



СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

«STARTUP: ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА»

| | | | |
|----------------------------|---|-----------------|--|
| Галузь знань | 07 – Управління та адміністрування | Освітній рівень | Другий (магістерський) |
| Шифр і назва спеціальності | 072 – Фінанси, банківська справа та страхування | Семестр | 2 |
| Назва освітньої програми | Фінанси, банківська справа та страхування | Тип дисципліни | вибіркова |
| Факультет | Економіки та менеджменту | Кафедра | Фінанси, банківська справа та підприємництво |

Обсяг:

За видами занять:

| Кредитів ECTS | Годин | Лекцій | Семінарських занять | Практичних занять | Лабораторних занять | Самостійна підготовка | Вид контролю |
|---------------|-------|--------|------------------------|-------------------|---------------------|-----------------------|--------------|
| 4 | 120 | 36 | - | 18 | - | 66 | Залік |

ВИКЛАДАЧ

Гаврікова Аліна Володимирівна, A.gavrikova.dgma@gmail.com



Кандидат економічних наук, доцент кафедри «Фінанси, банківська справа та підприємництво».

Досвід роботи - 18 років.

Автор 47 наукових та навчально-методичних праць.

Провідний лектор з дисциплін: «Фінанси», «Банківська система», «Аналіз банківської діяльності», «Управління фінансово-економічною безпекою», «Методологія та організація наукових досліджень», «Антикризове фінансове управління» та ін.

ЗАГАЛЬНА ІНФОРМАЦІЯ ПРО ДИСЦИПЛІНУ

| | |
|--------------|--|
| Анотація | Дисципліна спрямована на формування у здобувачів теоретичних знань і практичних навичок щодо основних етапів управління стартапом - від створення ідеї до комерційної реалізації, набуття практичних навичок щодо використання сучасних управлінських інструментів при генерації ідеї стартапу, оцінці її комерційного потенціалу, формуванні команди стартапу, залученні інвесторів. |
| Мета та цілі | Метою дисципліни є формування здобувачів цілісного розуміння стосовно організації та управління процесом реалізації стартап-проєкту; оволодіння необхідними теоретичними знаннями та практичними навичками поетапної реалізації стадій стартап-проєктів від генерування ідеї, сегментування ринку, визначення ядра бізнесу, розроблення бізнес-моделі до виведення продукту на ринок; уміння оцінювати стартап-проєкти та створювати його бізнес-план. |

| | |
|---------------------|--|
| Формат | Лекції (очний, дистанційний формат), практичні заняття (очний, дистанційний формат), консультації (очний, дистанційний формат), підсумковий контроль – залік (очний, дистанційний формат). |
| Пререквізити | Загальні та фахові знання, отримані на першому (бакалаврському) рівні вищої освіти («Економіка підприємства», «Менеджмент», «Фінанси», «Фінансова діяльність суб'єктів господарювання», «Фінансовий аналіз», «Банківська система», «Тренінг «Ділова кар'єра та технологія працевлаштування», «Soft skills: теорія і практика» та ін.). |
| Пореквізити | Знання з дисципліни «Startup: теорія і практика» у разі її вибору, можуть бути використанні під час написання магістерської роботи за умов відповідності її до теми. |

Компетенції відповідно до освітньо-професійної програми

Інтегральна компетентність (ІК)

ІК. Здатність розв'язувати складні задачі і проблеми у професійній діяльності або у процесі навчання у сфері фінансів, банківської справи та страхування, що передбачає проведення досліджень та/або здійснення інновацій та характеризується невизначеністю умов і вимог.

Загальні компетентності (ЗК)

- ЗК 1.** Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.
- ЗК 3.** Здатність проведення досліджень на відповідному рівні.
- ЗК 4.** Вміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми.
- ЗК 5.** Здатність приймати обґрунтовані рішення.
- ЗК 7.** Здатність мотивувати людей та рухатися до спільної мети.

