



## Силабус освітнього компонента Програма навчальної дисципліни



# Інноваційне підприємництво та управління стартап-проектами

### Шифр та назва спеціальності

F6 – Інформаційні системи та технології

### Спеціалізація

### Освітня програма

Програмне забезпечення інформаційних систем

### Рівень освіти

Другий (магістерський)

### Семестр

1

### Інститут

ННІ Комп'ютерних наук та інформаційних технологій

### Кафедра

Інформаційні системи та технології (329)

### Тип дисципліни

Загальна, Обов'язкова

### Форма навчання

Денна,

### Мова викладання

Українська

## Викладачі, розробники



### Пашнев Андрій Анатолійович

[Andrey.Pashnev@khp.edu.ua](mailto:Andrey.Pashnev@khp.edu.ua)

Кандидат технічних наук, старший науковий співробітник, доцент кафедри ICT НТУ «ХПІ»

Підготував та опублікувала понад 150 наукових та навчально-методичних праць (Google Scholar:

<https://scholar.google.com/citations?user=KcBe4YwAAAAJ&hl=uk>;

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-9150-6108>).

[Детальніше про викладача на сайті кафедри](#)

## Загальна інформація

### Анотація

Під час вивчення навчальної дисципліни студенти будуть мати можливість ознайомитись з роллю стартапів в світовій економіці, основними складовими частинами стартап екосистеми та зв'язками між ними, роллю наукових досліджень для розвитку інновацій, шляхами пошуку можливості для розвитку стартапу залежно від його стадії, порядком формування команди стартапу та розподілом в ній ролей, інструментами оцінки підприємницьких якостей, основними етапами розвитку команди, інструментами управління командою на різних етапах розвитку команди, порядком визначення проблеми клієнта, інструментами дизайн мислення, методами оцінки проблеми, порядком знаходження і вибору ідеї стартапу та оцінки її актуальності і реалістичності, інструментами брейнстормінгу, порядком валідації гіпотези, принципами customer development, інструментами для формування та валідації бізнес моделі, базовими принципами маркетингу, поняттям маркетингової стратегії, основами діджитал маркетингу - SMM, порядком налаштування реклами та роботи з лідерами думки, основними метриками діджитал маркетингу, методами оцінки об'єму ринку та налізу конкурентів, поняттям MVP, базовими принципами UI/UX дизайну та customer journey map, основними принципами венчурного ринку, типами інвесторів, етапами і раундами інвестицій, порядком вибору джерела

фінансування, базовими юридичними аспектами управління стартапами, інструментами створення презентацій та основними принципами пітчів.

## **Мета та цілі дисципліни**

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..

## **Формат занять**

Лекції, практичні роботи, розрахункове завдання, самостійна робота, консультації. Підсумковий контроль – залік.

## **Компетентності**

ЗК01. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.

ЗК03. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності).

ЗК04. Здатність розробляти проекти та управляти ними.

ЗК05. Здатність оцінювати та забезпечувати якість виконуваних робіт.

СК07. Розробляти і реалізовувати інноваційні проекти у сфері ІСТ.

### **Додатково для освітньо-наукових програм:**

СК08. Здатність проводити наукову та науково-педагогічну діяльність у сфері ІСТ..

## **Результати навчання**

РН01. Відшукувати необхідну інформацію в науковій і технічній літературі, базах даних, інших джерелах, аналізувати та оцінювати цю інформацію.

РН02. Вільно спілкуватись державною та іноземною мовами в науковій, виробничій та соціально-суспільній сферах діяльності.

РН06. Обґрунтовувати вибір технічних та програмних рішень з урахуванням їх взаємодії та потенційного впливу на вирішення організаційних проблем, організувати їх впровадження та використання.

РН07. Здійснювати обґрунтований вибір проектних рішень та проектувати сервіс-орієнтовану інформаційну архітектуру підприємства (установи, організації тощо).

### **Додатково для освітньо-наукових програм:**

РН13. Планувати та виконувати наукові дослідження у сфері ІСТ, формулювати і перевіряти гіпотези, обирати методи, обґрунтовувати висновки, презентувати результати..

## **Обсяг дисципліни**

Загальний обсяг дисципліни 90 год. (3 кредити ECTS): лекції – 20 год., практичні роботи – 20 год., самостійна робота – 50 год.

