

СИЛАБУС ОСВІТНЬОЇ КОМПОНЕНТИ



START-UP: СТВОРЕННЯ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ

| | | | |
|------------------|-------------|---------------------------|----------------------------------|
| спеціальність | не обмежено | обов'язковість дисципліни | вибіркова |
| освітня програма | не обмежено | факультет | економічних відносин та фінансів |
| освітній рівень | не обмежено | кафедра | економіки та бізнесу |

ВИКЛАДАЧ

Сукачова Сніжана Миколаївна



Вища освіта – спеціальність «Економіка підприємства»

Науковий ступень – кандидат економічних наук, спеціальність 08.07.05 «Економіка торгівлі та послуг»

Вчене звання – доцент кафедри економіки підприємств харчування та торгівлі

Досвід роботи – 26 років

Показники професійної активності з тематики курсу:

- досвід участі у міжнародному проекті з розвитку молодіжного підприємництва за програмою Еразмус+ «Higher education institutions for youth entrepreneurship» (589942-EPP-1-2017-1-UA-EPPKA2-CBY-EP-PE) з 2017 р. по 2019 р.;
- співвиконавець держбюджетних, бюджетних та госпдоговірних науково-дослідних тем;
- авторка 3 методичних розробок;
- співавторка 6 тематичних публікацій;
- учасниця наукових і методичних конференцій.

телефон

+380686121299

електронна пошта

s.trunina@btu.kharkov.ua

дистанційна підтримка

Moodle

ЗАГАЛЬНА ІНФОРМАЦІЯ ПРО ОСВІТНЮ КОМПОНЕНТУ (ДИСЦИПЛІНУ)

| | |
|------------------------|---|
| Мета | формування комплексу теоретичних знань і прикладних навичок з започаткування та організації start-up, економічного обґрунтування напрямку його діяльності та забезпечення успішного функціонування |
| Формат | лекції, практичні заняття, самостійна робота, індивідуальні завдання, командна робота |
| Специфічні результати | <ul style="list-style-type: none">знати: логіку формування та функціонування start-up; відмінності бізнес-планування start-up; особливості розробки бізнес-моделі компанії в форматі start-up; особливості формування команди в контексті start-up; форми фінансування та залучення капіталу для створення start-up; прикладні методики відбору та оцінки персоналу компанії; особливості залучення інвестицій для реалізації проекту; основні аспекти ефективного брендінгу та просування start-up продуктів; технологію побудови партнерських зв'язків; особливості формування PR компанії start-up ;вміти: генерувати креативні ідеї; оцінювати та обирати інноваційні ідеї для реалізації в форматі start-up ; формувати команду проекту; будувати партнерські зв'язки та проводити ділові переговори; обирати ефективні форми залучення капіталу; відстоювати свої інтереси бізнесу перед інвесторами; презентувати бізнес-ідеї інвесторам, постачальникам, споживачам; правильно обирати цільову аудиторію та засоби комунікацій; формувати програми соціальної відповідальності start-up. |
| Обсяг і форми контролю | 3 кредити ECTS (90 годин): 12 годин лекції, 18 годин практичних занять; поточний контроль; підсумковий контроль – залік. |
| Вимоги викладача | вчасне виконання завдань, активність, командна робота |
| Умови зарахування | вільне зарахування |

СТРУКТУРА ОСВІТНЬОЇ КОМПОНЕНТИ (ДИСЦИПЛІНИ)