Спеціальні (фахові) компетентності (СК)

- СК 1.** Здатність використовувати фундаментальні закономірності розвитку фінансів, банківської справи та страхування у поєднанні з дослідницькими і управлінськими інструментами для здійснення професійної та наукової діяльності.
- СК 8.** Здатність застосовувати інноваційні підходи в сфері фінансів, банківської справи та страхування.

Програмні результати навчання (ПРН)

- ПРН 1.** Використовувати фундаментальні закономірності розвитку фінансів, банківської справи та страхування у поєднанні з дослідницькими і управлінськими інструментами для здійснення професійної та наукової діяльності.
- ПРН 2.** Знати на рівні новітніх досягнень основні концепції і методології наукового пізнання у сфері фінансів, банківської справи та страхування.
- ПРН 3.** Здійснювати адаптацію та модифікацію існуючих наукових підходів і методів до конкретних ситуацій професійної діяльності.
- ПРН 4.** Відшукувати, обробляти, систематизувати та аналізувати інформацію, необхідну для вирішення професійних та наукових завдань в сфері фінансів, банківської справи та страхування.
- ПРН 6.** Доступно і аргументовано представляти результати досліджень усно і письмово, брати участь у фахових дискусіях.
- ПРН 8.** Вміти застосовувати інноваційні підходи у сфері фінансів, банківської справи та страхування та управляти ними.
- ПРН 9.** Застосовувати управлінські навички у сфері фінансів, банківської справи та страхування.
- ПРН 10.** Здійснювати діагностику і моделювання фінансової діяльності суб'єктів господарювання.
- ПРН 11.** Застосовувати поглиблені знання в сфері фінансового, банківського та страхового менеджменту для прийняття рішень.
- ПРН 12.** Обґрунтувати вибір варіантів управлінських рішень у сфері фінансів, банківської справи та страхування та оцінювати їх ефективність з урахуванням цілей, наявних обмежень, законодавчих та етичних аспектів.

Вимоги викладача, політика курсу

Освоєння дисципліни передбачає обов'язкове відвідування лекцій і практичних занять згідно розкладу, не спізнюватись, а також самостійну роботу. Здобувач зобов'язаний працювати з навчальною та додатковою літературою, з інформацією на електронних носіях і в Інтернет-ресурсах. За умов пропуску лекційних занять проводиться усна співбесіда за темою. Відпрацьовувати практичні заняття за наявності допуску викладача. Курс передбачає роботу в колективі. Середовище в аудиторії є дружнім, творчим, відкритим до конструктивної критики. Самостійна робота включає в себе теоретичне вивчення питань, що стосуються тем лекційних занять, які не ввійшли в теоретичний курс, або ж були розглянуті коротко, їх поглиблена проробка за рекомендованою літературою. Усі завдання, передбачені програмою, мають бути виконані у встановлений термін. Якщо здобувач відсутній з поважної причини, він презентує виконані завдання під час самостійної підготовки та консультації викладача. Під час роботи над завданнями не припустимо порушення академічної доброчесності: при використанні Інтернет-ресурсів та інших джерел інформації студент повинен вказати джерело, використане в ході виконання завдання. У разі виявлення факту плагіату студент отримує за завдання 0 балів.

