



СИЛАБУС КУРСУ «СТАРТАПИ: ПЕРШІ КРОКИ В ПІДПРИЄМНИЦТВІ»

Освітньо-професійна програма: **Право**

Галузь знань: **08 Право**

Спеціальність: **081 Право**

Компонент освітньої програми вибіркова дисципліна
ЗК-Каталогу

Рік підготовки: 4 (2) рік, семестр —8

Кількість кредитів: 3

Мова викладання: українська

Дні занять: згідно з розкладом

Консультації: згідно з розкладом

Керівник курсу – **Бажанова Наталія Володимирівна**, викладач ЦК геодезії, фінансів та загальнооекономічних дисциплін, кандидат економічних наук, доцент

Контактна інформація – bazhanova_natalia@ukr.net

АНОТАЦІЯ ДИСЦИПЛІНИ

Дисципліна «**Стартапи: перші кроки в підприємстві**» - це вибіркова навчальна дисципліна, спрямована на формування у студентів цілісного розуміння стосовно організації та управління процесом реалізації стартап-проекту, оволодіння необхідними знаннями та практичними навичками поетапної реалізації стадій стартап-проектів від генерування ідеї, сегментування ринку, визначення ядра бізнесу, розроблення бізнес-моделі до виведення продукту на ринок; уміння оцінювати стартап-проект та створювати його бізнес-план.

СТРУКТУРА КУРСУ ТА ЗАВДАННЯ ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

Кількість годин (аудит./самост.)	Тема	Результати навчання	Форми контролю
20/24	Змістовий модуль 1. Поняття стартапу та початкові етапи його створення		
4/4	Тема 1. Стартап як нова форма реалізації підприємництва	знати загальне поняття стартапу та його трактування; розуміти стадії розвитку стартапів; знати етапи створення стартапу; знати способи започаткування нової справи; аналізувати приклади успішних вітчизняних та зарубіжних стартапів.	Питання, практичні завдання
4/4	Тема 2. Етапи створення стартапу	знати особливості реалізації стартап проєктів у сфері інформаційних технологій; аналізувати кращі зразки реалізованих стартапів; знати особливості реалізації стартап проєктів у реальному секторі економіки; аналізувати приклади реалізованих стартапів.	Презентації, питання, практичні завдання/задачі
4/4	Тема 3. Сегментація ринку та вибирання ринку-плацдарму	вміти здійснювати аналіз широкого спектру потенційних споживачів і ринків для свого бізнесу; вміти звужувати перелік до найголовніших 6-12 ринків; вміти проводити первинне дослідження своїх головних 6-12 ринків; вміти аналізувати найголовніші ринкові можливості і вибрати одну; вміти здійснювати сегментацію ринку задля визначення ринку-плацдарму.	Питання, практичні завдання
4/8	Тема 4. Ідентифікація споживача та обчислення обсягу цільового ринку	вміти побудувати профіль кінцевого користувача; здійснювати обчислення загального обсягу цільового ринку для ринку-плацдарму; вміти використовувати демографічні характеристики профілю кінцевого користувача для визначення розміру ринку-плацдарму; вміти створювати профіль персони для ринку-плацдарму; вміти обирати одного кінцевого користувача від одного потенційного споживача на роль персони; вміти складати детальний опис реальної людини-споживача; вміти ознайомлювати з персоною всіх членів команди нового підприємства.	Презентації, питання, кейси, ІНДЗ
4/4	Тема 5. Формування повноциклового сценарію використання продукту і вимірювання пропозиції цінності	знати повноцикловий сценарій використання продукту; розуміти базову специфікацію продукту; вміти створювати візуальну репрезентацію свого продукту; вміти фокусувати на перевагах свого продукту, зумовлених його характеристиками; вміти вимірювати пропозиції цінності; вміти визначати, як переваги вашого продукту перетворюються на цінність, що її споживач здобуває від продукту; вміти обчислювати кількісні показники, які демонструють цінність споживачеві.	Захист міні-проєктів, питання. Модульний контроль
22/24	Змістовий модуль 2. Технологія створення стартап-проєктів		
4/4	Тема 6. Визначення ядра бізнесу та конкурентної позиції	вміти визначати наступних споживачів, які відповідають профілю кінцевого користувача. Визначати ядра бізнесу; вміти визначати свою конкурентну позицію; аналізувати відповідність продукту двом головним пріоритетам персони. визначати рівень задоволення пріоритетів персони наявними продуктами порівняно з пропонованим продуктом; аналізувати відповідності обраної ринкової можливості ядру бізнесу і пріоритетам персони.	Питання, практичні завдання
4/4	Тема 7. Складання схеми процесу залучення споживача	знати визначення центру ухвалення рішень споживача; розуміти хто є агентами впливу у рішеннях про купівлю; розуміти схему процесу залучення споживача, який платить; оцінювати цикл продажів продукту; визначати бюджетні і регуляторні перешкоди вимог щодо дотриманням норм, правил та стандартів, які можуть знизити спроможність продати продукт.	Питання, практичні завдання
4/4	Тема 8. Розроблення бізнес- моделі	вміти обчислювати загальний обсяг цільового ринку для наступних ринків; визначати бізнес-моделі, що існують у різних галузях; знати ключові чинники розроблення бізнес-моделі; використовувати пропозиції цінності та бізнес-моделі у процесі ціноутворення для продукту; обчислювати позитивні цінності залученого клієнта; обчислювати дохід та винагороди для інвесторів. Розробляти коротко-, середньо- та довгострокової стратегії продажу для продукту; встановлювати вартість залучення клієнта.	Питання, практичні завдання
6/6	Тема 9. Розроблення плану продукту	вміти розробляти мінімально-життєздатний бізнес-продукт; знати умови мінімально-життєздатного бізнес-продукту; визначати характеристики для розбудови ринку-плацдарму; аналізувати суміжні ринки для просування продукту; розуміти модифікації продукту для кожного нового ринку.	Презентації, питання, кейси, ІНДЗ
4/6	Тема 10. Створення бізнес-плану стартапу	знати основи бізнес-планування у підприємстві; вміти розробити бізнес- план, його структуру і зміст основних розділів; розуміти функції бізнес-плану; вміти представити та презентувати проєкт бізнес-плану.	Захист міні-проєктів, питання. Модульний контроль

