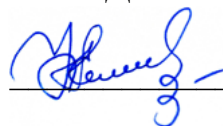


ХЕРСОНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНО-ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кафедра менеджменту, маркетингу та інформаційних технологій

ЗАТВЕРДЖУЮ

Декан економічного факультету



Наталія КИРИЧЕНКО

“30” вересня 2024 року

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

ОК 33 УПРАВЛІННЯ СТАРТ-АП ПРОЄКТАМИ

(назва навчальної дисципліни)

освітній рівень

бакалавр

(бакалавр, магістр)

спеціальність

017 Фізична культура і спорт

(шифр і назва спеціальності)

спеціалізація (ОПП) «Менеджмент у спортивній діяльності»

(назва освітньо-професійної програми)

факультет

економічний

(назва факультету)

2024 – 2025 навчальний рік

Робоча програма дисципліни «Управління старт-ап проєктами»
(назва навчальної дисципліни)

Для здобувачів вищої освіти першого (бакалаврського) рівня, що навчаються за освітньо-професійною програмою «Менеджмент у спортивній діяльності», спеціальністю 017 Фізична культура і спорт

Розробники:

Віталіна ЯРМОЛЕНКО, ст.викладач кафедри менеджменту, маркетингу та інформаційних технологій

Робочу програму схвалено на засіданні кафедри менеджменту, маркетингу та інформаційних технологій

Протокол від «05» вересня 2024 року № 1а

Завідувач кафедри менеджменту, маркетингу та інформаційних технологій



(підпис)

Ганна ЖОСАН
(ім'я, прізвище)

«05» вересня 2024 року

Схвалено методичною комісією економічного факультету

Протокол від «30» вересня 2024 року № 2

Затверджено на Вченій раді економічного факультету

Протокол від «30» вересня 2024 року № 2

1. Опис навчальної дисципліни

Найменування Показників	Галузь знань, напрям підготовки, освітньо- кваліфікаційний рівень	Характеристика навчальної дисципліни	
		денна форма навчання	заочна форма навчання
Кількість кредитів – 3	01 Освіта/Педагогіка (шифр і назва)	Обов’язкова	
Змістових частин – 2	<u>Спеціальності:</u> <u>017 Фізична культура і спорт</u> <u>ОПП:</u> <u>Менеджмент у спортивній діяльності</u>	Рік підготовки:	
Індивідуальне науково-дослідне завдання: <u>реферат, комплексне завдання на аналітичне дослідження проблеми</u> (назва)		4-й	-
Загальна кількість годин – 90		Семестр	
		7-й	-
Тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних – 2 год. самостійної роботи студента – 2 год.	Освітній рівень: <u>перший</u> (бакалаврський)	Лекції	
		22 год.	-
		Практичні, семінарські	
		22 год.	-
		Лабораторні	
		-	-
		Самостійна робота	
		54 год.	-
		Індивідуальні завдання: -	
Вид контролю: екзамен			

Примітка. Співвідношення кількості годин аудиторних занять до самостійної і індивідуальної роботи становить: для денної форми навчання – 50/55

2. МЕТА ТА ЗАВДАННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Метою вивчення дисципліни є формування цілісного уявлення про організацію та управління процесом реалізації Start-up проєктів, засвоєння теоретичних знань, а також набуття практичних навичок і вмінь зі створення та керування такими проєктами.

Основні завдання дисципліни:

- формування теоретичних знань щодо організації та реалізації підприємницьких проєктів;
- оволодіння навичками розробки та ефективної презентації інноваційних проєктів;
- вивчення ключових принципів доведення Start-up проєктів до інвестиційної стадії, яка є визначальним фактором їхньої успішної реалізації;
- розробка дієвих маркетингових стратегій для Start-up проєктів із використанням сучасних цифрових технологій та Інтернет-просування;
- засвоєння методів управління реалізацією Start-up проєктів, зокрема механізмів залучення інвестицій через бізнес-ангелів, венчурні фонди та колективне фінансування (краудфандинг) за допомогою спеціалізованих онлайн-платформ.

У результаті вивчення навчальної дисципліни здобувач ВО повинен:

знати:

- теоретичні засади організації та управління підприємницькими та Start-up проєктами;
- основні етапи створення, розвитку та комерціалізації інноваційних ідей;
- принципи доведення Start-up проєкту до інвестиційної стадії та залучення фінансування;
- сучасні маркетингові інструменти та стратегії просування Start-up проєктів в Інтернеті;
- методи залучення інвестицій, зокрема механізми роботи бізнес-ангелів, венчурних фондів і краудфандингових платформ.

вміти:

- розробляти та презентувати інноваційні підприємницькі проєкти;
- формувати ефективну маркетингову стратегію для Start-up проєкту з урахуванням цифрових технологій;
- застосовувати методи оцінки та підготовки Start-up проєкту до залучення інвестицій;
- використовувати сучасні технології Інтернет-просування для популяризації та залучення клієнтів;
- аналізувати інвестиційні можливості та обирати оптимальні джерела фінансування для Start-up проєктів.

Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач:

Інтегральна компетентність: Здатність розв'язувати складні спеціалізовані завдання та практичні проблеми у сфері фізичної культури і спорту, зокрема у сфері управління спортивними організаціями та їх підрозділами, або у процесі навчання, що передбачає застосування теорій та

методів наук з фізичного виховання і спорту та менеджменту у спортивній діяльності, що характеризуються комплексністю та невизначеністю умов.

Загальні компетентності:

ЗК 1. Здатність вчитися та оволодівати сучасними знаннями

ЗК 4. Здатність працювати в команді

ЗК 8. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.

ЗК 12. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.

Фахові компетентності:

ФК 1. Здатність забезпечувати формування фізичної культури особистості.

ФК 2. Здатність проводити тренування та супроводження участі спортсменів у змаганнях.

ФК 3. Здатність до організації оздоровчо-рекреаційної рухової активності різних груп населення.

ФК 4. Здатність визначати заходи з фізкультурно-спортивної реабілітації та форми адаптивного спорту для осіб, що їх потребують.

ФК 5. Здатність зміцнювати здоров'я людини шляхом використання рухової активності, раціонального харчування та інших чинників здорового способу життя.

ФК 7. Здатність застосовувати знання про будову та функціонування організму людини.

ФК 8. Здатність проводити біомеханічний аналіз рухових дій людини.

ФК 9. Здатність надавати долікарську допомогу під час виникнення невідкладних станів.

ФК 10. Здатність здійснювати навчання, виховання та соціалізацію людини у сфері фізичної культури і спорту, застосовуючи різні педагогічні методи та прийоми.

ФК 11. Здатність аналізувати прояви психіки людини під час занять фізичною культурою і спортом.

ФК 12. Здатність використовувати спортивні споруди, спеціальне обладнання та інвентар.

Програмні результати навчання:

ПРН 3. Уміти обробляти дані з використанням сучасних інформаційних та комунікаційних технологій.

ПРН 10. Оцінювати рухову активність людини та її фізичний стан, складати та реалізовувати програми кондиційного тренування, організовувати та проводити фізкультурно-оздоровчі заходи.

ПРН 11. Обґрунтовувати вибір заходів з фізкультурно-спортивної реабілітації та адаптивного спорту.

ПРН 13. Використовувати засвоєнні уміння і навички занять популярними видами рухової активності оздоровчої спрямованості.

ПРН 15. Визначати функціональний стан організму людини та обґрунтовувати вибір засобів профілактики перенапруження систем організму осіб, які займаються фізичною культурою і спортом.

3. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Змістова частина 1. Теоретико-методологічні засади організації Start-up проєкту

Тема 1. Стартап екосистема

Визначення та компоненти стартап-екосистеми. Фактори, що впливають на розвиток стартап-екосистеми. Основні учасники стартап-екосистеми. Типи стартап-екосистем. Світові та локальні стартап-екосистеми. Визначення поняття «стартап». Відмінності стартап-компанії від традиційного підприємства. Місце стартапів у сучасному бізнес-середовищі.

Тема 2. Основні принципи формування команди, ролі в команді стартапу

Розвиток та розширення команди стартапу. Роль менторства у становленні стартап-проєкту. Механізми підтримки стартапів: янгольські інвестиційні синдикати, акселераційні програми та бізнес-інкубатори. Створення бізнесу на основі стартап-ідеї. Вимоги до професійних навичок та процес відбору команди. Особливості планування кадрової стратегії, пошуку та підбору персоналу для стартапів. Формування ефективної команди та вибудовування партнерських відносин. Основи договірних відносин, ключові аспекти співпраці та правила ділової комунікації з партнерами.

Тема 3. Дизайн мислення

Сутність і концепція дизайн-мислення: що це таке та як воно використовується у підприємництві? Принципи дизайн-мислення: емпатія, визначення проблеми, генерація ідей, прототипування, тестування. Етапи процесу дизайн-мислення: як крок за кроком реалізується методологія? Роль емпатії у створенні інноваційних рішень: чому важливо розуміти потреби користувачів? Методи та техніки генерації ідей (brainstorming, mind mapping, SCAMPER та інші). Прототипування та тестування: як швидко перевірити життєздатність ідеї? Інструменти дизайн-мислення. Застосування дизайн-мислення у стартапах та бізнесі: практичні кейси успішних компаній. Дизайн-мислення у маркетингу та розвитку продукту: як адаптувати продукт під потреби клієнта? Взаємозв'язок дизайн-мислення з Lean Startup, Agile та іншими методологіями управління інноваціями.

