

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ЗАТВЕРДЖУЮ

Декан факультету комп'ютерних
інформаційних технологій

Ігор ЯКИМЕНКО



2023 р.

ЗАТВЕРДЖУЮ

В.о. проректора з науково-
педагогічної роботи

Віктор ОСТРОВЕРХОВ

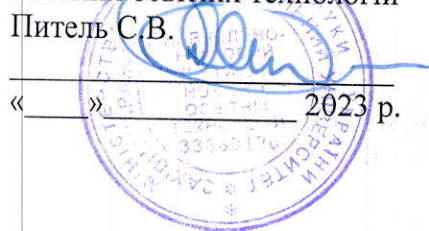


2023 р.

ЗАТВЕРДЖУЮ

Директор навчально-наукового інституту
новітніх освітніх технологій

Питель С.В.



2023 р.

РОБОЧА ПРОГРАМА

з дисципліни

«УПРАВЛІННЯ СТАРТАП-ПРОЄКТАМИ
ТА ІННОВАЦІЙНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО»

ступінь вищої освіти –

галузь знань –

спеціальність –

освітня програма –

бакалавр

12 Інформаційні технології

122 Комп'ютерні науки

Штучний інтелект

Кафедра фінансових технологій та банківського бізнесу

Форма навчання	Курс	Семестр	Лекції (год.)	Практ. (год.)	ІРС (год.)	Тренінг, КПЗ	Самост. робота студ. (год.)	Разом (год.)	Залік (семестр)
Денна	2	4	28	14	8	4	96	150	4
Заочна	2-3	4-5	8	4	—	—	138	150	5

Тернопіль – 2023

31.08.2023
[Signature]

Робочу програму склав:

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансових технологій та банківського бізнесу
Олег ЛУЦИШИН

Робоча програма затверджена на засіданні кафедри фінансових технологій та банківського бізнесу, протокол № 1 від 28 серпня 2023 року

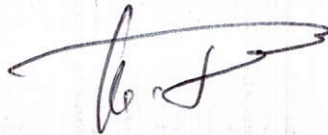
Завідувач кафедри фінансових
технологій та банківського бізнесу,
д. е. н., професор



Ольга КНЕЙСЛЕР

Розглянуто та схвалено групою забезпечення спеціальності 122 Комп'ютерні науки,
протокол № 1 від 30 серпня 2023 р.

Голова групи
забезпечення спеціальності,
д.т.н., професор



Мирослав КОМАР

Гарант ОПП комп'ютерні науки
к.т.н., доцент



Василь КОВАЛЬ

СТРУКТУРА РОБОЧОЇ ПРОГРАМИ ДИСЦИПЛІНИ «УПРАВЛІННЯ СТАРТАП-ПРОЄКТАМИ ТА ІННОВАЦІЙНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО»

1. Опис дисципліни

Дисципліна – «Управління стартап- проєктами та інноваційне підприємництво»	Ступінь вищої освіти	Характеристика навчальної дисципліни
Кількість кредитів – 5	Освітній ступінь – бакалавр	Мова викладання: українська Статус дисципліни: вибіркова
Кількість залікових модулів – 3		Рік підготовки – 2 Семестр: Денна – 4 Заочна – 4, 5
Кількість змістових модулів – 2		Лекції: Денна – 28 Заочна – 8 Практичні заняття: Денна – 14 Заочна – 4
Загальна кількість годин – 150		Самостійна робота: Денна – 96 Заочна – 138 Індивідуальна робота: Денна – 8 Тренінг / КППЗ: Денна – 4
Тижневих годин – 10, з них аудиторних – 3		Вид підсумкового контролю – залік

2. Мета і завдання вивчення дисципліни «Управління стартап-проєктами та інноваційне підприємництво».

2.1. Мета вивчення дисципліни.

Дисципліна «Управління стартап-проєктами та інноваційне підприємництво» спрямована на формування у студентів системи знань і практичних навичок у створенні і управлінні стартапами, навиків фінансової грамотності та комунікабельності; підвищення теоретичних знань та вироблення практичних навиків щодо ефективного управління проєктами; інтегрального мислення щодо створення цінності в бізнесі; засвоєння складових бізнес-моделювання відповідно до методології Customer Centric Business Design; створення та презентації моделі бізнесу відповідно до власних бізнес-ідей; підготовка студентів до участі в бізнес-інкубаторах та акселераторах та грантових програмах підтримки стартапів.

2.2. Завдання вивчення дисципліни:

- оволодіння навичками генерації нових креативних ідей;
- формування навичок абстрактного мислення, аналізу та синтезу;
- формування у здобувачів підприємницького способу мислення;
- оволодіння навичками з розробки та управління бізнес проєктами;

- формування у здобувачів освіти навиків щодо оцінки власного рівня фінансової грамотності та напрямів його підвищення в сучасних умовах;
- ознайомлення зі специфікою бізнес планування;
- вивчення та формування навичок складання бюджету StartUp проекту;
- ознайомлення з основними джерелами фінансування StartUp проектів;
- вивчення та краще розуміння сутності та призначення новітніх технологій у цифровому просторі та інноваційному підприємництві;
- визначення потреб споживачів новітніх цифрових послуг у сучасному е-просторі та пошук можливостей задоволення цих потреб;
- формування у здобувачів здатності проведення бізнес досліджень;
- вивчення методології бізнес-моделювання Customer Centric Business Design.

