

Київський університет імені Бориса Грінченка

Факультет економіки та управління

Кафедра міжнародної економіки

«ЗАТВЕРДЖУЮ»
Проректор з науково-методичної та
навчальної роботи

(Жильцов О.Б.)
« _____ » 2023 р.

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

ОРГАНІЗАЦІЯ СТАРТАПІВ

для студентів

спеціальності

051 “Економіка”

(шифр і назва спеціальності)

освітнього рівня

першого (бакалаврського)

(назва освітнього рівня, ОКР)

освітньої програми

051.00.01 Економіка міста. Урбаністика

(шифр і назва освітньої програми)

КИЇВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ БОРИСА ГРІНЧЕНКА
Ідентифікаційний код 02136554
Начальник відділу
моніторингу якості освіти
Програма № 1993/23
Жильцов
(підпис) (прізвище, ініціали)
« _____ » 2023 р.

Київ – 2023

Розробник: доктор економічних наук, професор, професор кафедри міжнародної економіки *Ушенко Наталія Валентинівна*

Викладач:

Зарицька Наталія Сергіївна, кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки

Робочу програму розглянуто і затверджено на засіданні кафедри міжнародної економіки

Протокол від 1 вересня 2022 р. № 1.

Завідувач кафедри  А.В. Шлапак

Робочу програму погоджено з гарантом освітньої програми (керівником освітньої програми 051.00.01 Економіка міста. Урбаністика 01.09.2022 р.

Керівник освітньої програми  Ю.М. Жукова

Робочу програму перевірено

____.____.20__ р.

Заступник директора/декана  О.О. Казак

Пролонговано:

на 2023/2024 н.р.  (Шлапак А.В.), “ 29 ” 08 2023 р., протокол № 10

на 20__/20__ н.р. _____ (_____) (“ _____ ” _____ 20__ р., протокол № _____
(підпис) (ПІБ)

на 20__/20__ н.р. _____ (_____) (“ _____ ” _____ 20__ р., протокол № _____
(підпис) (ПІБ)

на 20__/20__ н.р. _____ (_____) (“ _____ ” _____ 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 кредитів / 120 годин	
Курс	4	
Семестр	7	
Кількість змістових модулів з розподілом:	4	
Обсяг кредитів	4	
Обсяг годин, в тому числі:	120	
Аудиторні	56	
Модульний контроль	8	
Семестровий контроль	-	
Самостійна робота	56	
Форма семестрового контролю	залік	

2. Мета дисципліни полягає у формуванні системи знань та оволодінні комплексом практичних навичок щодо управління створенням, супроводженням, розвитком стартапу, його маркетингового, організаційного планування та фінансового обґрунтування шляхом використання сучасного інструментарію управління інноваціями, менеджменту проєктів, бізнес-аналітики та бізнес-моделювання.

Завданнями навчальної дисципліни є:

– генерувати бізнес-ідеї стартап-проєктів, креативного їх пошуку, застосовувати маркетингові концепції їх розвитку, демонструвати креативність у формуванні бізнес-моделей стартапів;

– формувати команду стартап-проєкту та працювати в ній, налагоджувати міжособистісну взаємодію в процесі її масштабування за стадіями розвитку стартапу, під час менторингу;

– знаходити можливості сприйняття бізнес-ідеї стартапу та мінімального життєздатного продукту ринком, розробляти стартап-проєкт, реалізовувати його на основі бізнес-плану в реальних ринкових умовах,

– залучати ресурси, інвестиції, забезпечувати партнерську співпрацю у процесі реалізації стартап-проєкту, застосовувати бізнес-стратегії розвитку стартап-проєкту, змінювати стартап-проєкт шляхом півоthu.

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 кредитів / 120 годин	
Курс	4	
Семестр	7	
Кількість змістових модулів з розподілом:	4	
Обсяг кредитів	4	
Обсяг годин, в тому числі:	120	
Аудиторні	56	
Модульний контроль	8	
Семестровий контроль	-	
Самостійна робота	56	
Форма семестрового контролю	залік	

2. Мета дисципліни полягає у формуванні системи знань та оволодінні комплексом практичних навичок щодо управління створенням, супроводженням, розвитком стартапу, його маркетингового, організаційного планування та фінансового обґрунтування шляхом використання сучасного інструментарію управління інноваціями, менеджменту проєктів, бізнес-аналітики та бізнес-моделювання.