Тема 4. Бізнес-модель стартапу

Сутність, види і особливості бізнес-моделей стартапів. Бізнес-модель Canvas: зміст та структура. Відмінності бізнес-моделі від бізнес-плану. Складові бізнесмоделі Бланка-Дорфа. Бізнес-модель М. Джонсона. Бізнес-модель «трикутник захоплення» М. Джонсона. Посередництво бізнес-моделі між технічною та економічною сферами Г. Чесбро. Концепція ощадливого стартапу. Відмінності у реалізації традиційного стартапу та стартапу на основі Lean Startup. Відмінності у побудові бізнес-моделей. Lean Canvas та Business Model Canvas. Етапи використання методології ощадливого стартапу у його розвитку. Вибір та побудова бізнес-моделі стартапу.

Тема 5. Портрет клієнта, ціннісна пропозиція. Дослідження клієнтів. Попереднє дослідження ринку

Поняття та значення портрета клієнта: хто є цільовою аудиторією та як її визначити? Методи створення портрета клієнта: сегментація ринку, демографічний, психографічний та поведінковий аналіз. Customer Persona та Customer Journey Map: як побудувати детальний образ клієнта та зрозуміти його шлях до покупки? Ціннісна пропозиція (Value Proposition): що це таке та як вона формує конкурентну перевагу? Структура ефективної ціннісної пропозиції: ключові елементи та методи розробки (Value Proposition Canvas). Дослідження клієнтів. Попереднє дослідження ринку. Методи збору інформації про клієнтів і ринок. SWOT-аналіз та конкурентний аналіз: як оцінити ринкові можливості та ризики? Практичне застосування отриманих даних: як адаптувати продукт або послугу під потреби клієнтів та ефективно позиціонувати на ринку?

Змістова частина 2. Управління розвитком Start-up проєкту та його комерціалізація

Тема 6. Бізнес-план стартап-проєкту

Підготовка резюме, опису проєкту та продукту стартапу. Представлення ринкового аналізу в бізнес-плані. Розробка виробничого та організаційного планів стартапу. Формування фінансової моделі стартапу. Сутність, функції та алгоритм створення бізнес-плану підприємства. Аналіз вітчизняного досвіду розробки бізнес-планів. Методологічні підходи до оцінки зовнішнього середовища при формуванні бізнес-плану. Бізнес-плани інноваційних компаній. Особливості розробки бізнес-плану стартапу: його структура, ключові етапи та процес коригування. Значення інформаційного поля бізнес-плану. Основні принципи створення ефективного бізнес-плану, вимоги до його стилю та оформлення. Визначення ключових показників бізнес-плану та їхня роль у стратегічному розвитку стартапу.

Тема 7. Інвестиційне та фінансове забезпечення стартап-проєктів

Джерела фінансування стартапів та методи залучення інвестицій. Оцінка інвестиційної привабливості та вартості стартап-проєктів. Взаємодія стартапів з інвесторами: механізми співпраці, залучення капіталу та стратегія виходу інвестора. Підготовка та презентація стартапу для потенційних інвесторів. Основні форми та джерела фінансування інноваційних проєктів. Етапи інвестування стартапів та проведення інвестиційних раундів. Особливості венчурного фінансування та його роль у розвитку стартап-екосистеми. Передумови та виклики становлення венчурної індустрії в Україні. Методи зацікавлення інвесторів та ефективна аргументація для отримання фінансування. Робота з можливими запереченнями та залучення бізнес-ангелів. Управління радою директорів стартапу. Оцінка ризиків стартап-проєкту: їх види, загальна характеристика та стратегія управління. Організація процесу аналізу та мінімізації ризиків. Методи експертної та рейтингової оцінки ризиків інноваційних проєктів.

Тема 8. Ціни та ціноутворення в стартапах

Поняття ціноутворення в стартапах: що таке ціноутворення і чому воно є важливим для стартапів? Фактори, що впливають на ціноутворення в стартапах: ринкові умови, конкуренція, попит, витрати на виробництво, інноваційність продукту. Моделі ціноутворення для стартапів: які підходи можна застосувати для встановлення ціни (наприклад, ціна на основі вартості, ціна на основі конкуренції, цінова дискримінація). Стратегії ціноутворення в стартапах: як визначити стратегію ціноутворення в залежності від етапу розвитку стартапу (ціна-пенетрація, ціна-лідерство, преміум-ціноутворення). Ціноутворення в умовах обмежених ресурсів: як стартапи можуть встановлювати ціни, враховуючи обмежені фінансові можливості та потребу в швидкому рості? Роль ціни у формуванні ціннісної пропозиції: як ціна може підкреслювати цінність продукту або послуги для споживача? Інструменти для тестування цін: які методи використовують стартапи для тестування цін на ринку (A/B тестування, аналіз попиту)? Взаємозв'язок між ціною та брендом: як ціна впливає на імідж та позиціонування стартапу на ринку? Цінова еластичність у стартапах: як зміна ціни може вплинути на попит і чи є в стартапу гнучкість у цьому контексті? Психологічні аспекти ціноутворення: як сприйняття ціни споживачами може вплинути на продажі та розвиток стартапу?