2.3. У результаті вивчення дисципліни студенти будуть:

- вміти планувати особисті фінанси та складати особистий бюджет та бюджет StartUp проекту;
- розуміти сутність та особливості системи оподаткування доходів і майна громадян та підприємницької діяльності;
- вміти визначати потреби споживачів новітніх послуг у сучасному цифровому просторі та знатимуть де знайти інструменти для задоволення цих потреб;
- вміти розробляти власні бізнес StartUp проекти відповідно до методології Customer Centric Business Design;
- вміти обґрунтовувати та управляти проектами, генерувати підприємницькі ідеї;
- вміти створювати та презентувати моделі бізнесу відповідно до власних ідей.

3. Зміст дисципліни «Управління стартап-проектами та інноваційне підприємництво»

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1. ФОРМУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО СПОСОБУ МИСЛЕННЯ

Тема 1. ЧОМУ ВАРТО СПРОБУВАТИ ВЛАСНИЙ StartUp

Стартапи є ключовим джерелом інновацій, творчості та економічного розвитку в сучасному світі. Існує декілька переконливих причин, чому варто спробувати створити власний стартап. По-перше, стартап дозволяє реалізувати ваші ідеї та бачення. Якщо у вас є невиправдані амбіції та проекти, які ви хочете реалізувати, то створення власного стартапу дає вам можливість втілити їх у життя. Ви будете власником свого бізнесу та прийматимете ключові рішення. По-друге, стартап надає можливість бути креативним та інноваційним. У сфері стартапів завжди шукаються нові підходи, рішення та технології. Ви матимете можливість експериментувати та впроваджувати новаторські ідеї. По-третє, стартап дозволяє стати власним шефом та контролювати свій робочий режим. Ви будете відповідальні за свою роботу та розклад, що надасть вам більшу гнучкість та можливість працювати над тим, що вам дійсно подобається.

Незважаючи на усю складність та ризики щодо створення власного стартапу, це може стати дуже цікавим та корисним досвідом. Власний стартап дасть вам можливість втілити свої мрії у реальність та вплинути на свою долю. Таким чином, спроба створити власний стартап варта уваги та зусиль.

Тема 2. КРЕАТИВНЕ ЛІДЕРСТВО: ЩО ЦЕ ТАКЕ І ЧОМУ ЦЕ ВАЖЛИВО

Креативне лідерство є однією з ключових складових сучасного успішного управління та розвитку організацій. Ця концепція поєднує в собі креативність та лідерські якості для досягнення інноваційного та стійкого розвитку. У цій темі розглянемо, що таке креативне лідерство і чому воно має важливе значення у сучасному світі.

Креативне лідерство означає здатність не лише ефективно вирішувати завдання та досягати цілей, але й створювати стимули для творчості та інновацій серед команди. Це вимагає від лідера відкритості до нових ідей, здатності стимулювати інших ділитися своєю креативністю та навичками, а також розвивати сприятливе середовище для інновацій.

Креативне лідерство особливо важливе в епоху швидких змін та конкурентної боротьби. Це допомагає швидко адаптуватися до нових умов, знаходити нестандартні рішення та розвивати конкурентні переваги. Креативні лідери не бояться ризику та невдач, вони бачать їх як частину навчального процесу та можливість зростання.

Усе це робить креативне лідерство важливою складовою успіху підприємців у сучасному світі. Вміння об'єднувати творчість та лідерські якості допомагає досягати стабільного розвитку, залучати талановитих колег в команду та вносити значущий внесок у розвиток української та світової економіки.

Тема 3. ЩО TAKE Design Thinking ТА ЯК ЙОГО ЗАСТОСОВУВАТИ У БІЗНЕСІ

Через війну чимало українців втратили свій бізнес і виїхали за кордон. Багатьом доведеться починати спочатку. Можливо, це найкращий час для створення власного бізнесу чи стартапу, а усе починається з ідеї – точніше з дизайну цієї ідеї.

Design Thinking (дизайн-мислення) – це побудова методів того, як ми маємо думати, щоби знайти нетипові відповіді на питання. І у всіх на початку є цей базовий конфлікт із гіпотезами, чи достатньо людей ми опитали тощо. Суть методології – звільнитися від усіх гіпотез, а просто вивчати споживача. Це перший етап, емпатія. Допустити, що ми про цю людину нічого не знаємо, і скласти «Портрет персони». Якщо ми будемо приходити зі своїми гіпотезами, то не зможемо побачити реальні потреби.