Завданнями навчальної дисципліни є:

- генерувати бізнес-ідеї стартап-проєктів, креативного їх пошуку, застосовувати маркетингові концепції їх розвитку, демонструвати креативність у формуванні бізнес-моделей стартапів;
- формувати команду стартап-проєкту та працювати в ній, налагоджувати міжособистісну взаємодію в процесі її масштабування за стадіями розвитку стартапу, під час менторингу;
- знаходити можливості сприйняття бізнес-ідеї стартапу та мінімального життєздатного продукту ринком, розробляти стартап-проєкт, реалізовувати його на основі бізнес-плану в реальних ринкових умовах,
- залучати ресурси, інвестиції, забезпечувати партнерську співпрацю у процесі реалізації стартап-проєкту, застосовувати бізнес-стратегії розвитку стартап-проєкту, змінювати стартап-проєкт шляхом пілота.

3. Результати навчання за дисципліною.

У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен:

знати:

– процедури пошуку, збирання та аналізу інформації для формування бізнес-ідей стартап-проєкту, тестування ідеї та продукту стартапу на ринку, оцінювання обсягу ринку та ніші бізнесу реалізації стартап-проєкту;

– методики визначення вартості та ціни продукту стартапу, розрахунку фінансової моделі стартап-проєкту,

– ключові фактори успіху стартап-проєктів, методи оцінювання вартості та привабливості стартап-проєкту для інвесторів;

– методи розробки та реалізації стартапу: соціально-психологічні методи формування та розвитку команди стартапу, організаційно-адміністративні методи управління акселеруванням та бізнес-інкубуванням стартапів, масштабування стартап-проєкту в організацію, економічних методів управління стартап-проєктом за стадіями розвитку, інвестиційного забезпечення стартап-проєкту, методів контролю реалізації та стратегічного управління стартап-проєктами;

вміти:

– застосовувати креативні підходи до пошуку ідей продуктів для стартапу на основі аналізу проблем та прихованих потреб споживачів, способів перевірки їх життєздатності,

– виявляти проблеми стартапу під час взаємодії з клієнтами на основі клієнт-орієнтованої методології, розвитку життєздатного продукту до кінцевої версії, забезпечення конкурентоспроможності, юридично-правового регулювання стартап-проєкту, формування та зміни бізнес-моделі, реалізації стартап-проєкту на основі півоту;

– аналізувати життєздатність продукту стартапу, реалізованості бізнес-моделі стартапу, бізнес-плану стартапу, аналізу ринкової позиції стартапу,

– здійснювати комунікації між учасниками команди стартап-проєкту, з клієнтами та суб'єктами ринку під час просування продукту стартапу, навички комунікації у процесі взаємодії, співпраці, регулювання взаємовідносин з інвесторами та партнерами стартап-проєкту, під час проведення переговорів з ними та укладання угод;

– формувати бізнес-моделі та бізнес-план стартап-проєкту, здійснювати маркетингове, організаційне, фінансово-економічне планування,

– оцінювати вартість та привабливість стартап-проєкту для інвесторів, порівнювати альтернативні фінансові моделі стартап-проєкту,

– формувати та реалізовувати стратегії ощадливого стартапу, півоту стартап-проєкту, стагнації стартап-проєкту;

– презентувати стартап-проєкту, формувати пропозиції стартапу під час краудфандінгу, самостійно та самокритично управляти власним стартап-проєктом;

– здійснювати моніторинг у командній роботі розроблення стартап-проєкту щодо ринку, цільових клієнтів, конкурентів стартапу, пошуку та залучення стартапів на підприємства.

Загальні компетентності:

Здатність до креативного та критичного мислення: здатність породжувати нових ідей, придумувати та знаходити нетрадиційні рішення, набуття гнучкості мислення, відкритого для застосування набутих економічних знань для вирішення стратегічних та поточних завдань економічного розвитку підприємства, а також для застосування набутих економічних знань у повсякденному житті.

Навички міжособистісної взаємодії: здатність ефективно спілкуватися із спеціалістами та неспеціалістами, включаючи формування навичок до викладання; здатність виконувати роботу в команді, включаючи здатність взаємодії із колегами та виконання обов'язкової роботи в установлені терміни.

Фахові компетентності освітньої програми:

Розвиток новаторських здібностей: здобуття навичок оцінки ситуації та прийняття рішень та основі проведення досліджень та розробки бізнес-планів по впровадженню інноваційних та інвестиційних проектів, розробка стартап-проектів, орієнтація проектів на підвищення ефективності функціонування муніципальної економіки.

Програмні результати навчання:

Застосування знань та розумінь.

Вміти працювати як самостійно, так і в команді.

Демонструвати базові навички креативного та критичного мислення у дослідженнях та професійному спілкуванні.

Набути навички оцінки ситуації та прийняття рішень та основі проведення досліджень та розробки бізнес-планів по впровадженню інноваційних та інвестиційних проектів, розробка стартап-проектів, орієнтація проектів на підвищення ефективності функціонування муніципальної економіки.

