МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

**ДВНЗ «ПРИКАРПАТСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ВАСИЛЯ СТЕФАНИКА»**

Інститут післядипломної освіти та довузівської підготовки

**Кафедра управління та бізнес-адміністрування**

ІННОВАЦІЙНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ТА РОЗВИТОК СТАРТАПІВ

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

|  |  |
| --- | --- |
| Вид дисципліни | **вибіркова** |
| Мова викладання,  навчання та оцінювання | **українська** |

Затверджено на засіданні кафедри управління та бізнес-адміністрування Протокол № 1 від 27 серпня 2020 р.

м. Івано-Франківськ – 2020

ЗМІСТ

1. Загальна інформація 3
2. Анотація до курсу 3
3. Мета та цілі курсу 3
4. Результати навчання(компетентності) 4
5. Організація навчання курсу 4
6. Система оцінювання курсу 6
7. Політика курсу 7
8. Рекомендована література 7

|  |  |
| --- | --- |
| 1. **Загальна інформація** | |
| **Назва дисципліни** | ***Інноваційне підприємництво та розвиток стартапів*** |
| **Рівень вищої освіти** | *Перший (бакалаврський) \_* ***бакалавр****; Другий (магістерський) \_* ***магістр*** |
| **Викладач (-і)** | фото Я 1  ***Мирослава Полюк*** *к.е.н., доцент кафедри управління та бізнес-адміністрування* |
| **Контактний телефон та  e-mail викладача** | *+38 (067) 39 77 346* [*myroslava.poliuk@pnu.edu.ua*](mailto:myroslava.poliuk@pnu.edu.ua) |
| **Формат дисципліни** | *Лекції та практичні заняття* |
| **Обсяг дисципліни** | *3 кредити ECTS, 90 год.* |
| **Посилання на сайт дистанційного навчання** | [*http://www.d-learn.pu.if.ua*](http://www.d-learn.pu.if.ua) |
| **Консультації** | *Онлай\офлайн: згідно розкладу* |
| 1. **Анотація до курсу** | |
| Розвиток стартап культури та підприємницьких навичок є критично важливою складовою сучасного бізнес середовища, яке прийнято розглядати, як історичну категорію, що має економічні, соціальні, психологічні, правові і організаційні аспекти.  Саме тому, навчальна дисципліна **“Інноваційне підприємництво та розвиток стартапів”** сьогодні є особливо актуальною для вивчення студентами усіх спеціальностей, для яких важливим залишається здобуття навичок у роботі над власними проектами.  Проходження даного курсу значно розширює можливості слухачів для їх професійного розвитку, а також дає опцію створення власного стартапу ще під час навчання в університеті.  **Програма навчальної дисципліни** передбачає послідовний розгляд принципів та концепцій; спосіб мислення заснованого на пошуку нових ідей (від нового продукту до нової структури) та їх оцінці; пошук необхідних ресурсів для створення і розвитку стартапу та особисте задоволення досягнутим результатом.  **Предметом навчальної дисципліни** є ціннісно-нормативні аспекти розвитку стартап культури та підприємницьких навичок у студентів.  Особливістю дисципліни **«Інноваційне підприємництво та розвиток стартапів»** є формування найкращого екосередовища для створення стартапу, також можливості розвивати свої наукові та інженерні доробки, курсові роботи, ідеї у бізнес проекти.  **Програма навчального курсу** складається з таких змістових модулів:  Змістовний модуль 1. «Інноваційне підприємництво та стартап екосистема. Проблема-рішення та пошук бізнес-моделі»  Змістовний модуль 2. «Валідація бізнес моделі. Знайомство з основними інструментами для управління стартапами» | |
| 1. **Мета та цілі курсу** | |
