

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Волинський національний університет імені Лесі Українки
Факультет економіки та управління
Кафедра фінансів

СИЛАБУС
навчальної дисципліни
ІННОВАЦІЙНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ТА УПРАВЛІННЯ СТАРТАП
ПРОЄКТАМИ
підготовки бакалавра
галузі знань 07 Управління та адміністрування
спеціальності 075 Маркетинг
освітньо-професійної програми Маркетинг

Луцьк – 2021

Силабус навчальної дисципліни «Інноваційне підприємництво та управління стартап проєктами» підготовки бакалавра, галузі знань 07 Управління та адміністрування спеціальності 075 Маркетинг за освітньо-професійною програмою Маркетинг.

Розробник: Івашко О. А., доцент кафедри фінансів, кандидат економічних наук, доцент

Силабус погоджено:

Гарант освітньо-професійної програми Маркетинг



Данилюк Т.І.

Силабус навчальної дисципліни затверджено на засіданні кафедри фінансів
Протокол № 1 від 30.08.2021 р.

Завідувачка кафедри фінансів



Стащук О.В.

I. ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність, освітньо-професійна програма, освітній рівень	Характеристика навчальної дисципліни
Денна форма навчання	07 Управління та адміністрування 075 Маркетинг Маркетинг Бакалавр	Нормативна
Кількість годин / кредитів 120 / 4		Рік навчання 2
		Семестр 3-ий
		Лекції 32 год.
		Практичні 28 год.
		Індивідуальна робота 6 год.
ІНДЗ: <u>немає</u>		Самостійна робота 54 год.
		Форма контролю: залік
Мова навчання	українська	

II. ІНФОРМАЦІЯ ПРО ВИКЛАДАЧА

ППП: Івашко Олена Анатоліївна

Науковий ступінь: кандидат економічних наук

Вчене звання: доцент

Посада: доцент кафедри фінансів

Мобільний телефон: 067-928-32-99

E-mail: Ivashko.Olena@vnu.edu.ua

Електронний розклад: <http://194.44.187.20/cgi-bin/timetable.cgi?n=700>

III. ОПИС ДИСЦИПЛІНИ

1. Анотація курсу.

Дисципліна «Інноваційне підприємництво та управління стартап проєктами» належить до переліку вибірових дисциплін циклу професійної підготовки бакалавра за освітньо-професійною програмою «Маркетинг» та спрямована на формування у студентів системи компетентностей щодо формування бізнес-ідеї та розробки власного стартапу.

2. Пререквізити.

До дисциплін, вивчення яких передуює дисципліні, належать: «Державне регулювання економіки», «Фінанси», «Економіка підприємства».

Постреквізити. Вивчення курсу сприятиме кращому засвоєнню дисциплін «Фінансова діяльність суб'єктів господарювання», «Бізнес-тренінг».

3. Мета і завдання навчальної дисципліни.

Метою вивчення дисципліни «Інноваційне підприємництво та управління стартап проєктами» є формування системи знань і практичних навичок у створенні і управлінні стартапами на початковій стадії, підготовка студентів до участі в інкубаційних, акселераційних і грантових програмах підтримки стартапів..

Основними завданнями вивчення дисципліни є інтеграція студентів в студентську стартап екосистему України; навчити їх повністю орієнтуватись в основних поняттях про стартапи та розвивати власний стартап; навчити студентів розробити перший проєкт з бізнес-моделлю, маркетинговим планом, командою; виробити перспективи розвивати цей проєкт далі в інкубаційних або акселераційних програмах.

Після завершення вивчення дисципліни студент:

- інтегрований в студентську стартап екосистему України;
- повністю орієнтується в основних поняттях про стартапи;
- має розуміння як розвивати власний стартап;

- має перший проект з бізнес-моделлю, маркетинговим планом, командою;
- має перспективи розвивати цей проект далі в інкубаційних або акселераційних програмах
- має можливість взаємодіяти з менторами та партнерами з різних сфер діяльності

4. Результати навчання (компетентності).

Загальні компетентності

ЗК2. Здатність зберігати та примножувати моральні, культурні, наукові цінності і досягнення суспільства на основі розуміння історії та закономірностей розвитку предметної області, її місця у загальній системі знань про природу і суспільство та у розвитку суспільства, техніки і технологій, використовувати різні види та форми рухової активності для активного відпочинку та ведення здорового способу життя.

ЗК3. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.

ЗК4. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями.

ЗК5. Визначеність і наполегливість щодо поставлених завдань і взятих обов'язків.

ЗК6. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності.

