

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Львівський національний університет імені Івана Франка
Економічний факультет
Кафедра фінансів, грошового обігу і кредиту

Затверджено

на засіданні кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту
економічного факультету

Львівського національного університету імені І. Франка
(протокол № 7 від 01.02.2023 р.)

Завідувач кафедри  проф. Крупка М.І.

**Силабус з навчальної дисципліни «Start-up економіка: теорія та практика»,
що викладається для здобувачів усіх спеціальностей другого курсу бакалаврату
у 2023-2024 навчальному році**

Львів - 2023 р.

Назва курсу	Start-up економіка: теорія та практика
Адреса викладання дисципліни	м.Львів, пр. Свободи, 18
Факультет та кафедра, за якою закріплена дисципліна	Економічний факультет, кафедра фінансів, грошового обігу і кредиту
Галузь знань, шифр та назва спеціальності	Усі
Викладач дисципліни	Пайтра Наталія Григорівна, кандидат економічних наук, доцент
Контактна інформація викладача	natalka.paytra@lnu.edu.ua
Консультації з питань навчання по дисципліні відбуваються	щопонеділка, 16.30-17.30 год.(економічний факультет, пр. Свободи, 18, к. 102) Консультації в день проведення лекцій/практичних занять (за попередньою домовленістю). Також можливі он-лайн консультації (слід писати на електронну пошту викладача або телефонувати).
Сторінка курсу	https://econom.lnu.edu.ua/course/start-up-ekonomi...riia-ta-praktyka
Інформація про дисципліну	Курс спрямований на формування в учасників навчального процесу необхідних знань у сфері стартапів та їхньої екосистеми; розуміння як розвивати власний стартап; створення проекту з бізнес-моделлю, маркетинговим планом та командою; усвідомлення можливостей та способів швидкого масштабування, пітчінгу, просування та фінансування стартапу.
Коротка анотація дисципліни	Дисципліна «Start-up економіка: теорія та практика» є загальноуніверситетською вибірковою дисципліною, яка викладається в 4 семестрі в обсязі 3 кредитів (за Європейською Кредитно-Трансферною Системою ECTS).
Мета та цілі дисципліни	Метою навчальної дисципліни «Start-up економіка: теорія та практика» є формування системи знань і практичних навичок у створенні і управлінні стартапами, підготовка студентів до участі в інкубаційних, акселераційних і грантових програмах підтримки стартапів. Цілі навчальної дисципліни «Start-up економіка: теорія та практика» - сформувати знання про основні принципи роботи стартап екосистеми, вміння знаходити можливості для розвитку стартапу залежно від його стадії, здатність креативно мислити та ефективно працювати в команді, володіти інструментами для формування та валідації бізнес моделі, розуміти принципи венчурного ринку, типів інвесторів, етапів і раундів інвестицій, фандрейзингу.

<p>Література для вивчення дисципліни</p>	<p>Література:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.Аппело Ю. Стартап, скейлап, скрюап. 42 інструменти для прискорення Lean- та Agile-розвитку бізнесу. Фабула, 2021. 240 с. 2.Белскі С. Плутанина посередині. Від стартапу - до успіху, як не схибити посеред шляху. ArtHuss, 2020. 416 с. 3.Вікі Т., Тома Д., Гонс Е. Корпоративний стартап. Альпіна Паблішер, 2021. 288 с. 4.Вінер А. Прокляття Кремнієвої долини. Book Chef. 2020. 288 с. 5.Дорсі Дж., Вілла Д. Зкономіка. Як покоління Z змінює майбутнє бізнесу. Yakaboo Publishing. 2020. 320 с. 6.Еннс Б. Книга Успіх без пітчингу. Маніфест. ArtHuss, 2021. 128 с. 7.Михаловиц М. Точний як годинник. Оптимізуйте свій бізнес, щоб керувати собою. Vivat. 2022. 272 с. 8.Остервальдер О., Пінье І. Створюємо бізнес-модель. Новаторські ідеї для всіх і кожного. Київ : Наш формат, 2017. 288 с. 9.Хоффман Рід , Є Кріс. Бліцмасштабування. Блискавичний шлях до побудови найдорожчих світових компаній. Видавництво Старого Лева. 2021. 368 с. 10.Шварцфарб А. Продавай більше і швидше. Стратегія крутого стартапу. Vivat. 2022. 240с. <p>Інформаційні ресурси:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Інструменти для успішної кар'єри. URL: https://www.mindtools.com. 2. Навчальний курс «Дизайн-мислення для інновацій». Prometheus. URL: https://prometheus.org.ua/designthinking. 3. Навчальний курс «Як створити стартап». Prometheus. URL: https://courses.prometheus.org.ua/courses/Prometheus/Startup101/2015_T2/course/. 4. Навчальний курс «Успішний стартап: від ідеї до масштабування». Prometheus. URL: https://courses.prometheus.org.ua/courses/course-v1:UkrainianStartupFund+S_STARTUP101+2023_T1/about. 5. Основні питання управління стартапами. URL: http://startupmanagement.org. 6. Стартап-екосистема України. URL: Techecosystemguide i techukraine.org/ecosystem-map. 7. Стартап інкубатора YEP. URL: http://www.yepworld.org. 8. Створення бізнес-моделей. URL: canvanizer.com. 9. Український фонд стартапів. URL: https://usf.com.ua. 10. Школа креативності Стенфордського університету. URL: https://dschool.stanford.edu/resources.
<p>Обсяг курсу</p>	<p>32 години аудиторних занять, з них 16 годин лекцій, 16 годин практичних занять, та 58 годин самостійної роботи для очної форми навчання / 10 годин аудиторних занять, з них 6 годин лекцій, 4 години практичних занять, та 80 годин самостійної роботи для заочної форми навчання</p>

