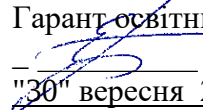


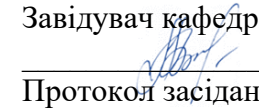
ХЕРСОНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНО-ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ



ПОГОДЖУЮ

Гарант освітньо-професійної програми
 Євгеній СТРИКАЛЕНКО
"30" вересня 2024 року

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри
 Ганна ЖОСАН
Протокол засідання кафедри
менеджменту, маркетингу
та інформаційних технологій ХДАЕУ
від " 05 " вересня 2024 року № 1а

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ ОК 33 УПРАВЛІННЯ СТАРТ-АП ПРОЄКТАМИ

Назва навчальної дисципліни

Рівень вищої освіти – перший (бакалаврський) рівень

Освітньо-професійна програма – Менеджмент у спортивній діяльності

Спеціальність – 017 Фізична культура і спорт

Галузь знань – 01 Освіта / Педагогіка

Кропивницький – 2024

1. Загальна інформація

Назва навчальної дисципліни	Управління старт-ап проектами
Факультет	Економічний
Назва кафедри	Менеджменту, маркетингу та інформаційних технологій
Викладач	Ярмоленко Віталіна Вікторівна, ст.викладач кафедри менеджменту, маркетингу та інформаційних технологій
Контактна інформація	e-mail: yarmolenko_v@ksaeu.kherson.ua
Графік консультацій	Понеділок-П'ятниця з 08:30 по 16:00 у дистанційному режимі за допомогою додатків Viber, Telegram, у телефонному режимі
Програма дисципліни	Змістова частина 1. Теоретико-методологічні засади організації Start-up проекту 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-проекту. 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 підприємстві? 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 проєктів

Що таке ризики стартап-проєктів: 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 ризики, 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?
Мова викладання	Українська

2. Анотація курсу

Анотація курсу	Вивчення дисципліни "Управління стартап-проєктами" для спортсменів дає змогу: • Підприємництво: Навчить створювати власний спортивний бізнес. • Інновації: Допоможе впроваджувати нові технології у спорт. • Проєкти: Дасть змогу ефективно організовувати спортивні заходи. • Кар'єра: Розширить можливості для роботи в спорті та за його межами. • Зв'язки: Допоможе налагодити корисні контакти. Основними перевагами дисципліни є практична спрямованість та формування вмінь створення нового бізнесу з урахуванням особливостей функціонування підприємств різних форм власності, законодавчих обмежень та особливостей середовища. При викладанні дисципліни активно застосовуються ділові ігри,
-----------------------	--

	ситуаційні завдання, кейси, кругли столи, дискусії, презентації тощо. <i>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.</i> <i>Предмет:</i> вивчає процеси, що відбуваються під час створення та розвитку стартапів як форми підприємницької діяльності з високим рівнем ризику, орієнтованої на впровадження та управління інноваційними бізнес-моделями. <i>Основні завдання:</i> - 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.
Інформаційний пакет дисципліни	

3. Мета та завдання курсу

Мета викладання дисципліни	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.
Завдання вивчення дисципліни	Теоретична та практична підготовка здобувачів ВО з дисципліни. 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.
--	---

4. Програми компетентності та результати навчання

Компетентності здобувача вищої освіти, сформовані в результаті вивчення курсу	
Інтегральна	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	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
Спеціальні (фахові)	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)	
ПРН	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.
--	--

5. Місце навчальної дисципліни у структурі освітньої програми

Рік викладання	4
Семестр	7
Курс	2
Обов'язкова компонента / Вибіркова компонента	Обов'язкова
Пререквізити	Макро- і мікроекономіка, теорія управління, економетрика, статистика, вища математика, менеджмент, маркетинг, стратегічне управління, методи діагностики та прогнозування розвитку підприємства
Постреквізити	Загальні та фахові знання можуть бути використані при написанні кваліфікаційної роботи

6. Обсяг курсу на поточний навчальний рік

Кількість кредитів / годин	3/90
Лекції	22
Практичні / Семінарські	22
Лабораторні	-
Самостійна робота	46
Форма підсумкового контролю	Екзамен

7. Технічне та програмне забезпечення / обладнання

Технічне та програмне забезпечення	Телефон, планшет, комп'ютер з виходом в мережу Інтернет, текстові редактори тощо.
Обладнання	Настінна дошка, багатофункціональний телевізор рідкокристалічний S65UYD20D Smart, інструктивно-методичні матеріали

8. Політика курсу

Загальні вимоги	Здобувачі вищої освіти повинні планомірно та систематично засвоювати навчальний матеріал. Активно працювати під час практичних занять, брати участь в обговоренні дискусійних питань та кейсів, повною мірою долучатись до активних форм навчання. Заохочується робота у наукових гуртках, підготовка тез доповідей та участь у конференціях, підготовка та публікація наукових статей, участь у конкурсах наукових робіт та інше.
Політика щодо дедлайнів і перескладання	Письмові роботи, надані з порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку (30% від загальної суми балів за конкретне заняття). Здобувач, у якого за результатами поточного семестрового контролю виникла академічна заборгованість, має право її ліквідувати. Для ліквідації академічної заборгованості здобувачу надається не більше двох спроб

