

Course of study (code) / Назва дисципліни (шифр)	Інноваційне підприємництво та управління стартап проектами (експериментальний курс від YEP) (EI0004BSTPR)	
Academic year / Навчальний рік - Семестр	2022/2023 –7 семестр	
Course of study / Назва спеціальності	051 Економіка 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність	
Educational program / Освітня програма Education - ECTS / Рівень – Кредити Status / Статус Learning language / Мова навчання	«Економіка» «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» Перший (бакалаврський) рівень - 6 ECTS Варіативна Українська	
Author / Укладач	Радько Вікторія Миколаївна, кандидат економічних наук, доцент, Державний університет економіки і технологій, e-mail: radko_vm@kneu.dp.ua, http://orcid.org/0000-0003-0351-2573 mob. +380676398781	
Консультації	чт, 14.00-15.00	

A. OBJECTIVE OF THE SUBJECT / МЕТА ТА ЗАВДАННЯ ДИСЦИПЛІНИ

Метою курсу – є формування системи знань і практичних навичок у створенні і управлінні стартапами на початковій стадії, підготовка студентів до участі в інкубаційних, акселераційних і грантових програмах підтримки стартапів.

B. SUBJECT PROGRAM / ПРОГРАМА ДИСЦИПЛІНИ

Модуль 1. Інноваційне підприємництво та стартап екосистема. Проблема-рішення та пошук бізнес-моделі

Тема 1. Стартап екосистема

Особливості інноваційного підприємництва, визначення стартапу. Роль стартапів у світовій економіці. Зв'язок науки та інновацій. Складові стартап екосистеми. Стадії розвитку стартапу. Огляд стартап екосистеми України.

Тема 2. Основні принципи формування команди, ролі в команді стартапу

Принципи формування команди. Візія, місія, цінності. Ролі в команді.

Тема 3. Дизайн мислення. Визначення проблем, емпатія

Проблема як джерело ідей для стартапів. Розгляд вдалих і невдалих ідей стартапів з точки зору проблеми. Стейкхолдери стартапу. Методологія How Might We. Огляд інструментів для аналізу проблем. Дизайн мислення.

Тема 4. Дизайн мислення. Пошук і вибір ідей.

Інструменти пошуку ідей. Розбір кейсів. Голосування, кластеризація, SWOT аналіз. Брейнстормінг, майдмеппінг, скетчінг.

Тема 5. Валідація ідеї стартапу

Презентація ідей кожною командою. Отримання зворотного зв'язку та обговорення ідей.

Тема 6. Канва бізнес моделі. Вступ, проблема та рішення.

Що таке бізнес модель, для чого вона потрібна. Види опису бізнес моделей. Огляд складових канви бізнес моделі.

Тема 7. Канва бізнес моделі. Портрет клієнта, ціннісна пропозиція.

Визначення терміну customer development. Сегментація клієнтів. Product Adoption Curve. Створення портрету клієнтів. Канва ціннісної пропозиції.

Тема 8. Дослідження клієнтів. Попереднє дослідження ринку. Валідація ключових гіпотез.

Цикл customer development. Гіпотези. Валідація гіпотез. Інструменти для проведення дослідження клієнтів - опитувальники, інтерв'ю, фокус групи. Дослідження трендів та статистичних даних. Платформи Kickstarter, Product Hunt та ін.

Тема 9. Презентації ідей стартапів.

Презентації командами канви бізнес моделі проектів. Мета цього блоку - задати якомога більше незручних питань командам та знайти всі слабкі місця в бізнес моделі стартапу.

Результатом першого модуля має стати сформована канва бізнес моделі стартапу з підтвердженими основними гіпотезами щодо проблеми, рішення та сегментів клієнтів.

Модуль 2. Валідація бізнес моделі. Customer Validation phase. Знайомство з основними інструментами для управління стартапами.

Тема 10. Динаміка команди

Динаміка команди. Етапи розвитку команди - forming, storming, norming, performing, adjourning. Методи роботи з



командою на різних етапах, мотивація.

