



Силабус курсу

Управління стартап-проєктами та інноваційне підприємництво

Ступінь вищої освіти – бакалавр
Галузь знань 12 «інформаційні технології»
Спеціальність: 122 «Комп'ютерні науки»
Освітньо-професійна програма: «Штучний інтелект»

Рік навчання: 2, Семестр: 4
Кількість кредитів: 5, Мова викладання: українська

Керівник курсу: к.е.н., доц. Олег ЛУЦИШИН

Контактна інформація: olegkalyna@gmail.com; тел. +38 (067) 340 33 70

Опис дисципліни

Дисципліна «Управління стартап-проєктами та інноваційне підприємництво» складається з двох модулів: «Формування підприємницького способу мислення» та «Побудова бізнес-моделі».

Дисципліна спрямована на формування у студентів системи знань і практичних навичок щодо розробки власних бізнес-ідей для StartUp проєктів; у створенні і управлінні стартапами, навиків фінансової грамотності та комунікабельності; підвищення теоретичних знань та вироблення практичних навиків щодо ефективного управління проєктами; інтегрального мислення щодо створення цінності в бізнесі; засвоєння складових бізнес-моделювання відповідно до методології Customer Centric Business Design; створення та презентації моделі бізнесу відповідно до власних бізнес-ідей; підготовка студентів до участі в бізнес-інкубаторах та акселераторах та грантових програмах підтримки стартапів.

Дисципліна передбачає послідовну та систематизовану роботу над розробкою власного StartUp проєкту та дискусії на теми: чому варто спробувати власний StartUp; креативне лідерство: що це таке і чому це важливо; що таке Design Thinking та як його застосовувати у бізнесі; практика розробки бізнес-ідей; розробка проєкту на основі бізнес-моделі за методологією Customer Centric Business Designe; бізнес-план для старту та інші. У ході навчання будуть розглядатися та опрацьовуватися кейси щодо: формування підприємницького мислення; вміння працювати в команді та приймати рішення на основі аналізу даних з відкритих джерел; створення цифрового бізнес простору та налагодження комунікацій зі стейкхолдерами; створення власного або групового StartUp проєкту; пітчінгу бізнес-проєктів та їх захисту на бізнес-панелі.

Дисципліна формує нові навички та компетентності поза спеціальністю. Викладання дисципліни не потребує однорідної аудиторії.

Структура курсу

| Години (лек. / пр.) | Тема | Результати навчання | Завдання |
|---|--|---|-----------------------------|
| ФОРМУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО СПОСОБУ МИСЛЕННЯ | | | |
| 4 / 2 | Тема 1. Чому варто спробувати власний StartUp | Створення власного стартапу – це унікальна можливість виявити свій підприємницький потенціал, втілити ідеї у життя та відчути себе творцем власного успіху. StartUp надає можливість змінити правила гри в бізнесі, розвивати інноваційні рішення та створювати власний шлях до процвітання та вдосконалення. | Кейси та практичні завдання |
| 4 / 2 | Тема 2. Креативне лідерство: що це таке і чому це важливо | Креативне лідерство – це не лише здатність керувати, але й можливість вдосконалювати навички щодо формування навколишнього середовища, де інновації, творчість та розвиток стають необхідністю; креативне лідерство стимулює команду до новаторських рішень, сприяє росту конкурентоспроможності та відкриває двері до успіху в швидкозмінному світі. | Кейси та практичні завдання |
| 4 / 2 | Тема 3. Що таке Design Thinking та як його застосовувати у бізнесі | Design Thinking – це методологія, яка акцентує увагу на співпраці, творчому мисленні та спільному пошуку інноваційних рішень. Воно дозволяє вирішувати складні бізнес-проблеми, виходячи з потреб клієнтів та залучаючи різноманітні погляди на вирішення завдань. Цей підхід допомагає створювати продукти та послуги, які відповідають реальним потребам ринку, підвищують задоволеність клієнтів та забезпечують конкурентні переваги. | Кейси та практичні завдання |
| 4 / 2 | Тема 4. Практика розробки бізнес-ідей | Практика розробки бізнес-ідей – це процес творчого аналізу та генерації нових концепцій для створення власного бізнесу, спрямований на виявлення потенціалу та розширення можливостей у сфері підприємництва. | Кейси та практичні завдання |
| ПОБУДОВА БІЗНЕС-МОДЕЛІ | | | |
| 4 / 2 | Тема 5. Створення бізнес-моделі за методологією Customer Centric Business Designe (ЦО є бізнесом) | Створення бізнес-моделі за методологією Customer-Centric Business Design – це процес визначення сутності бізнесу шляхом фокусування на потребах та вимогах клієнтів, а також створення стратегії та моделі, які максимально відповідають їхнім очікуванням та забезпечують успішну взаємодію з ринком. | Кейси та практичні завдання |
| 4 / 1 | Тема 6. Створення бізнес-моделі за методологією Customer Centric Business Designe (ЯК бізнес працює) | Створення бізнес-моделі за методологією Customer-Centric Business Design – це підхід, який дозволяє глибоко розібратися в тому, як бізнес працює, а саме, як він залучає та задовольняє потреби клієнтів, генерує прибуток та створює цінність для всіх зацікавлених сторін. | Кейси та практичні завдання |

