

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

**ЗАТВЕРДЖЕНО**

на засіданні кафедри  
підприємництва і торгівлі  
Протокол № 2 від 01.09.2023 р.



**ВГОДЖЕНО**

Проректор з навчально-методичної роботи

Каріна НЕМАШКАЛО

**ІННОВАЦІЙНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ТА УПРАВЛІННЯ  
СТАРТАП-ПРОЕКТАМИ**

робоча програма навчальної дисципліни (РПНД)

Галузь знань 07 «Управління та адміністрування»  
Спеціальність 076 «Підприємництво та торгівля»  
Освітній рівень перший (бакалаврський)  
Освітня програма «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

Статус дисципліни обов'язкова  
Мова викладання, навчання та оцінювання українська

Розробник:  
к.е.н., доцент

Аліна ЛИТВИНЕНКО

Завідувач кафедри  
підприємництва і торгівлі

Марина САЛУН

Гарант програми

Аліна ЛИТВИНЕНКО

Харків  
2023

## ВСТУП

Розвиток стартап культури в українських університетах та підприємницьких навичок у здобувачів і викладачів є критично важливою складовою створенням ефективної екосистеми розвитку інноваційного підприємництва в Україні.

У будь-якій розвинутій стартап екосистемі в світі університети відіграють одну з найголовніших ролей. Україна не має бути виключенням. Інновації та підприємництво повинні стати головним драйвером зростання та виходу університетів на якісно новий рівень.

Стартапи – це форма підприємницької діяльності, яка стала популярна у світі з 90-х років минулого століття у зв'язку з інтенсивним розвитком інформаційних технологій. Для стартапів характерна гнучкість і постійний пошук бізнес-моделі, можливість швидкого масштабування. В світовій економіці стартапи грають важливу роль для розвитку технологій, створення нових галузей і тисяч нових робочих місць. Україна на державному рівні задекларувала підтримку стартапів, інноваційних бізнесів - створюються державні фонди, програми підтримки. Розвиваються також і приватні венчурні фонди, акселератори.

Інноваційна підприємницька діяльність передбачає високий рівень ризиків на початкових етапах створення бізнесу. В той же час, при застосуванні правильного підходу та методології до розвитку стартапу, зокрема Lean підхід та принцип Fail fast, підприємці можуть швидко пробувати нові ідеї, технічні рішення, бізнес моделі і у випадку невдалого рішення швидко змінювати модель і починати перевірку нових стратегій. Для молодих підприємців дуже важливо починати отримувати такий досвід і навички якомога раніше. А отже, період навчання в університеті, коли студенти не обтяжені додатковими обов'язками, мають простір для роботи з командою. мають легкий доступ до інтелектуальних ресурсів університету є найбезпечнішим для перших спроб в інноваційному підприємстві.

Особливо актуальною дисципліною «Інноваційне підприємництво та управління стартап-проектами» є для здобувачів економічних спеціальностей, для яких важливими навичками є робота над власними проектами. Проходження цього курсу значно розширює можливості здобувачів для професійного розвитку, а також дає опцію створення власного підприємства ще під час навчання в університеті.

Дисципліна «Інноваційне підприємництво та управління стартап-проектами» є обов'язковою дисципліною. Багаторічна практика показує, що найкращих результатів досягають мультидисциплінарні команди, у складі яких є і економісти, і інженери, і гуманітарії.

Мета навчальної дисципліни: формування системи знань і практичних навичок у створенні і управлінні стартапами на початковій стадії, підготовка здобувачів до участі в інкубаційних, акселераційних і грантових програмах підтримки стартапів.

Для досягнення мети поставлені такі основні завдання:

здатність розуміти основні принципи роботи стартап екосистеми;  
 здатність ефективно працювати в команді;  
 здатність придумати ідею стартапу. Креативне мислення та дизайн мислення;

здатність розробити бізнес модель стартапу;  
 здатність створити продукт;  
 здатність підготувати власний проект для пошуку фінансування.  
 Об'єктом навчальної дисципліни виступає екосистема.