ЗК7. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.

ЗК8. Здатність проведення досліджень на відповідному рівні.

ЗК12. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності).

ЗК13. Здатність працювати в міжнародному контексті.

ЗК14. Здатність діяти соціально відповідально та свідомо.

Фахові компетентності

ФК1. Здатність логічно і послідовно відтворювати отримані знання предметної області маркетингу.

ФК2. Здатність критично аналізувати й узагальнювати положення предметної області сучасного маркетингу.

ФК4. Здатність проваджувати маркетингову діяльність на основі розуміння сутності та змісту теорії маркетингу і функціональних зв'язків між її складовими.

ФК5. Здатність коректно застосовувати методи, прийоми та інструменти маркетингу.

ФК7. Здатність визначати вплив функціональних областей маркетингу на результати господарської діяльності ринкових суб'єктів.

ФК9. Здатність використовувати інструментарій маркетингу в інноваційної діяльності.

ФК12. Здатність обґрунтовувати, презентувати і впроваджувати результати досліджень у сфері маркетингу.

ФК13. Здатність планування і провадження ефективної маркетингової діяльності ринкового суб'єкта в кросфункціональному розрізі.

ФК14. Здатність пропонувати вдосконалення щодо функцій маркетингової діяльності.

Програмні результати навчання

ПРН1. Демонструвати знання і розуміння теоретичних основ та принципів провадження маркетингової діяльності.

ПРН3. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань у сфері маркетингу.

ПРН4. Збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та маркетингові показники, обґрунтовувати управлінські рішення на основі використання необхідного аналітичного й методичного інструментарію.

ПРН5. Виявляти й аналізувати ключові характеристики маркетингових систем різного рівня, а також особливості поведінки їх суб'єктів.

ПРН6. Визначати функціональні області маркетингової діяльності ринкового суб'єкта та їх взаємозв'язки в системі управління, розраховувати відповідні показники, які характеризують результативність такої діяльності.

ПРН10. Пояснювати інформацію, ідеї, проблеми та альтернативні варіанти прийняття управлінських рішень фахівцям і нефахівцям у сфері маркетингу, представникам різних структурних підрозділів ринкового суб'єкта.

ПРН11. Демонструвати вміння застосовувати міждисциплінарний підхід та здійснювати маркетингові функції ринкового суб'єкта.

ПРН12. Виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.

ПРН13. Відповідати за результати своєї діяльності, виявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи.

ПРН14. Виконувати функціональні обов'язки в групі, пропонувати обґрунтовані маркетингові рішення.

ПРН15. Діяти соціально відповідально та громадсько свідомо на основі етичних принципів маркетингу, поваги до культурного різноманіття та цінностей громадянського суспільства з дотриманням прав і свобод особистості.

ПРН16. Відповідати вимогам, які висуваються до сучасного маркетолога, підвищувати рівень особистої професійної підготовки.

ПРН17. Демонструвати навички письмової та усної професійної комунікації державною й іноземною мовами, а також належного використання професійної термінології.

ПРН18. Демонструвати відповідальність у ставленні до моральних, культурних, наукових цінностей і досягнень суспільства у професійній маркетинговій діяльності.

5. Структура навчальної дисципліни.

Назви змістових модулів і тем	Усього	Лек.	Практ.	Індивід. роб.	Сам. роб.	*Форма контролю / Бали
Змістовий модуль 1. Інноваційне підприємництво та стартап екосистема. Проблема-рішення та пошук бізнес-моделі. Customer Discovery phase.						
Тема 1. Стартап екосистема	8	2	2		4	ПЗ / 2 бали
Тема 2. Основні принципи формування команди, ролі в команді стартапу	8	2	2		4	ПЗ / 2 бали
Тема 3. Дизайн мислення. Визначення проблем, емпатія	9	3	2		4	ПЗ / 2 бали
Тема 4. Дизайн мислення. Пошук і вибір ідей.	6	3	2		4	ПЗ / 2 бали
Тема 5. Валідація ідей стартапу	7	2	2		3	ПЗ / 2 бали
Тема 6. Канва бізнес моделі. Вступ, проблема та рішення.	8	3	2		3	ПЗ / 2 бали
Тема 7. Канва бізнес моделі. Портрет клієнта, ціннісна пропозиція.	8	3	2		3	ПЗ / 2 бали
Тема 8. Дослідження клієнтів. Попереднє дослідження ринку. Валідація ключових гіпотез.	7	2	2		3	ПЗ / 3 бали
Тема 9. Презентації ідей стартапів.	8		2	3	3	ПЗ / 3 бали
Разом за модулем 1	69	20	18	3	31	20 балів
Змістовий модуль 2. Валідація бізнес моделі. Customer Validation phase. Знайомство з основними інструментами для управління стартапами.						
Тема 10. Динаміка команди	8	2	2		4	ПЗ / 2 бали
Тема 11. Мінімально життєздатний продукт (MVP)	8	2	2		4	ПЗ / 2 бали
Тема 12. Оцінка ринку. Аналіз	8	2	2		4	ПЗ / 4 бали