	з кожного заходу поточного контролю.
Політика щодо відвідування	Відвідування занять є обов'язковим. Процедура відпрацювання популених занять з об'єктивних причин (хвороба, міжнародне стажування). Не запізнюватись на заняття. Дотримуватись техніки безпеки. Завчасно ознайомлюватись з темами лекційного курсу та практичної роботи. Пропущенні заняття відпрацьовувати у встановлений викладачем час.
Політика щодо виконання завдань	Позитивно оцінюються відповідальність, старанність, креативність, фундаментальність. Під час підготовки до практичних занять виконання самостійної роботи необхідно спиратись на конспект лекцій та рекомендовану літературу. Водночас вітається використання інших джерел з альтернативними поглядами на ті чи інші питання задля формування продуктивної дискусії та різнобічного вивчення тем дисципліни
Академічна доброчесність	Роботи здобувачів є виключно оригінальним дослідженням чи міркуванням. Будь-яке списування або плагіат (використання, копіювання підготовлених завдань та/або розв'язання задач іншими здобувачами) тягне за собою анулювання зароблених балів. Використання друкованих і електронних джерел інформації під час підсумкового контролю, виконання контрольних робіт заборонено. Списування під час контрольних, тестових робіт та протягом іспиту заборонено.

9. Структура курсу

Номер тижня	Вид занять	Тема заняття або завдання на самостійну роботу	Кількість				
			годин				балів
			лк	лаб.	сем. / пр.	СР	
Змістова частина 1. Теоретико-методологічні засади організації Start-up проєкту							
1	Лекція 1	Стартап екосистема	2				
	П.Р.1	Вивчення суті поняття «стартап», «стартап екосистема», дослідження принципів, функцій організації та етапів розвитку стартапів у світі та в Україні. Основні елементи стартап-екосистеми			2		3
	С.Р.1	Самостійне опрацювання теоретичних питань та виконання завдань				2	
2	Лекція 2	Основні принципи формування команди, ролі в команді стартапу	2				
	П.Р.2	Вивчення основних принципів, які приміняють при формуванні команди, ролі в команді. Розгляд вимог до професійних навичок та процес відбору команди.			2		3
	С.Р.2	Самостійне опрацювання теоретичних питань та виконання завдань				2	
3	Лекція 3	Дизайн мислення	2				

	П.Р.3	Розгляд суті дизайну мислення, його принципів та етапів			2		3
	С.Р.3	Самостійне опрацювання теоретичних питань та виконання завдань				2	
4	Лекція 4	Бізнес-модель стартапу	2				
	П.Р. 4	Дослідження сутності, видів і особливостей бізнес-моделей стартапів			2		3
	С.Р.4	Самостійне опрацювання теоретичних питань та виконання завдань				2	
5	Лекція 5	Портрет клієнта, ціннісна пропозиція. Дослідження клієнтів. Попереднє дослідження ринку	2				
	П.Р.5	Розгляд поняття та значення портрета клієнта, методів створення портрета клієнта			2		3
	С.Р.5	Самостійне опрацювання теоретичних питань та виконання завдань				2	
	Реферат	Підготовка і захист реферату за обраною тематикою					5
	ПК ЗЧ 1		10		10	22	20
Змістова частина 2. Управління розвитком Start-up проєкту та його комерціалізація							
6	Лекція 6	Бізнес-план стартап-проєкту	2				
	П.Р.6	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			2		3
	С.Р.6	Самостійне опрацювання теоретичних питань та виконання завдань				4	
7	Лекція 7	Інвестиційне та фінансове забезпечення стартап-проєктів	2				
	П.Р.7	Джерела фінансування стартапів та методи залучення інвестицій. Оцінка інвестиційної привабливості та вартості стартап-проєктів. Взаємодія стартапів з інвесторами			2		3
	С.Р.7	Самостійне опрацювання теоретичних питань та виконання завдань				4	
8	Лекція 8	Ціни та ціноутворення в стартапах	2				
	П.Р.8	Поняття ціноутворення в стартапах. Фактори, що впливають на ціноутворення в стартапах. Моделі ціноутворення для стартапів. Стратегії ціноутворення в стартапах			2		3

