

# ІННОВАЦІЙНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ТА УПРАВЛІННЯ СТАРТАП-ПРОЄКТАМИ

## СИЛАБУС

Шифр і назва спеціальності	076 – Підприємництво та торгівля	Інститут / факультет	Навчально-науковий інститут економіки, менеджменту та міжнародного бізнесу
Назва програми	Підприємництво, торгівля та біржова діяльність	Кафедра	Підприємництва, торгівлі і логістики
Тип програми	Освітньо-професійна	Мова навчання	Українська

### Викладач

Олена Сергієнко, *Olena.Sergienko@khpі.edu.ua*



Доктор економічних наук, професор, професор кафедри підприємництва, торгівлі і логістики НТУ «ХПІ». Керівник Громадської організації «ПРОСмартБІЗ»  
 Авторка понад 350 наукових і навчально-методичних публікацій.  
 Провідна лекторка з курсів: «Електронна комерція та глобальне підприємництво», «Торговельне підприємництво», «Інноваційне підприємництво та управління стартап-проєктами», «Міжнародна інвестиційна діяльність»

### Загальна інформація про навчальну дисципліну

<b>Анотація</b>	Курс охоплює всі аспекти інноваційного підприємництва та управління стартап-проєктами. Під час його вивчення студенти дізнаються, як організувати діяльність із започаткування бізнесу та оцінити інноваційну, економічну складову його діяльності. Засобом досягнення цього стане підготовка відповідного стартап-проєкту на основі даних конкретної підприємницької ідеї.						
<b>Цілі курсу</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- сформувати системний погляд щодо сутності та особливостей інноваційного підприємництва та управління стартап-проєктами;</li> <li>- проаналізувати основи сучасного інноваційного підприємництва та управління стартап-проєктами;</li> <li>- сформувати у студентів навички самостійних досліджень у сфері інноваційного підприємництва та створення стартап-проєктів.</li> </ul>						
<b>Формат</b>	Лекції, практичні заняття, консультації. Підсумковий контроль - залік						
<b>Семестр</b>	5						
<b>Обсяг (кредити) / Тип курсу</b>	4 / Обов'язковий	<b>Лекції (години)</b>	16	<b>Практичні заняття (години)</b>	32	<b>Самостійна робота (години)</b>	72

**Програмні  
компетентності**

<b>ЗК 2</b>	Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях
<b>ЗК 5</b>	Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій
<b>ЗК 7</b>	Здатність працювати в команді
<b>ЗК 8</b>	Здатність виявляти ініціативу та підприємливість
<b>СК 1</b>	Критичне осмислення теоретичних засад підприємницької, торговельної та біржової діяльності
<b>СК 2</b>	Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення, функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур
<b>СК 4</b>	Здатність застосовувати інноваційні підходи в діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур
<b>СК 6</b>	Здатність здійснювати діяльність з дотримання вимог нормативно-правових документів підприємницьких, торговельних і біржових структур
<b>СК 10</b>	Здатність до бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків та результатів діяльності підприємницьких, торговельних і біржових структур з урахуванням ризиків