Розділ 1. КОНЦЕПТУАЛЬНІ АСПЕКТИ СТВОРЕННЯ START-UP

| | | | | | |
|-----------|---|----------------------------|---|-------------------|--|
| Лекція 1. | Тема 1. Start-up як організаційна форма започаткування бізнесу. | Практичне заняття 1 (ПЗ 1) | Оцінювання рівня привабливості виду діяльності за спеціалізацією start-up. Вибір сфери діяльності start-up. Вибір та обґрунтування бізнес-ідеї. Вибір назви start-up. Проведення аналізу правильності вибору назви start-up. Визначення місії та цілей start-up. Розробка та оцінка фірмових констант start-up. | Самостійна робота | Напрями діяльності, привабливі для створення start-up. Нормативно-законодавча база функціонування start-up в Україні. Сутність підприємництва, риси підприємця, функції підприємця. Переваги та недоліки підприємницької діяльності. |
| Лекція 2. | Бізнес-моделювання у форматі start-up. | ПЗ 2 | Аналіз пріоритетів споживачів як основного елемента бізнес-моделі компанії. Ідентифікація ключових компетенцій компанії. Діагностика зовнішнього середовища у процесі формування бізнес-моделі підприємства. Розробка бізнес-моделі start-up. Оцінка та коригування бізнес-моделі start-up. | | Система бізнес-процесів компанії. Управління життєвим циклом бізнес-моделі. Середовище бізнес-моделювання. Підходи до розробки бізнес-моделі. Преваги та недоліки кожного підходу. |
| Лекція 3. | Бренд-менеджмент та позиціонування start-up. | ПЗ 3 | Визначення характеристик продукту, здатних уособлювати бренд. Створення бренду. Розробка та оцінювання програми бренд-менеджменту. Розробка програми просування бренду. Визначення засобів та інструментів комунікативної політики start-up. Розрахунок комунікативного бюджету. | | Методи забезпечення цінності бренду. Обґрунтування вибору засобів поширення інформації. Забезпечення зворотного зв'язку з цільовою аудиторією. |
| | | ПЗ 4 | Визначення основної компетенції start-up та потенційних покупців продукції start-up. Розробка ринково-товарної сітки. Визначення конкурентних переваг start-up та створення унікальної конкурентної переваги. Розробка карти позиціонування start-up та його продукції. | | Ідентифікація купівельного профілю потенційного клієнта та чинників, що формують купівельну поведінку цільової групи споживачів. Оцінка потенціалу ринку. Елементи та прийоми позиціонування. |

Розділ 2. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ START-UP

| | | | | | |
|-----------|--|------|--|-------------------|---|
| Лекція 4. | Фінансування та залучення капіталу у start-up | ПЗ 5 | Дослідження наявних джерел фінансування start-up проєктів. Аналіз умов участі в конкурсах бізнес-ідей. Визначення можливості одержання інвестицій від бізнес-ангелів. Формування стратегії вибору найприйнятніших джерел інвестування для start-up. | Самостійна робота | Типологія інвесторів та принципи роботи з ними. Венчурне фінансування розвитку бізнесу. Організаційні форми венчурної діяльності. Моделі роботи та специфіка залучення бізнес-ангелів, їх класифікація. |
| | | ПЗ 6 | Написання бліц-резюме та резюме проекту «Executive Summary». Розробка публічного виступу перед потенційними інвесторами. Розробка плану переговорів з інвестором. Визначення варіантів аргументації доцільності інвестування. Опрацювання типових відмов інвесторів. | | Правила відбору інвесторів. Форми зацікавлення інвесторів. Принципи створення сторітелінгу. Етапи продажу start-up потенційному інвестору. |
| Лекція 5. | Відбір персоналу до start-up та побудова партнерства | ПЗ 7 | Визначення критеріїв відбору персоналу до startup. Формулювання вимог до навичок персоналу. Здійснення розподілу повноважень між працівниками. Визначення оптимальної чисельності персоналу та планового фонду оплати праці. Формування стратегії відбору персоналу до start-up. | | Сутність та етапи планування персоналу. Методи прогнозування потреб у персоналі. Планування дій для реалізації процедури підбору персоналу. |
| | | ПЗ 8 | Визначення кола партнерів, яких необхідно залучити до співпраці зі start-up для забезпечення його ефективної діяльності. Формування партнерських відносин start-up. Визначення здатності до партнерства. Побудова моделі партнерства start-up. Побудова переговорної концепції start-up. | | Стратегія та тактика ведення переговорів. Правила та принципи укладання угоди про партнерство. Правила укладання взаємовигідних угод. Правові аспекти домовленостей. |
| Лекція 6 | Розробка, обґрунтування та презентація бізнес-плану start-up | ПЗ 9 | Розробка структури бізнес-плану start-up. Обґрунтування бізнес-плану start-up за розробленою структурою. Визначення формату ділової презентації. Розробка презентації бізнес-плану start-up. Оцінка результативності презентації. | | Класифікація бізнес-планів. Структура, логіка розробки та оформлення бізнес-плану. Чинники, що впливають на ефективність презентації бізнес-плану. Організація проведення презентації. |