СТРУКТУРА ДИСЦИПЛІНИ

| | | | | | |
|--------------------|--|----------------------------|--|--------------------------|---|
| Лекції 1-2 | Тема Т1. Стартап як сучасна форма реалізації підприємництва | Практичне заняття 1 | Історичні передумови появи стартапів. Загальне поняття стартапу та його трактування. Характерні риси стартапів. Види стартапів. Стадії розвитку стартапів. Відмінності стартап-компанії від традиційного підприємства. | Самостійна робота | Способи започаткування нової справи. Приклади успішних вітчизняних та зарубіжних стартапів. Основні етапи розвитку стартапів. Посівний етап. Етап запуску. Зростання та розширення. Коли варто створювати свою компанію. Ключові передумови успіху стартапу. |
| Лекції 3-4 | Тема Т2. Основи формування ідеї стартапу та етапи його створення | Практичне заняття 2 | Сфери діяльності стартапу. Джерела генерації ідей для стартапу. Методи пошуку ідей. Визначення місії та цілей стартапу. Назва стартапу. Розробка фірмових констант стартапу. Етапи створення стартапу. Способи започаткування нової справи. Особливості реалізації стартап проєктів у сфері інформаційних технологій. | | Кращі зразки реалізованих стартапів. Особливості реалізації стартап проєктів у реальному секторі економіки. Приклади реалізованих стартапів. Мозковий штурм. Пул «мозкового запису». Конференція ідей. Мінімальний життєздатний (доцільний) продукт, типи та етапи його створення. Переваги мінімально життєздатного продукту для стартапів. |
| Лекції 5-6 | Тема Т3. Інфраструктура стартапу, її ключові аспекти | Практичне заняття 3 | Венчурні фонди. Бізнес-спільноти ангелів, їх особливості. Бізнес-інкубатори, бізнес-акселератори, технопарки. | | Краудфандинг. Моделі краудфандингових платформ. Регулювання діяльності стартап компаній в Україні. Організаційно-правові форми для реалізації стартапів. Забезпечення правової охорони та захисту інтелектуальних продуктів в процесі комерційної реалізації стартапу. Об'єкти, що підлягають захисту шляхом оформлення охоронних документів на право інтелектуальної власності. Фактори, що впливають на прийняття рішення про патентування розробки. |
| Лекції 7-8 | Тема Т4. Маркетингові дослідження проєкту | Практичне заняття 4 | Аналіз ринкових можливостей запуску стартап-проєкту. Аналіз широкого спектру потенційних споживачів і ринків для бізнесу. Аналіз найголовніших ринкових можливостей і вибір однієї. Основні завдання маркетингу стартапу. Ключові відмінності маркетингу стартапу та маркетингу товару (послуги) для вже існуючого бізнесу. Сегментація ринку і визначення ринку-плацдарму. Створення профілю персони для ринку-плацдарму. Маркетингова стратегія стартапу та її елементи. Розроблення ринкової стратегії проєкту. Розроблення маркетингової програми стартап-проєкту. | | Обчислення загального обсягу цільового ринку для ринку-плацдарму. Використання демографічних характеристик профілю кінцевого користувача для визначення розміру ринку-плацдарму. Створення профілю персони для ринку-плацдарму. Обирання одного кінцевого користувача від одного потенційного споживача на роль персони. Складання детального опису реальної людини-споживача. Ознайомлення з персоною всіх членів команди нового підприємства. Ринок стартапу. Методи оцінювання ринку. Визначення цільової аудиторії. Визначення рівня конверсії. Аналіз конкурентів. Позиціонування та сегментування. Просування та реклама продукту стартапу. |
| Лекції 9-10 | Тема Т5. Стадії життєвого циклу та фінансування стартапів | Практичне заняття 5 | Життєвий цикл стартапу. Характеристика етапів життєвого циклу стартапу. Стадії життєвого циклу стартапів. Форми і джерела фінансування інвестиційних проєктів. Етапи фінансування стартапів. Залучення інвестицій для компаній на різних стадіях. Типи інвесторів та обсяги їх інвестицій. Компоненти, необхідні для залучення інвестицій. Процес залучення інвестицій. | | Венчурне фінансування стартапу. Форми зацікавлення інвесторів. Залучення венчурного капіталу до інноваційних програм та проєктів. Відмінність венчурних фондів від інших інвестиційних компаній. Інвестиційна привабливість стартапів. Особливості роботи венчурних фондів в Україні. Найактивніші діячі української венчурної індустрії. |