Тема 11. Мінімально життєздатний продукт (MVP)

Створення MVP. Ресурси, задачі, інструменти для прототипування . Приклади MVP стартапів. Створення MVP.

Ресурси, задачі, інструменти для прототипування .

Приклади MVP стартапів.

Тема 12. Оцінка ринку. Аналіз конкурентів

Поняття про об'єм ринку. Методи оцінки ринку. Аналіз росту ринку. TAM, SAM, COM. Методи аналізу конкурентів.

Несправедливі конкурентні переваги (unfair advantages).

Тема 13. Презентація стартапу. Пітч-дек.

Основні принципи презентації стартапу. Основи та техніки публічних виступів.

C. LIST OF COMPETENCIES AND STUDIES TARGETED RESULTS / ПЕРЕЛІК КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ ТА ПРОГРАМНИХ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ

<p>Загальні компетентності (ЗК)</p>	<p>051 Економіка</p> <p>ЗК8. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел. ЗК11. Здатність приймати обґрунтовані рішення. ЗК13. Здатність діяти соціально відповідально та свідомо.</p> <p>076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність</p> <p>ЗК2. Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях. ЗК5. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій. ЗК6. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел. ЗК12. Здатність зберігати моральні, культурні, наукові цінності та примножувати досягнення суспільства на основі розуміння історії та закономірностей розвитку предметної області, її місця у загальній системі знань про природу і суспільство та у розвитку суспільства, техніки і технологій, використовувати різні види та форми рухової активності для активного відпочинку та ведення здорового способу життя.</p>
<p>Спеціальні (фахові) компетентності (ФК)</p>	<p>051 Економіка</p> <p>СК11. Здатність обґрунтовувати економічні рішення на основі розуміння закономірностей економічних систем і процесів та із застосуванням сучасного методичного інструментарію. СК12. Здатність самостійно виявляти проблеми економічного характеру при аналізі конкретних ситуацій, пропонувати способи їх вирішення. СК13. Здатність проводити економічний аналіз функціонування та розвитку суб'єктів господарювання, оцінку їх конкурентоспроможності.</p> <p>076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність</p> <p>СК2. Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення, функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур. СК10. Здатність до бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків і результатів діяльності у сфері підприємництва, торгівлі та біржової практики з урахуванням ризиків.</p>
<p>Програмні результати навчання (ПРН)</p>	<p>051 Економіка</p> <p>ПР6. Використовувати професійну аргументацію для донесення інформації, ідей, проблем та способів їх вирішення до фахівців і нефахівців у сфері економічної діяльності. ПР10. Проводити аналіз функціонування та розвитку суб'єктів господарювання, визначати функціональні сфери, розраховувати відповідні показники, які характеризують результативність їх діяльності. ПР16. Вміти використовувати дані, надавати аргументацію, критично оцінювати логіку та формувати висновки з наукових та аналітичних текстів з економіки. ПР22. Демонструвати гнучкість та адаптивність у нових ситуаціях, у роботі із новими об'єктами, та у невизначених умовах. ПР24. Демонструвати здатність діяти соціально відповідально та свідомо на основі етичних принципів, цінувати та поважати культурне різноманіття, індивідуальні відмінності людей.</p> <p>076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність</p> <p>ПР6. Вміти працювати в команді, мати навички міжособистісної взаємодії, які дозволяють досягати професійних цілей. ПР7. Демонструвати підприємливість в різних напрямках професійної діяльності та</p>



брати відповідальність за результати.

ПР10. Демонструвати здатність діяти соціально відповідально на основі етичних, культурних, наукових цінностей і досягнень суспільства.

ПР12. Володіти методами та інструментарієм для обґрунтування управлінських рішень щодо створення й функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур.

ПР13. Використовувати знання форм взаємодії суб'єктів ринкових відносин для забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.

