

**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 Івана Франка  
(протокол № \_\_ від \_\_\_\_\_ 2021р.)

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 2021-2022 навчальному році**

**Львів - 2021 р.**

<b>Назва курсу</b>	Start-up економіка: теорія та практика
<b>Адреса викладання дисципліни</b>	м.Львів, пр. Свободи, 18
<b>Факультет та кафедра, за якою закріплена дисципліна</b>	Економічний факультет, кафедра фінансів, грошового обігу і кредиту
<b>Галузь знань, шифр та назва спеціальності</b>	Усі
<b>Викладач дисципліни</b>	Пайтра Наталія Григорівна, кандидат економічних наук, доцент
<b>Контактна інформація викладача</b>	natalka.paytra@lnu.edu.ua
<b>Консультації з питань навчання по дисципліні відбуваються</b>	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).
<b>Сторінка курсу</b>	<a href="https://econom.lnu.edu.ua/course/start-up-ekonomi...riia-ta-praktyka">https://econom.lnu.edu.ua/course/start-up-ekonomi...riia-ta-praktyka</a>
<b>Інформація про дисципліну</b>	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.
<b>Коротка анотація дисципліни</b>	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).
<b>Мета та цілі дисципліни</b>	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» - сформувані 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><b>Література для вивчення дисципліни</b></p>	<p><b>Література:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Бланк С., Дорф Б. Священна книга стартапера. Як збудувати успішну компанію. Київ : Наш формат, 2019. 512 с.</li> <li>2. Вассерман Н. Дилеми засновника бізнесу. Як попередити помилки й уникнути їх під час створення стартапу. Харків : Vivat, 2017. 480 с.</li> <li>3. Гільбо К. Стартап на \$100. Як перетворити хобі на бізнес. Київ : Наш формат, 2018. 264 с.</li> <li>4. Олет Б. 24 кроки успішного стартапу. Київ : Книголав, 2019. 288 с.</li> <li>5. Остервальдер О., Піньє І. Створюємо бізнес-модель. Новаторські ідеї для всіх і кожного. Київ : Наш формат, 2017. 288 с.</li> <li>6. Портнягін Д. Трансформатор. Як створити власний бізнес і почати заробляти. Київ: Book Chef, 2018. 304 с.</li> <li>7. Райз Е. Стартап без помилок. Посібник зі створення успішного бізнесу з нуля. Харків : Vivat, 2016. 368с.</li> <li>8. Сенор Д., Сингер С. Країна стартапів. Історія ізраїльського економічного дива. Київ: Yakaboo Publishing, 2016. 368 с.</li> <li>9. Тіль П. Від нуля до одиниці. Нотатки про стартапи, або як створити майбутнє / пер. з англ. Р. Обухів. 3-є вид. Київ : Наш формат, 2016. 232 с.</li> <li>10. Фрайд Д., Ханссон Д. Rework. Ця книжка змінить Ваш погляд на бізнес. Київ: Книжковий клуб «Клуб Сімейного Дозвілля», 2016. 176 с.</li> </ol> <p><b>Інформаційні ресурси:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Інструменти для успішної кар'єри. URL: <a href="https://www.mindtools.com">https://www.mindtools.com</a>.</li> <li>2. Навчальний курс «Дизайн-мислення для інновацій». URL: <a href="https://prometheus.org.ua/designthinking">https://prometheus.org.ua/designthinking</a>.</li> <li>3. Навчальний курс «Як створити стартап». URL: <a href="https://courses.prometheus.org.ua/courses/Prometheus/Startup101/2015_T2/course/">https://courses.prometheus.org.ua/courses/Prometheus/Startup101/2015_T2/course/</a>.</li> <li>4. Основні питання управління стартапами. URL: <a href="http://startupmanagement.org">http://startupmanagement.org</a>.</li> <li>5. Проєкт Є. Черняка Big money. URL: <a href="https://www.youtube.com/channel/UCBXknSneBtw2iA8BQsXqiTw">https://www.youtube.com/channel/UCBXknSneBtw2iA8BQsXqiTw</a></li> <li>6. Стартап-екосистема України. URL: <a href="http://techecosystemguide.com">Techecosystemguide</a> і <a href="http://techukraine.org/ecosystem-map">techukraine.org/ecosystem-map</a>.</li> <li>7. Стартап інкубатора YEP. URL: <a href="http://www.yepworld.org">http://www.yepworld.org</a>.</li> <li>8. Створення бізнес-моделей. URL: <a href="http://canvanizer.com">canvanizer.com</a>.</li> <li>9. Український фонд стартапів. URL: <a href="https://usf.com.ua">https://usf.com.ua</a>.</li> <li>10. Школа креативності Стенфордського університету. URL: <a href="https://dschool.stanford.edu/resources">https://dschool.stanford.edu/resources</a>.</li> </ol>
<p><b>Обсяг курсу</b></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>