ОСНОВНА ЛІТЕРАТУРА ТА МЕТОДИЧНІ МАТЕРІАЛИ

Література

1. Черненко Н.М., Соловейчук О.М. Організація start-up: навчальний посібник / Н. М. Черненко, О. М. Соловейчук. Одеса : Університет Ушинського, 2024. 180 с.
2. Гавриш О. А., Бояринова К. О., Кравченко М. О. Управління стартапами : підручник для здобувачів вищої освіти за економічними спеціальностями. за заг. ред. О. А. Гавриша. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, Видавництво «Політехніка», 2020. 716 с.
3. Менеджмент стартап-проектів: Навчальний наочний посібник [Електронний ресурс]: навч. посіб. для студ. Спеціальностей 051 «Економіка», 073 «Менеджмент», 075 «Маркетинг» / О. А. Гавриш, К. О. Бояринова, М. О. Кравченко, К. О. Копішинська; КПІ ім. Ігоря Сікорського. – Електронні текстові дані (1 файл: 36 Мбайт). – Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2021. – 435 с.
4. Єрешко Ю.О. Менеджмент стартап-проектів: практикум [навч. посіб.] / Ю.О. Єрешко, І.М. Крейдич, О.А. Шевчук. Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2020. 100 с.
5. Стартапи: створення та масштабування : монографія. Харків : ФОП Лібуркіна Л. М., 2023. 224 с.

Методичне забезпечення

1. Start-up: створення та функціонування: конспект лекцій / С. М. Сукачова – Електрон. дані. – Х.: ДБТУ, 2024. – 117 с.
2. Сукачова С.М. Методичні вказівки та завдання до семінарських та практичних занять з дисципліни «Start-up: створення та функціонування» для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спеціальності 051 Економіка. – Електрон. дані. – Х.: ДБТУ, 2024. – 73 с.
3. Сукачова С.М. Методичні вказівки для самостійної та індивідуальної роботи студентів з дисципліни «Start-up: створення та функціонування» для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спеціальності 051 Економіка. – Електрон. дані. – Х.: ДБТУ, 2024. – 42 с.

СИСТЕМА ОЦІНЮВАННЯ

| | СИСТЕМА | БАЛИ | ДІЯЛЬНІСТЬ, ЩО ОЦІНЮЄТЬСЯ |
|-----------------------|------------------------------|--------|--|
| Підсумкове оцінювання | 100 бальна ECTS (стандартна) | до 100 | виконання всіх видів навчальної роботи |
| Поточне оцінювання | 100 бальна сумарна | до 80 | усні відповіді та розв'язання практичних завдань |
| | | до 10 | поточне тестування за розділами |
| | | до 10 | презентація індивідуального завдання |

НОРМИ АКАДЕМІЧНОЇ ЕТИКИ ТА ДОБРОЧЕСНОСТІ

Всі учасники освітнього процесу (в тому числі здобувачі освіти) повинні дотримуватися кодексу академічної доброчесності та вимог, які прописані у положенні «Про академічну доброчесність учасників освітнього процесу ДБТУ»: виявляти дисциплінованість, вихованість, поважати гідність один одного, проявляти доброзичливість, чесність, відповідальність.