D. SEMESTER PLAN / СЕМЕСТРОВИЙ ПЛАН

Тиждень/ Дата	Тема	Форма діяльності (заняття), години, формат	Завдання для СРС (література, ресурси в інтернеті, презентація, відеокурси)
Згідно з розкладом	<i>Тема 1. Стартап екосистема</i> 1.1. Особливості	Лекція, (2 год), online	Опрацювання літератури: основна 1,2,3 додаткова 7,8
Згідно з розкладом	інноваційного підприємництва, визначення стартапу. 1.2. Роль стартапів у світовій економіці. 1.3. Зв'язок науки та інновацій. 1.4. Складові стартап екосистеми. 1.5. Стадії розвитку стартапу. 1.6. Огляд стартап екосистеми України.	Практичне заняття, (2 год), online	1. Есе про історію розвитку обраного студентом стартапу з зазначенням взаємодії цього стартапу з різними елементами екосистеми. Робота студентів з відповідною таблицею з воркбука (воркшит №1.1). 2. Для практичного заняття Темі №2 кожному студенту необхідно підготувати короткий пітч (30-60 сек) з наступними складовими (воркшит №1.2): - ідея для стартапу, яку би я хотів розвивати (може бути декілька ідей, або студент може сказати, що в нього немає ідей і він хотів би долучитися до іншої команди); - які навички, компетенції, досвід в мене є для стартапу: лідерство, ІТ, маркетинг, дизайн, фінанси, управління проектами тощо.
Згідно з розкладом	<i>Тема 2. Основні принципи формування команди, ролі в команді стартапу</i>	Лекція (2 год) online	Опрацювання літератури: основна 1,2, 5 додаткова 2, 8
Згідно з розкладом	2.1. Принципи формування команди. 2.2. Візія, місія, цінності. 2.3. Ролі в команді.	Практичне заняття (Формування команд з учасників навчальної групи.) (2 год) online	Завершити розподіл на команди. Студенти можуть самостійно визначитися зі складами команд, хто з ким хоче працювати, враховуючи досвід, отриманий під час воркшопу на практичному занятті В робочому зошиті заповнити сторінку зі складом команди та ролями (воркшит №2). Провести брейншторм в команді з визначення візії і цінностей.
Згідно з розкладом	<i>Тема 3. Дизайн мислення. Визначення проблем, емпатія</i>	Лекція (2 год) online	Опрацювання літератури: основна 3, 4,10 додаткова 7, 8
Згідно з розкладом	3.1. Проблема як джерело ідей для стартапів. 3.2. Розгляд вдалих і невдалих ідей стартапів з точки зору проблеми. 3.3. Стейкхолдери стартапу. 3.4. Методологія How Might We. 3.5. Огляд інструментів для аналізу проблем. 3.6. Дизайн мислення.	Практичне заняття (командна робота) (2 год) online	Команди мають остаточно вирішити, яку проблему вони беруть в роботу. В робочому зошиті заповнити сторінку з аналізом проблеми (воркшит №3). Провести емпатію та підтвердити проблему.
Згідно з розкладом	<i>Тема 4. Дизайн мислення. Пошук і вибір ідей.</i> 4.1. Інструменти пошуку	Лекція (2 год) online	Опрацювання літератури: основна 2, 3, 4,10 додаткова 7, 8