Фільтрування ідеї – процес не лінійний. Ми повертаємося на різні етапи. Типова помилка фаундера: горіти своєю ідеєю настільки, що відкидаються інші. Іноді потрібно вчасно зробити «пілот». Головне пам'ятати, що людина, для якої ви створюєте продукт, є бенефіціаром.

У бізнесі дизайн-мислення використовується для створення продуктів та послуг, які краще відповідають потребам ринку та клієнтів. Воно допомагає зрозуміти, як покращити якість продукту, збільшити конкурентоспроможність та створити позитивний користувацький досвід. Дизайн-мислення є потужним інструментом для досягнення успіху у сучасному бізнес-середовищі.

Тема 4. ПРАКТИКА РОЗРОБКИ БІЗНЕС-ІДЕЙ

Процес розробки бізнес-ідей є важливим кроком у створенні успішного бізнесу. У цій темі розглянемо сутність та практичний підхід до розробки бізнес-ідей. Розробка бізнес-ідей – це творчий процес, який передбачає генерацію та оцінку різних концепцій бізнесу з метою знайти найкращий шлях для реалізації ідеї в успішний бізнес-проект. Цю модель може бути застосовано як для створення нового бізнесу, так і для модернізації та розвитку існуючого.

Перший крок у розробці бізнес-ідеї – це генерація ідеї. Ідея може виникнути з різних джерел: спостереження за поточними тенденціями, власного досвіду, аналізу ринку чи

попиту на певний товар чи послугу. Важливо, щоб ідея була цікавою та актуальною. *Другий етап* – це аналіз та оцінка ідеї. Під час цього етапу важливо визначити потенційні переваги та недоліки ідеї, а також визначити цільову аудиторію та конкурентну ситуацію на ринку. Тільки після детального аналізу можна приймати рішення про те, чи варто розвивати дану ідею. *Завершальний етап* – це створення бізнес-плану, який визначає стратегію втілення ідеї в життя. Бізнес-план включає в себе планування фінансових ресурсів, маркетингові стратегії, організаційну структуру та інші ключові аспекти бізнесу.

Практика розробки бізнес-ідей вимагає творчого підходу та аналітичних навичок. Вона допомагає підприємцям та бізнесу знайти найкращий спосіб для запуску нового проєкту або вдосконалення існуючого бізнесу.

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 2. ПОБУДОВА БІЗНЕС-МОДЕЛІ

Тема 5. СТВОРЕННЯ БІЗНЕС-МОДЕЛІ ЗА МЕТОДОЛОГІЄЮ CUSTOMER CENTRIC BUSINESS DESIGN (ЩО є бізнесом)

Під час заняття слухачі працюватимуть над генерацією бізнес-ідей та розроблятимуть власну бізнес-модель за шаблоном Customer Centric Business Design™, яка розроблена Мартом КІКАСОМ тренером Естонської бізнес-школи та експертом Тернопільської бізнес-школи, який починається з опису замовника та закінчується описом ресурсів.

Відповідно до методології Customer Centric Business Design™, сформована бізнес-модель має описати, яким чином поєднання ресурсів та діяльності генеруватиме цінність для клієнтів і їх StartUp проєкт. Структурними компонентами даної бізнес-моделі є: клієнт; потреба клієнта (проблема, бажання); продукт/послуга; конкурентна перевага; модель отримання прибутку.

Тема 6. СТВОРЕННЯ БІЗНЕС-МОДЕЛІ ЗА МЕТОДОЛОГІЄЮ CUSTOMER CENTRIC BUSINESS DESIGN (ЯК бізнес працює)

Під час заняття слухачі працюватимуть над генерацією бізнес-ідей та розроблятимуть власну бізнес-модель за шаблоном Customer Centric Business Design™, яка розроблена Мартом КІКАСОМ тренером Естонської бізнес-школи та експертом Тернопільської бізнес-школи, який починається з опису замовника та закінчується описом ресурсів.

Відповідно до методології Customer Centric Business Design™, сформована бізнес-модель має описати, яким чином поєднання ресурсів та діяльності генеруватиме цінність для клієнтів і їх StartUp проєкт. Структурними компонентами даної бізнес-моделі є: комунікація; виробництво та доставка.

Тема 7. СТВОРЕННЯ БІЗНЕС-МОДЕЛІ ЗА МЕТОДОЛОГІЄЮ CUSTOMER CENTRIC BUSINESS DESIGN (які РЕСУРСИ необхідні бізнесу)

Під час заняття слухачі працюватимуть над генерацією бізнес-ідей та розроблятимуть власну бізнес-модель за шаблоном Customer Centric Business Design™, яка розроблена Мартом КІКАСОМ тренером Естонської бізнес-школи та експертом Тернопільської бізнес-школи, який починається з опису замовника та закінчується описом ресурсів.

Відповідно до методології Customer Centric Business Design™, сформована бізнес-модель має описати, яким чином поєднання ресурсів та діяльності генеруватиме цінність для клієнтів і їх StartUp проєкт. Структурними компонентами даної бізнес-моделі є: працівники; інші ресурси; партнери.