Предметом навчальної дисципліни є економічні процеси та пов'язані з ними впливи на сучасне підприємництво.

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
PH14	ЗК2
	ЗК5
	СК4
PH5	ЗК6
	СК5
PH6	ЗК7
PH13	ЗК7
	СК3
PH7	ЗК8
	ЗК10
	СК7
PH17	ЗК8
	СК7
PH20	ЗК2
	ЗК10
	СК10

де, ЗК2. Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях.  
 ЗК5. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.  
 ЗК6. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.  
 ЗК7. Здатність працювати в команді.  
 ЗК8. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.  
 ЗК10. Здатність діяти відповідально та свідомо.

ЗК11. Здатність реалізувати свої права і обов'язки як члена суспільства, усвідомлювати цінності громадянського (вільного демократичного) суспільства та необхідність його сталого розвитку, верховенства права, прав і свобод людини і громадянина в Україні.

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

СК4. Здатність застосовувати інноваційні підходи в діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.

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

СК6. Здатність здійснювати діяльність з дотриманням вимог нормативно-правових документів у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності.

СК7. Здатність визначати і виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.

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

СК11. Здатність формувати та реалізовувати бізнес-ідеї соціального підприємництва, організовувати соціально відповідальний бізнес на основі цілей сталого розвитку суспільства.

РН5. Організовувати пошук, самостійний відбір, якісну обробку інформації з різних джерел для формування банків даних у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.

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

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

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

РН14. Вміти застосовувати інноваційні підходи в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

РН17. 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.

РН20. Знати основи бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків та результатів діяльності підприємницьких, торговельних і біржових структур з урахуванням ризиків .

# ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

## Зміст навчальної дисципліни

**Змістовий модуль 1. Інноваційне підприємництво та стартап екосистема. Проблема-рішення та пошук бізнес-моделі. Customer Discovery phase.**

### **Тема 1. Стартап екосистема.**

Особливості інноваційного підприємництва, визначення стартапу. Роль стартапів у світовій економіці.

Зв'язок науки та інновацій. Складові стартап екосистеми. Стадії розвитку стартапу.

Огляд стартап екосистеми України.

**Тема 2. Основні принципи формування команди, ролі в команді стартапу.**

Принципи формування команди. Візія, місія, цінності.

Ролі в команді.

**Тема 3. Дизайн мислення. Визначення проблем, емпатія. Пошук і вибір ідей.**

Проблема як джерело ідей для стартапів.

Розгляд вдалих і невдалих ідей стартапів з точки зору проблеми. Стейкхолдери стартапу.

Методологія How Might We. Огляд інструментів для аналізу проблем. Дизайн мислення.

Інструменти пошуку ідей. Розбір кейсів.

Голосування, кластеризація, SWOT аналіз. Брейнстормінг, майндмеппінг, скетчінг.

Презентація ідей кожною командою. Отримання зворотного зв'язку та обговорення ідей. Можливе запрошення зовнішнього експерта для оцінки ідей. Головна мета – обрати для подальшої роботи найбільш перспективні ідеї.

На цьому етапі студенти можуть переформатувати команди, обрати собі іншу команду для роботи над ідеєю, що більше сподобалася, або сформувати нові команди. Фінальне завдання - визначитися з однією ідеєю для подальшої роботи в обраній команді.

**Тема 4. Канва бізнес моделі. Вступ, проблема та рішення. Портрет клієнта, ціннісна пропозиція.**

Що таке бізнес модель, для чого вона потрібна. Види опису бізнес моделей.

Огляд складових канви бізнес моделі.

## **Тема 5. Дослідження клієнтів. Попереднє дослідження ринку. Валідація ключових гіпотез.**

Цикл customer development. Гіпотези. Валідація гіпотез.

Інструменти для проведення дослідження клієнтів - опитувальники, інтерв'ю, фокус групи.

Дослідження трендів та статистичних даних. Платформи Kickstarter, Product Hunt та ін.

Ця тема займає два тижні. На другому тижні в аудиторії обговорюються проміжні результати груп, командам надається зворотний зв'язок. Можливе запрошення зовнішнього експерта для надання фідбеку та рекомендацій щодо подальшої валідації бізнес-моделі в командах.