Згідно з розкладом	ідей. 4.2. Розбір кейсів. Голосування, кластеризація, SWOT аналіз. 4.3. Брейнстормінг, майндмеппінг, скетчинг.	Практичне заняття (2 год) online	Завершити формування ідей, провести попереднє дослідження і валідувати ідеї. В робочому зошиті заповнити сторінку з описом ідей. На цьому етапі одна команда може генерувати багато ідей для стартапу (Воркшит №4).
Згідно з розкладом	<i>Тема 5. Валідація ідеї стартапу</i>	Практичне заняття (презентація ідей) (2 год) online	Студенти мають проаналізувати результати практичного заняття, обдумати всі відгуки, знайти відповіді на запитання, можливо провести додаткові дослідження, щоб валідувати ідею. На цьому етапі студенти можуть переформатувати команди, обрати собі іншу команду для роботи над ідеєю, що більше сподобалася, або сформувати нові команди. Фінальне завдання - визначитися з однією ідеєю для подальшої роботи в обраній команді. Після цієї частини команди продовжать роботу над обраною ідеєю.
Згідно з розкладом			
Згідно з розкладом	<i>Тема 6. Канва бізнес моделі. Вступ, проблема та рішення.</i>	Лекція (4 год) online	Опрацювання літератури: основна 6, 10, 12 додаткова 2, 7, 8
Згідно з розкладом	6.1. Що таке бізнес модель, для чого вона потрібна. 6.2. Види опису бізнес моделей. 6.3. Огляд складових канви бізнес моделі.	Практичне заняття (командна робота) (2 год) online	Командам необхідно створити свою канву бізнес моделі (можна використовувати для зручності онлайн інструмент canvanizer.com). опрацювати блоки канви про проблему та ідею та заповнити відповідний воркшит з воркбука (воркшит №6).
Згідно з розкладом	<i>Тема 7. Канва бізнес моделі. Портрет клієнта, ціннісна пропозиція.</i> 7.1. Визначення терміну customer development. 7.2. Сегментація клієнтів.	Лекція (4 год) online	Опрацювання літератури: основна 6, 10, 12 додаткова 2, 7, 8
Згідно з розкладом	Product Adoption Curve. 7.3. Створення портрету клієнтів. 7.4. Канва ціннісної пропозиції.	Практичне заняття (командна робота) (2 год) online	Команди досліджують цільові ринку та валідують сегментацію клієнтів. Необхідно продовжити створення портретів клієнтів для інших цільових сегментів. Створення канви ціннісної пропозиції стартапу. Заповнити всі результати у відповідні воркшити з воркбука (Воркшит №7).
Згідно з розкладом	<i>Тема 8. Дослідження клієнтів. Попереднє дослідження ринку.</i>	Лекція (4 год) online	Опрацювання літератури: основна 8, 9, 10, 14 додаткова 1, 7, 10
Згідно з розкладом	<i>Валідація ключових гіпотез.</i> 8.1. Цикл customer development. 8.2. Гіпотези. Валідація гіпотез. 8.3. Інструменти для проведення дослідження клієнтів - опитувальники, інтерв'ю, фокус групи. 8.4. Дослідження трендів та статистичних даних. 8.5. Платформи Kickstarter, Product Hunt та ін.	Практичне заняття (командна робота) (4 год) online	Команди досліджують цільові ринки та валідують сегментацію клієнтів. Необхідно продовжити створення портретів клієнтів для інших цільових сегментів. Створення канви ціннісної пропозиції стартапу. Заповнити всі результати у відповідні воркшити з воркбука (Воркшит №7).