Очікувані результати навчання	<p>Після завершення курсу студент буде:</p> <ul style="list-style-type: none"> - знати: складові частини стартап екосистеми та зв'язки між ними; основні принципи роботи стартап екосистеми; як ефективно працювати в команді та придумати ідею стартапу, оцінити її актуальність і реалістичність; методологію розробки бізнес-моделі стартапу; базові принципи маркетингу; напрями підготовки власного проекту для пошуку фінансування; основні принципи пітчів. - вміти: креативно мислити; знаходити можливості для розвитку стартапу залежно від його стадії; формувати команду стартапу та розподілити в ній ролі; валідувати гіпотези; оцінити об'єм ринку, проаналізувати конкурентів; обирати джерело фінансування; створювати презентації.
Ключові слова	стартап, екосистема стартапу, валідація проекту, оцінка ринку, аналіз конкурентів, бізнес-модель, джерела фінансування, інвестори, фандрайзинг, пітчінг, маркетингове просування.
Формат курсу	Очний / Заочний
Теми	Додаток (схема курсу для очної та заочної форм навчання)
Підсумковий контроль, форма	залік
Пререквізити	Для вивчення курсу студенти потребують вміння творчо мислити та бажання навчатися створити власний стартап під час навчання в університеті, можуть не мати базових знань з підприємництва.
Навчальні методи та техніки, які будуть використовуватися під час викладання курсу	Презентація, лекції, колаборативне навчання, проектно-орієнтоване навчання (проекування індивідуальної траєкторії підготовки проектів стартапу), практичні кейси, дискусія.
Необхідні обладнання	Проектор Інформаційно-комп'ютерне забезпечення

**Критерії оцінювання
(окремо для кожного виду
навчальної діяльності)**

Оцінювання проводиться за 100-бальною шкалою. Бали нараховуються за наступним співвідношенням:

- практичні/самостійні тощо : 75% семестрової оцінки; максимальна кількість балів 75;
- контрольні заміри (модулі): 25% семестрової оцінки; максимальна кількість балів 25;
- залік: виставляється за підсумками навчання упродовж семестру. Максимальна кількість балів 100.

Підсумкова максимальна кількість балів 100.

Письмові роботи: Очікується, що студенти виконають декілька видів письмових робіт (есе, вирішення кейсів тощо).

Академічна доброчесність: Очікується, що роботи учасників курсу будуть їх оригінальними дослідженнями чи міркуваннями. Відсутність посилань на використані джерела, фабрикування джерел, списування, втручання в роботу інших слухачів становлять, але не обмежують, приклади можливої академічної недоброчесності. Виявлення ознак академічної недоброчесності в письмовій роботі є підставою для її незарахування викладачем, незалежно від масштабів плагіату чи обману.

Відвідання занять є важливою складовою навчання. Очікується, що всі студенти відвідають усі лекції і практичні заняття курсу. У будь-якому випадку слухачі зобов'язані дотримуватися усіх строків визначених для виконання усіх видів письмових робіт, передбачених курсом.

Література. Уся література є доступною, її можна знайти самостійно, інформація може бути надана викладачем виключно в освітніх цілях без права її передачі третім особам. Слухачі заохочуються до використання також й іншої літератури та джерел, яких немає серед рекомендованих.