## **Передумови вивчення дисципліни (пререквізити)**

Основою вивчення дисципліни є загальна підготовка студентів і зміст дисциплін бакалаврського рівня освіти, які знайомлять з наступними поняттями: інформаційних систем та технологій, методів бізнес-аналізу, стартап-проектів, ІТ-проектів..

## **Особливості дисципліни, методи та технології навчання**

Інтерактивні лекції з презентаціями, дискусії, практичні заняття, кейс-метод, командна робота, метод зворотного зв'язку з боку студентів, проблемне навчання.

## **Програма навчальної дисципліни**

### **Навчальні заняття**

#### **Лекції**

Теми лекцій	Кількість годин
<b>Тема 1. Стартап екосистема</b> 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.	2
<b>Тема 2. Основні принципи формування команди, ролі в команді стартапу</b> Принципи формування команди. Візія, місія, цінності. Ролі в команді.	2
<b>Тема 3. Дизайн мислення. Визначення проблем, емпатія. Пошук і вибір ідей</b> 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, майндмепінг, скетчінг.	2
<b>Тема 4. Канва бізнес моделі. Вступ, проблема та рішення. Портрет клієнта, ціннісна пропозиція</b> Що таке бізнес модель, для чого вона потрібна. Види опису бізнес моделей. Огляд складових канви бізнес моделі. Визначення терміну customer development. Сегментація клієнтів. Product Adoption Curve. Створення портрету клієнтів. Канва ціннісної пропозиції.	2
<b>Тема 5. Дослідження клієнтів. Попереднє дослідження ринку. Валідація ключових гіпотез</b> 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.	2
<b>Тема 6. Динаміка команди</b> Динаміка команди. Етапи розвитку команди - forming, storming, norming, performing, adjourning. Методи роботи з командою на різних етапах, мотивація.	2
<b>Тема 7. Мінімально життєздатний продукт (MVP)</b> Створення MVP. Ресурси, задачі, інструменти для прототипування. Приклади MVP стартапів.	2
<b>Тема 8. Оцінка ринку. Аналіз конкурентів. Основи маркетингу для стартапів</b> Поняття про об'єм ринку. Методи оцінки ринку. Аналіз росту ринку. TAM, SAM, SOM. Методи аналізу конкурентів. Несправедливі конкурентні переваги (unfair advantages). Маркетингова стратегія для стартапу. Основи цифрового маркетингу SMM та інструменти онлайн просування. Реклама, робота з лідерами думки. Метрики.	2
<b>Тема 9. Основи про інвестиції, фінанси та юридичні особливості стартапів</b> 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.	2
<b>Тема 10. Презентація стартапу. Пітч-дек</b> Основні принципи презентації стартапу. Основи та техніки публічних виступів. Пітчінг. Розбір кейсів.	2
<b>Загальна кількість годин</b>	<b>20</b>

## Практичні заняття

Теми практичних занять	Кількість годин	Вагові коефіцієнти $a$
Тема 1. Стартап екосистема	2	0
Тема 2. Основні принципи формування команди, ролі в команді стартапу	2	0
Тема 3. Дизайн мислення. Визначення проблем, емпатія. Пошук і вибір ідей	2	0
Тема 4. Канва бізнес моделі. Вступ, проблема та рішення. Портрет клієнта, ціннісна пропозиція	2	0
Тема 5. Дослідження клієнтів. Попереднє дослідження ринку. Валідація ключових гіпотез	2	0
Тема 6. Динаміка команди	2	0
Тема 7. Мінімально життєздатний продукт (MVP)	2	0
Тема 8. Оцінка ринку. Аналіз конкурентів. Основи маркетингу для стартапів	2	0
Тема 9. Основи про інвестиції, фінанси та юридичні особливості стартапів	2	0
Тема 10. Презентація стартапу. Пітч-дек	2	0
Загальна кількість годин	20	$\sum_{i=1}^n a_i$

## Лабораторні заняття

Лабораторні заняття в рамках дисципліни не передбачені.

## Контрольні роботи

Контрольні роботи в рамках дисципліни не передбачені.