| | | | |
|-------|---|---|-----------------------------|
| 2 / 1 | Тема 7. Створення бізнес-моделі за методологією Customer Centric Business Designe (які РЕСУРСИ необхідні бізнесу) | Створення бізнес-моделі за методологією Customer-Centric Business Design передбачає визначення необхідних ресурсів для бізнесу, таких як фінанси, персонал, технології, інфраструктура та інші активи, які допомагатимуть забезпечити ефективну реалізацію стратегії, спрямованої на задоволення потреб клієнтів та досягнення бажаних результатів. | Кейси та практичні завдання |
| 4 / 2 | Тема 8. Бізнес-план для старту | Бізнес-план для старту – це систематизація і структурування ідей та стратегії для успішного початку нового підприємницького проекту. Бізнес-план допомагає визначити мету, ресурси, шляхи розвитку та ризики, що важливо для ефективного управління та забезпечення успіху стартапу. | Кейси та практичні завдання |

Літературні джерела

Основна література

1. Голомб Віталій. Прискорений стартап. Саміт-книга. 2020. 376 с.
2. Гриджук Д. Про необхідність зрозумілих програм підвищення фінансової грамотності простих людей. URL: <http://www.ukrbanks.info/article/Dmitrii-Gridzhuk-o-neobhodimosti-vnjatnyhprogramm-povyshenija-finansovoi-gramotnosti-prostyh-ljudei.html>
3. Донелла Медовз. Мистецтво мислити системно. Розв'язання проблем від особистого до глобального масштабу. Vivat. 2023. 304 с.
4. Національний банк України «Як війна вплинула на безготівкові розрахунки: картковий ринок у квітні». 20 червня 2022. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/yak-viy-na-vplinula-na-bezgotivkovi-rozrahunki-kartkoviy-rinok-u-kvitni>
5. DeVere Grou. FinTech «Digital Solutions backed by personalised financial advice» URL: <https://www.devere-group.com/fintech/>; Julija A. Fortunly «These Fintech Statistics Show an Industry on the Rise». February 11, 2022. URL: <https://fortunly.com/statistics/fintech-statistics/>
6. Jastra Ilic. Finanso «Digital Payments in Europe to Surpass \$802bn Transaction Value This Year». Senast uppdaterat: april 21, 2022. URL: <https://finanso.se/digital-payments-in-europe-to-surpass-802bn-transaction-value-this-year/>
7. Ukrainskyi kataloh fintekh-kompanii 2021. URL: <https://fintechua.org/market-map>

Додаткова література

1. Джорж Семюель Клейсон Найбагатший чоловік у Вавилоні. К.: Наш Формат, 2020. 136 с.
2. Тегмарк М. Життя 3.0. Доба штучного інтелекту. Київ: Наш формат, 2020. 432 с.
3. Dvorkin J. Trusting the News in a Digital Age: Toward a "New" News Literacy. John Wiley & Sons, 2021. 176 p.
4. Garad Alaa, Gold Jeff The Learning-Driven Business: How to Develop an Organizational Learning. Ecosystem Bloomsbury Publishing, 2021. 336 p.

Політика оцінювання

- **Політика щодо дедлайнів та перескладання:** Роботи, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку (-20 балів). Перескладання модулів відбувається із дозволу адміністрації за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).
- **Політика щодо академічної доброчесності:** Списування – заборонені (в т.ч. із використанням мобільних девайсів). Мобільні пристрої дозволяється використовувати лише під час онлайн тестування та роботи над кейсами.
- **Політика щодо відвідування:** Відвідування занять є обов'язковим компонентом оцінювання. За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, міжнародне стажування) навчання може відбутись в

онлайн форматі за погодженням із керівником курсу.

Оцінювання

Підсумковий бал визначається як середньозважена величина, залежно від питомої ваги кожної складової залікового кредиту.

| Модуль 1 | | Модуль 2 | Модуль 3 |
|--|--|---|--|
| 40% | 40% | 5% | 15% |
| Поточне опитування | Модульний контроль | Тренінг | Самостійна робота |
| Підсумкова оцінка за поточне опитування визначається як середнє арифметичне з оцінок, отриманих під час занять | Модульна контрольна робота (20 тестів, 1 практичне завдання) | Підсумкова оцінка за тренінг визначається як оцінка за захист проекту | Підсумкова оцінка за самостійну роботу визначається як середнє арифметичне з оцінок, отриманих за виконання самостійної роботи |

Шкала оцінювання:

| За шкалою Університету | За національною шкалою | За шкалою ECTS |
|------------------------|------------------------|---|
| 90–100 | «Відмінно» | A (відмінно) |
| 85–89 | «Добре» | B (дуже добре) |
| 75–84 | | C (добре) |
| 65–74 | «Задовільно» | D (задовільно) |
| 60–64 | | E (достатньо) |
| 35–59 | «Незадовільно» | FX (незадовільно з можливістю повторного складання) |
| 01–34 | | F (незадовільно з обов'язковим повторним курсом) |