## **Тема 6. Презентації ідей стартапів.**

Лекційне і практичне заняття - презентації командами канви бізнес моделі проєктів. На заняття можна запросити зовнішніх експертів, які будуть задавати питання командам та надавати коментарі щодо різних аспектів бізнес моделі. Також, команди можуть задавати питання одна одній. Мета цього блоку - задати якомога більше незручних питань командам та знайти всі слабкі місця в бізнес моделі стартапу.

Результатом першого модуля має стати сформована канва бізнес моделі стартапу з підтвердженими основними гіпотезами щодо проблеми, рішення та сегментів клієнтів. Після цього команда може продовжувати валідацію в другому модулі програми.

## **Змістовий модуль 2. Валідація бізнес моделі. Customer Validation phase. Знайомство з основними інструментами для управління стартапами.**

### **Тема 7. Динаміка команди.**

Динаміка команди.

Етапи розвитку команди - forming, storming, norming, performing, adjourning.

Методи роботи з командою на різних етапах, мотивація.

Створення MVP.

Ресурси, задачі, інструменти для прототипування . Приклади MVP стартапів.

Рефлексія в команді за результатами гри. Есе на тему свої відчуттів щодо етапів динаміки команди. Самостійне тестування інструментів для командної роботи. За необхідності внесення змін та доповнень в робочій зошит в блок Команда.

### **Тема 8. Оцінка ринку. Аналіз конкурентів.**

Поняття про об'єм ринку.

Методи оцінки ринку. Аналіз росту ринку. TAM, SAM, SOM. Методи аналізу конкурентів.

Несправедливі конкурентні переваги (unfair advantages).

Провести аналіз ринку. Обчислення TAM, SAM, SOM. Дослідити темпи зростання ринку. Провести аналіз конкурентів. Дослідити конкурентні переваги стартапу. Заповнити таблицю порівняння з конкурентами.

### **Тема 9. Основи маркетингу для стартапів.**

Маркетингова стратегія для стартапу Основи цифрового маркетингу

SMM та інструменти онлайн просування. Реклама, робота з лідерами думки.

Метрики.

Дослідити сегментування ринку та проаналізувати маркетингові стратегії головних конкурентів. Розбір кейсів з діджитал маркетингу.

В команді заповнити відповідні сторінки робочого зошиту. Розробити маркетингову стратегію - позиціонування, основні канали комунікації. Розробити концепцію діджитал маркетингу стартапу (комунікаційний план, контент план, візуалізація, метрики).

### **Тема 10. Основи про інвестиції, фінанси та юридичні особливості стартапів.**

Огляд венчурного ринку.

Типи інвесторів та інвестицій. Етапи та раунди інвестицій. Фінанси в стартапі.

Юридичні аспекти інвестицій.

Умови, розподіл часток, договори, опціони. Аналіз кейсів різних інвестиційних угод.

Обговорення інвестиційної стратегії стартапу. Розробка фінансового плану.

Дослідити інвестиційні угоди схожих стартапів. Створити в команді підбірку потенційних світових інвесторів вашого стартапу. Визначитися зі стратегією залучення інвестицій. Підготувати лист інвестору. Вирішити задачу (набір задач додається).

### **Тема 11. Презентація стартапу. Пітч-дек.**

Основні принципи презентації стартапу. Основи та техніки публічних виступів. Тренінг з пітчінгу.

Розбір кейсів.

Практичне заняття

Робота над презентаціями стартапів.

Самостійна робота

Створити фінальну презентацію стартапу.

