

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**  
**ДВНЗ «ПРИКАРПАТСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**  
**ІМЕНІ ВАСИЛЯ СТЕФАНІКА»**

Економічний факультет

Кафедра теоретичної і прикладної економіки

**СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**  
**ТРЕНІНГОВИЙ КУРС «Створення Start-Up»**

Освітня програма Підприємництво, торгівля та біржова діяльність

Спеціальність 076 "Підприємництво, торгівля та біржова діяльність"

Галузь 07 "Управління та адміністрування"

Затверджено на засіданні кафедри  
Протокол № 1 від 29 серпня 2019 р.

## ЗМІСТ

1. Загальна інформація
2. Анотація до курсу
3. Мета та цілі курсу
4. Результати навчання (компетентності)
5. Організація навчання курсу
6. Система оцінювання курсу
7. Політика курсу
8. Рекомендована література

<b>1. Загальна інформація</b>	
<b>Назва дисципліни</b>	Тренінговий курс «Створення Start-Up»
<b>Викладач (-і)</b>	Васильченко Сергій Миколайович, доц., к.е.н., доц. кафедри теоретичної і прикладної економіки; Боборикіна Ірина Євгенівна, ас. кафедри теоретичної і прикладної економіки
<b>Контактний телефон викладача</b>	+380503735986 +380938462108
<b>Е-mail викладача</b>	<a href="mailto:serhii.vasylchenko@pnu.edu.ua">serhii.vasylchenko@pnu.edu.ua</a> <a href="mailto:iryna.boborykina@pnu.edu.ua">iryna.boborykina@pnu.edu.ua</a>
<b>Формат дисципліни</b>	Очний, заочний
<b>Обсяг дисципліни</b>	Зкредитів ЄКТС, 90 год.
<b>Посилання на сайт дистанційного навчання</b>	<a href="http://www.d-learn.pu.if.ua">http://www.d-learn.pu.if.ua</a>
<b>Консультації</b>	Консультації проводяться відповідно до Графіку консультацій, розміщеному на інформаційному стенді та сайті кафедри <a href="https://ktype.pnu.edu.ua/графік-проведення-консультацій/">https://ktype.pnu.edu.ua/графік-проведення-консультацій/</a> .
<b>2. Анотація до навчальної дисципліни</b>	
<p><b>Тренінговий курс «Створення Start-up»</b> спрямований на формування у студентів цілісного розуміння стосовно організації та управління процесом реалізації Start-up-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; умінь оцінювати стартап-проекти та створювати його бізнес-план.</p> <p><b>Предметом</b> вивчення дисципліни «Створення Start-up» є процеси, що мають місце при створенні та функціонуванні стартапу як форми ризикового підприємництва, яка пов'язана зі створенням інноваційного формату підприємницької діяльності та управлінням розвитком новоствореного підприємства.</p> <p><b>Об'єктом</b> вивчення дисципліни «Створення Start-up»</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– нові знання та інтелектуальні продукти;</li> <li>– виробниче обладнання та процеси; – інфраструктура виробництва і підприємництва;</li> <li>– організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру і якість виробництва і (або) соціальної сфери;</li> <li>– сировинні ресурси, засоби їх видобування і переробки;</li> <li>– товарна продукція;</li> <li>– механізми формування споживчого ринку і збуту товарної продукції.</li> </ul> <p>Програма навчальної дисципліни складається з таких змістових модулів:</p> <p>Змістовий модуль 1. Концептуальні основи створення та функціонування стартап-проектів.</p> <p>Змістовий модуль 2. Методологія та інструментарій створення та функціонування стартап-проектів.</p>	
<b>3. Мета та цілі навчальної дисципліни</b>	
<p><b>Метою</b> дисципліни є формування у студентів комплексу теоретичних знань і прикладних навичок з започаткування та організації start-up, економічного обґрунтування напрямку його діяльності та забезпечення успішного функціонування.</p>	

1.2. Основними **завданнями** вивчення дисципліни «Створення Start-up»:  
Формування розуміння специфіки підприємства формату « start-up»;  
Ознайомлення з можливими варіантами фінансування діяльності start-up;  
Визначення особливостей вибору бізнес-моделі start-up;  
Формування навичок започаткування start-up ;  
Розкрити особливості управління інноваційним розвитком підприємства;  
Визначити напрямки позиціонування start-up ;  
Сформувати навички та ефективні прийоми презентації start-up ;  
Виробити і закріпити вміння розробки бізнес-плану для start-up ;  
Навчити ефективним прийомам підбору персоналу;  
Висвітлити форми зацікавлення інвесторів та залучення капіталу;  
Розкрити особливості побудови партнерства для ефективного функціонування start-up  
Навчити прийомам створення бренду та бренд-менеджменту;  
Розробити програми формування лояльності клієнтів та утримання споживачів;  
Навчити обирати оптимальні напрямки інтерактивного маркетингу, просування в соціальних мережах.