4. Структура навчальної дисципліни
Тематичний план для денної форми навчання

№	Назва змістових модулів, тем	Усього	Розподіл годин між видами робіт					
			Аудиторна:					Самостійна
			Лекції	Практичні	Семінари	Лабораторні	МК	
Змістовий модуль 1. Формування бізнес-ідеї та продукту стартапів								
1	Стартап як форма ведення інноваційного бізнесу	8	2	2	-	-	-	4
2	Розроблення стартапу	12	4	4	-	-	-	4
3	Бізнес-моделювання стартапу	10	2	2	-	-	-	6
	Модульний контроль	2						
	Разом	32	8	8	-	-	2	14
Змістовий модуль 2. Функціональні складові розвитку стартапів								
4	Маркетинговий менеджмент стартапів	8	2	2	-	-	-	4
5	Організація реалізації стартапів від команди до підприємства	8	2	2	-	-	-	4
6	Проектне управління у стартапах	8	2	2	-	-	-	4
	Модульний контроль	2						
	Разом	26	6	6	-	-	2	12
Змістовий модуль 3. Забезпечуючі системи реалізації стартапу								
7	Управління інвестиційним забезпеченням стартапів	8	2	2	-	-	-	4
8	Бізнес-планування стартапів	12	4	4	-	-	-	4
9	Юридично-правові особливості реалізації стартапів	8	2	2	-	-	-	4
	Модульний контроль	2						
	Разом	30	8	8	-	-	2	16
Змістовий модуль 4. Комерціалізація стартапів у інноваційній екосистемі								
10	Масштабування та стратегування стартапів	14	4	4	-	-	-	6
11	Екосистема стартапів як складова інноваційної екосистеми	12	2	2	-	-	-	8
	Модульний контроль	2						
	Разом	28	6	6	-	-	2	14
	Семестровий контроль	-	-	-	-	-	-	-
	Усього	120	28	28	-	-	8	56

Програма навчальної дисципліни

Змістовний модуль 1. Формування бізнес-ідеї та продукту стартапів

Тема 1. Стартап як форма ведення інноваційного бізнесу

Сутність, місце та роль стартап-проектів в інноваційному бізнесі. Відмінності традиційного бізнесу та підприємництва від стартапів. Особливості реалізації стартапів у бізнесовій сфері. Реалізація стартапу як інноваційного проекту.

Класифікації стартап-проектів за різними ознаками. Відмінності стартап-проектів та проектів малого бізнесу. Специфічні особливості стартапу як проекту. Типи стартап-проектів.

Етапи стартап-проекту: ініціація проекту, фандрайзинг, планування, реалізація, моніторинг і контроль, завершення. Життєвий цикл стартапу, його фази та етапи. Фаза пошуку (ідея, запуск, мінімально доцільний продукт (Minimum Viable Product), тракція. Фаза зростання (зростання і зміцнення позицій, масштабування і захоплення ринку, публічне розміщення).

Характеристика стартапу як компанії. Управління стартапом за стадіями розвитку: посівна (seed stage), запуску (startup stage), зростання (growth stage), розширення (expansion stage), «виходу» (exit stage). Етапи розвитку стартапу.

Тема 2. Розроблення стартапу

Ідея стартапу, генерування та джерела її формування. Пошук та генерування бізнес-ідеї стартапу. Ключові похибки у формуванні бізнес-ідеї стартап-проекту. Методи пошуку бізнес-ідей стартапу.

Формування ідеї продукту стартапу. Джерела та методи отримання ідеї інноваційного продукту. Креативні методики генерування ідеї продукту стартапу. Морфологічні підходи до формування ідеї продукту. Методи і способи перевірки життєздатності ідеї стартапу. Продуктивні та непродуктивні методи перевірки ідеї. Ситуаційні методи перевірки. Ґрунтовні методи перевірки: створення Лендінгу.

Мінімальний життєздатний (доцільний) продукт та його перевірка. Сутність та типи мінімального життєздатного продукту, його необхідність та розвиток. Етапи створення мінімального життєздатного продукту, його еволюція.

Розвиток мінімального життєздатного продукту в повноцінний продукт. Методи перевірки життєздатності продукту: створення продукту-пустушки, надання продукту як послуги, завоювання ринку з наступною зміною профілю.

Тема 3. Бізнес-моделювання стартапу

Сутність, види та особливості бізнес-моделі стартапу. Зміст бізнес-моделі, її відмінності від стратегії та бізнес-плану. Типи бізнес-моделей. Характеристика структурних блоків бізнес-моделі. Концепція ощадливого стартапу (Lean Startup) та її принципи, модель, чинники її обрання.