Тема 9. Правові аспекти реалізації стартапів, інтелектуальна власність та патентування

Юридичний супровід стартапів в Україні. Етапи оформлення стартапу. Класифікація організаційно-правових форм, доцільних для створення підприємства на базі стартапу. Відмінності товариства з обмеженою відповідальністю та приватного підприємства. Закони України, що регулюють захист прав інтелектуальної власності. Закони України, що регулюють діяльність стартапів. Регулювання відносин між учасниками стартапу. Захист прав інтелектуальної власності стартапу. Складові стартапу, що можуть підлягати патентуванню. Часові терміни патентування об'єктів інтелектуальної власності.

Тема 10. Аналіз ризиків стартап проектів

Що таке ризики стартап-проектів: які основні типи ризиків можуть виникнути на різних етапах розвитку стартапу? Класифікація ризиків стартапів: які існують види ризиків (фінансові, технологічні, ринкові, операційні, правові, соціальні)? Методи оцінки та ідентифікації ризиків: які інструменти і методики використовуються для виявлення ризиків стартапів (SWOT-аналіз, PESTLE-аналіз, техніки моделювання сценаріїв)? Ключові фактори ризику на етапах стартапу: які ризики найбільш значущі на різних етапах розвитку стартапу (від ідеї до масштабування)? Оцінка фінансових ризиків: як стартапи можуть оцінити фінансові ризики та підготуватися до можливих фінансових невдач? Технічні та інноваційні ризики: як стартапи можуть оцінити ризики, пов'язані з новими технологіями та інноваціями? Стратегії мінімізації ризиків: які стратегії використовують стартапи для зменшення ризиків (диверсифікація, страхування, стратегія "плану Б")? Ризики, пов'язані з командою та управлінням: як управлінські та кадрові рішення можуть вплинути на успіх стартапу? Ризики, пов'язані з конкурентами та ринковою ситуацією: як оцінювати та мінімізувати

ризиками, пов'язані з конкуренцією і змінами в ринковому середовищі? Методи моніторингу та управління ризиками: як стартапи можуть постійно оцінювати та контролювати ризики в процесі розвитку проєкту? Ризики залучення інвестицій: як стартапи можуть оцінити та управляти ризиками, пов'язаними із залученням інвестицій від бізнес-ангелів, венчурних капіталістів тощо? Психологічні та соціальні ризики: як соціальні фактори, такі як культура та сприйняття стартапу на ринку, можуть вплинути на успіх проєкту?

Тема 11. Презентування стартап-проєкту

Що таке ефективна презентація стартапу? Які основні елементи повинна містити успішна презентація для потенційних інвесторів та партнерів? Як правильно структурувати презентацію стартапу? Які розділи обов'язково повинні бути включені в презентацію (наприклад, проблема, рішення, ринок, фінансові прогнози, команда)? Як визначити цільову аудиторію презентації? Як адаптувати презентацію в залежності від того, чи це інвестор, партнер, клієнт чи інша група зацікавлених осіб? Роль ціннісної пропозиції у презентації стартапу: як чітко і зрозуміло донести цінність продукту чи послуги для потенційних користувачів чи інвесторів? Як підготувати бізнес-модель стартапу для презентації? Які аспекти бізнес-моделі потрібно акцентувати для того, щоб показати перспективність і прибутковість стартапу? Підготовка фінансових даних для презентації: які основні фінансові показники варто включати в презентацію стартапу (наприклад, доходи, витрати, прибуток, потреба в інвестиціях)? Стратегії залучення уваги та зацікавлення інвесторів: які прийоми можна використовувати, щоб зробити презентацію більш привабливою та запам'ятовуваною? Як візуалізувати ідею стартапу? Які інструменти та техніки варто використовувати для ефективної візуалізації (графіки, діаграми, прототипи продуктів)? Практичні поради для успішної презентації: як управляти часом під час презентації, як ефективно взаємодіяти з аудиторією та відповісти на запитання? Психологія презентації: як підготуватися до можливих заперечень і критики від аудиторії, як впоратися з хвилюванням та зберегти впевненість під час презентації? Роль команди в презентації стартапу: як правильно представити команду стартапу і підкреслити її досвід та кваліфікацію? Як визначити результативність презентації? Які критерії успіху презентації стартапу та як оцінити її ефективність після проведення?

4. СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Назви змістових частин і тем	Кількість годин					
	Усього	у тому числі				
		л	сем	Лаб	інд	с.р.
1	2	3	4	5	6	7
Змістова частина 1. Теоретико-методологічні засади організації Start-up проєкту						
Тема 1. Стартап екосистема	6	2	2			2
Тема 2. Основні принципи формування команди, ролі в команді стартапу	6	2	2			2

Тема 3. Дизайн мислення	6	2	2			2
Тема 4. Бізнес-модель стартапу	6	2	2			2
Тема 5. Портрет клієнта, ціннісна пропозиція. Дослідження клієнтів. Попереднє дослідження ринку	8	2	2			4
<i>Разом за змістовою частиною 1</i>	32	10	10			22
Змістова частина 2. Теорія та практика функціонування організацій						
Тема 6. Бізнес-план стартап-проекту	8	2	2			4
Тема 7. Інвестиційне та фінансове забезпечення стартап-проектів	8	2	2			4
Тема 8. Ціни та ціноутворення в стартапах	8	2	2			4
Тема 9. Правові аспекти реалізації стартапів, інтелектуальна власність та патентування	8	2	2			4
Тема 10. Аналіз ризиків стартап проектів	8	2	2			4
Тема 11. Презентування стартап-проекту	8	2	2			4
<i>Разом за змістовою частиною 2</i>	48	12	12			24
УСЬОГО ГОДИН	90	22	22			46

5. ТЕМИ ЛЕКЦІЙНИХ ЗАНЯТЬ

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Стартап екосистема	2
2	Основні принципи формування команди, ролі в команді стартапу	2
3	Дизайн мислення	2
4	Бізнес-модель стартапу	2
5	Портрет клієнта, ціннісна пропозиція. Дослідження клієнтів. Попереднє дослідження ринку	2
6	Бізнес-план стартап-проекту	2
7	Інвестиційне та фінансове забезпечення стартап-проектів	2
8	Ціни та ціноутворення в стартапах	2
9	Правові аспекти реалізації стартапів, інтелектуальна власність та патентування	2
10	Аналіз ризиків стартап проектів	2
11	Презентування стартап-проекту	2
Разом		22

6. ТЕМИ СЕМІНАРСЬКО-ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Стартап екосистема	2
2	Основні принципи формування команди, ролі в команді стартапу	2
3	Дизайн мислення	2

4	Бізнес-модель стартапу	2
5	Портрет клієнта, ціннісна пропозиція. Дослідження клієнтів. Попереднє дослідження ринку	2
6	Бізнес-план стартап-проєкту	2
7	Інвестиційне та фінансове забезпечення стартап-проєктів	2
8	Ціни та ціноутворення в стартапах	2
9	Правові аспекти реалізації стартапів, інтелектуальна власність та патентування	2
10	Аналіз ризиків стартап проєктів	2
11	Презентування стартап-проєкту	2
Разом		22

7. ТЕМИ ЛАБОРАТОРНИХ ЗАНЯТЬ

№ з/п	Назва теми	Кількість Годин
1	не передбачено навчальним планом	

8. САМОСТІЙНА РОБОТА

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Стартап екосистема	2
2	Основні принципи формування команди, ролі в команді стартапу	2
3	Дизайн мислення	2
4	Бізнес-модель стартапу	2
5	Портрет клієнта, ціннісна пропозиція. Дослідження клієнтів. Попереднє дослідження ринку	2
6	Бізнес-план стартап-проєкту	2
7	Інвестиційне та фінансове забезпечення стартап-проєктів	2
8	Ціни та ціноутворення в стартапах	2
9	Правові аспекти реалізації стартапів, інтелектуальна власність та патентування	2
10	Аналіз ризиків стартап проєктів	2
11	Презентування стартап-проєкту	2
Разом		46

9. ІНДИВІДУАЛЬНІ (САМОСТІЙНІ) ЗАВДАННЯ

Індивідуальні робота є однією з форм самостійної роботи здобувачів, яка передбачає створення умов для як найповнішої реалізації творчих можливостей і має на меті поглиблення, узагальнення та закріплення знань, які здобувачі одержують в процесі навчання, а також застосування цих знань на практиці. У процесі виконання індивідуальної роботи здобувач ВО повинен продемонструвати вміння:

- формулювати мету і завдання роботи;

- обґрунтовувати методи вирішення поставлених завдань;
- розробляти структуру роботи;
- працювати з літературними джерелами;
- виявляти проблеми в рамках досліджуваної теми;
- формувати результати своєї роботи і давати їм оцінку.

ПЕРЕЛІК РЕФЕРАТИВ

1) Основні концепції та теорії:

"Еволюція концепції стартапу: від гаражних проєктів до глобальних корпорацій".

"Роль інновацій в успіху стартап-проєктів".

"Методології управління стартап-проєктами: Lean Startup, Agile, Design Thinking".

"Фактори успіху та невдачі стартап-проєктів: аналіз кейсів".

"Стартап-екосистема: ключові елементи та їх взаємодія".

2) Фінансування та інвестиції:

"Джерела фінансування стартап-проєктів: від bootstrapped до венчурного капіталу".

"Оцінка стартап-проєктів для залучення інвестицій".

"Краудфандинг як інструмент фінансування стартап-проєктів".

"Венчурні фонди та їх роль у розвитку стартап-екосистеми".