| Метою навчальної дисципліни **«Інноваційне підприємництво та розвиток стартапів»** є формування у студентів системи знань і практичних навичок у створенні і розвитку стартапів на початковій стадії та підготовці до можливої участі в інкубаційних, грантових програмах підтримки стартапів.  Основне завдання допомогти зрозуміти актуальність стартапу його цінність, знайти цільову аудиторію, її потреби та зрозуміти їх психологію, аналізувати потенційні ризики і запобігти їм. Надати здобувачу необхідну інформаційну базу для втілення своїх інноваційних ідей.  Основними цілями навчальної дисципліни є:   * Пояснити студентам, що таке стартап екосистема, як вона функціонує, хто є основними гравцями і які їх ролі. * Дати розуміння, чим стартап відрізняється від класичного бізнесу. * Розглянути основні складові команди стартапу. * Пояснити важливість та ключові аспекти щодо візії, місії, цінностей. * Навчити студентів, в якому контексті можна використовувати дизайн мислення. * Дати поняття цільової аудиторії та пояснити сегментацію ЦА. * Розказати про цикл валідації і дати відповідні інструменти. * Навчити розв’язувати та уникати конфліктів у команді. * Пояснити стадії розвитку продукту. * Навчити складати таблицю конкурентів та пояснити важливість конкурентного аналізу. | |
| 1. **Результати навчання(компетентності)** | |
| |  |  | | --- | --- | | *Перелік компетентностей:*  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 | *Перелік результатів навчання:*  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.  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 проаналізувати  конкурентів.  Вміння обирати джерело фінансування. Володіння інструментами  створення презентацій.  Знання основних принципів пітчів. | | |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. **Організація навчання курсу** | | | | | | | | | |
| Обсяг курсу – 90 год. | | | | | | | | | |
| Вид заняття | | | | | | Загальна кількість годин | | | |
| Лекції | | | | | | 18 | | | |
| Практичні заняття | | | | | | 24 | | | |
| Самостійна робота | | | | | | 48 | | | |
| **Ознаки курсу** | | | | | | | | | |
| Семестр | Спеціальність | | | | Курс  (рік навчання ) | | | Нормативний\ вибірковий | |
|  |  | | | |  | | |  | |
| **Тематика курсу** | | | | | | | | | |
| Тема, план | | | Форма заняття | Завдання, год | | | Вага оцінки | | Термін виконання |
| Тема 1. Стартап екосистема.  Особливості інноваційного підприємництва, визначення стартапу.  Роль стартапів у світовій економіці. Складові стартап екосистеми та стадії розвитку стартапу. | | | лекція  практичне  заняття | Опрацювати матеріал  2  2 | | | 5 балів | | До наступного заняття за розкладом |
| Тема 2. Основні принципи формування команди, ролі в команді стартапу. Принципи формування команди. Візія, місія, цінності. Ролі в команді | | | лекція  практичне  заняття | Опрацювати матеріал  2  2 | | | 5 балів | | До наступного заняття за розкладом |
| Тема 3. Дизайн мислення. Визначення проблем, емпатія. Проблема як джерело ідей для стартапів.  Стейкхолдери стартапу.  Огляд інструментів для аналізу проблем. | | | лекція  практичне заняття | Опрацювати матеріал  2  2 | | | 5 балів | | До наступного заняття за розкладом |
| Тема 4. Дизайн мислення. Пошук і вибір ідей.  Інструменти пошуку ідей. Розбір кейсів.  Голосування, кластеризація, SWOT аналіз. | | | лекція  практичне заняття | Опрацювати матеріал  2  2 | | | 5 балів | | До наступного заняття за розкладом |
| Тема 5. Канва бізнес моделі.  Поняття бізнес моделі та її призначення. Сегментація клієнтів.  Створення портрету клієнтів.  Канва ціннісної пропозиції | | | лекція  практичне заняття | Опрацювати матеріал  2  2 | | | 5 балів | | До наступного заняття за розкладом |
| Тема 6. Дослідження клієнтів та ринку.  Цикл customerdevelopment.  Гіпотези. Валідація гіпотез.  Інструменти для проведення дослідження клієнтів - опитувальники, інтерв’ю, фокус групи. | | | лекція  практичне заняття | Опрацювати матеріал  2  4 | | | 5 балів | | До наступного заняття за розкладом |