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

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

Назва теми та завдання	Зміст
Тема 1. Практичне заняття. Завдання 1.	Ознайомлення з коворкінгом для стартапів, офіс стартапами чи іншими елементами стартап екосистеми України або спілкування з запрошеним гостем - представником стартап екосистеми. Можна переглянути і обговорити фільм про стартапи або розібрати історію успішного світового стартапу. Перше практичне заняття має надихати і мотивувати вивчати дисципліну.
Тема 2. Практичне заняття. Завдання 2.	Формування команд з учасників навчальної групи. Тренінг «5 якостей підприємця». В робочому зошиті заповнити сторінку зі складом команди та ролями. Провести брейншторм в команді з визначення візії і цінностей. Провести тестування в команді на «бізнес хімію», тест на визначення рівня інноваційності мислення.
Тема 3. Лабораторне заняття. Завдання 3.	В команді скласти карту емпатії, працювати з інструментами POV, HMW. Самостійна робота В робочому зошиті заповнити сторінку з аналізом проблеми. Провести емпатію та підтвердити проблему. Брейнштормінг в команді. Пошук ідей. Воркшоп. Провести попереднє дослідження і валідувати ідею. В робочому зошиті заповнити сторінку з описом ідей. На цьому етапі одна команда може генерувати багато ідей для стартапу. Необхідно презентувати ідею кожною командою. Отримання зворотного зв'язку та обговорення ідей. Можливе запрошення зовнішнього експерта для оцінки ідей. Головна мета – обрати для подальшої роботи найбільш перспективні ідеї. На цьому етапі студенти можуть переформатувати команди, обрати собі іншу команду для роботи над ідеєю, що більше сподобалася, або сформувати нові команди. Фінальне завдання - визначитися з однією ідеєю для подальшої роботи в обраній команді.
Тема 4. Практичне заняття. Завдання 4.	Представлення кейсів-прикладів відомих стартапів. Розбір кейсів в командах. Командам необхідно створити свою канву бізнес моделі (можна використовувати для зручності онлайн інструмент <a href="http://canvanizer.com">canvanizer.com</a> ). опрацювати блоки канви про проблему та ідею та заповнити відповідний розділ робочого зошита. Дослідження цільового ринку та сегментація клієнтів. Опис портретів клієнтів стартапу. Створення канви ціннісної пропозиції стартапу.
Тема 5. Лабораторне заняття. Завдання 5.	Розбір кейсів стартапів в контексті теми лекції. На це заняття можна запросити стартапера для обміну реальним досвідом. Розбір домашнього завдання. Обговорення результатів досліджень груп. Командам надається зворотний зв'язок. Формування ключових гіпотез щодо стартапу. Розробка та планування експериментів для підтвердження гіпотез. Підготовка питань і сценаріїв для інтерв'ю і опитувань.



Назва теми та завдання	Зміст
	Проведення інтерв'ю та опитувань для валідації гіпотез. Аналіз результатів інтерв'ю. Заповнити результати в робочий зошит.
Тема 6. Практичне заняття. Завдання 6.	Презентації командами канви бізнес моделі проектів. На заняття можна запросити зовнішніх експертів, які будуть задавати питання командам та надавати коментарі щодо різних аспектів бізнес моделі. Також, команди можуть задавати питання одна одній. Мета цього блоку - задати якомога більше незручних питань командам та знайти всі слабкі місця в бізнес моделі стартапу. Результатом першого модуля має стати сформована канва бізнес моделі стартапу з підтвердженими основними гіпотезами щодо проблеми, рішення та сегментів клієнтів. Після цього команда може продовжувати валідацію в другому модулі програми.
Тема 7. Лабораторне заняття. Завдання 7.	Знайомство з інструментами управління командою (командні чати, таск-менеджери, робота з документацією). Ігри з імітації різних стадій динаміки команди (методичні матеріали з проведення гри додаються). Основи UI/ UX дизайну. Прототипування. Розбір кейсів з UI/UX. Робота над концепцією першого продукту. Розробити концепт MVP, описати базовий функціонал. Візуалізувати прототип. Створення customer journey map. Рефлексія в команді за результатами гри. Есе на тему свої відчуттів щодо етапів динаміки команди. Самостійне тестування інструментів для командної роботи. За необхідності внесення змін та доповнень в робочій зошит в блок Команда.
Тема 8. Практичне заняття. Завдання 8.	Розбір кейсів розрахунку об'єму ринків та конкурентного аналізу для успішних стартапів. Провести аналіз ринку. Обчислення TAM, SAM, SOM. Дослідити темпи зростання ринку. Провести аналіз конкурентів. Дослідити конкурентні переваги стартапу. Заповнити таблицю порівняння з конкурентами.
Тема 9. Лабораторне заняття. Завдання 9.	Дослідити сегментування ринку та проаналізувати маркетингові стратегії головних конкурентів. Розбір кейсів з діджитал маркетингу. В команді заповнити відповідні сторінки робочого зошиту. Розробити маркетингову стратегію - позиціонування, основні канали комунікації. Розробити концепцію діджитал маркетингу стартапу (комунікаційний план, контент план, візуалізація, метрики).
Тема 10. Практичне заняття. Завдання 10.	Обговорення інвестиційної стратегії стартапу. Розробка фінансового плану. Дослідити інвестиційні угоди схожих стартапів. Створити в команді підбірку потенційних світових інвесторів вашого стартапу. Визначитися зі стратегією залучення інвестицій. Підготувати лист інвестору. Вирішити задачу (набір задач додається).
Тема 11. Практичне заняття. Завдання 11.	Робота над презентаціями стартапів. Створити фінальну презентацію стартапу.