<b>Результати навчання</b>	<b>Методи викладання та навчання</b>	<b>Форми оцінювання (поточне оцінювання CAS, підсумкове оцінювання FAS)</b>
<b>РН 6.</b> Вміти працювати в команді, мати навички міжособистісної взаємодії, які дозволяють досягати професійних цілей	З метою активізації навчально-пізнавальної діяльності студентів передбачене застосування як активних, так і інтерактивних навчальних технологій, серед яких: лекції проблемного характеру, міні-лекції, робота в малих групах, семінари-дискусії.	Поточні контрольні роботи (CAS), індивідуальні завдання (CAS), робота в малих групах (CAS), семінари-дискусії (CAS), залік (FAS)
<b>РН 12.</b> Володіти методами та інструментарієм для обґрунтування управлінських рішень щодо створення й функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур	За характером пізнавальної діяльності, при вивченні дисципліни використовуються: пояснювально-наочний; проблемний виклад; частково-пошуковий та дослідницький методи.	Поточні контрольні роботи (CAS) індивідуальні завдання (CAS), усні опитування (CAS), залік (FAS)
<b>РН 14.</b> Вміти застосовувати інноваційні підходи в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності	Передбачене застосування: лекції проблемного характеру, міні-лекції, робота в малих групах, семінари-дискусії, мозкові атаки, кейс-метод.	Поточні контрольні роботи (CAS), індивідуальні завдання (CAS), робота в малих групах (CAS), семінари-дискусії (CAS), мозкові атаки (CAS), залік (FAS)
<b>РН 16.</b> Знати нормативно-правове забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур і застосовувати його на практиці	Передбачене застосування: лекції проблемного характеру, міні-лекції, робота в малих групах, семінари-дискусії, мозкові атаки, кейс-метод, презентації, ознайомлювальні ігри.	Поточні контрольні роботи (CAS) індивідуальні завдання (CAS), презентації (CAS), тестування (CAS), залік (FAS)
<b>РН 17.</b> 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	Передбачене застосування: лекції проблемного характеру, міні-лекції, робота в малих групах, семінари-дискусії, мозкові атаки, кейс-метод, презентації, ознайомлювальні ігри.	Поточні контрольні роботи (CAS), індивідуальні завдання (CAS), усні опитування (CAS), тестування (CAS), залік (FAS)
<b>РН 20.</b> Знати основи бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків та результатів діяльності підприємницьких,	Передбачене застосування: лекції проблемного характеру, міні-лекції, робота в малих групах, семінари-дискусії, мозкові атаки, кейс-метод, презентації,	Поточні контрольні роботи (CAS), індивідуальні завдання (CAS), усні опитування (CAS), тестування (CAS), залік (FAS)

торговельних і біржових структур з урахуванням ризиків

ознайомлювальні ігри, метод проектної роботи, метод сценаріїв.

## СИСТЕМА ОЦІНЮВАННЯ

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою	Нарахування балів	<b>100% підсумкове оцінювання</b> у вигляді індивідуальних завдань (50%) та поточного оцінювання (50%).  <b>50% індивідуальних завдань</b> (розробка та презентація стартап-проекту у групі) <b>50% Поточне оцінювання:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 30% контрольні роботи;</li> <li>• 20% індивідуальне завдання;</li> <li>• 10% усні опитування, тестування.</li> </ul>
90-100	A	відмінно		
82-89	B	добре		
74-81	C			
64-73	D	задовільно		
60-63	E			
35-59	FX	незадовільно з можливістю повторного складання		
0-34	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни		

### Політика курсу

Очікується, що студенти регулярно відвідуватимуть заняття, приходитимуть на заняття вчасно та залишатимуться протягом усього заняття. У разі відсутності студенти мають здати всі необхідні завдання, щоб компенсувати пропущені заняття. Також очікується, що студенти прийдуть на заняття, ознайомившись з необхідним матеріалом та готові до продуктивної участі в обговореннях та роботі в малих групах. Письмові завдання та контрольні роботи мають бути подані до зазначених термінів.

## СТРУКТУРА ТА ЗМІСТ КУРСУ

Лекція	Тема	Практичне заняття	Зміст	Самостійна робота
Лекція 1	Стартап екосистема	Практичне заняття 1	Виїзне заняття з екскурсією в коворкінг для стартапів, офіс стартапу чи інший елемент стартап екосистеми України або спілкування з запрошеним гостем – представником стартап екосистеми	Есе про історію розвитку обраного студентом стартапу з зазначенням взаємодії цього стартапу з різними елементами екосистеми
Лекція 2	Основні принципи формування команди, ролі в команді стартапу	Практичне заняття 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.
Лекція 3	Дизайн мислення. Визначення проблем, емпатія	Практичне заняття 3	В команді скласти карту емпатії, працювати з інструментами POV, HMW	В робочому зошиті заповнити сторінку з аналізом проблеми. Провести емпатію та підтвердити проблему
Лекція 4	Дизайн мислення. Пошук і вибір ідей	Практичне заняття 4	Брейнштормінг в команді. Пошук ідей. Воркшоп	Провести попереднє дослідження і валідувати ідею. В робочому зошиті заповнити сторінку з описом ідей