Тема 8. БІЗНЕС-ПЛАН ДЛЯ СТАРТУ

Бізнес-план для старту є ключовим інструментом для підприємців, які готуються до запуску свого власного бізнесу. Ця тема розкриє значення бізнес-плану для стартапів і надасть короткий огляд його основних складових.

Бізнес-план для старту – це документ, який описує всі аспекти майбутнього бізнесу та визначає стратегію його розвитку. Він є навігатором і планом дій для підприємця, допомагаючи визначити цілі, задачі, ресурси та дорожню карту до успіху. Бізнес-план є інструментом для аналізу та управління бізнес-процесами, а також для залучення інвесторів та партнерів.

Основні складові бізнес-плану для старту включають в себе такі розділи: *опис бізнесу*: визначення ідеї бізнесу, його місії, цільової аудиторії та унікальності пропозиції; *аналіз ринку*: вивчення ринкового середовища, конкурентів, попиту та потенційних ризиків; *організаційна структура*: визначення структури компанії, керівництва та персоналу; *маркетинговий план*: стратегія маркетингу, реклами та продажів; *фінансовий план*: прогноз доходів та витрат, прибутковість та потреби в інвестиціях; *ризики та стратегії їх управління*: визначення можливих загроз та планів дій для їх подолання.

Бізнес-план є необхідним інструментом для підприємців, які прагнуть до успішного старту свого бізнесу. Він допомагає планувати та контролювати всі аспекти підприємницької діяльності та робить бізнес-ідею більш зрозумілою та досяжною.

4. Структура залікового кредиту з дисципліни «Управління стартап-проектами та інноваційне підприємництво».

Денна форма навчання

Денна форма навчання

Назва теми	Кількість годин					
	Лекції	Практ. заняття	ІРС	Тренінг, КПЗ	Самост. робота	Контрольні заходи
Змістовий модуль 1. Формування підприємницького способу мислення						
Тема 1. Чому варто спробувати власний StartUp	4	2		2	12	Усне опитування, есе, кейсові завдання
Тема 2. Креативне лідерство: що це таке і чому це важливо	4	2			12	
Тема 3. Що таке Design Thinking та як його застосовувати у бізнесі	4	2			12	
Тема 4. Практика розробки бізнес-ідей	4	2			12	
Змістовий модуль 2. Побудова бізнес-моделі						
Тема 5. Створення бізнес-моделі за методологією Customer Centric Business Designe (ЩО є бізнесом)	4	2	2	2	12	Усне опитування, кейсові завдання
Тема 6. Створення бізнес-моделі за методологією Customer Centric Business Designe (ЯК бізнес працює)	2	1	2		12	
Тема 7. Створення бізнес-моделі за методологією Customer Centric Business Designe (які РЕСУРСИ необхідні бізнесу)	2	1	2		12	
Тема 8. Бізнес-план для старту	4	2	2		12	
Разом	28	14	8	4	96	

Назва теми	Кількість годин					
	Лекції	Практ. заняття	ІРС	Тренінг, КПЗ	Самост. робота	Контрольні заходи
Змістовий модуль 1. Формування підприємницького способу мислення						
Тема 1. Чому варто спробувати власний StartUp	2	—	—	—	10	Тести, есе
Тема 2. Креативне лідерство: що це таке і чому це важливо	2	—	—		10	
Тема 3. Що таке Design Thinking та як його застосовувати у бізнесі	2	—	—		10	
Тема 4. Практика розробки бізнес-ідей	2	—	—		10	
Змістовий модуль 2. Побудова бізнес-моделі						
Тема 5. Створення бізнес-моделі за методологією Customer Centric Business Designe (ЩО є бізнесом)	—	1	—	—	30	Тести, кейсові завдання
Тема 6. Створення бізнес-моделі за методологією Customer Centric Business Designe (ЯК бізнес працює)	—	1	—		14	
Тема 7. Створення бізнес-моделі за методологією Customer Centric Business Designe (які РЕСУРСИ необхідні бізнесу)	—	1	—		14	
Тема 8. Бізнес-план для старту	—	1	—		40	
Разом	8	4	—	—	138	

5. Тематика і плани практичних занять

Змістовий модуль 1. Формування підприємницького способу мислення

Практичне заняття № 1

Тема 1. Чому варто спробувати власний StartUp

Мета: створення власного стартапу – це унікальна можливість виявити свій підприємницький потенціал, втілити ідеї у життя та відчувати себе творцем власного успіху. StartUp надає можливість змінити правила гри в бізнесі, розвивати інноваційні рішення та створювати власний шлях до процвітання та вдосконалення.

Питання для обговорення:

- 1.1. Мотивація для започаткування власного StartUp-проєкту.
- 1.2. Стратегія особистого фінансового успіху.
- 1.3. Життєвий цикл StartUp-проєкту.