Згідно з розкладом	<i>Тема 9. Презентації ідей стартапів.</i>	Практичне заняття (презентація командами напрацювань) (4 год) online	Презентації командами канви бізнес моделі проєктів. Мета цього блоку - задати якомога більше незручних питань командам та знайти всі слабкі місця в бізнес моделі стартапу.
Згідно з розкладом	<i>Тема 10. Динаміка команди</i> 10.1. Динаміка команди. 10.2. Етапи розвитку команди - forming, storming, norming, performing, adjourning. 10.3. Методи роботи з командою на різних етапах, мотивація.	Лекція (2 год) online	Опрацювання літератури: основна 5, 6, 8 додаткова 2, 8
Згідно з розкладом		Практичне заняття (Гра з імітації різних стадій динаміки команди) (2 год) online	Рефлексія в команді за результатами спільної роботи над проєктом. Есе на тему своїх відчуттів щодо етапів динаміки команди (Воркшит №10). Самостійне тестування інструментів для командної роботи. Завдання: Обрати 1 таск-менеджер для команди (Trello, Asana, Jira) і протестувати постановку задач та менеджмент. За необхідності внесення змін та доповнення в робочій зошит, воркшит 2, в блок Команда.
Згідно з розкладом	<i>Тема 11. Мінімально життєздатний продукт (MVP)</i>	Лекція (4 год) online	Опрацювання літератури: основна 1, 2, 5, 6, 8, 15 додаткова 7, 8
Згідно з розкладом	11.1. Створення MVP. 11.2. Ресурси, задачі, інструменти для прототипування. 11.3. Приклади MVP стартапів.	Практичне заняття (командна робота) (2 год) online	1. Закінчити розробку концепту MVP, описати базовий функціонал та завершити план створення прототипу. 2. Візуалізувати прототип - студенти можуть його намалювати, зробити своїми руками, розробити в Tilda, Figma, зняти відео чи написати код. Головне, щоб було зрозуміло, як те, що вони зробили, буде вирішувати проблему людей 3. Розпочати роботу над створенням MVP Заповнити інформацію у Воркшит №11.
Згідно з розкладом	<i>Тема 12. Оцінка ринку. Аналіз конкурентів</i> 12.1. Поняття про об'єм ринку. 12.2. Методи оцінки ринку. Аналіз росту ринку. TAM, SAM, SOM. 12.3. Методи аналізу конкурентів. 12.4. Несправедливі конкурентні переваги (unfair advantages).	Лекція (4 год) online	Опрацювання літератури: основна 1, 2, 15 додаткова 1, 10
Згідно з розкладом		Практичне заняття (командна робота) (4 год) online	1. Провести аналіз ринку в командах стартапів. 2. Обчислення TAM, SAM, SOM. 3. Дослідити темпи зростання ринку. 4. Провести аналіз конкурентів. 5. Дослідити конкурентні переваги стартапу. 6. Заповнити таблицю порівняння з конкурентами. Заповнити всі результати роботи команд у воркшит №12
Згідно з розкладом	<i>Тема 13. Презентація стартапу. Пітч-дек.</i>	Лекція (2 год) online	Опрацювання літератури: основна 2, 5, 6, 8 додаткова 1, 6, 10
Згідно з розкладом	13.1. Основні принципи презентації стартапу. 13.2. Основи та техніки публічних виступів.	Практичне заняття (презентації проєктів) (2 год) online	Кожна команда має підготувати пітч і презентацію за структурою, наданою під час лекції. Презентації готуються у форматі PowerPoint. Пітч з розрахунку тривалості 4-5 хв.

Детальний план проведення практичних занять, завдання для практичних занять, самостійної та індивідуальної роботи містяться на Google диску.

E. BASIC LITERATURE (OBLIGATORY TEXTBOOKS) / ОСНОВНА ЛІТЕРАТУРА (ОБОВ'ЯЗКОВІ ПІДРУЧНИКИ)

1. Антонец В.А. Инновационный бизнес: формирование моделей коммерциализации перспективных разработок: [учеб. пособ.] / В.А. Антонец, Н.В. Нечаева, К.А. Хомкин та ін. - М.: Издательство «Дело» АНХ, 2009. - 320 с.

2. Бланк С. Настольная книга основателя Старт Up/ Стив Бланк, Боб Дорф: - М.: Альпина Паблшер, 2013. – 616 с.
3. Дрейпер Уильям. Стартапы. Профессиональные игры Кремниевой долины. - М.: ЗАО "Издательство "Эксмо-пресс", 2012. - 384с.
4. Зинов В.Г. Инновационное развитие компании: управление интеллектуальными ресурсами: [учеб.пособ.] / В.Г. Зинов, Т.Я. Лебедева, С.А. Ціганов. - М.: Издательство «Дело»АНХ, 2009.-248 с.
5. Кавасаки Г. Стартап 11 мастер-классов от экс-евангелиста Apple и самого дерзкого венчурного капиталиста Кремниевой долины / Г. Кавасаки. – М. Юнайтед Пресс, 2011. – 253с.
6. Кесслер Энди. Радикальный стартап. 12 правил бизнес-дарвинизма / Энди Кесслер. – М.:Альпина Паблшерз, 2011. - 224с.
7. Козн Дэвид. Стартап в сети. Мастер-классы успешных предпринимателей / Д. Козн, Б. Фелд. - Альпина Паблшерз, 2011. – 340с.
8. Купер Б. Стартап вокруг клиента / Б.Купер, П. Власковиц. – М.: - 2011. – 168 с.
9. Кэтрин Кэтлин. Управление стартапом. Как руководить компанией на разных этапах / К. Кэтлин, Д. Мэтьюз. – М.:Манн, Иванов и Фербер, 2011. - 176с.
10. Михаловиц М. Стартап без бюджета: Пер. С.Филин. – М.:Манн, Иванов и Фербер, 2011. – 200с.
11. Остервальдер О. Створюємо бізнес-модель / О. Остервальдер, І. Пінье. – Наш формат, 2017. – 282с.
12. Петрук О.М. Теорія та практика венчурного фінансування: [монографія] / О.М. Петрук, С.З. Мошенський. – Житомир : ЖДТУ, 2008.- 196 с.
13. Соловьев Ю. 5 золотых законов Start-up / Ю. Соловьев. - М.: 2008. – 30 с.
14. Страхова С.А. Инновационный продукт: инструменты маркетинга: [учеб. пособ.] / С.А. Страхова.- М.: Издательство «Дело» АНХ, 2009.- 296 с.
15. Харниш В. Правила прибыльных стартапов. Как расти и зарабатывать деньги / В. Харниш. – М.:Манн, Иванов и Фербер, 2011. – 264с.

