



Силабус навчальної дисципліни ІННОВАЦІЙНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ТА УПРАВЛІННЯ СТАРТАП-ПРОЄКТАМИ

підготовки бакалавра

(назва освітнього ступеня)

спеціальності 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність

(назва спеціальності)

освітньо-професійної програми

«Підприємницька діяльність»

(назва освітньої програми)

Статус дисципліни	нормативна
Мова навчання	українська
Факультет	Економічний
Кафедра	Фінансів, економіки та підприємництва
Контакти кафедри	Висотний корпус, к. В-1007, тел. 073 183 14 31, електронна адреса e.and.p@pgasa.dp.ua
Викладачі-розробники	Спіридонова Кіра Олександрівна, к.е.н, доцент
Контакти викладачів	spiridonova.kira@pdaba.edu.ua тел. 0675633072
Розклад занять	розклад занять на сайті академії https://pgasa.dp.ua/timetable/WSIGMA/EK/K4/ROZKLAD.HTML
Консультації	Сторінка кафедри на сайті https://pgasa.dp.ua/wp-content/uploads/2022/10/Graf.pdf

Анотація навчальної дисципліни

Розвиток стартап культури в українських університетах та підприємницьких навичок у студентів є критично важливою складовою, оскільки дозволяє сформувати навички роботи над власними проектами. Проходження цього курсу значно розширює можливості студентів для професійного розвитку, а також дає опцію створення власного підприємства ще під час навчання в закладі вищої освіти.

	Години	Кредити	Семестр
			V
лекції	30	6	30
лабораторні роботи			
практичні заняття	30		30
Самостійна робота, у т.ч:	120		120
підготовка до аудиторних занять	40		40
підготовка до контрольних заходів	30		30
виконання курсового проєкту або роботи			
виконання індивідуальних завдань			
опрацювання розділів програми, які не викладаються на лекціях	20		20
підготовка до екзамену	30		30
Форма підсумкового контролю			Екзамен

Мета вивчення дисципліни – формування системи знань і практичних навичок, необхідних для створення і управління стартапами на початковій стадії, підготовка студентів до участі в інкубаційних, акселераційних і грантових програмах підтримки стартапів.

Завдання дисципліни: розуміння основних принципів роботи стартап екосистеми, формування команди стартапу та розподіл ролей, вивчення інструментів дизайн мислення, методів оцінки проблеми - карта емпатії, глибинне інтерв'ю, карта стейкхолдерів, оволодіння базовими принципами маркетингу, зокрема маркетингової стратегії, базовими навичками діджитал-маркетингу, оцінка об'єму ринку, аналіз конкурентів.

Пререквізити дисципліни – «Економіка бізнесу», «Основи підприємницької діяльності», «Дослідження ринку», «Сучасна економічна глобалізація», «Управління підприємницькими ризиками».

Постреквізити дисципліни – «Торгівельне підприємництво», «Формування бізнес-моделей підприємницької діяльності», «Обґрунтування та експертиза бізнес-проектів», «Стратегія підприємств».

Компетентності:

Інтегральна компетентність. Здатність розв'язувати складні спеціалізовані завдання та проблеми у сферах підприємництва, виробничо-господарської і комерційної діяльності підприємств та у біржовій діяльності, а також у процесі навчання, що передбачає застосування теорій та методів організації і функціонування підприємницьких, виробничо-торговельних, біржових структур і характеризується комплексністю та невизначеністю умов.

Загальні компетентності:

ЗК1. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.

ЗК7. Здатність працювати в команді.

Спеціальні компетентності:

СК2. Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення, функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур.

СК3. Здатність здійснювати діяльність у взаємодії суб'єктів ринкових відносин.

СК5. Здатність визначати та оцінювати характеристики товарів і послуг в підприємницькій, торговельній, біржовій діяльності.

СК10. Здатність до бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків і результатів діяльності у сфері підприємництва, торгівлі та біржової практики з урахуванням ризиків.

Заплановані результати навчання:

РН2. Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

РН5. Організувати пошук, самостійний відбір, якісну обробку інформації з різних джерел для формування банків даних у сфері підприємницької діяльності.

РН6. Вміти працювати в команді, мати навички міжособистісної взаємодії, які дозволяють досягати професійних цілей.

РН7. Демонструвати підприємливість в різних напрямках професійної діяльності та брати відповідальність за результати.

РН12. Володіти методами та інструментарієм для обґрунтування управлінських рішень щодо створення й функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур.

РН13. Використовувати знання форм взаємодії суб'єктів ринкових відносин для забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.

РН15. Оцінювати характеристики товарів і послуг у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності за допомогою сучасних методів.

PH17. Вміти вирішувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур і розв'язувати проблеми у кризових ситуаціях з урахуванням зовнішніх та внутрішніх впливів.

1. ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН ДИСЦИПЛІНИ

Назва змістових модулів і тем	Кількість годин, у тому числі				
	усього	л	п	лаб.	с.р
Змістовий модуль 1. Інноваційне підприємництво та стартап екосистема. Проблема-рішення та пошук бізнес-моделі. Customer Discovery phase.					
Стартап екосистема	10	2	2		6
Основні принципи формування команди, ролі в команді стартапу	10	2	2		6
Дизайн мислення. Визначення проблем, емпатія	10	2	2		6
Дизайн мислення. Пошук і вибір ідей.	10	2	2		6
Валідація ідеї стартапу	10	2	2		6
Канва бізнес моделі. Вступ, проблема та рішення.	10	2	2		6
Канва бізнес моделі. Портрет клієнта, ціннісна пропозиція.	12	4	2		6
Дослідження клієнтів. Попереднє дослідження ринку. Валідація ключових гіпотез.	10	2	2		6
Презентації ідей стартапів.	10	2	2		6
Разом за змістовим модулем 1	92	20	18		54
Змістовий модуль 2. Валідація бізнес моделі. Customer Validation phase. Знайомство з основними інструментами для управління стартапами.					
Динаміка команди	10	2	2		6
Мінімально життєздатний продукт (MVP)	10	2	2		6
Оцінка ринку. Аналіз конкурентів	10	2	2		6
Основи маркетингу для стартапів	10	2	2		6
Основи про інвестиції, фінанси та юридичні особливості стартапів.	10	2	2		6
Презентація стартапу. Пітч-дек.	8		2		6
Разом за змістовим модулем 2	58	10	12		36
Підготовка до екзамену	30				
Усього годин	180				

2. САМОСТІЙНА РОБОТА ОПРАЦЮВАННЯ РОЗДІЛІВ ПРОГРАМИ, ЯКІ НЕ ВИКЛАДАЮТЬСЯ НА ЛЕКЦІЯХ:

Назва теми	Посилання на джерела
Розвиток українських стартапів	16
Підготовка питань і сценаріїв для інтерв'ю і опитувань	9, 10
Концепція діджитал маркетингу стартапу (комунікаційний план, контент план, візуалізація, метрики)	3, 6
Інвестиційні угоди. Діяльність світових інвесторів стартапу	1, 2, 7

3. ПОРЯДОК ТА КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ

Критерії оцінювання відповідно до методичних рекомендацій, розроблених УЕР для використання університетами в рамках викладання курсу «Інноваційне підприємництво та управління стартап-проектами».

Оцінка за лекції - це оцінка активності студента під час лекції, 0 балів - відсутність активності, 0.5 балів - студент задає питання, уточнює, наводить приклади, реагує на викладача.

Оцінка за практичне заняття - це оцінка роботи студента в групі під час практичного заняття.

Оцінка за самостійну роботу - це оцінка заповнення сторінки робочого зошита по темі заняття, оцінка за есе за темою.

Вид роботи	Поточна робота																ма х	Екза- мен (фіналь- ні пітчі)	сум а
	Модуль 1										Модуль 2								
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16			
лекції	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	90	10	100
Практичні	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5			
Самостійні	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5			

Порядок зарахування пропущених занять відбувається у формі усного опитування (при пропусценні лекції) та виконання індивідуального розрахункового завдання (при пропусценні практичного заняття).

Критерії оцінювання екзамену

Максимальна оцінка за екзамен – 100 балів. Екзамен проводиться у формі тестування та складається з 50 тестових питань по курсу. 1 правильна відповідь надає 2 бали.

Підсумкова оцінка з дисципліни визначається як середньоарифметична, яка складається з оцінки за змістові модулі 1, 2 та оцінки за екзамен.

4. ПОЛІТИКА КУРСУ

Політика курсу передбачає відповідальність викладача і студента за якість викладення та опанування навчального матеріалу, прозорість оцінювання, дотримання принципів академічної доброчесності. Середовище на заняттях є дружнім та відкритим до конструктивної критики.

Дотримання академічної доброчесності студентами. Студенти академії мають керуватися у своїй діяльності Кодексом академічної доброчесності ПДАБА ПЛПМ 0812-001:2018, яким встановлено загальні моральні принципи та правила етичної поведінки.

Дотримання академічної доброчесності здобувачами вищої освіти передбачає:

-самостійне виконання всіх видів робіт, завдань, форм контролю, передбачених робочою програмою навчальної дисципліни (для осіб з особливими освітніми потребами ця вимога застосовується з урахуванням їхніх індивідуальних потреб і можливостей);

-дотримання норм законодавства про авторське право і суміжні права:

-посилання на джерела інформації у разі використання ідей, розробок, тверджень, відомостей інших авторів;

-надання достовірної інформації про результати власної (наукової, творчої) діяльності, використанні методики досліджень і джерела інформації.