Практичне заняття № 2

Тема 2. Креативне лідерство: що це таке і чому це важливо

Мета: креативне лідерство – це не лише здатність керувати, але й можливість вдосконалювати навички щодо формування навколишнього середовища, де інновації, творчість та розвиток стають необхідністю; креативне лідерство стимулює команду до

новаторських рішень, сприяє росту конкурентоспроможності та відкриває двері до успіху в швидкозмінному світі.

Питання для обговорення:

- 2.1. Креативне лідерство – суть та значення.
- 2.2. Важливість креативного лідерства для проектування бізнесу.
- 2.3. Поєднання креативного лідерства та дизайну бізнес процесів.
- 2.4. Self-Learning: виклики для лідерів XXI-го століття.

Практичне заняття № 3

Тема 3. Що таке Design Thinking та як його застосовувати у бізнесі

Мета: Design Thinking – це методологія, яка акцентує увагу на співпраці, творчому мисленні та спільному пошуку інноваційних рішень. Воно дозволяє вирішувати складні бізнес-проблеми, виходячи з потреб клієнтів та залучаючи різноманітні погляди на вирішення завдань. Цей підхід допомагає створювати продукти та послуги, які відповідають реальним потребам ринку, підвищують задоволеність клієнтів та забезпечують конкурентні переваги.

Питання для обговорення:

- 3.1. Суть Design Thinking (дизайну мислення).
- 3.2. Перший етап дизайну мислення – емпатія (empathize).
- 3.3. Вибір найактуальнішої проблеми – визначення (define).
- 3.4. Генерація ідей (ideate).
- 3.5. Прототипування (prototype).
- 3.6. Перевірка ідеї на життєздатність – валідацію / перевірка (test).

Практичне заняття № 4

Тема 4. Практика розробки бізнес-ідей

Мета: практика розробки бізнес-ідей – це процес творчого аналізу та генерації нових концепцій для створення власного бізнесу, спрямований на виявлення потенціалу та розширення можливостей у сфері підприємництва.

Питання для обговорення:

- 4.1. Підходи до генерування бізнес-ідей.
- 4.2. Етапи роботи над бізнес-ідеями.
- 4.3. Пошук ідеї для бізнесу.
- 4.4. Комерційна деталізація ідеї.

Змістовий модуль 2. Побудова бізнес-моделі

Практичне заняття № 5

Тема 5. Створення бізнес-моделі за методологією Customer Centric Business Designe (ЩО є бізнесом)

Мета: створення бізнес-моделі за методологією Customer-Centric Business Design – це процес визначення сутності бізнесу шляхом фокусування на потребах та вимогах клієнтів, а також створення стратегії та моделі, які максимально відповідають їхнім очікуванням та забезпечують успішну взаємодію з ринком.

Питання для обговорення:

- 5.1. Опис клієнта та його потреб.
- 5.2. Особливості товару/послуги.
- 5.3. Конкуренція та конкурентні переваги.
- 5.4. Опис моделі доходів.

Практичне заняття № 6

Тема 6. Створення бізнес-моделі за методологією Customer Centric Business Designe (ЯК бізнес працює)

Мета: створення бізнес-моделі за методологією Customer-Centric Business Design – це підхід, який дозволяє глибоко розібратися в тому, як бізнес працює, а саме, як він залучає та задовольняє потреби клієнтів, генерує прибуток та створює цінність для всіх зацікавлених сторін.

Питання для обговорення:

- 6.1. Налагодження каналів комунікацій.
- 6.2. Служба підтримки клієнтів.
- 6.3. Виробництво та доставка.
- 6.4. Збирання платежів.

Практичне заняття № 6

Тема 7. Створення бізнес-моделі за методологією Customer Centric Business Designe (які РЕСУРСИ необхідні бізнесу)

Мета: створення бізнес-моделі за методологією Customer-Centric Business Design передбачає визначення необхідних ресурсів для бізнесу, таких як фінанси, персонал, технології, інфраструктура та інші активи, які допомагатимуть забезпечити ефективну реалізацію стратегії, спрямованої на задоволення потреб клієнтів та досягнення бажаних результатів.

Питання для обговорення:

- 7.1. Ресурси для комунікації.
- 7.2. Ресурси для виробництва та доставки.
- 7.3. Ресурси для забезпечення платежів.
- 7.4. Як зміна обставин впливає на бізнес: Клієнт той самий, ПОТРЕБА інша! vs Клієнт інший, ПОТРЕБА таж сама!

Практичне заняття № 7

Тема 8. Бізнес-план для старту

Мета: бізнес-план для старту – це систематизація і структурування ідей та стратегії для успішного початку нового підприємницького проекту. Бізнес-план допомагає визначити мету, ресурси, шляхи розвитку та ризики, що важливо для ефективного управління та забезпечення успіху стартапу.

Питання для обговорення:

- 8.1. Основні розділи бізнес-плану і методи їх написання.
- 8.2. Ціноутворення та вихід на прибутковість.
- 8.3. Витрати, повернення та надходження.