| Тема 7. Динаміка команди.  Етапи розвитку команди - forming, storming, norming, performing, adjourning.  Методи роботи з командою на різних етапах, мотивація. | | | лекція  практичне заняття | Опрацювати матеріал  2  2 | | | 5 балів | | До наступного заняття за розкладом |
| Тема 8. Мінімально життєздатний продукт (MVP).  Створення MVP. Ресурси, задачі, інструменти для прототипування.  Аналіз конкурентів.  Поняття про об’єм ринку та методи його оцінки.  Методи аналізу конкурентів. | | | лекція  практичне заняття | Опрацювати матеріал  2  4 | | | 5 балів | | До наступного заняття за розкладом |
| Тема 9. Основи маркетингу для стартапів.  Маркетингова стратегія для стартапу.  Основи цифрового маркетингу.  SMM та інструменти онлайн просування. | | | лекція  практичне заняття | Опрацювати матеріал  2  4 | | | 5 балів | | До наступного заняття за розкладом |
| **6. Система оцінювання курсу** | | | | | | | | | |
| Загальна система оцінювання курсу | | 100 бальна – 70 балів з яких, студент отримує протягом семестру та 30 балів \_на підсумковому контролі знань (екзамені).  “відмінно” – студент демонструє повні і глибокі знання навчального  матеріалу, достовірний рівень розвитку умінь та навичок, правильне й обґрунтоване формулювання практичних висновків, наводить повний обґрунтований розв’язок прикладів та задач, аналізує причинно- наслідкові зв’язки;вільно володіє науковими термінами;  “добре” – студент демонструє повні знання навчального матеріалу, але допускає незначні пропуски фактичного матеріалу, вміє застосувати його до розв’язання конкретних прикладів та задач, у деяких випадках нечітко формулює загалом правильні відповіді, допускає окремі несуттєві помилки та неточності розв’язках;  “задовільно” – студент володіє більшою частиною фактичного матеріалу, але викладає його не досить послідовно і логічно, допускає істотні пропуски у відповіді, не завжди вміє правильно застосувати набуті знання до розв’язання конкретних прикладів та задач, нечітко, а інколи й невірно формулює основні твердження та причинно-наслідкові зв’язки;  “незадовільно” – студент не володіє достатнім рівнем необхідних  знань, умінь, навичок, науковими термінами. | | | | | | | |
| Практичні заняття | | Поточні оцінки 2, 3, 4, 5, які можуть отримати студенти під час практичних занять. Максимальна кількість балів за одне заняття становить \_5 балів. | | | | | | | |
| Самостійна робота | | Самостійне опрацювання матеріалу, що передбачено в рамках навчального плану.  За результатами якого студент виконує індивідуальні завдання  Структура завдання розміщена на сайті дистанційного навчання. | | | | | | | |
| Тестування | | Студент опрацьовує питання, за двома передбачуваними модулями і для контролю проходить тестування в системі дистанційного навчання (одна спроба – кращий результат).  Максимальна кількість балів за одне тестування становить \_5 балів. | | | | | | | |
| Умови допуску до підсумкового контролю | | Студент повинен набрати не менше 25 балів у сумі за два змістовні модулі.  Якщо студент набрав менше 25 балів. Дозволяється, як виняток, з дозволу директора інституту післядипломної освіти та довузівської підготовки за заявою, погодженою з кафедрою управління та бізнес- адміністрування, одноразове виконання студентом додаткових видів робіт з навчальної дисципліни (відпрацювання пропущених занять, перескладання змістових модулів, виконання індивідуальних завдань  тощо) для підвищення оцінок за змістові модулі | | | | | | | |
| Екзамен | | Фінальні пітчі (за рекомендацією запрошуються зовнішні експерти)  Максимальна кількість балів \_30. | | | | | | | |