	С.Р.8	Самостійне опрацювання теоретичних питань та виконання завдань				4	
9	Лекція 9	Правові аспекти реалізації стартапів, інтелектуальна власність та патентування	2				
	П.Р.9	Юридичний супровід стартапів в Україні. Етапи оформлення стартапу. Класифікація організаційно-правових форм, доцільних для створення підприємства на базі стартапу			2		3
	С.Р.9	Самостійне опрацювання теоретичних питань та виконання завдань				4	
10	Лекція 10	Аналіз ризиків стартап проектів	2				
	П.Р.10	Що таке ризики стартап-проектів. Класифікація ризиків стартапів. Методи оцінки та ідентифікації ризиків. Ключові фактори ризику на етапах стартапу			2		3
	С.Р.10	Самостійне опрацювання теоретичних питань та виконання завдань				4	
11	Лекція 11	Презентування стартап-проекту	2				
	П.Р.11	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? Як визначити цільову аудиторію презентації? Як адаптувати презентацію			2		3
	С.Р.11	Самостійне опрацювання теоретичних питань та виконання завдань				4	
	Реферат	Підготовка і захист реферату за обраною тематикою					5
	ПК ЗЧ 2		12		12	24	23
	Комплексне завдання	Виконання підсумкової контрольної роботи					7
	Додаткові бали						10
	Іспит						40
Разом за курс							100

10. Форми і методи навчання

Лекція	Методи навчання, які використовуються: словесні, наглядні, пояснювально-ілюстративні, аналітичні, дослідницькі. Активізація навчально-пізнавальної діяльності здобувачів здійснюється через застосування таких форм навчання, як: проблемні лекції, лекції теоретичного моделювання; презентації навчальних
--------	---

	матеріалів, виконаних творчих завдань, рефератів, есе; застосування наочних матеріалів; моделюючі вправи, розв'язування творчих задач та завдань; консультації (настановні, контрольні, проблемні); написання наукових завдань.
Практичні /Семінарські	Презентації, демонстрація, обговорення, аналіз конкретних ситуацій, дискусія, бесіди, дебати, кейс-методи, роботи в малих групах тощо
Лабораторні	-
Самостійна робота	Написання творчих робіт, рефератів, підготовка наукової доповіді чи реферату з проблем «Теорії організації», написання тез доповідей та участь у конференціях, вивчення досвіду та узагальнення практики управління малим та середнім бізнесом, участь у конкурсах студентських наукових робіт з економічних дисциплін.

11. Система контролю та оцінювання

Поточний контроль	
Використовують наступні методи контролю: усний, письмовий, комбінований, дискусійний. Тестовий контроль, перевірка творчих завдань, оцінка за активність здобувачів на заняттях, тези виступів на конференціях, участь у конференціях, публікація статті та тез, створення презентацій.	
Підсумковий контроль за змістовою частиною	
Передбачає написання підсумкової роботи шляхом надання відповідей на теоретичні питання, тести та вирішення задач	
Підсумковий контроль	
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 × 1 бал = 11 балів); - тестова перевірка за темами дисципліни (11 тем × 0,5 бала = 5,5 балів); - практична перевірка - розв'язання задач, вправ, відповіді на питання (11 робіт × 1,5 бали = 16,5 балів); - захист рефератів, доповідей за змістовою частиною (2 роботи × 5 балів = 10 балів); - виконання підсумкової контрольної роботи (1 робота × 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. Основні вимоги до контролю знань наведені у Положенні про оцінювання знань здобувачів ВО ХДАЕУ.	

Розподіл балів з дисципліни «Управління старт-ап проєктами»

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	Додаткові бали	Підсумковий контроль (екзамен)	Сума
2	2	2	2	2	5	10	40	100

12. Шкала оцінювання

Шкала рейтингу ХДАЕУ	Оцінка за шкалою ЄКТС	Оцінка за національною шкалою	
90-100	A	Відмінно	Зараховано
82-89	B	Добре	
74-81	C		
64-73	D	Задовільно	
60-63	E		
35-59	FX	Незадовільно	не зараховано
1-34	F	Незадовільно (з обов'язковим повторним вивченням курсу)	

13. Рекомендована література та інформаційні ресурси

Основна література	1. Управління стартапами: підручник / О. А. Гавриш, К. О. Бояринова, М. О. Кравченко, К. О. Копішинська; за заг. ред. О. А. Гавриша. Київ: КПП ім. Ігоря Сікорського, Видавництво «Політехніка», 2020. 716 с. 2. Менеджмент стартап-проектів: навчальний наочний посібник / О. А. Гавриш, К. О. Бояринова, М. О. Кравченко, К. О. Копішинська ; КПП 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. <i>Інвестиції: практика та досвід: науково-практичний журнал Чорноморського державного університету ім. Петра Могили</i>. 2020. № 1. С. 73–78. 2. Ярмоленко В.В. Сучасний стан малого та середнього бізнесу в умовах коронавірусних обмежень. <i>Фінансовий простір</i>. 2021. № 4(44). С. 175-181. 3. Ярмоленко В.В. Стан та шляхи розвитку малого і середнього бізнесу в умовах невизначеності. <i>Науковий вісник Львівської академії. Серія: Економіка, менеджмент та право</i>. № 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. <i>Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики</i>. 2020. № 2 (33). С. 205–214. 5. Глазунова О. О., Скрипнюк К. О., Колісник А. О. Витрати на якість продукції інноваційно активних підприємств. <i>Вісник Національного технічного університету «ХПІ» (Економічні науки)</i>. 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 Ego. 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/