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

### Перелік самостійної роботи

Назва теми	Зміст
<p>Тема 1. Стартап екосистема; Тема 2. Основні принципи формування команди, ролі в команді стартапу; Тема 3. Дизайн мислення. Визначення проблем, емпатія. Пошук і вибір ідей; Тема 4. Канва бізнес моделі. Вступ, проблема та рішення. Портрет клієнта, ціннісна пропозиція; Тема 5. Дослідження клієнтів. Попереднє дослідження ринку. Валідація ключових гіпотез; Тема 6. Презентації ідей стартапі; Тема 7. Динаміка команди; Тема 8. Оцінка ринку. Аналіз конкурентів; Тема 9. Основи маркетингу для стартапів; Тема 10. Основи про інвестиції, фінанси та юридичні особливості стартапів; Тема 11. Презентація стартапу. Пітч-дек.</p>	<p>Вивчення лекційного матеріалу з інноваційного підприємництва та стартап екосистеми. Проблема-рішення та пошук бізнес-моделі.</p>
<p>Тема 1. Стартап екосистема; Тема 2. Основні принципи формування команди, ролі в команді стартапу; Тема 3. Дизайн мислення. Визначення проблем, емпатія. Пошук і вибір ідей; Тема 4. Канва бізнес моделі. Вступ, проблема та рішення. Портрет клієнта, ціннісна пропозиція; Тема 5. Дослідження клієнтів. Попереднє дослідження ринку. Валідація ключових гіпотез; Тема 6. Презентації ідей стартапі; Тема 7. Динаміка команди; Тема 8. Оцінка ринку. Аналіз конкурентів; Тема 9. Основи маркетингу для стартапів; Тема 10. Основи про інвестиції, фінанси та юридичні особливості стартапів; Тема 11. Презентація стартапу. Пітч-дек.</p>	<p>Підготовка до практичних та лабораторних занять</p>
<p>Тема 11. Презентація стартапу. Пітч-дек.</p>	<p>Виконання індивідуального навчально-дослідного завдання, бізнес моделі. Пітч-дек.</p>
<p>Тема 1. Стартап екосистема; Тема 2. Основні принципи формування команди, ролі в команді стартапу; Тема 3. Дизайн мислення. Визначення проблем, емпатія. Пошук і вибір ідей; Тема 4. Канва бізнес моделі. Вступ, проблема та рішення. Портрет клієнта, ціннісна пропозиція; Тема 5. Дослідження клієнтів. Попереднє дослідження ринку. Валідація ключових гіпотез; Тема 6. Презентації ідей стартапі;</p>	<p>Написання контрольної роботи</p>