<b>Лекція 5</b>	Валідація ідеї стартапу	<b>Практичне заняття 5</b>	Отримання зворотного зв'язку обговорення ідей. Можливе запрошення зовнішнього експерта для оцінки ідей	Переформатувати команди, обрати іншу команду для роботи над ідеєю, що більше сподобалася, або сформувати нові команди. Визначитися з однією ідеєю для подальшої роботи в обраній команді
<b>Лекція 6</b>	Канва бізнес моделі. Вступ, проблема та рішення	<b>Практичне заняття 6</b>	Представлення кейсів-прикладів відомих стартапів. Розбір кейсів в командах	Створення канви бізнес моделі за допомогою онлайн інструмента <a href="https://canvanizer.com">canvanizer.com</a> . Опрацювання блоків канви про проблему та ідею та заповнити відповідний розділ робочого зошита
<b>Лекція 7</b>	Канва бізнес моделі. Портрет клієнта, ціннісна пропозиція	<b>Практичне заняття 7</b>	Розбір кейсів портретів клієнтів. Розбір кейсів ціннісної пропозиції	Дослідження цільового ринку та сегментація клієнтів. Опис портретів клієнтів стартапу. Створення канви ціннісної пропозиції стартапу
<b>Лекція 8</b>	Дослідження клієнтів. Попереднє дослідження ринку. Валідація ключових гіпотез	<b>Практичне заняття 8</b>	Розбір кейсів стартапів в контексті теми лекції. Розбір домашнього завдання	Формування ключових гіпотез щодо стартапу. Розробка та планування експериментів для підтвердження гіпотез. Підготовка питань і сценаріїв для інтерв'ю і опитувань. Проведення інтерв'ю та опитувань для валідації гіпотез. Аналіз результатів інтерв'ю. Заповнити результати в робочий зошит
<b>Лекція 9</b>	Презентації ідей стартапів	<b>Практичне заняття 9</b>	Презентації командами канви бізнес моделі проєктів	Формування питань командам та пошук всіх слабких місць в бізнес моделі стартапу
<b>Лекція 10</b>	Динаміка команди	<b>Практичне заняття 10</b>	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)	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 робочий зошит в блок Команда
<b>Лекція 11</b>	Мінімально життєздатний продукт (MVP)	<b>Практичне заняття 11</b>	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
<b>Лекція 12</b>	Оцінка ринку. Аналіз конкурентів	<b>Практичне заняття 12</b>	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.

<b>Лекція 13</b>	Основи маркетингу для стартапів	<b>Практичне заняття 13</b>	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)
<b>Лекція 14</b>	Основи про інвестиції, фінанси та юридичні особливості стартапів. Презентації стартапу. Пітч-дек	<b>Практичне заняття 14</b>	Обговорення інвестиційної стратегії стартапу. Розробка фінансового плану. Робота над презентаціями стартапів	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). Створити фінальну презентацію стартапу
<b>Лекція 15</b>	Презентації ідей стартапів	<b>Практичне заняття 15</b>	Робота над презентаціями стартапів	Створити фінальну презентацію стартапу