F. COMPLEMENTARY LITERATURE / ДОДАТКОВА ЛІТЕРАТУРА

1. Барроу К. Бізнес-план: [практ. посіб.] / К. Барроу, П. Барроу, Р. Браун. – К.: Знання. – 2005. – 434 с.
2. Ворона Т. Стартап на мільйон. Як українці заробляють статки на технологіях / Т Ворона. – Віват. – 2017. – 224с.
3. Македон В.В. Бізнес-планування: [навч. посіб.] / В.В. Македон. – К.: ЦУЛ. – 2009. – 236 с.
4. Стрекалова Н.Д. Бизнес-планирование: [учеб. пособ.] / Н.Д. Стрекалова. – СПб: Питер. – 2013. – 352 с.
5. Ясинський В.В. Бізнес-планування: теорія і практика: [навч. посіб.] / В.В. Ясинський, О.О. Гайдей. – К.: Каравела. – 2004. – 232 с.
6. Покропивний С.Ф. Бізнес-план: технологія розробки і обґрунтування: [навч. посіб.] / С.Ф. Покропивний, С.М. Соболев, Г.О. Швиданенко. - К.: КНЕУ. – 2002. – 379 с.
7. Райз Ерік Стартап без помилок. Посібник зі створення успішного бізнесу з нуля / Ерік Райз. – Віват. – 2016. – 368с.
8. Сенор Д. Країна стартапів, Історія ізраїльського економічного дива / Д. Сенор, С. Сингер. - Yakaboo Publishing. 2016. – 359с.
9. Тарасюк Г.М. Бізнес-план: розробка, обґрунтування та аналіз: [навч. посіб.] / Г.М. Тарасюк. – К.: Каравела. - 2006. – 280 с.
10. Цьохла С. Ю. Обґрунтування та експертиза бізнес-проектів: [навч. посіб.] / С.Ю. Цьохла, Т.В. Кожемякіна, С.В. Волошина, Г.І. Матукова, І.Г. Павленко, В.М. Радько. – Сімферополь: ДІАЙПІ. – 2011. – 400с.

Посилання на інформаційні ресурси в Інтернеті, відео-лекції, інше методичне забезпечення

1. Яка стартап екосистема в Україні. <https://senior.ua/articles/yaka-startapekosistema-v-ukran>
2. Дизайн-мислення для інновацій https://courses.prometheus.org.ua/courses/course-v1:Prometheus+DTI101+2017_T3/about
3. Дизайн-мышление. Гайд по процессу. <https://tilda.education/courses/web-design/designthinking/>
4. Холст бизнес-модели. <https://www.businessmodelsinc.com/about-bmi/tools/business-model-canvas/>
5. Канванизатор. <https://canvanizer.com/>
6. Як створити стартап. https://courses.prometheus.org.ua/courses/Prometheus/Startup101/2015_T2/about
7. Відео-лекція на тему: «Вступ до підприємництва» <http://bit.ly/EntUnivVideo1>
8. Відео-лекція на тему: «Методологія бережливого стартапу» <http://bit.ly/EntUnivVideo2>