| | | | | |
|---------------------|---|----------------------------|--|---|
| Лекції 11-12 | Тема Т6. Створення бізнес-плану проєкту стартапу | Практичне заняття 6 | Сутнісна характеристика, функції та механізм розробки бізнес-плану. Особливості розробки бізнес-плану стартапу. Етапи розробки бізнес-плану стартапу. | Структура бізнес-плану стартапу. Джерела інвестування в стартап-проєкти. Венчурне інвестування, інвестування стартап-проєктів бізнес-янгелами, краудфандінг та особливості розміщення стартап-проєктів на краудфандингових платформах, реалізація інвестування через акселератор та бізнес-інкубатори, правило трьох F. Приклади фінансування українським фондом стартапів. |
| Лекції 13-14 | Тема Т7. Оцінка ефективності стартапу-проєкту | Практичне заняття 7 | Методи і технології розрахунків за оцінкою ефективності інвестиційних проєктів. Методичний інструментарій ризик менеджменту. | Сучасні технічні методи оцінки ефективності розробленого стартапу. Комерційний потенціал стартапу та його оцінка. Визначення готовності ринку до початку комерціалізації. Маржинальний аналіз: розрахунок точки беззбитковості і маржинального прибутку. Прогнозування та оцінка надходжень від реалізації проєкту. |
| Лекції 15-16 | Тема Т8. Аналіз та управління ризиками стартап-проєкту | Практичне заняття 8 | Загальна характеристика ризиків проєкту. Організація робіт по оцінці, аналізу та управління ризиками. Причини виникнення ризиків. Заходи щодо реагування та упередження ризиків при створенні та управлінні стартапом. | Експертна та рейтингова оцінка ризиків проєкту. Управління ризиками стартап-проєктів. Характеристика ризиків. Помилки при створенні та управлінні стартапом. Успішне управління ризиком інноваційної діяльності. Приклади стартапів, створених в умовах підвищеного ризику. |
| Лекція 17 | Тема Т9. Комунікації та презентація стартап-проєкту | Практичне заняття 9 | Вивчення цільової аудиторії. Формування «портрету цільової аудиторії» для презентації стартапу. Правила ефективної презентації стартапу. Особливості презентації для потенційних інвесторів. | Особливості розробки презентації стартапу перед потенційними споживачами. Ефективні прийоми презентування. Стейкхолдери стартап-проєкту. Аналіз взаємодії стейкхолдерів. Комунікації зі стейкхолдерами. Ведення переговорів з інвестором. Особливості презентації для потенційних інвесторів. Розподіл прибутку з інвестором. |
| Лекція 18 | Тема Т10. Управління стартап-командами і партнери в бізнесі | Практичне заняття 9 | Вимоги до навичок та процес відбору персоналу. Канали пошуку спеціалістів для стартапу. Розробка критеріїв для пошуку персоналу у відповідності до ролей та функцій у команді стартапу. Особливості планування персоналу, пошуку і підбору персоналу при реалізації стартапу. Створення ефективної команди Національні особливості організаційної культури. Навчання та розвиток команди стартапу. | Формування команди. Особливості побудови партнерства. Правила спілкування з партнерами. Розробка опису вакансій. Цільовий портрет кандидата. Професійні та особисті якості кандидатів. Рекрутингова воронка. Проведення інтерв'ю. Типи інтерв'ю. Оцінка кандидатів: компетентісний підхід. Вибір керівника для проєкту. Адаптація нових співробітників. Лідерство в організаціях. Риси лідера. Стилi лідерства. Система координат Мічиганської школи. Матриця Огайо. Ситуаційні теорії лідерства. Лідерство і організаційна культура. Робочі групи і команда. Розмір групи. Згуртованість групи, ролі і влада. Ефективність груп. Команди і формування командного духу. Сучасні підходи до навчання. Порівняльний аналіз традиційного та інтегрованого навчання персоналу. Навчання і розвиток: системний підхід. Визначення потреби і планування навчання. Оцінка програм розвитку і навчання. Розрахунок ефективності навчальних програм. Кадровий резерв, моделі формування кадрового резерву, типи та джерела кадрового резерву на керівні посади, стадії програми роботи з кадровим резервом. Поняття «кар'єра», види кар'єри. |

МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

Лекційні і практичні заняття укомплектовано наступним обладнанням: Мультимедійний проектор VE303G NEC, Ноутбук SAMSUNG 540U (NP540U3C), Ноутбук Asus Eee PC1001PXD, БФП Canon i-SENSYS MF4410, Колонки incredible sound R215, системний блок Intel Atom D525, монітор lg e1940s monitor, Проекційний екран, ОС Windows 7, пакет офісних програм Microsoft office 2016, вільний доступ до Wi-Fi, Система дистанційного навчання і контролю Moodle – <http://moodle.dgma.donetsk.ua/course/view.php?id=1481>