### Рекомендована література

<b>Обов'язкова</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Мельник О.Г. Механізми розвитку національної інноваційної системи : монографія / . - Київ : НАУ, 2018. 416 с.</li> <li>2. Підприємництво: інноваційна діяльність, маркетинг, логістичні процеси, облік та оподаткування : серія дидактичних матеріалів з підприємницької освіти в закладах вищої освіти України: підручник / Р. Фортмюллер [та ін.] ; дар. О. І. Савченко ; ред. О. І. Савченко ; НТУ "ХПІ". Харків : НТУ «ХПІ», 2016. 600 с. [Електронний підручник]</li> <li>3. Innovative Entrepreneurship : textbook / National Technical University «Kharkov Polytechnic Institute» ; дар. О. І. Савченко ; ed. О. Savchenko. Kharkiv : NTU «KhPI», 2016. 200 p. [Електронний підручник]</li> <li>4. Гришко Н.Є. Методичні вказівки до самостійної роботи з навчальної дисципліни «Інноваційне підприємництво та управління стартап проєктами» для студентів денної та заочної форми навчання зі спеціальності 051 - «Економіка» освітньо-професійної програми «Економіка» першого (бакалаврського) рівня вищої освіти. Кременчук: КрНУ, 2020. 23 с. [Електронний підручник]</li> <li>5. Онишко К.В. Дослідження розвитку інноваційного підприємництва в Україні / К.В. Онишко, О.О. Цибань // Дослідження та оптимізація економічних процесів «Оптimum-2020» : твори XVI-ої Міжнар. наук.-практ. конф., 2-4 груд. 2020 р. : в 2 т. / НТУ «ХПІ», КрНУ, НДЦ ІПР НАНУ, ІЕП НАНУ, ПСНЦ НАН України, БНТУ, Магдебурзький університет, Мішкольцький університет. Харків : НТУ «ХПІ», 2020. С. 234-236.</li> </ol>	<b>Додаткова</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Стартап-екосистема України: Tech ecosystem guide i techukraine.org/ecosystem-map/</li> <li>2. Більше про стартапи: Як розпочати стартап</li> <li>3. Майбутнє університетів <a href="https://uifuture.org/publications/majbutnye-universitetiv/16">https://uifuture.org/publications/majbutnye-universitetiv/16</a></li> <li>4. Український університет нового покоління <a href="https://readymag.com/u3729875872/1838490/">https://readymag.com/u3729875872/1838490/</a></li> <li>5. Рубен Ньювенхаус. «Місто стартапів» Startup City Amsterdam</li> <li>6. Ден Сенор, Сол Сингер. «Країна стартапів. Історія ізраїльського економічного дива»</li> <li>7. Глобальний рейтинг THE GLOBAL STARTUP ECOSYSTEM REPORT 2020 Global Startup Report.</li> <li>8. Стів Бланк – Різниця між малим бізнесом та стартапом <a href="https://www.youtube.com/watch?v=CIA9ikESXYI">https://www.youtube.com/watch?v=CIA9ikESXYI</a>.</li> <li>9. Dave Gray. Gamestorming: A Playbook for Innovators, Rulebreakers, and Changemakers Paperback</li> <li>10. Olivier Serrat. The Five Whys Technique:</li> <li>11. How Might We. The four steps: <a href="http://designkit.org/methods">designkit.org/methods</a></li> <li>12. How to Solve Problems in the «Design Thinking» Way?:</li> <li>13. Tools for taking action: (<a href="https://dschool.stanford.edu/resources">https://dschool.stanford.edu/resources</a>)</li> <li>14. Design thinking bootleg: Design Thinking Bootleg</li> <li>15. Prometheus: Дизайн-мислення для інновацій: <a href="http://prometheus.org.ua">prometheus.org.ua</a></li> <li>16. Christian Müller-Roterberg. Handbook of DT: Handbook_of_DT</li> <li>17. Боб Дорф, Стів Бленк. Священна книга стартапера. Як збудувати успішну компанію.</li> <li>18. Автор Олександр Остервальдер, Ів Піньє. Створюємо бізнес-модель.</li> <li>19. Ash Maurya. Running Lean, 2nd Edition</li> <li>20. LEANSTACK: <a href="https://leanstack.com/">https://leanstack.com/</a></li> <li>21. Canvanizer:(<a href="http://canvanizer.com">canvanizer.com</a>)</li> <li>22. Business model canvas:(<a href="https://www.businessmodelsinc.com/about-bmi/tools/business-modelcanvas/">https://www.businessmodelsinc.com/about-bmi/tools/business-modelcanvas/</a>)</li> <li>23. Strategyzer: <a href="https://www.strategyzer.com/">https://www.strategyzer.com/</a></li> </ol>
--------------------	---	------------------	---

6. Менеджмент стартап проектів : підручник для студентів технічних спеціальностей другого (магістерського) рівня вищої освіти / О. А. Гавриш, В. В. Дергачова, М. О. Кравченко та ін.; Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, Видавництво «Політехніка», 2019. 337 с. [Електронний підручник]