Назва теми	Зміст
Тема 7. Динаміка команди; Тема 8. Оцінка ринку. Аналіз конкурентів; Тема 9. Основи маркетингу для стартапів; Тема 10. Основи про інвестиції, фінанси та юридичні особливості стартапів; Тема 11. Презентація стартапу. Пітч-дек.	
Тема 1. Стартап екосистема; Тема 2. Основні принципи формування команди, ролі в команді стартапу; Тема 3. Дизайн мислення. Визначення проблем, емпатія. Пошук і вибір ідей; Тема 4. Канва бізнес моделі. Вступ, проблема та рішення. Портрет клієнта, ціннісна пропозиція; Тема 5. Дослідження клієнтів. Попереднє дослідження ринку. Валідація ключових гіпотез; Тема 6. Презентації ідей стартапі; Тема 7. Динаміка команди; Тема 8. Оцінка ринку. Аналіз конкурентів; Тема 9. Основи маркетингу для стартапів; Тема 10. Основи про інвестиції, фінанси та юридичні особливості стартапів; Тема 11. Презентація стартапу. Пітч-дек.	Підготовка до заліку

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 ході викладання навчальної дисципліни «Інноваційне підприємництво та управління стартап-проектами» передбачено застосування активних й інтерактивних навчальних технологій, серед яких використовуються різні методи, спрямовані на активізацію та стимулювання навчально-пізнавальної діяльності здобувачів вищої освіти, а саме: у темах «Стартап екосистема», «Дизайн мислення. Визначення проблем, емпатія. Пошук і вибір ідей», «Дослідження клієнтів. Попереднє дослідження ринку. Валідація ключових гіпотез» – проблемні лекції; у темах «Основні принципи формування команди, ролі в команді стартапу», «Презентації ідей стартапів», «Оцінка ринку. Аналіз конкурентів», «Основи про інвестиції, фінанси та юридичні особливості стартапів» – лекції-дискусії; у темах «Канва бізнес моделі. Вступ, проблема та рішення. Портрет клієнта, ціннісна пропозиція», «Динаміка команди» – лекція-дискусія; у темі «Основи маркетингу для стартапів» – лекція «круглий стіл»; у темі «Презентація стартапу. Пітч-дек» – лекція-дискусія, презентація, різнотипні індивідуальні та групові проекти, робота в малих групах, починаючи з першої теми практичного заняття, компетентісно-орієнтоване інтерактивне заняття, науковий семінар на практичному занятті за темою «Основи про інвестиції, фінанси та юридичні особливості стартапів», ділова гра під час виконання творчого завдання.

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

Словесні (лекція (Тема 2, 3, 4, 7, 9), проблемна лекція (Тема 1, 5, 8, 10), лекція-дискусія (Тема 6, 11)).

Наочні (демонстрація (Тема 1 - 11)).

Практичні (практична робота (Тема 1 - 11), створення бізнес моделі (Тема 11), кейс-метод (Тема 6)).

## 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: максимальна сума – 100 балів; мінімальна сума – 60 балів.

**Підсумковий контроль** включає семестровий контроль та атестацію здобувача вищої освіти.

**Семестровий контроль** проводиться у формі заліку.

**Підсумкова оцінка за навчальною дисципліною** визначається: сумуванням всіх балів, отриманих під час поточного контролю.

Оцінювання знань студента під час семінарських, практичних занять та виконання індивідуальних завдань проводиться за такими критеріями:

розуміння ролі стартапів в світовій економіці; розуміння складових частин стартап екосистеми та зв'язків між ними; розуміння ролі наукових досліджень для розвитку інновацій, вміння знаходити можливості для розвитку стартапу залежно від його стадії; вміння формувати команду стартапу та розподілити в ній ролі; володіння інструментами оцінки підприємницьких якостей; знання етапів розвитку команди; вміння застосувати відповідні інструменти управління командою на різних етапах розвитку команди; вміння визначити проблеми клієнта; володіння інструментами дизайн мислення; володіння методами оцінки проблеми – карта емпатії, глибинне інтерв'ю, карта стейкхолдерів тощо; здатність знайти і вибрати ідею стартапу, оцінити її актуальність і реалістичність; володіння інструментами брейнстормінгу; здатність валідувати гіпотези; розуміння принципів customer development; володіння інструментами для формування та валідації бізнес моделі; знання базових принципів маркетингу; розуміння поняття маркетингової стратегії; володіння базовими навичками діджитал маркетингу – SMM, налаштуванням реклами, роботи з лідерами думки; знання основних метрик діджитал маркетингу; здатність оцінити об'єм ринку, проаналізувати конкурентів; розуміння принципів венчурного ринку, типів інвесторів, етапів і раундів інвестицій; вміння обирати джерело фінансування; знання базових юридичних аспектів управління стартапами; володіння інструментами створення презентацій; знання основних принципів пітчів; фандрейзинг; самостійність виконання роботи;