6. Комплексне практичне індивідуальне завдання

Виконання комплексного практичного індивідуального завдання з дисципліни «Управління стартап-проектами та інноваційне підприємництво» передбачає:

- формування команд та робота в командах над проектом
- моделювання з нуля бізнес-ідеї
- пропрацювання основних складових бізнесу та побудова бізнес-моделі за методологією Customer Centric Business Design;
- структурування своїх знань та з'ясування, яких знань та навичок ще не вистачає;

- розвиток бізнес та цифрової фантазії, лідерських та комунікативних навичок, навичок презентації бізнес-моделі;
- отримання більше глибокого розуміння про бізнес-моделювання, продажі, маркетинг та підприємницькі фінанси.

Ключові методики, які студенти застосовуватимуть під час виконання комплексного практичного індивідуального завдання по розробці бізнес-моделі власного StsrUg проекту є:

- Design Thinking
- Бізнес-моделювання
- Lean Starup
- Розвиток клієнта
- Фінансове моделювання
- Бізнес-планування

7. Самостійна робота

Організація самостійної роботи студентів вимагає особливої уваги, тому, що частина питань, кожної теми виноситься на самостійне вивчення студентами. Самостійна робота студента забезпечується системою навчально-методичних заходів, передбачених кафедрою для вивчення навчальної дисципліни. Методичні матеріали передбачають можливість проведення самоконтролю (питання, тестування) з боку студента. Самостійна робота над засвоєнням дисципліни може виконуватися у читальних залах університету, навчальних кабінетах та комп'ютерних лабораторіях, в домашніх умовах. Кафедра забезпечує консультації з окремих найскладніших тем курсу. Викладачі кафедри здійснюють також поточний і підсумковий контроль та аналізують результати самостійної роботи студента. Студенти також в ході самостійної роботи можуть скористатись постійно діючим StartUp акселератором Тернопільської бізнес-школи де вони зможуть працювати над власними проектами під керівництвом менторів.

Навчальний матеріал, передбачений для засвоєння під час самостійної роботи, виноситься на підсумковий контроль поряд з навчальними матеріалом, який опрацьовується на навчальних заняттях.

Самостійна робота передбачає та публічний захист групового проекту – StartUp проекту розробленої командою бізнес-моделі. Така робота починається з генерації бізнес-ідеї або обрання теоретичної теми дослідження. При цьому студентам надається можливість самостійно згенерувати бізнес-ідею. Виконання StartUp проекту завершується підготовкою презентації із використанням інфографіки та захистом його усією групою виконавців.

Презентація результатів самостійної роботи проходить на практичному занятті або організованій бізнес-панелі.

Для студентів заочної форми навчання дозволяється написання розширеного Есе із подальшою його презентацією.

Орієнтовна тематика для написання Есе:

1. Фінансова грамотність і фінансова культура як атрибут суспільного життя
2. Мотиви, цілі, стратегії та моделі фінансової поведінки громадян
3. Активні та пасивні фінансові стратегії громадян
4. Завдання, принципи та особливості управління фінансами громадян
5. Роль підприємницької діяльності у формуванні фінансової незалежності особистості
6. Особиста фінансова безпека: сутність та основні елементи
7. Грантове фінансування StsrUg проектів

8. Що краще розміщувати коштів на депозитні рахунки чи інвестувати в StsrUp проекти або власний бізнес
9. Методи, способи та особливості цифрової комунікації
10. Роль бізнес-моделювання при розробці StsrUp проектів
11. Краудфандингові платформи – спосіб залучення ресурсів у фінансування StsrUp проектів
12. Цифрове суспільство – нові виклики для StsrUp-ів
13. Варіант запропонований студентом

№ з/п	Тематика	К-ть годин	
		ДФН	ЗФН
1	Тема 1. Чому варто спробувати власний StartUp	12	10
2	Тема 2. Креативне лідерство: що це таке і чому це важливо	12	10
3	Тема 3. Що таке Design Thinking та як його застосовувати у бізнесі	12	10
4	Тема 4. Практика розробки бізнес-ідей	12	10
5	Тема 5. Створення бізнес-моделі за методологією Customer Centric Business Designe (ЩО є бізнесом)	12	30
6	Тема 6. Створення бізнес-моделі за методологією Customer Centric Business Designe (ЯК бізнес працює)	12	14
7	Тема 7. Створення бізнес-моделі за методологією Customer Centric Business Designe (які РЕСУРСИ необхідні бізнесу)	12	14
8	Тема 8. Бізнес-план для старту	12	40
РАЗОМ:		96	138

8. Тренінг

Тема: «Створення власного StartUp проекту»

Порядок проведення:

Студенти працюють над згенерованими бізнес-ідеями та розробляють власну бізнес-модель за шаблоном Customer Centric Business Design™, який розроблений Мартом КІКАСОМ тренером Естонської бізнес-школи та експертом Тернопільської бізнес-школи, який починається з опису замовника та закінчується описом ресурсів (Рис. 1).