Побудова бізнес-моделі стартап-проекту. Відмінності у побудові бізнес-моделей «Lean» та «Canvas». Процедура побудови бізнес-моделі за стратегією від продукту, від клієнта, професіоналу, фори. Види, вибір та методи дизайну

бізнес-моделей. Види бізнес-моделей. Типи бізнес-моделей. Методи дизайну бізнес-моделі. Вітчизняний та міжнародний досвід бізнес-моделей стартапів.

Змістовий модуль 2. Функціональні складові розвитку стартапів

Тема 4. Маркетинговий менеджмент стартапів

Маркетинговий менеджмент стартап-проєкту: сутність та особливості. Поняття маркетингового менеджменту та маркетингу стартапу. Ключові відмінності маркетингу стартапу та маркетингу товару/послуги для вже існуючого бізнесу. Етапи реалізації маркетингу стартап-проєкту.

Аналіз ринку стартапу. Оцінювання обсягу ринку. Оцінювання конкуренції. Оцінювання перспектив зростання ринку.

Виявлення потенційних клієнтів стартапу. Оцінювання клієнтів стартапу. Клієнт-орієнтована методологія (Customer Development Methodology) та продукт-орієнтована методологія (Customer Discovery). Побудова комунікацій стартапу з клієнтами. Формування попиту на продукцію та комунікація зі споживачами стартап-проєкту.

Маркетингова стратегія стартапу. Формування маркетингової стратегії стартапу. Способи просування стартапу на ринок. Залучення та комунікації зі споживачами стартапу (контент-маркетинг, Email-маркетинг, SEO, Блоги, SMM). Канали просування продукту. Власні та зовнішні засоби продажу.

План маркетингу стартапу: цілі і завдання, місія та цінності, цільова аудиторія, аналіз стану ринку, ціноутворення і стратегія позиціонування, просування, маркетингові активи, конверсійна стратегія, партнерство, планування збільшення продажів, залучення рефералів, фінансове прогнозування.

Тема 5. Організація реалізації стартап-проєктів від команди до підприємства

Формування команди стартап-проєкту. Сутність команди стартап-проєкту. Формування команди учасників за ролями та функціями ресурсного забезпечення, продажу, розвитку продукту, фінансування, процесів та операцій. Ключові проблеми у формуванні команди стартап-проєкту. Розподіл участі та часток майбутнього бізнесу між членами команди стартапу. Масштабування команди стартап-проєкту. Модель розвитку команди Б. Такмана. Етапи масштабування команди стартап-проєкту. Особливості роботи стартап-команди на кожному з етапів розробки стартап-проєкту.

Менторинг в стартапі. Відмінності між коучингом та менторством. Переваги та недоліки менторства. Типи та види менторингу. Типи та функції менторів стартап-проєкту. Пошук та залучення менторів. Взаємодія з менторами. Процедура реалізації менторингу. Техніки менторства. Переорієнтація у ментора стартап-проєкту. Янгол-синдикати. Сутність янгол-синдикатів. Модель янгол-синдикатів. Акселератори. Сутність акселератора та бізнес-акселератора стартапів. Бізнес-модель акселератора, процедура акселерування. Вибір акселератора для стартап-проєкту. Вітчизняні та закордонні акселератори стартапів. Бізнес-інкубування. Бізнес-інкубатори та стартап-інкубатори. Ключові відмінності бізнес-інкубаторів від інвесторів.

Функції бізнес-інкубаторів для стартап-проєкту. Вибір бізнес-інкубатора та умови бізнес-інкубування. Вітчизняні та закордонні стартап-інкубатори. Особливості створення підприємства на основі стартапу. Етапи перетворення стартап-проєктів у підприємства. Особливості створення підприємства на основі ФОП, ТОВ, АТ.

Тема 6. Проектне управління у стартапах

Спільне та відмінне у поняттях «проєкт» і «стартап». Компоненти процесу управління проєктом. Функціональна модель управління стартапом як проєктом. Мета та функції проєктної методології. Застосування методів та інструментів проєктного управління у стартапах. Реалізація стартапу як проєкту інноваційного бізнесу. Підходи та методи управління проєктами (традиційні, гнучкі). Управління стартап-проєктами з урахування етапів життєвого циклу продукту в контексті забезпечення конкурентних переваг на ринку. Проєктні методи створення і управління стартапами, їх порівняльна характеристика. Використання інформаційних технологій для забезпечення ефективного процесу управління проєктами.