конкурентів						
Тема 13. Основи маркетингу для стартапів	9	3	2		4	ПЗ / 4 бали
Тема 14. Основи про інвестиції, фінанси та юридичні особливості стартапів.	9	3	2		4	ПЗ / 4 бали
Тема 15. Презентація стартапу. Пітч-дек.	6			3	3	ПЗ / 4 бали
Разом за модулем 2	48	12	10	3	23	20 балів
Види підсумкових робіт						60
Модульна контрольна робота 1						МКР / 30 балів
Модульна контрольна робота 2						МКР / 30 балів
Всього годин / Балів	120	32	28	6	54	100

**Форма контролю: ПЗ – практичні заняття, МКР – модульна контрольна робота.*

6. Завдання для самостійного опрацювання.

Самостійна робота полягає в підготовці до модульного контрольного оцінювання за питаннями, підготовленими викладачем на основі лекційного матеріалу.

IV. ПОЛІТИКА ОЦІНЮВАННЯ

Політика викладача щодо студента.

Відвідування занять є обов'язковим компонентом оцінювання. Студенти зобов'язані заздалегідь повідомляти викладача про відсутність на занятті. Через об'єктивні причини (наприклад, хвороба, міжнародне стажування) навчання може відбуватись в он-лайн формі з використанням програми Zoom, Google meet за погодженням із керівником курсу. Студенти мають інформувати викладача про неможливість відвідати заняття. Студенти зобов'язані дотримуватися усіх строків визначених для виконання усіх видів письмових робіт, передбачених курсом. Пропущені заняття відпрацьовуються в визначений викладачем час.

Політика щодо академічної доброчесності.

Виконані завдання студентів мають бути їх оригінальними роботами. Копіювання, списування, втручання в роботу інших осіб є прикладами можливої академічної недоброчесності. Виявлення ознак академічної недоброчесності в роботі студента є підставою для її незарахування, незалежно від масштабів плагіату чи обману.

Політика щодо дедлайнів і перескладання.

Кінцевим результаом вивчення дисципліни має бути написаний і захищений стартап. За наявності індивідуального плану навчання дозволяється здача матеріалу протягом навчального семестру.

Зарахування результатів, отриманих у формальній, неформальній та/або інформальній освіті.

Результати навчання, отримані у формальній, неформальній та/або інформальній освіті, які за тематикою, обсягом вивчення та змістом відповідають як освітньому компоненту в цілому, так і його окремому розділу, темі (темам), зараховуються за наявності відповідного документу (сертифікат, свідоцтво, посилання тощо), які визначають тематику, обсяги та перелік результатів навчання. Для зарахування визнаються сертифікати, отримані на платформі відкритих онлайн-курсів Prometheus або інших ресурсах.

V. ПІДСУМКОВИЙ КОНТРОЛЬ

Підсумкова оцінка за вивчення курсу розраховується таким чином:

Види оцінювання	Бал
Опитування під час занять – усно	40
Захист стартапу	60
Загальна сума	100

Залікова оцінка визначається за результатами захисту розроблено стартапу.

VI. ШКАЛА ОЦІНЮВАННЯ

Оцінка в балах	Лінгвістична оцінка	Оцінка за шкалою ECTS	
		оцінка	пояснення
90-100	Відмінно	A	відмінне виконання
82-89	Дуже добре	B	вище середнього рівня
75-81	Добре	C	загалом хороша робота
67-74	Задовільно	B	непогано
60-66	Достатньо	E	виконання відповідає мінімальним критеріям
1-59	Незадовільно	Ex	необхідне перескладання

VII. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА ТА ІНТЕРНЕТ-РЕСУРСИ

Основна

1. Грицюк Н.О. Івашко О.А. Інноваційне підприємництво та управління стартап проектами: методичні вказівки до практичних занять. Луцьк: Волинський національний університет імені Лесі Українки. 2020. 46с.
2. Робочий зошит викладача УЕР.
3. Робочий зошит студента УЕР.