G. THE MOST IMPORTANT PUBLICATIONS OF THE AUTHOR(S) CONCERNING PROPOSED CLASSES / ОСНОВНІ

ПУБЛІКАЦІЇ АВТОРА, ЩО ПОВ'ЯЗАНІ З ТЕМАТИКОЮ ЗАПЛАНОВАНИХ ЗАНЯТЬ

Radko Viktoriia

MODERN TOOLS FOR EVALUATING OF THE COMPANY COMPETITIVENESS RESOURCE BASED ADVANTAGES THEORY. 2017-10-18 | journal-article

DOI: <https://doi.org/10.23856/2408>

2. Радько Вікторія

Науковий генезис категорії «конкурентні переваги» в умовах емерджентної економіки. 2012 | journal-article

URL: http://e Crimea.crimea.edu/arhiv/2012/econ_3_2012/index.html

3. 4. INTELLECTUAL LABOR AS A DRIVING FORCE FOR INFORMATION ECONOMY DEVELOPMENT. Scientific Journal of Polonia University, 31(6), 19-26. <https://doi.org/https://doi.org/10.23856/3102>

H. PREREQUISITE AND POSTREQUISITE / ПРЕРЕКВІЗИТИ ТА ПОСТРЕКВІЗИТИ

Навчальна дисципліна базується на нормативних та за вибором навчальних дисциплінах і є необхідною для опанування подальших навчальних дисциплін «Управління проектами» та «Управління інтелектуальним капіталом», «Управління конкурентоспроможністю підприємства» тощо.

Обов'язкового знання іноземних мов не потребує

I. SCORE AND TYPE / КІЛЬКІСТЬ ВІДВЕДЕНИХ ГОДИН ТА ФОРМА ПРОВЕДЕННЯ ЗАНЯТЬ

	Денна	Заочна
Лекції	32	10
Практичні (лабораторні)	32	8
Самостійна робота студента (СРС)	98	144
Індивідуально-консультативна робота (ІКР)	18	18
Курсова робота	–	–

J. CURRENT AND FINAL EVALUATION / ПОТОЧНЕ ТА ПІДСУМКОВЕ ОЦІНЮВАННЯ

	Денна	Заочна
Поточний контроль, в т.ч.:	90	90
оцінювання під час аудиторних занять	60	60
виконання і захист завдань самостійної роботи	30	30
Фінальні пітчі (захист проектів)	10	10
Підсумковий контроль (залік)	100	100

Шкала балів	Оцінка за 4-бальною шкалою	Шкала ECTS
90 – 100	Відмінно	A
80 – 89	Добре	B
70 – 79		C
66 – 69		D
60 – 65	Задовільно	E
21 – 59	незадовільно з можливістю повторного складання екзамену (заліку)	FX
0 – 20	незадовільно з можливістю вивчення дисципліни за індивідуальним графіком у формі додаткової індивідуально-консультативної роботи.	F

K. CODE OF CONDUCT OF THE COURSE / КОДЕКС ПОВЕДІНКИ ПІД ЧАС ВИВЧЕННЯ КУРСУ

Для успішного проходження курсу та складання контрольних заходів необхідним є виконання наступних обов'язків:

- ❖ не запізнюватися на заняття;
- ❖ не пропускати заняття (як лекційні, так і практичні), в разі хвороби мати довідку або її ксерокопію;
- ❖ самостійно опрацювати весь лекційний матеріал та ресурси для самостійної роботи;
- ❖ при підготовці есе, оцінюється якість та оригінальність наведених вами аргументів. Усі повинні обов'язково підготувати есе, а його відсутність з будь-яких причин не може бути виправданням.
- ❖ конструктивно підтримувати зворотній зв'язок з викладачем на всіх етапах проходження курсу (особливо під час виконання індивідуальних проектів/курсів проекту);
- ❖ своєчасно і самостійно виконувати всі передбачені програмою лабораторні та практичні завдання;
- ❖ брати очну участь у контрольних заходах;
- ❖ будь-яке відтворення результатів чужої праці (виключаючи практичну роботу над командним проектом), в тому числі використання завантажених з Інтернету матеріалів, як власних результатів, кваліфікується, як порушення норм і правил академічної доброчесності, та передбачає притягнення до відповідальності у порядку, визначеному чинним законодавством.