Змістовий модуль 3. Забезпечуючі системи реалізації стартапу

Тема 7. Управління інвестиційним забезпеченням стартапів

Джерела інвестування стартап-проєктів. Ринок інноваційного інвестування. Венчурне інвестування. Форми інвестування стартап-проєктів бізнес-янглоами (корпоративна, лізинг, надання позик). Краудфандинг. Особливості розміщення стартап-проєктів на краудфандингових платформах. Фінансово-інвестиційне забезпечення стартап-проєкту протягом життєвого циклу. Форми залучення інвесторів у стартап-проєкт. Способи інвестування стартап-проєктів.

Інвестиційна привабливість та вартість стартапів. Основні фактори, що визначають привабливість стартапу для інвестора. Методи оцінювання вартості стартапів: з точки зору венчурного інвестора, витратний метод, метод Беркуса, метод норми прибутку, метод оцінювання потенційної аудиторії за прибутковістю клієнта, метод оцінювання перспективної вартості, заснований на мультиплікаторах, метод скорингу, метод PVN.

Взаємодія та співпраця з інвесторами стартап-проєкту. Особливості взаємовідносин з інвесторами під час стартапування. Пошук та проведення переговорів з інвесторами. Особливості співпраці на посівній стадії стартапу, стадіях запуску, зростання та розширення. Укладання листа про зобов'язання, інвестиційного меморандуму, інвестиційного договору, договору позики, товариства, акціонерної угоди. Формування інвестиційної пропозиції стартапу.

Екзит «exit» та вихід інвесторів із стартапу. Стратегія виходу на основі продажу проєкту, частки інвестора, ІРО. Чинники успішного виходу.

Презентації стартап-проєкту для інвесторів. Специфіка презентації стартап-проєкту для інвесторів. Логічна побудова виступу за етапами презентування команди проєкту, необхідних фінансових ресурсів, аналізу конкурентів, актуальності питання, цілей та завдань, бізнес-моделі, опису продукту, проблеми і її рішення. Особливості складання презентацій стартап-

проєкту для посівного інвестування та повної презентації проєкту. Структура «підча» стартап-проєкту.

Тема 8. Бізнес-планування стартапів

Сутність та особливості бізнес-планування стартап-проєкту. Деталізація бізнес-плану за стадією готовності стартап-проєкту. Структура бізнес-плану стартап-проєкту.

Структура резюме бізнес-плану стартап-проєкту. Опис стартап-проєкту. Опис продукту стартап-проєкту та його ключових параметрів.

Розділ бізнес-плану стартап-проєкту «Аналіз галузі / ринку»: аналіз ніші бізнесу, цільової аудиторії, конкурентної позиції, цільових споживачів. План збуту. Маркетинговий план. Формування бюджету маркетингу стартап-проєкту.

Виробничий план стартапу. Організаційний план формування та реалізації стартап-проєкту: організаційна модель бізнесу, проєктована бізнес-модель, кадрова політика, дорожня карта та календарний план реалізації.

Фінансова модель стартапу. Розрахунок початкових вкладень у стартап-проєкт. Вихідні операційні дані та операційні дані стартап-проєкту. Операційна рентабельність стартап-проєкту. Грошовий потік за результатами реалізації стартап-проєкту. Визначення обсягів необхідних інвестицій у стартап-проєкт, накопиченого чистого прибутку та чистого прибутку понад вкладених коштів. Показники ефективності стартап-проєкту: EBITDA, чистий прибуток, окупність інвестицій, внутрішня норма прибутковості, інвестиційна привабливість стартап-проєкту, вартість стартап-компанії до отримання фінансування.

Ризики стартап-проєкту та їх оцінювання. Аналіз ризиків реалізації стартап-проєкту.

Тема 9. Юридично-правові особливості реалізації стартапів

Законодавчі акти, що регулюють діяльність стартапів в Україні. Правові аспекти відкриття стартапу.

Регулювання відносин між учасниками стартапу, укладання договорів з контрагентами, з фаундерами. Правові аспекти взаємовідносин з інвесторами стартап-проєкту.

Інтелектуальна власність у стартапуванні. Права інтелектуальної власності учасників стартап-проєкту. Патентування стартапу. Переваги патентування. Процедура патентування. Аналіз патентоспроможності складових стартапу: ідея, технічна частина, графічна частина, текстова частина, аудіовізуальна частина.