Відповідно до методології Customer Centric Business Design™, сформована студентами бізнес-модель має описати, яким чином поєднання ресурсів та діяльності генеруватиме цінність для клієнтів і їх StartUp проєкт. Структурними компонентами даної бізнес-моделі є: клієнт; потреба клієнта (проблема, бажання); продукт/послуга; конкурентна перевага; модель отримання прибутку; комунікація; виробництво та доставка; працівники; інші ресурси; партнери.

В кінці курсу команди презентують кінцеві бізнес-моделі за шаблоном Customer Centric Business Design™ Methodology з використанням інфографіки, прототипів, цифрових засобів моделювання та інше з відповіддю на питання:

- Нашими клієнтами є
- Їхніми потребами (проблемами, бажаннями) є
- Ми пропонуємо їм
- Наш продукт/послуга краще ніж в конкурентів
- Ми отримуємо прибуток від
- Ми комунікуємо
- Ми виробляємо і доставляємо
- Ми отримуємо прибуток від
- Ми потребуємо цих людей
- Ми потребуємо ще цих ресурсів
- Ми потребуємо ще цих партнерів

Customer Centric Business Design™ methodology



Our customers are

Their need (problem, desire) is



We offer them

Our product/service is better than competitors'



We make money by



We communicate



We produce and deliver



We collect



We need these people



We need these other resources



We need these partners

Рис. 1. Методологія Customer Centric Business Design™

9. Засоби оцінювання та методи демонстрування результатів навчання

У навчальному процесі використовуються: лекції, практичні та індивідуальні заняття, групова робота, комунікативні техніки, реферування, методи опитування, тестування, ділові ігри, моделювання тощо.

У процесі вивчення дисципліни «Фінансова та цифрова грамотність» використовуються такі методи оцінювання роботи студента за 100-бальною шкалою:

- поточне тестування та опитування;
- залікове модульне тестування та опитування;
- оцінювання виконання КПЗ, Есе, групового проекту;
- оцінювання презентації та відповіді на питання на бізнес-панелі;
- ректорська контрольна робота.

10. Критерії, форми поточного та підсумкового контролю

• **Політика щодо дедлайнів та перескладання:** роботи, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку (-20 балів). Перескладання модулів відбувається із дозволу деканату за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).

• **Політика щодо академічної доброчесності:** усі письмові роботи перевіряються на наявність плагіату і допускаються до захисту із коректними текстовими запозиченнями не більше 20%. Списування – заборонені (в т.ч. із використанням мобільних девайсів). Мобільні пристрої дозволяється використовувати під час он-лайн тестування та роботи над кейсами та бізнес-моделюванням.

• **Політика щодо відвідування:** відвідування занять є обов'язковим компонентом оцінювання, за яке нараховуються бали. За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, міжнародне стажування) навчання може відбуватись в он-лайн форматі за погодженням із керівником курсу.

Підсумковий бал визначається як середньозважена величина, залежно від питомої ваги кожної складової залікового кредиту.

Заліковий модуль 1 теми 1-4	Заліковий модуль 2 теми 5-8	Заліковий модуль 3 (КПЗ, Есе, групове дослідження)	Разом
30%	40%	30%	100%
▪ усне опитування – 5 балів за тему (макс. 20 балів); ▪ виконання творчих завдань/проектів – 10 балів за тему (макс. 40 балів); ▪ модульна контрольна робота / тестування – макс. 40 балів.	▪ усне опитування – 5 балів за тему (макс. 20 балів); ▪ виконання творчих завдань/проектів – 10 балів за тему (макс. 40 балів); ▪ ректорська контрольна робота / тестування – макс. 40 балів.	▪ Підготовка КПЗ, Ессе, групового дослідження – макс. 40 балів ▪ Захист КПЗ, Ессе, групового дослідження – макс. 20 балів ▪ Тренінг (пітчінг ідей та захист проектів) – макс. 40 балів	

Роз'яснення критеріїв оцінювання:

На практичному занятті здобувач може набрати максимум 5 балів.

5 балів ставиться за таких умов:

- повний, правильний, послідовний, обґрунтований виклад питання, що супроводжується прикладами;

- глибоке розуміння та орієнтування у явищах і процесах;

- вичерпні відповіді на додаткові запитання викладача.

4 бали ставиться за таких умов:

- правильний, повний виклад змісту матеріалу, але на додаткові контрольні запитання, відсутня повна відповідь.

3 бали ставиться за таких умов:

- загалом виявляє знання основного навчального матеріалу, що розглядається, але під час відповіді наявні помилки;

- відповіді на запитання нечіткі.

2 бали ставиться за таких умов:

- незнання значної частини навчального матеріалу, нелогічне висловлювання.

1 бал ставиться за таких умов:

- наявні суттєві помилки при відтворенні матеріалу;

- нерозуміння навчального матеріалу і, як наслідок цього, повна відсутність навичок в аналізі явищ і в подальшому виконанні практичних завдань.