"Вихід стартап-проєктів: IPO, M&A, інші стратегії".

3) Маркетинг та розвиток бізнесу:

"Маркетингові стратегії для стартап-проєктів з обмеженим бюджетом".

"Побудова бренду стартап-проєкту в цифровому середовищі".

"Growth hacking: інструменти та методи швидкого зростання стартапу".

"Вихід на міжнародні ринки: особливості та стратегії".

"Роль соціальних мереж у розвитку стартап-проєктів".

4) Управління командою та людські ресурси:

"Формування ефективної команди стартап-проєкту".

"Мотивація та утримання талантів у стартап-середовищі".

"Лідерство в стартап-проєктах: особливості та виклики".

"Управління конфліктами в стартап-команді".

"Роль менторства та коучингу в розвитку стартап-проєктів".

5) Технологічні аспекти:

"Роль штучного інтелекту в розвитку стартап-проєктів".

"Блокчейн-технології та їх застосування в стартап-проєктах".

"Інтернет речей (IoT) та його вплив на стартап-екосистему".

"Розробка мобільних додатків для стартап-проєктів".

"Хмарні технології та їх роль у масштабуванні стартап-проєктів".

6) Соціальні та етичні аспекти:

"Соціальне підприємництво та стартап-проєкти з соціальним впливом".

"Етичні аспекти управління стартап-проєктами".

"Стартап-проєкти та сталий розвиток".

"Гендерна рівність у стартап-екосистемі".

"Роль стартап-проєктів у розвитку регіональної економіки".

10. МЕТОДИ НАВЧАННЯ

У процесі вивчення дисципліни успішно використовуються традиційні та інноваційні методи навчання.

1) Традиційні методи:

- Лекції: ефективні для передачі великого обсягу інформації.
- Семінари: сприяють обговоренню та закріпленню знань.
- Практичні заняття: розвивають практичні навички.

2) Активні методи:

- Проблемне навчання: стимулює самостійне розв'язання проблем.
- Кейс-методи: аналіз реальних ситуацій.
- Рольові ігри: моделювання професійних ситуацій.
- Проєктна діяльність: розвиток навичок планування та виконання проєктів.
- Дискусії: обмін думками та аргументація.
- Мозковий штурм: генерація ідей.
- Ігри та симуляції: навчання через ігрову діяльність.

3) Інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ):

- Онлайн-курси та платформи: доступ до навчальних матеріалів.
- Відеолекції: візуалізація інформації.
- Вебінари: інтерактивне онлайн-навчання.
- Інтерактивні презентації: залучення аудиторії.

4) Методи розвитку критичного мислення:

- Аналіз та синтез інформації.
- Порівняння та класифікація.
- Вирішення проблем та прийняття рішень.
- Аргументація та доведення.

11. МЕТОДИ КОНТРОЛЮ

Використовують наступні методи контролю: усний, письмовий, комбінований, дискусійний.

Форми контролю, які використовуються:

Проміжний контроль самостійної роботи здобувачів: тестовий контроль, перевірка творчих завдань, оцінка за активність здобувачів на заняттях, тези виступів на конференціях, участь у конференціях, публікація статті, створення презентацій.

Поточний підсумковий контроль: екзамен.

Проміжний контроль з дисципліни включає оцінювання результатів самостійного вивчення теоретичного та практичного матеріалу.

Основні методи контролю знань здобувачів:

за окремою змістовою частиною:

- усна перевірка (опитування, розв'язання проблемних ситуацій тощо) на практичних заняттях, враховуючи, що рівень підготовки здобувача вищої освіти відображає систематичність його самостійної роботи над курсом (11 занять $\times$ 1 бал = 11 балів);

- тестова перевірка за темами дисципліни (11 тем $\times$ 0,5 бала = 5,5 балів);

- практична перевірка - розв'язання задач, вправ, відповіді на питання (11 робіт $\times$ 1,5 бали = 16,5 балів);

- захист рефератів, доповідей за змістовою частиною (2 роботи $\times$ 5 балів = 10 балів);

- виконання підсумкової контрольної роботи (1 робота $\times$ 7 балів = 7 балів).

- до 10 додаткових балів за участь у неформальній освіті, участь у конференціях, проходження курсів з пред'явленням сертифікату тощо.

Поточний контроль: загальна (максимальна) сума балів за змістові частини – 50; загальна (максимальна) сума балів, з урахуванням додаткових балів - 60.

Здобувач вищої освіти може бути допущений до іспиту, якщо він має позитивні оцінки за підсумками кожної із змістових частин.

Підсумковий контроль: письмовий екзамен – загальна сума балів – 40.

Максимальна кількість - 100 балів.

Опитування є один із способів обліку знань. Критерії оцінювання відповідей:

- повнота і правильність відповіді;

- ступінь усвідомлення та розуміння вивченого;

- повне і правильне викладення (оформлення) відповіді.