L. METHODS OF CONDUCTING / МЕТОДИ НАВЧАННЯ



Для формувань компетентностей застосовуються такі методи навчання:

вербальні/словесні (лекція, пояснення, розповідь, бесіда);

наочні (спостереження, ілюстрація, демонстрація);

практичні (різні види практичних завдань, вирішення кейсів, виконання графічних робіт, проведення експерименту, практики);

пояснювально-ілюстративний, який передбачає пред'явлення готової інформації викладачем та її засвоєння студентами;

метод проблемного викладу;

дослідницький.

M. TOOLS, EQUIPMENT AND SOFTWARE / ІНСТРУМЕНТИ, ОБЛАДНАННЯ ТА ПРОГРАМНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

мультимедійний клас з ПК, цифровий проектор

[Zoom](#) – хмарна платформа для відео і аудіо конференцій та вебінарів

ZELIS - система призначена для тестування знань студентів в двох режимах: автоматизований контроль знань та тестування по бланкам.

N. STUDENT RESOURCES, MOOC PLATFORMS / ЦИФРОВІ РЕСУРСИ ДЛЯ СТУДЕНТІВ ТА ВІДКРИТІ ДИСТАНЦІЙНІ ОНЛАЙН КУРСИ

Студентам пропонується доступ до навчальних матеріалів дисципліни - moodle.kneu.dp.ua:

[Coursera](#) – безкоштовні онлайн-курси з різних дисциплін, у разі успішного закінчення яких користувач отримує сертифікат про проходження курсу.

[EdX](#) – онлайн-курси від закладів вищої освіти.

[Prometheus](#) – український громадський проект масових відкритих онлайн-курсів.

O. FEEDBACK/ ЗВОРОТНІЙ ЗВ'ЯЗОК

Електронні листи є найкращим способом зв'язатися з керівником курсу, і, будь ласка, додайте шифр групи в темі листа. Якщо ви надішлете мені електронне повідомлення, надайте мені, принаймні, 24 години, щоб відповісти. Якщо ви не отримуєте відповідь, відправте листа повторно.

P. ACADEMIC HONESTY/ АКАДЕМІЧНА ДОБРОЧЕСНІСТЬ

Державний університет економіки і технологій очікує від студентів розуміння та підтримання високих стандартів академічної доброчесності. Дотримання академічної доброчесності здобувачами освіти передбачає самостійне виконання навчальних завдань, завдань поточного контролю результатів навчання (для осіб з особливими освітніми потребами ця вимога застосовується з урахуванням їхніх індивідуальних потреб і можливостей); посилання на джерела інформації у разі використання ідей, розробок, тверджень, відомостей; дотримання норм законодавства про авторське право і суміжні права; надання достовірної інформації про результати власної навчальної (наукової, творчої) діяльності, використані методики досліджень і джерела інформації. Положення про академічну доброчесність у Державному університеті економіки і технологій (нова редакція) затверджено Вченою радою 25.11.2021 р., Протокол № 5 та введено в дію Наказом від 25.11.2021 р. № 169:

https://www.duet.edu.ua/uploads/normbase/243/pol_AD.pdf

APPROVED / ЗАТВЕРДЖЕНО

Рішенням кафедри економіки та цифрового бізнесу Державного університету економіки і технологій - протокол №1 від 05 жовтня 2022 року

Укладач

ЗАТВЕРДЖЕНО:

Кафедрою економіки та цифрового бізнесу

Протокол № 1 від 05 жовтня 2022 року

В.о. завідувача кафедри

Науково-методичною радою Державного університету економіки і технологій

Протокол № 4 від 30 листопада 2022 року

Голова науково-методичної ради

Вікторія Радько

Вікторія СОЛОВІОВА

Валентин ОРЛОВ