1.3. **Цілі** навчальної дисципліни згідно з вимогами освітньої програми:

**1. Студент повинен знати:**

- 1.1. Прикладні методики відбору та оцінки персоналу компанії;
- 1.2. Особливості залучення інвестицій для реалізації проекту;
- 1.3. Основні аспекти ефективного брендингу та просування start-up продуктів;
- 1.4. Технологію побудови партнерських зв'язків;
- 1.5. Особливості формування PR компанії start-up.

**2. Студент повинен уміти:**

- 2.1. генерувати креативні ідеї, оцінювати та обирати інноваційні ідеї для реалізації в форматі startup ;
- 2.2. формувати команду проекту та будувати партнерські зв'язки; обирати ефективні форми залучення капіталу ;
- 2.3. Відстоювати свої інтереси бізнесу перед інвесторами;
- 2.4. Презентувати бізнес-ідеї інвесторам, постачальникам, споживачам;
- 2.5 Правильно обирати цільову аудиторію та засоби комунікацій;
- 2.6. Просувати проект в мережі Інтернет.

**3. Студент повинен мати навички:**

- 3.1. Розуміти сутність start-up та логіку формування,
- 3.2. Функціонування; відмінності бізнеспланування start-up від традиційного планування діяльності підприємства;
- 3.3. Особливості розробки бізнесмоделі компанії в форматі start-up ;
- 3.4. Особливості формування команди в контексті startup;
- 3.5. Форми фінансування та залучення капіталу для створення startup.

**4. Результати навчання (компетентності)**

Результати навчання

ПРН 2. Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

ПРН 6. Вміти працювати в команді, мати навички міжособистісної взаємодії, які дозволяють досягати професійних цілей.

ПРН 7. Демонструвати підприємливість в різних напрямках професійної діяльності та брати відповідальність за результати.

ПРН 9. Знати вимоги до діяльності за спеціальністю, зумовлені необхідністю забезпечення сталого розвитку України, її зміцнення як демократичної, соціальної і правової держави.

ПРН 16. Знати нормативно-правове забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур і застосовувати його на практиці.

ПРН 17. Вміти вирішувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур і розв'язувати проблеми у кризових ситуаціях з урахуванням зовнішніх та внутрішніх впливів.

Компетентності

ІК 1. Здатність розв'язувати складні спеціалізовані завдання та проблеми у сферах підприємницької, торговельної та біржової діяльності або в процесі навчання, що передбачає застосування певних теорій та методів відповідних наук і характеризується комплексністю та невизначеністю умов.

ЗК 2. Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях.

ЗК 6. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.

ЗК 7. Здатність працювати в команді.

ЗК 8. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.

СК 2. Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення, функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур.

СК 4. Здатність застосовувати інноваційні підходи в діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.

СК 6. Здатність здійснювати діяльність з дотриманням вимог нормативно-правових документів у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності.

СК 7. Здатність визначати і виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.

СК 10. Здатність до бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків і результатів діяльності у сфері підприємництва, торгівлі та біржової практики з урахуванням ризиків.

### 5. Організація навчання

Обсяг навчальної дисципліни 90 год.

Вид заняття	Загальна кількість годин
Лекції	18
семінарські заняття	16
самостійна робота	56

#### Ознаки курсу

Семестр	Спеціальність	Курс (рік навчання)	Нормативний / вибірковий
7	076 "Підприємництво, торгівля та біржова діяльність"	4	дисципліни вільного вибору студента

#### Тематика курсу

Тема	кількість год.					
	Денна форма			Заочна форма		
	лекції ї	семінар и	самостій на робота	лекції ї	семінар и	самостій на робота
Тема 1. Теоретичні основи розвитку стартапів як інноваційної форми підприємництва	2	2	6	1	1	10
Тема 2. Стадії життєвого циклу і фінансування стартапів	2	2	6			8
Тема 3. Як розпочати стартап	2	2	6	1	1	8
Тема 4. Команда та виконання	4	2	6	1	1	8
Тема 5. Просування та комерціалізація стартапу	2	2	6	1	1	8
Тема 6. Бізнес-планування стартап-проекту	2	2	6	1	1	8

Тема 7. Оцінка ефективності стартап-проекту	2	2	6	1	1	10
Тема 8.Сучасне управління проектами	2	2	4			8
ІНДЗ			10			10
<b>Усього годин</b>	<b>18</b>	<b>16</b>	<b>56</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>78</b>