Оцінка “5” (відмінно) – 1 бал – ставиться, коли вивчений матеріал засвоєний у повному обсязі, здобувач володіє необхідними знаннями і вміннями. Відповіді здобувача демонструють глибоке розуміння матеріалу, правильне застосування знань і умінь, необхідних для відповіді, не містять істотних помилок. Здобувач освітнього рівня точно формулює думки і обґрунтовує їх послідовно, логічно викладає матеріал, виявляє вміння ілюструвати теоретичні знання, аналізує, наводить приклади і розв'язує проблемно-практичні ситуації, робить висновки.

Оцінка “4” (добре) – 0,7-0,9 бали – ставиться, коли здобувач володіє необхідними знаннями і вміннями (вимоги, що й на оцінку відмінно), проте у засвоєнні навчального матеріалу мають місце незначні прогалини і окремі неточності. Відповіді здобувача виявляють розуміння матеріалу, правильне застосування знань і умінь, необхідних для відповіді, але містять окремі помилки і невеликі неточності. При викладенні матеріалу допускається деяка непослідовність, незначні неточності у формуванні думок.

Оцінка “3” (задовільно) – 0,4-0,69 бали – ставиться, якщо здобувач освітнього рівня бакалавра володіє знаннями і вміннями з дисципліни, але вони носять розрізнений характер, знання недостатньо глибокі, а вміння проявляється слабо. У засвоєнні навчального матеріалу мають місце суттєві неточності. Відповіді не глибокі, містять істотні помилки, у тому числі у висновках, аргументація слабка.

Оцінка “2” (незадовільно) – 0-0,39 бали – здобувач розв'язує завдання без належного теоретичного обґрунтування результатів, рішення має суттєві помилки, зовсім не розв'язує завдання або невірно.

Виконання тестових завдань. Тематичний тест складається з 10 завдань за правильне виконання яких здобувач отримує 0,5 бала. Одне правильно виконане тестове завдання має вагу в 0,1 бали.

Оцінка “5” (відмінно) – 0,45-0,5 бал.

Оцінка “4” (добре) – 0,35-0,45 бали.

Оцінка “3” (задовільно) – 0,2-0,35 бали.

Оцінка “2” (незадовільно) – 0-0,2 бали.

Виконання і захист доповідей, рефератів. Критеріями оцінювання реферативних робіт є повнота розкриття теми, висвітлення сучасного стану та перспективних змін об’єкта дослідження, дотримання логіки та послідовності викладу, якісне оформлення реферату з дотриманням вимог вищої школи, володіння матеріалом обраної теми при презентації реферату. Максимальна кількість балів за реферат з його захистом – 5 балів.

Оцінка “5” (відмінно) - 5 балів, якщо:

- тема реферату актуальна та відзначається практичною спрямованістю;
- у роботі здійснено ґрунтовний аналіз усіх аспектів проблеми;
- використано сучасні джерела, у тому числі періодичні видання, монографії, які дають змогу висвітлити теоретичні й прикладні аспекти теми;
- матеріал роботи добре структурований, логічно викладений та побудований на конкретному прикладі;
- висновки відповідають завданням роботи, свідчать про реалізацію мети дослідження;
- рекомендації є обґрунтованими та мають практичну значущість;
- роботу оформлено з дотриманням встановлених правил.

Оцінка “4” (добре) – 3,5-4,5 бали, якщо:

- тема реферату актуальна;
- у роботі здійснено аналіз основних аспектів проблеми;
- використано джерела, які дають змогу розкрити теоретичні й прикладні аспекти теми;
- матеріал роботи структурований, логічно викладений та побудований на конкретному прикладі;
- висновки відповідають завданням роботи;
- рекомендації мають практичну спрямованість;
- оформлення роботи в цілому відповідає встановленим правилам.

Оцінка “3” (задовільно) – 2-3 бали, якщо:

- здійснений здобувачем ВО теоретичний аналіз не повною мірою відповідає темі, меті і завданням дослідження;
- використані джерела не дають можливості повністю розкрити проблему;
- висновки не повністю відповідають завданням роботи;
- рекомендації недостатньо обґрунтовані;
- робота в цілому оформлена згідно з правилами, але є певні недоліки.

Оцінка “2” (незадовільно) – 0-2 бали, якщо:

- здійснений здобувачем бакалаврського рівня ВО аналіз не відповідає темі, меті і завданням дослідження;
- у змісті реферату не аналізується об’єкт дослідження, певні положення не ілюструються (в т.ч. таблицями, графіками тощо).
- здобувач не використовував необхідні літературні, нормативні джерела і статистичні дані;
- висновки не відповідають завданням роботи;
- оформлення роботи не відповідає встановленим правилам.