грамотність подачі матеріалу; використання методів порівняння, узагальнення понять та явищ; оформлення роботи.

Під час викладання навчальної дисципліни використовуються наступні контрольні заходи:

Поточний контроль: практичні або лабораторні завдання (5 балів), дві письмові контрольні роботи (по 5 балів), індивідуальне навчально-дослідне завдання, публічний захист якого відбувається перед запрошеними стейкхолдерами зі спеціальності та представниками Підприємницького університету YEP, місією якого є розвиток підприємницької культури та мислення у студентів, стимулювання стартап руху серед молоді та зародження тренду на створення стартапів в університетах, а також згідно з Міністерством освіти і науки України є розробниками програми запровадження курсу «Інноваційне підприємництво і управління стартап-проектами» в університеті та оцінюється у 25 балів, практикум за темою 6 та 11 (по 10 балів).

Семестровий контроль: Залік.

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

## РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

### Основна

1. Бланк С., Дорф Б. Священна книга стартапера. Як побудувати успішну компанію. К. : Наш формат, 2019. 512 с.

2. Гавриш О. А., Бояринова К. О., Кравченко М. О., Копішинська К. О. Управління стартапами : підручник. Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, Видавництво «Політехніка», 2020. 716 с.

3. Brian Will. The Dropout Multi-Millionaire: Business Lessons on How to Succeed in Business With No Money, No Education and No Clue. Bookmark Publishing House, 2021. 188 p.

4. Gareth Southgate. Anything is Possible: Inspirational lessons from the England manager. Century, 2020. 256 p.

5. Jimmy Soni. The Founders: The Story of Paypal and the Entrepreneurs Who Shaped Silicon Valley. Simon & Schuster, 2022. 491 p.

### Додаткова

6. Литвиненко А. О. Тенденції розвитку стартап екосистеми Європи / А. О. Литвиненко, О. Д. Литвиненко // Матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції «Стратегічні пріоритети розвитку підприємництва, торгівлі та біржової діяльності» присвячена 120-річчю Національного університету «Запорізька політехніка» : тези доповідей, 13-14 травня 2021 р. – Запоріжжя : «Запорізька політехніка», 2021 – С. 75-79. – Режим доступу: [http://www.repository.hneu.edu.ua/bitstream/123456789/26069/1/10\\_%d0%a2%d0%95%d0%9d%d0%94%d0%95%d0%9d%d0%a6II\\_%d0%a0%d0%9e%d0%97%d0%92\\_%d0%98%d0%a2%d0%9a%d0%a3\\_%d0%a1%d0%a2%d0%90%d0%a0%d0%a2%d0](http://www.repository.hneu.edu.ua/bitstream/123456789/26069/1/10_%d0%a2%d0%95%d0%9d%d0%94%d0%95%d0%9d%d0%a6II_%d0%a0%d0%9e%d0%97%d0%92_%d0%98%d0%a2%d0%9a%d0%a3_%d0%a1%d0%a2%d0%90%d0%a0%d0%a2%d0)

[%90%d0%9f %d0%95%d0%9a%d0%9e%d0%a1%d0%98%d0%a1%d0%a2%d0%95%d0%9c%d0%98 E%d0%92%d0%a0%d0%9e%d0%9f%d0%98.pdf](https://www.inter-nauka.com/uploads/public/16631834211876.pdf)