## Самостійна робота

### Опрацювання теоретичного матеріалу

Теми для самостійного вивчення	Кількість годин
Тема 1. Есе про історію розвитку обраного студентом стартапу з зазначенням взаємодії цього стартапу з різними елементами екосистеми	3
Тема 2. Визначення складу команди та ролей. Проведення брейншторму в команді з визначення візії і цінностей. Проведення тестування в команді на "бізнес хімію", тесту на визначення рівня інноваційності мислення	3
Тема 3. Аналіз проблеми. Проведення емпатії та підтвердження проблеми. Проведення попереднього дослідження і валідації ідеї. Опис ідеї	3
Тема 4. Створення канви бізнес моделі. Опрацювання блоків канви про проблему та ідею. Дослідження цільового ринку та сегментація клієнтів. Опис портретів клієнтів стартапу. Створення канви ціннісної пропозиції стартапу	3
Тема 5. Формування ключових гіпотез щодо стартапу. Розробка та планування експериментів для підтвердження гіпотез. Підготовка	3

питань і сценаріїв для інтерв'ю і опитувань. Проведення інтерв'ю та опитувань для валідації гіпотез. Аналіз результатів інтерв'ю

Тема 6. Есе на тему свої відчуттів щодо етапів динаміки команди. Самостійне тестування інструментів для командної роботи	3
Тема 7. Розробка концепта MVP, опис базового функціоналу. Візуалізація прототипу. Створення customer journey map	3
Тема 8. Аналіз ринку. Обчислення TAM, SAM, SOM. Дослідження темпів зростання ринку. Аналіз конкурентів. Дослідження конкурентних переваг стартапу. Проведення порівняння з конкурентами. Розробка маркетингової стратегії - позиціонування, основні канали комунікації. Розробка концепції діджитал маркетингу стартапу (комунікаційного плану, контент плану, візуалізації, метрики)	3
Тема 9. Дослідження інвестиційних угод схожих стартапів. Створення підбірки потенційних світових інвесторів для свого стартапу. Визначення стратегії залучення інвестицій. Підготовка листа інвестору	3
Тема 10. Створення фінальної презентації стартапу	3
<b>Загальна кількість годин</b>	<b>30</b>

### Тематика індивідуальних завдань

Планом передбачено розрахункове завдання.

Теми індивідуального завдання

Тема розрахункового завдання. Під час виконання розрахункового завдання необхідно виконати завдання та заповнити Воркшит за обраною темою стартап-проєкту.

**Загальна кількість годин** **20**

## Неформальна освіта

### Рекомендовані курси, тренінги, стажування

1. Онлайн курси: <https://osvita.diiia.gov.ua/courses/startup-startap>,  
<https://prometheus.org.ua/prometheus-free/it-product-from-scratch/> та  
<https://prometheus.org.ua/prometheus-free/successful-startup/> - зарахування тем 1, 2, 3, 4, 5, 6, 8, 9.

## Література, навчальні матеріали та інформаційні ресурси

### Основна література

1. Конспект лекцій з дисципліни «Інноваційне підприємництво та управління стартап-проєктами» для студентів спеціальності 126 «Інформаційні системи та технології» денної форми навчання / уклад.: А. А. Пашнев – Харків: НТУ «ХПІ», 2024. – 56 с.
2. Методичні вказівки до виконання практичних робіт з навчальної дисципліни «Інноваційне підприємництво та управління стартап-проєктами» для студентів денної форми навчання за спеціальністю «Інформаційні системи та технології» / уклад.: Пашнев А. А. – Харків : НТУ «ХПІ». – 2024. – 50 с.
3. Пітер Тіль. Від нуля до одиниці. Нотатки про стартапи, або як створити майбутнє - Київ: Наш формат, 2020. - 232 с.
4. Кріс Гільбо. Пасивний заробіток. Як перетворити ідею на гроші за 27 днів - Київ: Наш формат, 2020. - 240 с.
5. Олесь Вареник. Аксиоми: підприємець-початківець - Київ: Кінцевий бенефіціар, 2023. - 256 с.