ЛІТЕРАТУРА ТА НАВЧАЛЬНІ МАТЕРІАЛИ

Основна

1. Олет Б. 24 кроки успішного стартапу / пер. з англ. Н. Палій. – Київ : Книголав, 2019. – 288 с.
2. Бланк С., Дорф Б. Священна книга стартапера. Як збудувати успішну компанію / пер. з англ. Н. Валевська. – Київ: Наш формат, 2019. – 512 с.
3. Гільбо К. Стартап на \$100. Як перетворити хобі на бізнес / пер. з англ. А.Ящук. – Київ : Наш формат, 2017. – 264 с.
4. Райз Е. Стартап без помилок. Посібник зі створення успішного бізнесу з нуля / пер. з англ. О.Яцини. – Харків : Vivat, 2016. – 368 с.
5. Мельников А. М. Основи організації бізнесу : навч. посіб. / за заг. ред. А. М. Мельникова [А. М. Мельников, О. А. Коваленко, Н. Б. Пундяк] – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 200 с.
6. Попко О.В. Інноваційні стартапи та їх відмінність від класичного бізнесу / О.В. Попко // Вісник національного університету водного господарства та природокористування. – 2014. - №1(65). – С. 325-330. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ep3.nuwm.edu.ua/id/eprint/1552>
7. Golomb V.M. Accelerated Startup: Everything You Need to Know to Make Your Startup Dreams Come True From Idea to Product to Company Hardcover. Time travellers books, 2017. 394 p.
8. Jonikas D. Startup Evolution Curve From Idea to Profitable and Scalable Business: Startup Marketing Manual. Greenleaf, 2016. 336 p.
9. Model of start-ups assessment under conditions of information uncertainty /M. Malyar, V. Polishchuk, M. Sharkadi, I. Liakh // Eastern European Journal of Enterprise Technologies, Mathematics and cybernetics – applied aspects, 2016. – 3/4 (81). – P. 43-49.

Платформа

1. Корнух О.В. Стартап як прогресивна форма інноваційного підприємництва. Інвестиції: практика та досвід / О.В. Корнух, Л.В. Маханько Л.В. – 2014. – № 23. – С.26-30.
2. Коюда В.О. Методологічний підхід до бізнес-планування розвитку підприємства / В.О. Коюда, М.І. Пасько М.І. // Бізнес інформ. – 2015. – № 9. – С. 394-402.
3. Гейдор А.П. Джерела фінансування стартапів в Україні / А.П. Гейдор, Т.М. Бізбіз // Інвестиції: практика та досвід: науково-практичний журнал Чорноморського державного університету ім. Петра Могили. – 2020. – № 1. – С. 73–78.
4. Дорожная карта создания стартапа: 24 шага на пути к стабильному бизнесу. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bizmodelgu.ru/dorozhnaya-karta-sozdaniya-startapa-24-shaga-na-puti-k-stabilnomu-biznesu/>
5. Хромова Д. Д. Сучасні світові тенденції розвитку стартапів на світовій арені / Д.Д. Хромова, К.В. Антоненко // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2018. – В. 19. – С. 123-127.
6. Баб'ячок Р. І. Основні тенденції розвитку стартапів в Україні – проблеми, перешкоди і можливості / Р.І. Баб'ячок., І.І. Кульчицький. – 2018. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.civic-synergy.org.ua/wp-content/uploads/2018/04/Osnovni-tendentsiyi-rozvytku-startapiv-v-Ukrayini-1-1.pdf>.
7. High Tech Startup Valuation Estimator. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.caycon.com/valuation.php#bottom>.
8. Malyar M., Polishchuk V., Sharkadi M., Liakh I. Model of start-ups assessment under conditions of information uncertainty. Eastern European Journal of Enterprise Technologies, Mathematics and cybernetics – applied aspects, 2016. № 3/4 (81). P. 43-49.