Політика виставлення балів. Враховуються бали набрані на поточному тестуванні, самостійній роботі та бали за модуль. При цьому обов'язково враховуються присутність на заняттях та активність під час практичного заняття; недопустимість пропусків та запізнь на заняття; списування та плагіат; несвоєчасне виконання поставленого завдання і т. ін.

Жодні форми порушення академічної доброчесності не толеруються.

<p>Питання до заліку</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Особливості інноваційного підприємництва, визначення стартапу. 2. Роль стартапів у світовій економіці. 3. Складові стартап екосистеми. 4. Стадії розвитку стартапу. 5. Огляд стартап екосистеми України. 6. Принципи формування команди. 7. Ролі в команді. 8. Проблема як джерело ідей для стартапів. 9. Розгляд вдалих і невдалих ідей стартапів з точки зору проблеми. 10. Стейкхолдери стартапу. 11. Дизайн мислення. 12. Інструменти пошуку ідей. 13. Створення MVP. 14. Ресурси, задачі, інструменти для прототипування . 15. Поняття про об'єм ринку. 16. Методи оцінки ринку. 17. Аналіз росту ринку. 18. Несправедливі конкурентні переваги (unfair advantages). 19. Що таке бізнес модель, для чого вона потрібна. 20. Види опису бізнес моделей. 21. Огляд складових канви бізнес моделі. 22. Створення портрету клієнтів. Канва ціннісної пропозиції. 23. Реклама, робота з лідерами думки. 24. Розробка фінансового плану стартапу. 25. Огляд венчурного ринку. 26. Типи інвесторів та інвестицій. Етапи та раунди інвестицій. 27. Фінанси в стартапі. 28. Юридичні аспекти інвестицій. 29. Основні принципи презентації стартапу. 30. Основи та техніки публічних виступів.
<p>Опитування</p>	<p>Анкету-оцінку з метою оцінювання якості курсу буде надано після завершення курсу.</p>

ДОДАТОК

Схема курсу «Start-up економіка: теорія та практика» для очної форми навчання

Тиждень / год.	Тема, короткі тези	Форма діяльності (заняття) лекція, самостійна, дискусія, групова робота)	Література. Ресурси в Інтернеті	Завдання, год	Термін виконання
1 / 2 год.	Тема 1. Поняття стартапу та початкові етапи його створення Особливості інноваційного підприємництва, визначення стартапу. Роль стартапів у світовій економіці. Зв'язок науки та інновацій. Стадії розвитку стартапу. Проблема як джерело ідей для стартапів. Розгляд вдалих і невдалих ідей стартапів з точки зору проблеми. Дизайн мислення.	Лекція: презентація	Література: 1-10. Інформаційні ресурси: 1-10.	Підготовка до аудиторних занять (опрацювання прослуханого лекційного матеріалу; вивчення окремих тем або питань, що передбачені для самостійного опрацювання; виконання домашніх завдань; підготовка до практичних занять; підготовка до контрольних робіт та інших форм поточного контролю) 7,25 год.	1 тиждень
2 / 2 год.		Практичне заняття: дискусія, розв'язування кейсів, групова робота	Література: 1-10. Інформаційні ресурси: 1-10.		2 тиждень
3 / 2 год.	Тема 2. Екосистема стартапу Складові стартап екосистеми. Огляд стартап екосистеми України. Стейкхолдери стартапу. Поняття про об'єм ринку. Методи оцінки ринку. Аналіз росту ринку. TAM, SAM, COM. Методи аналізу конкурентів. Несправедливі конкурентні переваги (unfair advantages).	Лекція: презентація	Література: 1-10. Інформаційні ресурси: 1-10.	Підготовка до аудиторних занять (опрацювання прослуханого лекційного матеріалу; вивчення окремих тем або питань, що передбачені для самостійного опрацювання; виконання домашніх завдань; підготовка до практичних занять; підготовка до контрольних робіт та інших форм поточного контролю) 7,25 год.	3 тиждень
4 / 2 год.		Практичне заняття: дискусія, розв'язування кейсів, групова робота	Література: 1-10. Інформаційні ресурси: 1-10.		4 тиждень