## Додаткова література

1. Юрген Аппело. Стартап. Скейлап. Скрюап - Харків: Фабула, 2021. - 240 с.
2. Амос Шварцфарб. Продавай більше і швидше. Стратегія крутого стартапу - Харків: Vivat, 2022. - 240 с.
3. Рейд Гоффман, Бен Касноча. Сам собі стартап. Як адаптуватися до майбутнього, інвестувати в себе і трансформувати свою кар'єру - Київ: КМ-Букс, 2021. - 224 с.
4. Стартапи добра. Люди та проекти, яких не зламала війна - Львів: Видавництво Старого Лева, 2023. - 224 с.
5. Ерік Бергер. Зліт: Ілон Маск і перші відчайдушні роки SpaceX - Київ: Наш формат, 2022. - 272 с.
6. Анна Вінер. Прокляття Кремнієвої долини - Київ: Book Chef, 2020. - 288 с.
7. Корі Пайн. Живи працею працюючи працюючи здохни - Харків: Фабула, 2022. - 248 с.
8. Інбал Аріелі. Хуцпа. Чому Ізраїль став світовим центром інновацій та підприємництва - Київ: Yakaboo Publishing, 2021. - 280 с.
9. Свен Карлссон, Йонас Лейонхувуд. Spotify навиворіт - Київ: Yakaboo Publishing, 2021. - 296 с.
10. Пашнев А.А., Прокопенко О.О. Дослідження проблеми автоматизації взаємодії орендаря та орендодавця // Праці XXXI міжнародної науково-практичної конференції "Інформаційні технології: наука, техніка, технологія, освіта, здоров'я". - Харків: МОНУ, НТУ "ХПІ". - 2023. - С. 1050.

## Система оцінювання

Підсумкова оцінка з освітнього компонента визначається відповідальним лектором за темами, видами занять, тощо у відповідності до силабусу і є інтегральною оцінкою результатів усіх вид навчальної діяльності здобувача вищої освіти. Підсумкова оцінка повинна відображати всі оцінки за складовими навчального процесу з урахуванням їх вагових показників  $k$ :

Поточний контроль (практичні, семінарські, лабораторні заняття), $k_1$	Контрольні роботи (за наявності), $k_2$	Індивідуальне завдання (за наявності), $k_3$	Підсумковий контроль (для ОК з іспитом), $k_4$
0,8	0,0	0,2	0,0

Сума коефіцієнтів повинна складати одиницю:  $k_1 + k_2 + k_3 + k_4 = 1$ . Підбір вагових коефіцієнтів підсумкової оцінки здійснює розробник курсу.

Розрахунок підсумкової оцінки проводиться за формулою:

$$O = П \cdot k_1 + K \cdot k_2 + I \cdot k_3 + Пк \cdot k_4$$

де:  $П$  – середньозважена середня оцінка за поточний контроль

$I$  – оцінка за виконання індивідуального завдання

$K$  – середньозважена оцінка за контрольні роботи

$Пк$  – оцінка за підсумковий контроль

$$П = \frac{П_1 \cdot a_1 + П_2 \cdot a_2 + \dots + П_n \cdot a_n}{\sum_{i=1}^n a_i}$$

де:  $a_i$  - ваговий коефіцієнт за кожне практичне (семінарське) або лабораторне заняття.

$$K = \frac{K_1 \cdot b_1 + K_2 \cdot b_2 + \dots + K_m \cdot b_m}{\sum_{i=1}^m b_i}$$

де:  $b_i$  - ваговий коефіцієнт за кожну контрольну роботу.

### Шкала оцінювання

Поточні оцінки за кожну складову ( $П, K, I, \dots$ ) виставляються за 100-бальною шкалою згідно з [положенням «Про критерії та систему оцінювання знань та вмінь і про рейтинг здобувачів вищої освіти» НТУ «ХПІ»](#).

Підсумкова оцінка виставляється відповідно до розрахованої  $O$  з округленням до найближчого цілого числа в більшу сторону.

Сума балів	Національна оцінка	ECTS
90–100	Відмінно	A
82–89	Добре	B
75–81	Добре	C
64–74	Задовільно	D
60–63	Задовільно	E

35–59	Незадовільно (потрібне додаткове вивчення)	FX
1–34	Незадовільно (потрібне повторне вивчення)	F

## Норми академічної етики і політика курсу

Здобувач вищої освіти повинен дотримуватися «Кодексу етики академічних взаємовідносин та доброчесності НТУ «ХПІ»: виявляти дисциплінованість, вихованість, доброзичливість, чесність, відповідальність. Конфліктні ситуації повинні відкрито обговорюватися в навчальних групах з викладачем, а при неможливості вирішення конфлікту – доводитися до відома співробітників дирекції інституту.

Нормативно-правове забезпечення впровадження принципів академічної доброчесності НТУ «ХПІ» розміщено на сайті: <http://blogs.kpi.kharkov.ua/v2/nv/akademichna-dobrochesnist/>

## Погодження

Силабус погоджено

26.08.2025

**Завідувач кафедри**

Олена НІКУЛІНА

26.08.2025

**Гарант ОПП**

Наталія ХАЦЬКО

**Гарант ОНП**

Олена НІКУЛІНА