|  |
| --- |
| **7. Політика курсу** |
| Даний навчальний курс передбачає роботу в дружньому колективі з творчим та креативним підходом до поставлених завдань.  Відвідування занять є обов’язковим компонентом оцінювання. Однак, за об’єктивних причин (наприклад хвороба, міжнародне стажування, пандемія тощо), навчання може здійснюватись дистанційно.  Студентам, які отримують з навчальної дисципліни оцінку від 1 до 49, були недопущені або не з’явилися на екзамен, дозволяється ліквідувати академічну заборгованість відповідно до графіку ліквідації академзаборгованості за встановленими правилами.  Відвідання занять є важливою складовою навчання. Дозволяється вільне відвідування лекцій за погодженням. Пропуски практичних занять відпрацьовуються в обов’язковому порядку.  Очікується, що студенти будуть дотримуватися принципів академічної доброчесності, усвідомлюючи наслідки її порушення, що визначається Положенням про запобігання та виявлення плагіату у ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника» [https://pnu.edu.ua/положення-про-запобігання-плагіату/.](https://pnu.edu.ua/Ð¿Ð¾Ð) |
| **8. Рекомендована література** |
| **Основна**   1. Закон України «Про інститути спільного інвестування» від 05.07.2012. № 5080-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5080-17> 2. Бабій Л. Конкуренція у міжнародному бізнесі : навч. посіб. / Л. Бабій. − К. : Університет економіки та права «КРОК», 2010. − 152 с. 3. Бабій Л. Стратегії європейських компаній на світових ринках : навч. посіб. / Л. Бабій. − К. : Університет економіки та права «КРОК», 2010. − 124 с. 4. Балабанова Л. В. Маркетинг : Підручник / Л. В. Балабанова. − Вид. 3-тє, перероб. і доп. − К. : КНЕУ, 2011. − 543 с. 9 5. Бондарчук Ю. В. Безпека бізнесу : організаційно-правові основи : наук.-практ. посіб. / Ю. В. Бондарчук, А. В. Марущак. − К. : Скіф; КНТ, 2008. − 369с. 6. Бровкова О. Г. Стратегічний менеджмент : навч. посіб. / О. Г. Бровкова. − К. : Центр учбової літератури, 2012. − 224 с. 7. Варналій З. С. Основи підприємництва : навч. поcіб. 3 – те вид., випр. і доп. / З. С. Варналій. – К. : Знання, 2006. – 330 с. 8. Войчак А. В. Маркетинговий менеджмент: Підручник / А. В. Войчак. –К. : КНЕУ, 2009. – 328 с. 9. Гой І. В. Підприємництво : навч. посіб. / І. В. Гой. – К. : ЦУЛ, 2013. – 368 с. 10. Грехов А. М. Електронний бізнес (Е-комерція) : навч. посіб. / А. М. Грехов. – К. : Кондор, 2008. – 302 с. 11. Гринчуцький В.І. Економіка підприємства : навч. посіб. / В. І. Гринчуцький, Е. Т. Карапетян, Б. В. Погріщук – 2-е вид., перероб. і доп. – К. : ЦУЛ, 2012. – 304 с. 12. Гуменник В. І. Менеджмент організацій : навч. посіб. / В. І. Гуменник, Ю. С. Копчак, О. С. Кондур. – К. : Знання, 2012. – 503 с. – (Вища освіта XXI століття). 13. Донець Л. І. Основи підприємництва : навч. посібник / Л. І. Донець, Н. Г. Романенко – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 320 с. 14. Кучеренко В. Р. Основи бізнесу. Практичний курс (збірник вправ, задач, тестів та ситуаційних завдань): навч. посіб. / за заг. ред. В. Р.Кучеренко [В. Р.Кучеренко, Н. В. Доброва, Я. П. Квач, М .М. Осіпова. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 176 с. 15. Основи підприємництва: теорія і практикум : навч. посіб. / В. Г. Воронкова, А. Г. Біліченко, О. В. Желябін, М. А. Ажажа. – Львів : Магнолія, 2009. – 454с. 16. Пілецька Л. С. Психологія бізнесу: довідково-методичний посіб. / Л. С. Пілецька – Івано-Франківськ: Місто-НВ, 2007. – 150с. 17. Райз Е. Стартап без помилок. Посібник зі створення успішного бізнесу з нуля. / Ерік Райз. –К. : Віват, 2016. – 368 с. 18. Швайка Л. А. Планування діяльності підприємства / Л. А. Швайка. –К. : Ліра-К, 2014. – 268 с.   **Допоміжна**   1. <http://www.yepworld.org/> 2. <https://business.diia.gov.ua/> 3. <https://usf.com.ua/> 4. <https://prometheus.org.ua/designthinking/> 5. Майбутнє університетів<https://uifuture.org/publications/majbutnye-universitetiv/> 6. Український університет нового покоління[https://readymag.com/u3729875872/1838490/](%20https://readymag.com/u3729875872/1838490/) 7. Бас Беекман, Рубен Ньювенхаус. Містостартапів 8. Ден Сенор, СолСинґер. Країна стартапів. Історія ізраїльського економічного дива. 9. Стартап-екосистема України: [Tech ecosystemguide](https://data.unit.city/tech-guide/Tech_Ecosystem_Guide_To_Ukraine_En-1.1.pdf) і[techukraine.org/ecosystem-map/](https://techukraine.org/ecosystem-map/) 10. Більше про стартапи:[Як розпочатистартап](https://courses.prometheus.org.ua/assets/courseware/ad0ad6b20704806b682ee9940ffcb6bf/c4x/Prometheus/Startup101/asset/%D0%9B%D0%B5%D0%BA%D1%86%D1%96%D1%8F_1.pdf) 11. Бізнес-центр як недержавна підприємницька структура. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://allref.com.ua/uk/skachaty/Biznes-centr_yak_nederjavna_pidpriyemnic-ka_struktura>. 12. Кращі українські стартапи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://platformamsb.org/krashhi-ukrayinski-startapy/> 13. Прибуткове інвестування. Види стартапів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://invest-program.com.ua>. 14. Рейтинг країн по кількості стартапів. StartupRanking – Electronicresource. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.startupranking.com/countries>. 15. Розум України. Топ-10 українських стартапів року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://espreso. tv/article/2016/12/29/top\_ukrayinskykh\_startapiv\_2016. 16. Саліхова О. Б. Державна політика у сфері нанонауки та нанотехнологій в Україні з урахуванням орієнтирів ЄС / О. Б. Саліхова // Економіка і прогнозування. – 2014. – № 3. – С. 121– 136. 11 17. Саліхова О.Б. Про бідного стартапа замовите слово / О. Б. Саліхова, О. О. Курченко // Економіст. – 2016. – 7 червня [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uaekonomist.com/12893-pro-bdnogo-startapa-zamovite-slovo.html>. 18. Саліхова О. Б. Створення статистичного підґрунтя для оцінки особливостей інноваційних стартапів України / О. Б. Саліхова, О. О. Курченко // Статистика України. – 2016. – № 1. – С. 18–21. 19. Стартап UAberry : українцям вдалось поєднати IT та вирощування полуниці [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://startupline.com.ua/startups/startap-uaberry>. 20. Стартап SolarGaps – унікальні жалюзі, які виробляють електроенергію [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://startupline.com.ua/startups/startap-solargis-unikal%CA%B9nizhalyuzi-yaki-vyroblyayut-elektroenerhiyu>. 21. Стартап для незрячих людей [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://openworldwebsite. azurewebsites.net. 22. Стартап-інкубатори та бізнес-акселератори: що і де шукати? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://tempus.nung.edu.ua/uk/news/> 23. 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>. 24. Топ-5 українських стартапів, які відомі на весь світ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://espreso. tv/article/2016/06/30/top\_5\_ukrayinskykh\_startapiv\_vidomi\_na\_ves\_svit. 25. Характерні риси стартапів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://probiznes.com.ua>. 26. Що таке стартап? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://biznesua.com.ua/shhotake-startap/> |

Викладач М.Полюк