<b>Очікувані результати навчання</b>	<p>Після завершення курсу студент буде:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 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 проєкту для пошуку фінансування; основні принципи пітчів.</li> <li>- 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.</li> </ul>
<b>Ключові слова</b>	стартап, екосистема стартапу, валідація проєкту, оцінка ринку, аналіз конкурентів, бізнес-модель, джерела фінансування, інвестори, фандрейзинг, пітчінг, маркетингове просування.
<b>Формат курсу</b>	Очний / Заочний
<b>Теми</b>	Додаток (схема курсу для очної та заочної форм навчання)
<b>Підсумковий контроль, форма</b>	залік
<b>Пререквізити</b>	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.
<b>Навчальні методи та техніки, які будуть використовуватися під час викладання курсу</b>	Презентація, лекції, колаборативне навчання, проєктно-орієнтоване навчання (проєктування індивідуальної траєкторії підготовки проєктів стартапу), практичні кейси, дискусія.
<b>Необхідні обладнання</b>	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><b>Питання до заліку</b></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Особливості інноваційного підприємництва, визначення стартапу.</li> <li>2. Роль стартапів у світовій економіці.</li> <li>3. Складові стартап екосистеми.</li> <li>4. Стадії розвитку стартапу.</li> <li>5. Огляд стартап екосистеми України.</li> <li>6. Принципи формування команди.</li> <li>7. Ролі в команді.</li> <li>8. Проблема як джерело ідей для стартапів.</li> <li>9. Розгляд вдалих і невдалих ідей стартапів з точки зору проблеми.</li> <li>10. Стейкхолдери стартапу.</li> <li>11. Дизайн мислення.</li> <li>12. Інструменти пошуку ідей.</li> <li>13. Створення MVP.</li> <li>14. Ресурси, задачі, інструменти для прототипування .</li> <li>15. Поняття про об'єм ринку.</li> <li>16. Методи оцінки ринку.</li> <li>17. Аналіз росту ринку.</li> <li>18. Несправедливі конкурентні переваги (unfair advantages).</li> <li>19. Що таке бізнес модель, для чого вона потрібна.</li> <li>20. Види опису бізнес моделей.</li> <li>21. Огляд складових канви бізнес моделі.</li> <li>22. Створення портрету клієнтів. Канва ціннісної пропозиції.</li> <li>23. Реклама, робота з лідерами думки.</li> <li>24. Розробка фінансового плану стартапу.</li> <li>25. Огляд венчурного ринку.</li> <li>26. Типи інвесторів та інвестицій. Етапи та раунди інвестицій.</li> <li>27. Фінанси в стартапі.</li> <li>28. Юридичні аспекти інвестицій.</li> <li>29. Основні принципи презентації стартапу.</li> <li>30. Основи та техніки публічних виступів.</li> </ol>
<p><b>Опитування</b></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.	<b>Тема 1. Поняття стартапу та початкові етапи його створення</b> Особливості інноваційного підприємництва, визначення стартапу. Роль стартапів у світовій економіці. Зв'язок науки та інновацій.	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.	Стадії розвитку стартапу. Проблема як джерело ідей для стартапів. Розгляд вдалих і невдалих ідей стартапів з точки зору проблеми. Дизайн мислення.	Практичне заняття: дискусія, розв'язування кейсів, групова робота	Література: 1-10. Інформаційні ресурси: 1-10.		2 тиждень
3 / 2 год.	<b>Тема 2. Екосистема стартапу</b> Складові стартап екосистеми. Огляд стартап екосистеми України. Стейкхолдери стартапу. Поняття про об'єм ринку. Методи оцінки ринку.	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.	Аналіз росту ринку. TAM, SAM, SOM. Методи аналізу конкурентів. Несправедливі конкурентні переваги (unfair advantages).	Практичне заняття: дискусія, розв'язування кейсів, групова робота	Література: 1-10. Інформаційні ресурси: 1-10.		4 тиждень