Змістовний модуль 4. Комерціалізація стартапів у інноваційній екосистемі

Тема 10. Масштабування та стратегування стартап-проєктів

Бізнес-стратегії розвитку стартапу: види та особливості. Невизначеність у реалізації бізнес-стратегії стартапів. Стратегії стартапів у фокусі стратегій М.Портера: лідерство за витратами, диференціації, фокусування. Матриця стратегій: стратегічна перевага/стратегічна ціль стартапу. Стратегії розробки та впровадження нововведень: інтегратор, організатор, ліцензіар. Стратегія

копіювання. Компас підприємницьких стратегій для стартап-проектів (ринкова, ресурсна, організаційна, технічна, часова). Підприємницькі стратегії для стартап-проектів. Півот стартапу. Чинники переорієнтування стартап-проекту. Чинники зміни бізнес-моделі стартапу. Види поворотів стартап-проекту за продуктом, ринком та ін. Ключові метрики методології Pivot Startup. Ключові моделі півоту стартап-проекту. Моделі та інструменти застосування півоту. Особливості застосування часового, ринкового, організаційного, ментального півоту стартап-проекту. Стагнація стартап-проекту. Масштабування стартапу. Складові масштабування. Механізми масштабування стартап-проекту. Чинники невдач за передчасного масштабування стартап-проекту. Чинники успішного зростання стартап-проекту. Методи масштабування стартап-проекту за вертикального та горизонтального зростання. Інструменти масштабування стартап-проекту: трекшн карта, Hadi-цикли, розвиток клієнтів, SPACE-модель, юніт-економіка, теорія обмеженості Голдратта. Залучення стартапів підприємствами. Особливості співпраці стартапу та підприємства. Процедури залучення стартапів підприємствами.

Тема 11. Екосистема стартапів як складова інноваційної екосистеми

Загальна характеристика екосистеми стартап-проектів. Краудфандинг як форма інвестування стартап-проектів. Інфраструктурне забезпечення екосистеми стартапів. Особливості розвитку вітчизняної екосистеми стартапів. Стан розвитку глобальної екосистеми стартапів на основі звіту The Global Startup Ecosystem Ranking. Досвід формування інноваційних екосистем в зарубіжних країнах.

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	3	3
2	Відвідування практичних занять	1	4	4	3	3	4	4	3	3
3	Виконання завдань для самостійної роботи	5	3	15	3	15	3	15	2	10
4	Робота на практичних (семінарських) заняттях	10	4	40	3	30	4	40	3	30
5	Виконання модульної контрольної роботи	25	1	25	1	25	1	25	1	25
Разом				88		76		88		71
Залік			-							
Максимальна кількість балів:			323							
Розрахунок коефіцієнта:			323 / 100 = 3,23							

Завдання для самостійної роботи та критерії її оцінювання

№ з/п	Назва теми	К-ть годин	Бали
ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1. Формування бізнес-ідеї та продукту стартапу			
1	Знайдіть в джерелах мережі інтернет опис успішно реалізованого стартап проекту в системі муніципального розвитку та розкрийте його суть, головну ідею, напрями застосування окресленої ідеї на етапі запуску проекту та на сьогоднішній день, ідентифікуйте потреби споживачів, які задовольняє продукт проекту, визначте, конкурентів стартапу та обґрунтуйте ключові фактори успіху стартапу (як мінімум три фактори).	4	5
2	Обґрунтуйте ідею для реалізації стартап-проекту в сфері міського розвитку та урбаністики, визначте етапи його розвитку. Визначте, на задоволення яких потреб він зорієнтований та основні переваги стартапу, проаналізуйте технічні та технологічні можливості його реалізації.	4	5
3	Сформуйте бізнес-модель запропонованого стартапу стартап-проекту в сфері міського розвитку та урбаністики, використовуючи модель «Lean Canvas»	6	5
ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 2. Функціональні складові розвитку стартапів			
4	Скласти «Лист результатів маркетингових досліджень стартапу»	4	5
5	Порівняти функціонування акселераторів та стартап-інкубаторів з позиції привабливості для запропонованого Вами стартапу	4	5
6	Скласти календарний план реалізації запропонованого стартап-проекту	4	5
ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 3. Забезпечуючі системи реалізації стартапу			
7	Розкрийте особливості функціонування та подання стартап-проекту до Українського фонду стартапів	4	5
8	Виконайте аналітично-розрахункове завдання з розроблення бізнес-плану стартап-проекту	4	5
9	Охарактеризуйте міжнародні договори та угоди в сфері інтелектуальної власності, якими варто керуватись під час стартапування	4	5
ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 4. Комерціалізація стартапів у інноваційній екосистемі			
10	Обґрунтувати вибір підприємницьких стратегій для стартап-проектів	6	5
11	Підготувати презентацію на тему «Досвід формування інноваційних екосистем в зарубіжній країні» (обрати країну за своїм вибором)	8	5
Разом		56	55