12. РОЗПОДІЛ БАЛІВ, ЯКІ ОТРИМУЮТЬ ЗДОБУВАЧІ З ДИСЦИПЛІНИ

«Управління старт-ап проєктами»(підсумковий контроль - екзамен)

Поточне тестування та самостійна робота					
Змістова частина 1					
T1	T2	T3	T4	T5	Реферат
2	2	2	2	2	5
Поточне тестування та самостійна робота					
Змістова частина 2					
T7	T8	T9	T10	T11	Реферат
2	2	2	2	2	5
Додаткові бали		Підсумковий контроль (екзамен)		Сума	
10		40		100	

T1,T2...T11 – теми змістових частин.

Шкала оцінювання: національна та ЄКТС

Сума балів за всі види навчальної діяльності/Local grade	Оцінка ЄKTC/ ECTS grade		Оцінка за національною шкалою/National grade для заліку
90–100	A	Excellent	Зараховано/Passed
82-89	B	Good	
74-81	C		
64-73	D	Satisfactory	
60-63	E		
35-59	FX	Fail	Не зараховано/Fail
0-34	F	незадовільно з обов’язковим повторним вивченням дисципліни	не зараховано з обов’язковим повторним вивченням дисципліни

13. МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Для освоєння навчальної дисципліни «Управління старт-ап проєктами» розроблено:

1. Презентації лекцій.
2. Методичні рекомендації до семінарсько-практичних занять.
3. Методичні рекомендації для самостійної роботи здобувача.
4. Тестові завдання з дисципліни.

14. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Базова

1. Управління стартапами: підручник / 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.

2. Менеджмент стартап-проєктів: навчальний наочний посібник / О. А. Гавриш, К. О. Бояринова, М. О. Кравченко, К. О. Копішинська ; КПІ ім. Ігоря Сікорського. URL: https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/43531/1/Menedzhment-startap-proektiv_NNP.pdf

3. Прискорений стартап. Усе, що вам потрібно знати, аби перетворити мрії про стартап на реальність, від ідеї до продукту й до компанії [Текст] / Віталій Голомб ; [пер. з англ.: Д. Дрозовський, Н. Пнюшкова]. - Київ : Саміт-книга, 2020. – 374.

4. Технології розробки стартапів: навч. посіб. / [уклад.: О. В. Химич та ін. ; за заг. ред. Н. Ю. Подольчака, Т. В. Шаповалової] ; Нац. ун-т "Львів. політехніка". - Львів : Растр- 7, 2021. - 129 с.

5. Економіка та бізнес-інновації: підручник / за ред. д. е. н., проф. Л. Г. Мельника, д. е. н., проф. О. І. Карінцевої. Суми: Університетська книга, 2023. 702 с.

6. Єрешко Ю. О., Крейдич І. М., Шевчук О. А. Менеджмент стартап-проектів: практикум: навч. посіб.. Київ: КПП ім. Ігоря Сікорського, 2020. 100 с.

Додаткова

1. Гейдор А.П., Бізбіз Т.М. Джерела фінансування стартапів в Україні. *Інвестиції: практика та досвід: науково-практичний журнал Чорноморського державного університету ім. Петра Могили*. 2020. № 1. С. 73–78.

2. Ярмоленко В.В. Сучасний стан малого та середнього бізнесу в умовах коронавірусних обмежень. *Фінансовий простір*. 2021. № 4(44). С. 175-181.

3. Ярмоленко В.В. Стан та шляхи розвитку малого і середнього бізнесу в умовах невизначеності. *Науковий вісник Львівської академії. Серія: Економіка, менеджмент та право*. № 8. 2023. С. 57-65.

4. Гришко Н. Є., Маслак О. І., Маслак М. В., Пирогов Д. Л. Information analytical provision in formation of innovational projects portfolio of enterprises in the context of safety-oriented management. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2020. № 2 (33). С. 205–214.

5. Глазунова О. О., Скрипнюк К. О., Колісник А. О. Витрати на якість продукції інноваційно активних підприємств. *Вісник Національного технічного університету «ХПІ» (Економічні науки)*. 2020. Вип. 3.

6. 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.

7. Donald B Egolf. Forming Storming Norming Performing: Successful Communications in Groups and Teams.

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

Інформаційні ресурси

1. Про інноваційну діяльність: Закон України від 04.07.2002 р. № 40-IV. Відомості Верховної Ради України. 2002. № 36. Ст. 266. Дата оновлення: 16.10.2012. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15>

2. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV. Відомості Верховної Ради України. 2003. №№ 18-22. Ст. 144. Дата оновлення: 06.01. 2018. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15/card6>

3. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV. Відомості Верховної Ради України. 2003. №№ 40-44. Ст. 356. Дата оновлення: 28.02. 2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15>

4. Науково-практичний журнал «Менеджмент сьогодні». URL: <http://grebennikon.ru/journal-6.html>
5. Лідерство в питаннях та відповідях. URL: <http://www.mahindrasatyam.com>
6. Аналітично-практичний портал з інновацій. URL: <http://www.innovations.com.ua/>
7. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>