5 / 2 год.	<b>Тема 3. Формування ефективної команди</b> Принципи формування команди. Візія, місія, цінності. Ролі в команді. Динаміка команди.	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.	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.	<b>Тема 4. Розроблення бізнес-моделі</b> Що таке бізнес модель, для чого вона потрібна. Види опису бізнес моделей. Огляд складових канви бізнес моделі. Визначення терміну customer development. Сегментація клієнтів.	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.	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.	<b>Тема 5. Ідентифікація споживача та визначення цільового ринку</b> Цикл customer development. Формування ключових гіпотез щодо стартапу. Валідація гіпотез. Інструменти для проведення дослідження клієнтів - опитувальники, інтерв'ю, фокус групи.	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.	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.	<b>Тема 6. Мінімально-життєздатний бізнес-продукт</b> Створення MVP. Ресурси, задачі, інструменти для прототипування . Приклади MVP стартапів. Розбір кейсів з UI/UX. Робота над концепцією першого продукту.	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.		Практичне заняття: дискусія, розв'язування кейсів, групова робота	Література: 1-10. Інформаційні ресурси: 1-10.		12 тиждень
13 / 2 год.	<b>Тема 7. Фінансове забезпечення бізнесу</b> Огляд венчурного ринку. Типи інвесторів та інвестицій. Етапи та раунди інвестицій. Фінанси в стартапі. Юридичні аспекти інвестицій. Аналіз кейсів різних інвестиційних угод. Обговорення інвестиційної стратегії стартапу. Розробка фінансового плану.	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.		Практичне заняття: дискусія, розв'язування кейсів, групова робота	Література: 1-10. Інформаційні ресурси: 1-10.		14 тиждень
15 / 2 год.	<b>Тема 8. Презентування стартапу</b> Основні принципи презентації стартапу. Основи та техніки публічних виступів. Тренінг з пітчінгу. Робота над презентаціями стартапів. Маркетингова стратегія для стартапу Основи цифрового маркетингу Реклама, робота з лідерами думки.	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.		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><b>Тема 1. Поняття стартапу та екосистеми стартапів</b> 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><b>Тема 2. Формування ефективної команди</b> 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><b>Тема 3. Розроблення бізнес-моделі</b> Що таке бізнес модель, для чого вона потрібна. Види опису бізнес моделей. Огляд складових канви бізнес моделі. Визначення терміну customer development.</p>	Лекція (2 год.)	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><b>Тема 4. Ідентифікація споживача та визначення цільового ринку. Мінімально-життєздатний бізнес-продукт</b>  Формування ключових гіпотез щодо стартапу. Валідація гіпотез. Створення MVP.  Ресурси, задачі, інструменти для прототипування .  Робота над концепцією першого продукту.</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><b>Тема 5. Фінансове забезпечення бізнесу</b>  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><b>Тема 6. Презентування стартапу</b>  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>