Web-ресурси:

1. Краудфандинг : <https://www.kickstarter.com/>
2. IndieGoGo : <https://www.indiegogo.com/>
3. Crowd Supply : <https://www.crowdsupply.com/>

ПЕРЕЛІК ЗАПИТАНЬ ДЛЯ ПІДГОТОВКИ ДО ЗАЛІКУ

Історичні передумови появи стартапів. Загальне поняття стартапу та його трактування. Стадії розвитку стартапів. Відмінності стартап-компанії від традиційного підприємства. Сфери діяльності стартапу. Визначення місії та цілей стартапу. Назва стартапу. Розробка фірмових констант стартапу. Етапи створення стартапу. Способи започаткування нової справи. Особливості реалізації стартап-проектів у сфері інформаційних технологій. Венчурні фонди. Бізнес-спільноти ангелів, їх особливості. Бізнес-інкубатори, бізнес-акселератори, технопарки. Аналіз ринкових можливостей запуску стартап-проекту. Аналіз широкого спектру потенційних споживачів і ринків для бізнесу. Аналіз найголовніших ринкових можливостей і вибір однієї. Сегментація ринку і визначення ринку-плацдарму. Створення профілю персони для ринку-плацдарму. Розроблення ринкової стратегії проекту. Розроблення маркетингової програми стартап-проекту. Життєвий цикл стартапу. Характеристика етапів життєвого циклу стартапу. Стадії життєвого циклу стартапів. Форми і джерела фінансування інвестиційних проектів. Етапи фінансування стартапів. Сутнісна характеристика, функції та механізм розробки бізнес-плану. Особливості розробки бізнес-плану стартапу. Етапи розробки бізнес-плану стартапу. Методи і технології розрахунків за оцінкою ефективності інвестиційних проектів. Методичний інструментарій ризик менеджменту. Загальна характеристика ризиків проекту. Організація робіт по оцінці, аналізу та управління ризиками. Вивчення цільової аудиторії. Формування «портрету цільової аудиторії» для презентації стартапу. Правила ефективної презентації стартапу. Особливості презентації для потенційних інвесторів. Вимоги до навичок та процес відбору персоналу. Особливості планування персоналу. Пошук і підбір персоналу при реалізації стартапу.

СИСТЕМА ОЦІНЮВАННЯ

| Розподіл балів для оцінювання успішності студента | Сума балів за всі види навчальної діяльності | Оцінка ECTS | Оцінка за національною шкалою | Нарахування балів |
|---|--|--|-------------------------------|-------------------|
| | 90-100 | A | відмінно (залік) | |
| | 81-89 | B | добре (залік) | |
| | 75-80 | C | | |
| | 65-74 | D | задовільно (залік) | |
| | 55-64 | E | | |
| | 30-54 | FX | | |
| 0-29 | F | незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни | | |

Бали нараховуються за наступним співвідношенням:

для денної форми навчання:

- поточний контроль (написання модульних контрольних робіт, усне опитування, виконання індивідуального завдання, самостійна робота): 50% семестрової оцінки;
- підсумковий контроль (залік): 50% семестрової оцінки.

для заочної форми навчання:

- підсумкова тестова контрольна робота: 40% семестрової оцінки;
- підсумковий залік: 60% семестрової оцінки.

НОРМИ АКАДЕМІЧНОЇ ЕТИКИ

Здобувач повинен дотримуватися «Стандарту академічної доброчесності Донбаської державної машинобудівної академії»: виявляти дисциплінованість, вихованість, доброзичливість, чесність, відповідальність, дотримуватися корпоративної культури, академічній доброчесності та етики академічних відносин, запобігати академічного плагіату. Дотримуватися вимог Інструкції про забезпечення належних протиепідеміологічних заходів. Конфліктні ситуації повинні відкрито обговорюватися в навчальних групах з викладачем, а при нерозв'язності конфлікту звертатись до завідувача кафедри фінансів, банківської справи та підприємництва.

Силабус за змістом відповідає робочій програмі навчальної дисципліни