5 / 2 год.	Тема 3. Формування ефективної команди Принципи формування команди. Візія, місія, цінності. Ролі в команді.	Лекція: презентація	Література: 1-10. Інформаційні ресурси: 1-10.	Підготовка до аудиторних занять (опрацювання прослуханого лекційного матеріалу; вивчення окремих тем або питань, що передбачені для самостійного опрацювання; виконання домашніх завдань; підготовка до практичних занять; підготовка до контрольних робіт та інших форм поточного контролю) 7,25 год.	5 тиждень
6 / 2 год.	Динаміка команди. Етапи розвитку команди - forming, storming, norming, performing, adjourning. Методи роботи з командою на різних етапах, мотивація.	Практичне заняття: дискусія, розв'язування кейсів, групова робота	Література: 1-10. Інформаційні ресурси: 1-10.		6 тиждень
7 / 2 год.	Тема 4. Розроблення бізнес-моделі Що таке бізнес модель, для чого вона потрібна. Види опису бізнес моделей. Огляд складових канви бізнес моделі. Визначення терміну customer development.	Лекція: презентація	Література: 1-10. Інформаційні ресурси: 1-10.	Підготовка до аудиторних занять (опрацювання прослуханого лекційного матеріалу; вивчення окремих тем або питань, що передбачені для самостійного опрацювання; виконання домашніх завдань; підготовка до практичних занять; підготовка до контрольних робіт та інших форм поточного контролю) 7,25 год.	7 тиждень
8 / 2 год.	Сегментація клієнтів. Створення портрету клієнтів. Канва ціннісної пропозиції.	Практичне заняття: дискусія, розв'язування кейсів, групова робота	Література: 1-10. Інформаційні ресурси: 1-10.		8 тиждень
9 / 2 год.	Тема 5. Ідентифікація споживача та визначення цільового ринку Цикл customer development. Формування ключових гіпотез щодо стартапу. Валідація гіпотез.	Лекція: презентація	Література: 1-10. Інформаційні ресурси: 1-10.	Підготовка до аудиторних занять (опрацювання прослуханого лекційного матеріалу; вивчення окремих тем або питань, що передбачені для самостійного опрацювання; виконання домашніх завдань; підготовка до практичних занять; підготовка до контрольних робіт та інших форм поточного контролю) 7,25 год.	9 тиждень
10 / 2 год.	Інструменти для проведення дослідження клієнтів - опитувальники, інтерв'ю, фокус групи. Дослідження трендів та статистичних даних. Платформи Kickstarter, Product Hunt та ін.	Практичне заняття: дискусія, розв'язування кейсів, групова робота	Література: 1-10. Інформаційні ресурси: 1-10.		10 тиждень

11 / 2 год.	Тема 6. Мінімально-життєздатний бізнес-продукт Створення MVP. Ресурси, задачі, інструменти для прототипування .	Лекція: презентація	Література: 1-10. Інформаційні ресурси: 1-10.	Підготовка до аудиторних занять (опрацювання прослуханого лекційного матеріалу; вивчення окремих тем або питань, що передбачені для самостійного опрацювання; виконання домашніх завдань; підготовка до практичних занять; підготовка до контрольних робіт та інших форм поточного контролю) 7,25 год.	11 тиждень
12 / 2 год.	Приклади MVP стартапів. Розбір кейсів з UI/UX. Робота над концепцією першого продукту.	Практичне заняття: дискусія, розв'язування кейсів, групова робота	Література: 1-10. Інформаційні ресурси: 1-10.		12 тиждень
13 / 2 год.	Тема 7. Фінансове забезпечення бізнесу Огляд венчурного ринку. Типи інвесторів та інвестицій. Етапи та раунди інвестицій. Фінанси в стартапі.	Лекція: презентація	Література: 1-10. Інформаційні ресурси: 1-10.	Підготовка до аудиторних занять (опрацювання прослуханого лекційного матеріалу; вивчення окремих тем або питань, що передбачені для самостійного опрацювання; виконання домашніх завдань; підготовка до практичних занять; підготовка до контрольних робіт та інших форм поточного контролю) 7,25 год.	13 тиждень
14 / 2 год.	Юридичні аспекти інвестицій. Аналіз кейсів різних інвестиційних угод. Обговорення інвестиційної стратегії стартапу. Розробка фінансового плану.	Практичне заняття: дискусія, розв'язування кейсів, групова робота	Література: 1-10. Інформаційні ресурси: 1-10.		14 тиждень
15 / 2 год.	Тема 8. Презентування стартапу Основні принципи презентації стартапу. Основи та техніки публічних виступів. Тренінг з пітчінгу. Робота над презентаціями стартапів. Маркетингова стратегія для стартапу	Лекція: презентація	Література: 1-10. Інформаційні ресурси: 1-10.	Підготовка до аудиторних занять (опрацювання прослуханого лекційного матеріалу; вивчення окремих тем або питань, що передбачені для самостійного опрацювання; виконання домашніх завдань; підготовка до практичних занять; підготовка до контрольних робіт та інших форм поточного контролю) 7,25 год.	15 тиждень
16 / 2 год.	Основи цифрового маркетингу Реклама, робота з лідерами думки.	Практичне заняття: дискусія, розв'язування кейсів, групова робота	Література: 1-10. Інформаційні ресурси: 1-10.		16 тиждень