7. Литвиненко А. О. Міжнародна торгівля в умовах цифровізації глобальної економіки / А. О. Литвиненко, О. Д. Литвиненко // Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Серія: «Економічні науки». – 2022. – №9. – Режим доступу: <https://www.inter-nauka.com/uploads/public/16631834211876.pdf>

8. Литвиненко А. О. Стратегічне позиціонування бізнесу з урахуванням особливостей міжнародного середовища / А. О. Литвиненко, О. Д. Литвиненко // Матеріали XIV Міжнародної науково-практичної конференції «Сучасні проблеми моделювання соціально-економічних систем» Conference MPSESM-XIV Kharkiv, UA, 6-7 квітня 2023 р. Режим доступу: <https://mpsesm.org/index.php/mpsesm/mpsesm-xiv/paper/view/1051/831>

### Інформаційні ресурси

9. Інноваційне підприємництво та управління стартап-проектами [Електронний ресурс] : методичні рекомендації до практичних завдань та проведення ділової гри для студентів спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» першого (бакалаврського) рівня / уклад. А. О. Литвиненко. – Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2022. – 45 с. – Режим доступу: <http://www.repository.hneu.edu.ua/bitstream/123456789/27468/1/2022%20-%20%d0%9b%d0%b8%d1%82%d0%b2%d0%b8%d0%bd%d0%b5%d0%bd%d0%ba%d0%be%20%d0%90%20%d0%9e.pdf>

10. Інноваційне підприємництво та управління стартап-проектами [Електронний ресурс] : методичні рекомендації до виконання курсової роботи для студентів спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»; першого (бакалаврського) рівня / уклад. А. О. Литвиненко. – Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2022. – 32 с. – Режим доступу: <http://www.repository.hneu.edu.ua/bitstream/123456789/27428/1/2022-%d0%9b%d0%b8%d1%82%d0%b2%d0%b8%d0%bd%d0%b5%d0%bd%d0%ba%d0%be%20%d0%90%20%d0%9e.pdf>

11. Інноваційне підприємництво та управління стартап-проектами. Сайт ПНС ХНЕУ ім. С. Кузнеця / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://pns.hneu.edu.ua/course/view.php?id=7737>

12. Інвестиції по-українськи і «краудфандінг» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://inventure.com.ua/news/ukraine/kraudfunding-po-ukrainski-riginalnye-idei-dlya-investicij>

13. Коли в Україні з'явиться краудфандінг? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://nachasi.com/creative/2021/07/07/kraudfandyng-lokalni-spilnoty-ta-shhodenni-rytualy-shho-vryatuye-kreatyvni-prostory-pid-chas-pandemiyi/>

14. Стартап-екосистема України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [Tech ecosystem guide i techukraine.org/ecosystem-map/](https://techukraine.org/ecosystem-map/)

15. Стартап безкоштовних дзвінків Avox готується до виходу на глобальний ринок [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://startupline.com.ua/startups/startap-bezkoshtovnykhdzvinkiv-avox-hotuyetsya-do-vykhodu-na-hlobalnyy-rynok>

16. Стартап-інкубатори та бізнес-акселератори: що і де шукати? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [https://bankchart.com.ua/biznes/rozvitok\\_biznesu/statti/startap\\_inkubatori\\_ta\\_biznes\\_akseleratori\\_v\\_ukrayini\\_scho\\_ta\\_de\\_shukati](https://bankchart.com.ua/biznes/rozvitok_biznesu/statti/startap_inkubatori_ta_biznes_akseleratori_v_ukrayini_scho_ta_de_shukati)

17. Стартапи, які починають без чітких цілей, заробляють більше [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://news.finance.ua/ua/news/-/411243/startapy-yaki-pochynayut-bez-chitkyh-tsilejzaroblyayut-bilshe>.

18. Топ-5 українських стартапів, які відомі на весь світ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://prportal.com.ua/Peredovitsa/top-5-ukrayinskih-startapiv-yaki-vidomi-na-ves-svit>

19. Характерні риси стартапів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://startup.mnau.edu.ua/характерні\\_ознаки/](https://startup.mnau.edu.ua/характерні_ознаки/)