Критерії оцінювання самостійної роботи

К-сть балів	Критерії оцінювання
5	оволодіння теоретичним матеріалом, винесеним на самостійне опрацювання, використання рекомендованої та додаткової літератури; творчий підхід, чітке володіння понятійним апаратом, уміння використовувати отримані знання для виконання конкретних практичних завдань, розв'язання ситуацій.
4-3	засвоєння теоретичного матеріалу з відповідної теми, винесеного на самостійне опрацювання, усвідомлене застосування знань для розв'язання практичних завдань за наявності незначних помилок або неточностей
2-1	неповне засвоєння матеріалу, винесеного на самостійне опрацювання, недостатнє володіння основними поняттями навчальної дисципліни, недостатнє вміння застосовувати теоретичний матеріал для виконання практичних завдань
0	матеріал для самостійного опрацювання не засвоєний, відсутні знання основних понять і термінів навчальної дисципліни, невміння застосовувати теоретичний матеріал для виконання практичних завдань

Форми проведення модульного контролю та критерії оцінювання

Поточний контроль за результатами виконання контрольних (модульних) робіт передбачає оцінювання теоретичних знань та практичних умінь і навичок, які студент набув після завершення вивчення навчального матеріалу змістового модуля з дисципліни. Виконання модульних контрольних робіт здійснюється в аудиторії.

Модульний контроль проводиться у формі контрольної роботи за кожним модулем. Контрольні (модульні) роботи включають тестування, відповіді на теоретичні питання, розв'язання практичних завдань та ситуацій.

Сума балів, накопичених студентом за виконання модульних контрольних робіт свідчить про ступінь оволодіння ним програмою навчальної дисципліни на конкретному етапі її вивчення.

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

Форми проведення та критерії оцінювання модульного контролю

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, 6 згідно з тематичним планом дисципліни	контрольна робота	25 балів
III	Теми 7, 8, 9 згідно з тематичним планом дисципліни	контрольна робота	25 балів
IV	Теми 10, 11 згідно з тематичним планом дисципліни	контрольна робота	25 балів

Форми проведення семестрового контролю та критерії оцінювання

Семестровий контроль – це підсумкове оцінювання результатів навчання студента за семестр, що здійснюється в університеті у формі заліку. Підсумковий семестровий контроль проводиться за результатами поточного

контролю та оцінюється від 0 до 100 балів, що переводиться у національну шкалу та шкалу ECTS для отримання рейтингової оцінки знань студента.

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

Навчально-методична карта дисципліни

Разом: 120 год., лекції – 28 год., практичні заняття – 28 год., модульний контроль – 8 год., самостійна робота – 56 год., семестровий контроль - залік.

Модулі	Змістовий модуль I			Змістовий модуль II			Змістовий модуль III			Змістовий модуль IV	
Назва модуля	<i>Формування бізнес-ідеї та продукту стартапу</i>			<i>Функціональні складові розвитку стартапів</i>			<i>Забезпечуючі системи реалізації стартапів</i>			<i>Комерціалізація стартапів у інноваційній екосистемі</i>	
Лекції	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Теми лекцій	Стартап як форма ведення інноваційного бізнесу (1 б). Розроблення стартапу (2 б). Бізнес-моделювання стартапу (1б.)			Маркетинговий менеджмент стартапів (1 б). Організація реалізації стартапів від команди до підприємства (1б.) Проектне управління у стартапах (1 б).			Управління інвестиційним забезпечення стартапів (1б.) Бізнес-планування стартапів (2 б). Юридично-правові особливості реалізації стартапів (1 б).			Масштабування та стратегування стартапів (1 б). Екосистема стартапів як складова інноваційної екосистеми (1 б).	
Теми практичних занять	Стартап як форма ведення інноваційного бізнесу (11 б). Розроблення стартапу (22 б). Бізнес-моделювання стартапу (11б.)			Маркетинговий менеджмент стартапів (11 б). Організація реалізації стартапів від команди до підприємства (11 б.) Проектне управління у стартапах (11 б).			Управління інвестиційним забезпечення стартапів (11б.) Бізнес-планування стартапів (22 б). Юридично-правові особливості реалізації стартапів (11 б).			Масштабування та стратегування стартапів (11 б). Екосистема стартапів як складова інноваційної екосистеми (1 б). (11 б).	
Самостійна робота	15 балів			15 балів			15 балів			15 балів	
Поточний контроль	МК – 25 балів			МК – 25 балів			МК– 25 балів			МК– 25 балів	
ПК Залік	323, коефіцієнт 323:100=3,23										

Рекомендована література

Основна (базова)