Схема курсу «Start-up економіка: теорія та практика» для заочної форми навчання

Тема, короткі тези	Форма діяльності: лекція	Література. Ресурси в Інтернеті	Форма діяльності: практичне заняття	Завдання, год
<p>Тема 1. Поняття стартапу та екосистеми стартапів Особливості інноваційного підприємництва, визначення стартапу. Стадії розвитку стартапу. Складові стартап екосистеми. Поняття про об'єм ринку. Методи оцінки ринку. Методи аналізу конкурентів.</p>	Лекція (2 год.)	Література: 1-10. Інформаційні ресурси: 1-10.	Практичне заняття (2 год.)	Підготовка до аудиторних занять (опрацювання прослуханого лекційного матеріалу; вивчення окремих тем або питань, що передбачені для самостійного опрацювання; виконання домашніх завдань; підготовка до практичних занять; підготовка до контрольних робіт та інших форм поточного контролю) 12 год.
<p>Тема 2. Формування ефективної команди Принципи формування команди. Візія, місія, цінності. Ролі в команді. Динаміка команди. Методи роботи з командою на різних етапах, мотивація.</p>		Література: 1-10. Інформаційні ресурси: 1-10.		Підготовка до аудиторних занять (опрацювання прослуханого лекційного матеріалу; вивчення окремих тем або питань, що передбачені для самостійного опрацювання; виконання домашніх завдань; підготовка до практичних занять; підготовка до контрольних робіт та інших форм поточного контролю) 15 год.
<p>Тема 3. Розроблення бізнес-моделі Що таке бізнес модель, для чого вона потрібна. Види опису бізнес моделей. Огляд складових канви бізнес моделі. Визначення терміну customer development.</p>	Література: 1-10. Інформаційні ресурси: 1-10.	Підготовка до аудиторних занять (опрацювання прослуханого лекційного матеріалу; вивчення окремих тем або питань, що передбачені для самостійного опрацювання; виконання домашніх завдань; підготовка до практичних занять; підготовка до контрольних робіт та інших форм поточного контролю) 15 год.		

<p>Тема 4. Ідентифікація споживача та визначення цільового ринку. Мінімально-життєздатний бізнес-продукт Формування ключових гіпотез щодо стартапу. Валідація гіпотез. Створення MVP. Ресурси, задачі, інструменти для прототипування . Робота над концепцією першого продукту.</p>	<p>Лекція (2 год.)</p>	<p>Література: 1-10. Інформаційні ресурси: 1-10.</p>		<p>Підготовка до аудиторних занять (опрацювання прослуханого лекційного матеріалу; вивчення окремих тем або питань, що передбачені для самостійного опрацювання; виконання домашніх завдань; підготовка до практичних занять; підготовка до контрольних робіт та інших форм поточного контролю) 12 год.</p>
<p>Тема 5. Фінансове забезпечення бізнесу Огляд венчурного ринку. Типи інвесторів та інвестицій. Етапи та раунди інвестицій. Фінанси в стартапі. Юридичні аспекти інвестицій. Розробка фінансового плану.</p>	<p>Лекція (2 год.)</p>	<p>Література: 1-10. Інформаційні ресурси: 1-10.</p>	<p>Практичне заняття (2 год.)</p>	<p>Підготовка до аудиторних занять (опрацювання прослуханого лекційного матеріалу; вивчення окремих тем або питань, що передбачені для самостійного опрацювання; виконання домашніх завдань; підготовка до практичних занять; підготовка до контрольних робіт та інших форм поточного контролю) 12 год.</p>
<p>Тема 6. Презентування стартапу Основні принципи презентації стартапу. Основи та техніки публічних виступів. Тренінг з пітчінгу. Робота над презентаціями стартапів. Маркетингова стратегія для стартапу Основи цифрового маркетингу</p>		<p>Література: 1-10. Інформаційні ресурси: 1-10.</p>		<p>Підготовка до аудиторних занять (опрацювання прослуханого лекційного матеріалу; вивчення окремих тем або питань, що передбачені для самостійного опрацювання; виконання домашніх завдань; підготовка до практичних занять; підготовка до контрольних робіт та інших форм поточного контролю) 14 год.</p>
	<p>6 год.</p>		<p>4 год.</p>	<p>80 год.</p>