Шкала оцінювання:

За шкалою Університету	За національною шкалою	За шкалою ECTS
90–100	«Відмінно»	A (відмінно)
85–89	«Добре»	B (дуже добре)
75–84		C (добре)
65–74		D (задовільно)
60–64	«Задовільно»	E (достатньо)
35–59		FX (незадовільно з можливістю повторного складання)
01–34	«Незадовільно»	F (незадовільно з обов'язковим повторним курсом)

11. Інструменти, обладнання та програмне забезпечення, використання яких передбачає навчальна дисципліна.

№	Найменування	Номер теми
1.	Конспект лекцій (електронний варіант)	1–8
2.	Презентації та відео уроки	1–8
3.	Завдання, кейси, тести, есе, шаблони бізнес-моделі (електронний варіант)	1–8
4.	Проектор, ноутбук, проекційний екран	1–8
5.	Комунікаційне програмне забезпечення для проведення занять в режимі он лайн та в системі асинхронного навчання	1–8
6.	Шаблон бізнес-моделі Customer Centric Business Design™	4–7
7.	Шаблон бізнес-плану	8

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА:

1. Білл Барнет, Дейв Еванс. Дизайн-мислення. Спроектуй своє життя. Наш формат. 2018. 224 с.
2. Білл Олет. 24 кроки до успішного стартапу. Дисципліноване підприємництво. #Книголав. 2019. 288 с.
3. Голл Р., Браян Л. Бізнес для початківців. #Книголав. 2019. 128 с.
4. Голомб Віталій. Прискорений стартап. Саміт-книга. 2020. 376 с.
5. Гриджук Д. Про необхідність зрозумілих програм підвищення фінансової грамотності простих людей. URL: <http://www.ukrbanks.info/article/Dmitrii-Gridzhuk-o-neobhodimosti-vnjatnyhprogramm-povyshenija-finansovoi-gramotnosti-prostyh-ljudei.html>
6. Должанський Ігор, Загорна Тетяна. Бізнес-план. Технологія розробки. Центр навчальної літератури. 2019. 384 с.
7. Донелла Медовз. Мистецтво мислити системно. Розв'язання проблем від особистого до глобального масштабу. Vivat. 2023. 304 с.
8. Національний банк України «Як війна вплинула на безготівкові розрахунки: картковий ринок у квітні». 20 червня 2022. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/yak-viyna-vplynula-na-bezgotivkovi-rozrahunki-kartkoviy-rinok-u-kvitni>
9. ФінТех в Україні: звіт Проекту USAID «Трансформація фінансового сектору» та інноваційного парку UNIT.City. URL: http://data.unit.city/fintech/fgt34ko67mok/fintech_in_Ukraine_2018_ua.pdf
10. DeVere Grou. FinTech «Digital Solutions backed by personalised financial advice» URL: <https://www.devere-group.com/fintech/>; Julija A. Fortunly «These Fintech Statistics Show an Industry on the Rise». February 11, 2022. URL: <https://fortunly.com/statistics/fintech-statistics/>
11. Jastra Ilic. Finanso «Digital Payments in Europe to Surpass \$802bn Transaction Value This Year». Senast uppdaterat: april 21, 2022. URL: <https://finanso.se/digital-payments-in-europe-to-surpass-802bn-transaction-value-this-year/>
12. Ukrainskyi katalog fintekh-kompanii 2021. URL: <https://fintechua.org/market-map>

Додаткова:

1. Вишневецький В. П., Вієцька О. В., Гаркушенко О. М., Князев С. І., Лях О. В., Чекіна В. Д., Череватський Д. Ю. Смарт-промисловість в епоху цифрової економіки: перспективи, напрями і механізми розвитку. Київ: Інститут економіки промисловості НАН України, 2018. 192 с.
2. Джорж Семюель Клейсон Найбагатший чоловік у Вавилоні. К.: Наш Формат, 2020. 136 с.
3. Тегмарк М. Життя 3.0. Доба штучного інтелекту. Київ: Наш формат, 2020. 432 с.
4. Carillo E. C. MLA Guide to Digital Literacy. Modern Language Association of America, 2019. 148 p.
5. Carr Paul R., Hoeschmann M., Thésée G. Democracy 2.0: Media, Political Literacy and Critical Engagement. BRILL, 2018. 260 p.
6. Dvorkin J. Trusting the News in a Digital Age: Toward a "New" News Literacy. John Wiley & Sons, 2021. 176 p.
7. Evans A., Martin K., Poatsy M. A. Technology in Action Complete. Pearson, 2019. 624 p.
8. Garad Alaa, Gold Jeff The Learning-Driven Business: How to Develop an Organizational Learning. Ecosystem Bloomsbury Publishing, 2021. 336 p.
9. Global FinTech Adoption Index 2019. URL: <https://asd-team.com/blog/global-fintech-adoption-index-2019-report-highlights/>
10. Turner K. H. The Ethics of Digital Literacy: Developing Knowledge and Skills Across Grade Levels. Rowman & Littlefield, 2019. 200 p.
11. Vogler C. Money in the Household: Some Underlying Issues of Power. Sociological Review. 2018. Vol. 46. №4. P. 687-713.