СХЕМА ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

Семестр VIII

	1 тиждень	2 тиждень	3 тиждень	4 тиждень	5 тиждень	6 тиждень	7 тиждень	8 тиждень	9 тиждень	10 тиждень	11 тиждень	12 тиждень	13 тиждень	14 тиждень
Лекції	Л1	Л2		Л3	Л4	Л5		Л6	Л7	Л8		Л9,Л10		Л11
Семінарські заняття		С1	С2	С3		С4	С5	С6		С7	С8		С9	С10
Контроль знань							МК1						ІНД3	МК2

Л1 - лекції

С1 - семінарське заняття по темі 1

МК1 - модульний контроль 1

ІНД3 - індивідуальне навчально-дослідне завдання

ПОЛІТИКА ПРОВЕДЕННЯ АУДИТОРНИХ ЗАНЯТЬ

Для якісного засвоєння курсу необхідна систематична та усвідомлена робота студентів в усіх видах навчальної діяльності: лекції, семінарські заняття, консультації, самостійна робота як індивідуальна, так і під керівництвом викладача.

При проведенні аудиторних занять домінуючими є проблемні, індивідуально-диференційовані, особистісно-орієнтовані форми проведення занять та технології компетентісного навчання.

При проведенні семінарських (практичних) занять використовуються активні форми їх проведення: евристичні бесіди, дискусії, ділові ігри, ситуативні кейси, розв'язування практичних задач.

На лекціях у формі активної бесіди з елементами навчальної дискусії розглядаються основні теоретичні положення теми, які вимагають роз'яснення та уточнення з боку викладача. На лекціях вимагається активна участь студентів у обговоренні ключових положень теми, ведення стислого конспекту лекції.

Теоретичні знання, отримані студентами під час лекцій, обговорюються більш детально на **семінарських заняттях** у формі міні-дискусій, представлення міні-проектів, розв'язування практичних завдань (кейсів), розгляду ситуаційних завдань.

При підготовці до семінарських занять здобувач освіти опрацьовує теоретичні питання відповідно до плану заняття, звертаючи увагу на вимоги щодо оформлення (складання таблиць, структурно-логічних схем, глосаріїв, конспектів тощо). Інформаційними джерелами для здобувачів освіти є конспект лекцій та наведений у навчальних матеріалах перелік рекомендованої літератури щодо кожної теми. Серед завдань семінарського заняття передбачена підготовка презентацій – робота здобувачів освіти полягає у підготовці належно оформленого дослідження та публічного представлення його результатів.

У процесі семінарського заняття студенти вчаться формулювати свою точку зору, вільно володіти професійною термінологією, аналізувати та систематизувати інформацію, логічно викладати матеріал, підбирати докази у підтвердження своїх думок, вчаться публічно виступати та приймати власні рішення у невизначених ситуаціях.

Питання для обговорення, практичні та індивідуальні завдання для підготовки до семінарських занять, конкретні вимоги до окремих тем занять подані у відповідних методичних вказівках.

Терміни проведення різних форм занять наведені у схемі вивчення дисципліни.