Додаткова

1. Алейнікова О. В. Інноваційний та інвестиційний менеджмент. Навчальний посібник. Київ: ДВНЗ «Університет менеджменту освіти», 2016. 614 с.
2. Василенко В. О. Інноваційний менеджмент : навч. посіб. К. : ЦУЛ, Фенікс 2003. 440 с.
3. Гавриш О. А., Бояринова К. О., Копішинська К. О. Розробка стартап-проектів: практикум: навч. посіб. для студ. спеціальностей 151 – «Автоматизація та комп'ютерно- інтегровані технології» та 152 – «Метрологія та інформаційно-вимірювальна техніка». Електронні текстові дані (1 файл: X,XX Мбайт). Київ : КПП ім. Ігоря Сікорського, 2019. 116 с.
4. Геєць В. М., В. П.Семіноженко. Інноваційні перспективи України, Х. : Константа, 2006. 272 с.
5. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком. Суми : Університ. кн., 2003. 278 с.
6. Стадник В. В., М. А. Йохна. Інноваційний менеджмент : навч. посібник, К.: Академвидав, 2006. 464 с.
7. Управління інноваціями : навч. посібник / О.І. Гуторов, Л.І. Михайлова, І.О. Шарко, С.Г. Турчіна, О.В. Киричок. Вид. 2-ге, доп. Харків: «Діса плюс», 2016. 266 с.
8. Шаповал В.А. Опорний конспект лекцій «Стартап міжнародних проектів» для студентів спеціальності «076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність». Дніпро: ДВНЗ «НГУ», 2017. 29 с.

Інтернет-ресурси

1. Беекман Б., Ньювенхауз Р. Місто стартапів. 2017. URL: <https://drive.google.com/file/d/1eLZlEateQoaMApCvyE05MCVmcu2hWDwt/view>.
2. Девід Інью Секрети інноваційного краю Ізраїлю URL: <https://www.forbes.com/sites/davidyin/2016/06/05/secrets-to-israels-innovative-edge>.
3. Дизайн-мислення для інновацій URL: <https://prometheus.org.ua/designthinking>.

4. Ерік Рис. Бізнес з нуля. Метод Lean Startup. URL: https://www.amazon.com/Zero-One-Notes-Startups-Future/dp/0804139296/ref=pd_lpo_14_t_0/142-4725763-2578422.
5. Ізраїльська підприємницька екосистема <http://www.insme.org/the-israeli-entrepreneurial-ecosystem-3>.
6. Фельд Бред Стартап-спільноти: побудова підприємницької екосистеми у вашому місті. 2012. URL: <https://www.amazon.com/Startup-Communities-Building-Entrepreneurial-Ecosystem/dp/1118441540>.
7. Канванізатор 2.0 URL: canvanizer.com.
8. Лугановський І. Групова динаміка у невеликій компанії URL: <https://dou.ua/lenta/articles/group-dynamics/>.
9. Майбутнє університетів <https://uifuture.org/publications/majbutnye-universitetiv/>.
10. 10. Онлайн-платформа «Дія.Бізнес» URL: <https://business.dia.gov.ua/>.
11. Полотно бізнес-моделі Canvas URL: <https://www.businessmodelsinc.com/about-bmi/tools/business-model-canvas/>.
12. Стартап-екосистема України. URL: [Tech ecosystem guide i techukraine.org/ecosystem-map/](http://techukraine.org/ecosystem-map/).
13. Український університет нового покоління <https://readymag.com/u3729875872/1838490/>.
14. Український фонд стартапів URL: <https://usf.com.ua/>.
15. Canvases visualize complex URL: <https://www.strategyzer.com/>.
16. Handbook of Design Thinking. 2018 URL: https://www.researchgate.net/publication/329310644_Handbook_of_Design_Thinking/link/5c3d987b299bf12be3c8b626/download.
17. How Might We. Case Studies. URL: <https://www.designkit.org/methods/3>.
18. How to Solve Problems the “Design Thinking” Way? URL: <https://medium.com/nyc-design/how-to-solve-problems-the-design-thinking-way-64edc64ba242>.
19. Lean canvas URL: <https://leanstack.com/>.
20. Steve blank URL: steveblank.com.
21. Team Management. The Skills You Need to be a Great Boss URL: https://www.mindtools.com/pages/main/newMN_TMM.htm.
22. The Mom Test URL: <https://www.youtube.com/watch?v=Hla1jzhan78>.
23. Tools for taking action <https://dschool.stanford.edu/resources>.
24. YEP! Starter URL: <http://www.yepworld.org>.