't Learn in Business School 2020
4. Наталі Берг, Мія Найтс. Amazon і майбутнє електронної торгівлі. Корпорат. еволюція найбільшої у світі клієнтоорієнтованої компанії. *Віват*, 2023 - 464 с.
5. Майк РотерДжон Шук. Вміння бачити бізнес-процеси Вміння бачити бізнес-процеси *Pabulum* 2017- 282 с
6. Eli Schragenheim Throughput Economics: Making Good Management Decisions, 2019 - 228 p.
7. The ultimate guide to financial modeling for startups. Режим доступу: https://www.ey.com/en_nl/finance-navigator/the-ultimate-guide-to-financial-modeling-for-startups

Додаткова

8. Що таке Impact Canvas і чому обирати цю модель? Дія Бізнес. Режим доступу: <https://business.djia.gov.ua/en/handbook/impact-investment/so-take-impact-canvas-i-comu-obirati-cu-model>

9. Денис Гудко Юніт-економіка, що це і як робити? Режим доступу: <https://brander.ua/blog/yunit-ekonomika-scho-ce-i-yak-robiti>

10. Школа Бізнесу Нова Пошта. Юніт-економіка: Що це і які головні принципи її впровадження. Режим доступу: <https://online.novaposhta.education/blog/yunit-ekonomika-scho-tse-i-yaki-golovni-printsipi-yiyi-vprovadzhennya>

11. Suzy Strutner Financial Management Explained: Scope, Objectives & Importance <https://www.netsuite.com/portal/resource/articles/financial-management/financial-management.shtml>

12. Проскурніна Н. В. Трансформація бізнес-моделей підприємств роздрібної торгівлі в умовах цифровізації / Н. В. Проскурніна. // Бізнес Інформ. - 2020. - №10. - С. 384-391. Режим доступу: <http://repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/24947>

13. 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>

Інформаційні ресурси

14. Kickstarter: веб-сайт. Режим доступу: <https://kickstarter.com>

15. Український онлайн-журнал про ІТ-бізнес. Режим доступу: <https://ain.ua/>

16. Українська ІТ спільнота. Режим доступу: <https://dou.ua/>

17. Інформаційний ресурс про бізнес. Режим доступу: <https://businessviews.com.ua/>

18. Український фонд стартапів. Режим доступу: <https://usf.com.ua/>

19. TechUkraine: веб-сайт. Режим доступу: <https://techukraine.org>

20. Management.com.ua — портал, присвячений ключовим аспектам сучасного менеджменту та професійного розвитку управлінців. Режим доступу: <https://www.management.com.ua/>