### 6. Система оцінювання курсу

Загальна система оцінювання курсу	<b>100 бална – (50 балів протягом семестру та 50 балів за екзамен)</b>					
	Поточне тестування та самостійна робота			Екзаменаційна робота (екзамен)	Сума балів з навчальної дисципліни	
	Модуль 1		Модуль 2			
	Змістовий модуль 1 <b>поточний контроль</b>	Змістовий модуль 2 <b>Самостійна робота</b>	Змістовий модуль 3 <b>Індивідуальне науково-дослідне завдання</b>	Теми 1-16		
	Теми 1-16	Теми 1-16	Теми 1-16			
30	10	10				
<b>50</b>			<b>50</b>	<b>100</b>		
Семінарські заняття	Поточні оцінки 2, 3, 4, 5, які можуть отримати під час семінарських занять сумуються і розраховується середнє арифметичне (із заокругленням до десятих). Середній бал за поточний контроль переводиться у 30 бальну шкалу.					
Самостійна робота	Студент опрацьовує питання, що призначенні для самостійного вивчення і для контролю проходить тестування в системі дистанційного навчання (дві спроби – кращий результат). Максимальна кількість балів за тестування становить 10 балів.					
Вимоги до письмової роботи	Вивчення дисципліни передбачає обов'язкове виконання індивідуального науково-дослідного завдання (ІНДЗ). Студент бере за основу реальне підприємство на якому працює він, його батьки, родичі чи знайомі; або яке розміщено за місцем проживання. Вихідними даними є загальні характеристики підприємства, характер виробничої діяльності, асортимент продукції, що випускається, ринкові позиції. Розробляє та оформляє роботу “ Створення бізнес-плану стартапу ” на аркуші формату А4 і приносить на останнє семінарське заняття. Максимальна кількість балів за ІНДЗ становить 10 балів.					
Умови допуску до підсумкового контролю	Студент повинен набрати не менше 25 балів у сумі за три змістові модулі: ЗМ 1. Поточний контроль (1-30 балів). ЗМ 2. Самостійна робота (1-10 балів). ЗМ 3. Індивідуальне науково-дослідне завдання (1-10 балів). Якщо студент набрав менше 25 балів. Дозволяється, як виняток, з дозволу декана економічного факультету за заявою, погодженою з кафедрою теоретичної і прикладної економіки, одноразове виконання студентом додаткових видів робіт з навчальної дисципліни (відпрацювання пропущених занять, перескладання змістових модулів, виконання індивідуальних завдань тощо) для підвищення оцінок за змістові модулі.					

### 7. Політика курсу

Підсумковою формою контролю є екзамен, який проводиться виключно у письмовій формі. Максимальна кількість 50 балів за екзаменаційну роботу. Структура білета включає 4

завдання. Правильна відповідь на 1, 2, 3 питання білету оцінюється максимум в 10 балів; 4 задача оцінюється максимум в 20 балів.

Студентам, які мають з навчальної дисципліни оцінку від 1 до 49, були недопущені або не з'явилися на екзамен, дозволяється ліквідувати академічну заборгованість відповідно до графіку ліквідації академзаборгованості за встановленими правилами.

Очікується, що студенти будуть дотримуватися принципів академічної доброчесності, усвідомлюючи наслідки її порушення, що визначається Положенням про запобігання та виявлення плагіату у ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника» <https://pnu.edu.ua/положення-про-запобігання-плагіату/>.

Відвідання занять є важливою складовою навчання. Дозволяється вільне відвідування лекцій. Пропуски семінарських занять відпрацьовуються в обов'язковому порядку на консультаціях, при цьому оцінка не ставиться, а нб округляється.

### 8. Рекомендована література

1. Олет Б. (2019). 24 кроки успішного стартапу / пер. з англ. Н. Палій. Київ : Книголав, 288 с.
2. Бланк С., Дорф Б. (2019). Священна книга стартапера. Як збудувати успішну компанію / пер. з англ. Н. Валевська. Київ : Наш формат, 512 с.
3. Гільбо К. (201). Стартап на \$100. Як перетворити хобі на бізнес / пер. з англ. А.Ящук. Київ : Наш формат, 264 с.
4. Райз Е. (2016). Стартап без помилок. Посібник зі створення успішного бізнесу з нуля / пер. з англ. О.Яцини. Харків : Vivat, 368 с.
5. Вассерман Н. (2017). Дилеми засновника бізнесу. Як попередити помилки й уникнути їх під час створення стартапу / пер. з англ. А. Клімової. Харків : Vivat, 480 с.
6. Тіль П. (2016). Від нуля до одиниці. Нотатки про стартапи, або як створити майбутнє / пер. з англ. Р. Обухів. 3-є вид. Київ : Наш формат, 232 с.
7. Ворона Т. (2017). Стартап на мільйон. Харків : Vivat, 224 с.
8. Ries E. (2011). The Lean Startup. NY. : Crown Publishing Group, 320 p.
9. Thiel's P. Startup CS183. Notes Essay. URL: <https://gist.github.com/harperreed/3201887>.
10. Bhargava R., Heeman W. (2017). The Startup Playbook: Founder-to-Founder Advice From Two Startup Veteransc. Lioncrest, 420 p

Викладач

Боборикіна І.Є.