ВИМОГИ ДО САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ СТУДЕНТІВ

Основним завданням самостійної роботи студентів є набуття навичок самостійного опрацювання фахових інформаційних джерел та оволодіння практичними навичками застосування отриманих знань на практиці.

Самостійна робота студентів організовується шляхом видачі переліку питань і/або практичних завдань з кожної теми, які не виносяться на аудиторне опрацювання. Крім того, по деяких темах передбачається створення міні-проектів. Обсяг самостійної роботи визначається кількістю годин, передбачених робочою програмою.

ПОЛІТИКА ОЦІНЮВАННЯ ТА АКАДЕМІЧНОЇ ДОБРОЧЕСНОСТІ

Оцінювання здійснюється за 100-бальною шкалою відповідно до **Положення про порядок рейтингового оцінювання знань (освітніх досягнень) здобувачів вищої освіти**

Оцінювання знань студентів з навчальної дисципліни здійснюється шляхом проведення контрольних заходів, які включають:

- *поточний контроль,*
- *модульний контроль,*
- *виконання індивідуального навчально-дослідного завдання.*

Поточний контроль здійснюється під час проведення семінарських занять і має на меті перевірку знань студентів з окремих тем та рівня їх підготовленості до виконання конкретної роботи.

Ключовими методами демонстрації студентами результатів навчання при поточному контролі є:

- усне опитування - передбачає розгорнуту відповідь студента на оцінку; він повинен самостійно пояснити вивчений матеріал, довести наукові положення, навести власні приклади;
- дискусія - обґрунтування власної позиції у вирішенні проблемних питань;
- письмове опитування - з'ясування в письмовій формі ступеня оволодіння студентами знаннями, вміннями та навичками з тем дисципліни, визначення їх якості - правильності, точності, усвідомленості, вміння застосувати знання на практиці;

вирішення ситуативних завдань (кейсів) - проводиться з метою об'єктивного з'ясування спроможності студентів застосовувати теоретичні знання, до конкретних життєвих ситуацій, перевірки професійних компетентностей із прийняття рішень в умовах невизначеності.

Ключовими формами демонстрації студентами результатів навчання при поточному контролі є:

- індивідуальна перевірка - проводиться щодо конкретних студентів і має на меті з'ясування рівня засвоєння студентом знань, умінь і навичок, рівня формування професійних компетентностей;
- фронтальна перевірка - форма контролю, що спрямована на з'ясування рівня засвоєння студентами програмного матеріалу за порівняно короткий час. Вона передбачає короткі відповіді з місця на короткі запитання або письмову роботу;

Модульний контроль проводиться з метою оцінки результатів навчання після закінчення логічно завершеної частини лекційних та семінарських занять з певного змістового модуля.

Основною формою модульного контролю є завдання, які включають як і перевірку теоретичних положень курсу, так і розв'язування практичних завдань.

Індивідуальне навчально-дослідне завдання (ІНДЗ) студенти виконують самостійно під керівництвом викладача. Як правило, індивідуальні завдання виконуються окремо кожним студентом.

ІНДЗ є видом позааудиторної індивідуальної роботи студента навчального, навчально-дослідницького характеру, яке використовується в процесі вивчення програмного матеріалу навчальної дисципліни і завершується оцінюванням. Це завершена теоретична або практична робота в межах навчальної програми курсу, яка виконується на основі знань, вмінь і навичок,

отриманих у процесі лекційних, семінарських занять, охоплює тему, декілька тем або зміст навчальної дисципліни в цілому.

Підсумковий контроль проводиться у формі **заліку** - засвоєння здобувачем освіти навчального матеріалу оцінюється на підставі результатів поточного та модульного контролів, захисту ІНДЗ, не передбачаючи обов'язкової присутності студента.

ТАБЛИЦЯ
розподілу балів за підсумковими контрольними заходами та відповідними ваговими коефіцієнтами

	Модуль 1 (поточне опитування)	Модуль 2 (підс. мод. контроль)	Модуль 3 (ІНДЗ)	Підсумкова оцінка
Вагові коефіцієнти, %	70	20	10	100
Розрахунок оцінки в балах	80	85	90	82

Приклад розрахунку підсумкової оцінки в балах:

$$O = 80 \cdot 0,7 + 85 \cdot 0,2 + 90 \cdot 0,1 = 82$$

ПОЛІТИКА ЩОДО ВІДВІДУВАННЯ ТА ПЕРЕСКЛАДАННЯ.