Дотримуємося Положення про запобігання та виявлення академічного плагіату у ПДАБА. Жодні форми порушення академічної доброчесності не толеруються. Якщо студент має сумніви або непевність, що його дії або бездіяльність можуть порушити Кодекс академічної доброчесності Академії, він може звернутися за консультацією до Комісії з питань академічної доброчесності.

Порядок зарахування пропущених занять. Відпрацювання пропущених занять відбувається у формі усного опитування (за пропущену лекцію) та виконання індивідуального розрахункового завдання (за пропущене практичне заняття).

5. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Основна

1. Бас Бекман, Рубен Ньювенхаус. Місто стартапів. – Київ, 2016. – 189 с.
2. Ден Сенор, Сол Сингер. Країна стартапів. Історія ізраїльського економічного дива. – Київ, 2016. – 368 с.
3. Бен Горовіц. Безжальна правда про нещадний бізнес. Розбудова бізнесу в умовах невизначеності. – К.: Наш формат. – 2015. – 264 с.
4. Dave Gray. Gamestorming: A Playbook for Innovators, Rulebreakers, and Changemakers Paperback.
5. Боб Дорф, Стів Бленк. Священна книга стартапера. Як збудувати успішну компанію. . – К.: Наш формат. – 2018. – 512 с.
6. Олександр Остервальдер, Ів Пінье. Створюємо бізнес-модель. - К.: Наш формат. – 2017. – 288 с.
7. Брайан Трейсі. Як керують найкращі. – Книжковий клуб. – 2017. – 208 с.
8. Frank Robinson, A Proven Methodology to Maximize Return on Risk
9. Ерік Райз. Стартап без помилок. Посібник зі створення успішного бізнесу з нуля. - Видавництво: "Vivat". - 2016. – 368 с.
10. Джейсон Фрайд, Девід Хейнмейер Ханссон. Rework. Ця книжка змінить Ваш погляд на бізнес. – Книжковий клуб. – 2016. – 176 с.
11. Тоні Шей. Доставка щастя. Шлях до прибутку, задоволення і мрії.- Вид-во старого Лева. – 2016. – 288 с.
12. Джим Колінз. Від хорошого до величного. - К.: Наш формат. – 2017. – 368 с.
13. Пітер Тіль. Від нуля до одиниці Нотатки про стартапи, або як створити майбутнє. - К.: Наш формат. – 2015. – 232 с.
14. Саймон Сінек. Почни з чому. – Вид-во Основи. – 2015. – 256 с.
15. Даніель Канеман. Мислення швидко й повільно. - К.: Наш формат. – 2017. – 480 с.
16. Тимур Ворона. Стартап на мільйон: як українці заробляють статки на технологіях. – Вид-во Vivat. – 224 с.
17. Лей Галлагер. Історія Airbnb: Як троє звичайних хлопців підірвали готельну індустрію. – Вид-во Book Chef. – 2018. - 364 с.

Допоміжна

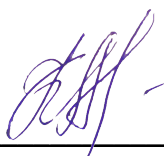
1. Портер М. Конкурентна стратегія. – Київ: Наш формат, 2020. - 424 с.
2. Філдінг Пол Дж. Як керувати проектами: вчасні результати в межах бюджету. – Київ: Фабула, 2020. – 240с.
3. Ash Maurya. Running Lean, 2nd Edition. Copyright © 2012 Ash Maurya. All rights reserved. Printed in the United States of America.
4. Everett M. Rogers. Diffusion of Innovations. 5th Edition Paperback – Illustrated, August 16, 2003

5. Geoffrey Moore. Crossing the Chasm, 3rd Edition: Marketing and Selling Disruptive Products to Mainstream Customers (Collins Business Essentials) Paperback – January 28, 2014
6. Fitzpatrick, Rob. The Mom Test: How to Talk to Customers and Learn If Your Business is a Good Idea when Everyone is Lying to You. Paperback – 10 Sept. 2013
7. Bruce W. Tuckman, Mary Ann C. Jensen. Stages of Small-Group Development Revisited. A Research & Applications Journal. Number 10, 2010.

6. ІНТЕРНЕТ-РЕСУРСИ

1. Державна служба статистики. <https://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Законодавча база України <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/>
3. YEP! STARTER <https://www.yepworld.org/>
4. Аналітика стану українського бізнесу <https://business.diia.gov.ua/>
5. Український фонд старапів <https://usf.com.ua/>
6. Майбутнє університетів <https://uifuture.org/publications/majbutnye-universitetiv/>

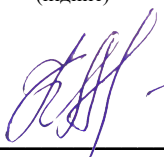
Розробник



(підпис)

(Кіра СПІРІДОНОВА)

Гарант освітньої програми



(підпис)

(Кіра СПІРІДОНОВА)

Силабус затверджено на засіданні кафедри

Фінансів, економіки та підприємництва

(назва кафедри)

Протокол від «22» серпня 2022 року № 1

Завідувач кафедри



(підпис)

(Ірина ПОПОВИЧЕНКО)