1. Войтко С.В. Управління проєктами та стартапами в Індустрії 4.0: підручник / С.В. Войтко. – Київ: КПІ ім. І. Сікорського, 2019. – 200 с. - Режим доступу:
https://books.google.com.ua/books?id=k1afDwAAQBAJ&pg=PA5&hl=uk&source=gbs_toc_r&cad=3#v=onepage&q&f=false
2. Гавриш О.А. Розробка стартап-проєктів: Конспект лекцій: навч. посіб. / О. А. Гавриш, К. О. Бояринова, К. О. Копішинська; КПІ ім. Ігоря Сікорського. – Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2019. – 188 с.
3. Гавриш О.А. Менеджмент стартап-проєктів: підручник / О. А. Гавриш, В. В. Дергачова, М. О. Кравченко та ін. - Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, Видавництво «Політехніка», 2019. - 337 с.
4. Гавриш О.А. Управління стартапами : підручник для для здобувачів вищої освіти за економічними спеціальностями / О. А. Гавриш, К. О. Бояринова, М. О. Кравченко, К. О. Копішинська; за заг. ред. О. А. Гавриша. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, Видавництво «Політехніка», 2020. 716 с.
5. Єрешко Ю.О. Менеджмент стартап-проєктів: практикум [навч. посіб.] / Ю. О. Єрешко, І.М. Крейдич, О. А. Шевчук. – Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2020. – 100 с.

Додаткова

6. Бояринова К. О., Копішинська К. О. Особливості законодавчого регулювання діяльності стартап-компаній в Україні. Економічний вісник НТУУ «КПІ». 2017. № 14. URL: <http://ev.fmm.kpi.ua/article/view/108722/103670>.
7. Гавриш О.А. Розробка стартап-проєктів: практикум: навч. посіб. / О. А. Гавриш, К. О. Бояринова, К. О. Копішинська; КПІ ім. Ігоря Сікорського. – Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2019. – 116 с.
8. Котлубай В.О., Отливанська Г.А. Інноваційне підприємництво та управління стартап-проєктами. Economic evaluation of innovative solution: практикум. Одеса. 2021. 131 с.
9. Стартап як дипломний проєкт: від ідеї до практичного втілення [Текст] / М. Нетреба // Неперервна професійна освіта: теорія і практика : науково-метод. журнал. - 2020. - Вип. 1. - С. 49-54.
10. Стартапи як форма підприємницької діяльності: поняття, значення, зарубіжний досвід / А. О. Касич, А. М. Джура // Інвестиції: практика та досвід: науково-практичний журнал. - 2019. - № 2. - С. 24-31.
11. Трансформаційний аналіз та прогноз розвитку інноваційного підприємництва в Україні [Текст] / І. М. Репіна // Економіка України = Economy of Ukraine: науковий журнал. - 2018. - № 11/12. - С. 19-27.
12. Ushenko N. Strategic priorities for the formation of social responsibility of business / Ushenko N.; Blyzniuk, V.; Dniprov, O.; Ridel, T.; Kurbala, N. // *Entrepreneurship and Sustainability*. 2021. *Issues* 8(4). Pp. 641-

653. [https://doi.org/10.9770/jesi.2021.8.4\(39\)](https://doi.org/10.9770/jesi.2021.8.4(39)) Режим доступу - <http://jssidoi.org/jesi/article/845>

13. Ushenko N. Innovative project management in the context of changing consumer preferences, decentralization, sustainable development and social partnerships / Ushenko N., Vlasenko O., Biriuk O. / Security Management of the XXI Century: National and Geopolitical Aspects. Issue 3. - Nemoros s.r.o. Prague, 2021. – P. 340-348.

14. Ushenko N. Education Process Digitalization and Its Impact on Human Capital of an Enterprise / Kateryna Andriushchenko; Alina Khaletska; Natalya Ushenko; Hanna Zholnerchuk; Iryna Ivanets; Svilana Petrychuk; Sergey Uliganets // Journal of Management Information and Decision Sciences Volume 24, Issue 5, 2021. – P.1-9. - Режим доступу: <file:///C:/Users/User/Downloads/Education-process-digitalization-and-its-impact-on-human-capital-of-an-enterprise-1532-5806-24-5-271.pdf>

Інформаційні джерела:

15. Венчурний фонд. *Daliz Finance*: веб-сайт. URL: <http://daliz.com.ua/venchurnyj-fond>

16. Державне підприємство «Український інститут інтелектуальної власності» (Укрпатент) - <https://ukrpatent.org/uk>

17. Європейський патентний офіс - www.european-patent-office.org

18. Національна бібліотека ім. Вернадського (наукові ресурси) - <http://www.nbuv.gov.ua/node/1539>

19. Онлайн-платформа «Дія. Бізнес.» - <https://business.diia.gov.ua/>

20. Офіційний веб-портал парламенту України - <https://www.rada.gov.ua/>

21. Український фонд стартапів - <https://usf.com.ua/>

22. YEP - мережа академічних стартап-інкубаторів - <http://www.yepworld.org/ua/about/>

23. <http://startupmanagement.org> – сайт з основних питань управління стартапами

24. <https://www.inc.com/startup> – сайт про стартапи.