7. Організація стартапів, основи ведення бізнесу. Методичні вказівки до вивчення навчальних курсів для студентів економічних, менеджерських, технічних та соціально-гуманітарних спеціальностей денної форми навчання / уклад. С.О. Климова, В.В. Яцина. Х.: НТУ «ХПІ», 2020. 37 с. [Електронний підручник]

8. Стартап проекти та їх оцінювання: конспект лекцій для студентів за спеціальністю 7.121 «Інженерія програмного забезпечення» факультету інформаційних технологій УжНУ / Розробник: к.т.н. Поліщук В.В. Ужгород: 2018. 74 с. [Електронний підручник]

24. Steve Blank Entrepreneurship and Innovation: [steveblank.com](http://steveblank.com)

25. The Mom Test. Youtube's video: <https://www.youtube.com/watch?v=Hla1jzhan78>

26. Fitzpatrick, Rob. The Mom Test: How to Talk to Customers and Learn If Your Business is a Good Idea when Everyone is Lying to You

27. Donald B Ego. Forming Storming Norming Performing: Successful Communications in Groups and Teams.

28. Bruce W. Tuckman, Mary Ann C. Jensen. Stages of Small-Group Development Revisited.

29. Роберт І. Саттон. Мудакам тут не місце.

30. Брайан Трейсі. Як керують найкращі

31. DOU. «In-ТЕАМний процес, або Групова динаміка у невеликій компанії»: <https://dou.ua/lenta/articles/group-dynamics/>

32. Mindtools. Team management. The Skills You Need to be a Great Boss:

[https://www.mindtools.com/pages/main/newMN\\_TMM.htm](https://www.mindtools.com/pages/main/newMN_TMM.htm)

33. Frank Robinson, A Proven Methodology to Maximize Return on Risk.

34. Henrik Kniberg. Lean from the Trenches.

35. Стів Бланк. Священна книга стартапера.

36. Лей Галлагер. Історія Airbnb - як троє звичайних хлопців підірвали готельну індустрію.

37. Конкурентні переваги: <http://ask.leanstack.com/en/articles>

38. Конкурентний аналіз: 5-sil-portera-primer-analiza

39. The Business plan shop. TAM SAM SOM - what it means and why it matters. (<https://www.thebusinessplanshop.com>)

40. FSB Ventures. 4 главных показателя оценки рынка: PAM,TAM,SAM,SOM. (<http://fbsventures.ru/marketvaluation>)

41. 18 метрик и KPI интернет-маркетинга, которые вы должны знать: <https://www.owox.ru/blog/articles/digital-marketing-metrics-and-kpis/>

42. ULP. How series A,B & C funding works for your startup: (<https://www.universitylabpartners.org/blog/series-a-b-c-funding-startup>)

43. Як венчурні фонди обирають стартапи і що відбувається після інвестицій?: Як інвестують венчурні фонди

44. Про опціони: <https://ain.ua/2018/09/04>

45. The winning pitch at MIT Global Startup Workshop: <https://www.youtube.com/watch?v=UBNjh2rOOI>

46. Winner "Best Pitch" Competition - Willy Green (Party on Demand):

<https://www.youtube.com/watch?v=VCVRgpSPSVQ&t=179s113>

47. Pitch Mistakes Entrepreneurs Make, and How To Fix Them: (<https://www.youtube.com/watch?v=xr1PKaoflLo>)

48. Best sales pitch ever -The wolf of wall street: (<https://www.youtube.com/watch?v=GNpuQHY2hDE>)

49. The Airbnb Pitch Deck that raised \$500K in 2009: (<https://www.youtube.com/watch?v=uuxnzuH3XiM>)

50. Презентація оригінального iPhone в 2007 році (<https://www.youtube.com/watch?v=LqmYarhXLaY>)

### Норми академічної етики

Студент повинен дотримуватися «Кодексу етики академічних взаємовідносин та доброчесності НТУ «ХПІ»: виявляти дисциплінованість, вихованість, доброзичливість, чесність, відповідальність

**Силабус за змістом повністю відповідає робочій програмі курсу**