Здобувач освіти повинен дотримуватись [Правил внутрішнього розпорядку Коледжу](#) та відвідувати заняття згідно з розкладом. Очікується, що студенти відвідають усі лекції та семінарські заняття курсу. За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, відрядження, участь у науково-дослідницьких заходах, міжнародне стажування навчання може відбуватись в онлайн формі за погодженням із керівником курсу. Студенти мають інформувати викладача про неможливість відвідувати заняття. У будь-якому випадку студенти зобов'язані дотримуватись термінів, що визначені для виконання усіх видів письмових робіт, які передбачено у межах курсу.

Пропущені заняття та незадовільні оцінки (поточний контроль, ПМК) повинні бути відпрацьовані згідно графіку консультацій викладача. Роботи (ПМК, ІНДЗ), які здаються із порушенням термінів без поважних причин, можуть бути оцінені на нижчу оцінку (до 10 балів).

До початку сесії студенти повинні виконати усі підсумкові контрольні заходи і отримати по кожному з Модулів 1, 2, 3 не менше 60 балів.

ПОЛІТИКА ЩОДО АПЕЛЯЦІЙ.

Студент має право оскаржити оцінку, отриману за результатами підсумкового семестрового контролю (крім незадовільної оцінки). Такі випадки регулюються [Положенням про апеляцію результатів підсумкового контролю знань студентів](#). Перескладання незадовільних оцінок здійснюється відповідно до [Положення про порядок ліквідації академічних заборгованостей здобувачами вищої освіти](#).

ПОЛІТИКА ЩОДО АКАДЕМІЧНОЇ ДОБРОЧЕСНОСТІ.

У Коледжі академічна доброчесність регулюється [Положенням про академічну доброчесність](#) та передбачається за замовчуванням. Це означає, що усі здані роботи є результатом розумової праці студента, їх оригінальними дослідженнями чи міркуваннями. Відсутність посилань на використані джерела, фабрикавання джерел, списування (в т.ч. із використанням мобільних пристроїв), втручання в роботу інших студентів становлять, але не обмежують, приклади можливої академічної недоброчесності. Виявлення ознак академічної недоброчесності в письмовій роботі студента є підставою для її незарахування, незалежно від масштабів плагіату чи обману.

Політики Коледжу та документи щодо академічної доброчесності (як інституційного, так і загальнодержавного значення) наведені на сторінці Коледжу [АКАДЕМІЧНА ДОБРОЧЕСНІСТЬ](#)

ЛІТЕРАТУРНІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ДЖЕРЕЛА КУРСУ

1. Бізнес-планування підприємницької діяльності : навч. посіб. / З. С. Варналій, Т. Г. Васильців, Р. Л. Лупак, Р. Р. Білик. Чернівці: Технодрук. [Електронний ресурс] URL:https://www.lute.lviv.ua/fileadmin/www.lac.lviv.ua/data/kafedry/Ekonomiky/Docs/2020_Biznes-planuvannja_pidprijemnickoji_dijalnosti.pdf
2. Підприємництво : підручник [Електронний ресурс] / І. В. Гонтарева. – Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна. URL: <https://ekhnuir.karazin.ua/server/api/core/bitstreams/3189e351-1298-4473-8cda-ed74c7a04c94/content>
3. Жалдак Г.П. Проблеми та перспективи розвитку стартапів в Україні. [Електронний ресурс] /Г. П. Жалдак/Інфраструктура ринку: електронний науково-практичний журнал. - Електронні дані.- [Одеса: причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій. 2019.- вип. 32]. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2019/32_2019_ukr/18.pdf
4. EU4Digital [Електронний ресурс]: [Веб - сайт]. URL: <https://eufordigital.eu/>
5. Why startups fail? A data analysis be autopsy [Електронний ресурс]. URL: <https://www.getautopsy.com/research/top-startup-failure-reasons>
6. Інноваційні екосистеми для стартапів: ключові складові успіху. [Електронний ресурс].URL: <https://eufordigital.eu/uk/innovation-ecosystems-for-start-ups-highlighting-the-key-ingredients-for-success/>
7. Ірина Підричєва, Вячеслав Ляшенко. Стартапи в Україні: як здолати "долину смерті" [Електронний ресурс].URL: https://zn.ua/ukr/macrolevel/startapi-v-ukrayini-yak-zdolati-dolinu-smerti-326705_.html
8. Підприємництво [Текст] : підручник [Електронний ресурс] / С. В. Панченко, В. Л. Дикань, О. В. Шраменко [та ін.]. – Харків : УкрДУЗТ, 2018. – Ч. 1. Теоретичні основи організації підприємницької діяльності.URL:<http://lib.kart.edu.ua/bitstream/123456789/2426/1/%D0%9F%D1%96%D0%B4%D1%80%D1%83%D1%87%D0%BD%D0%B8%D0%BA.pdf>