

Міністерство освіти і науки України

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Кафедра маркетингу, менеджменту та підприємництва



РОБОЧА НАВЧАЛЬНА ПРОГРАМА З ДИСЦИПЛІНИ

«Управління конкурентоспроможністю підприємства»

рівень вищої освіти	<u>Перший (бакалаврський) рівень вищої освіти</u>
галузь знань	<u>07 Управління та адміністрування</u>
спеціальність	<u>076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність</u>
освітньо-професійна	
програма	<u>Підприємництво, торгівля та біржова діяльність</u>
спеціалізація	<u>Підприємництво, торгівля та біржова діяльність</u>
вид дисципліни	<u>обов'язкова</u>
факультет	<u>Економічний</u>

2020 / 2021 навчальний рік

Програму рекомендовано до затвердження вченою радою економічного факультету ХНУ імені В. Н. Каразіна “26” червня 2020 року, протокол № 5

РОЗРОБНИКИ ПРОГРАМИ: Громадська організація “Платформа інноваційного партнерства” (УЕР™)

РЕЦЕНЗЕНТИ: МОН, Міністерство цифрової трансформації, Дія.Бізнес, prof. Lewis Sheats (Entrepreneurship Clinic, State North Carolina University), Elena Donets (co-founder of DUCO Innovation, Israel), Maret Ahonen (IdeaLab, University of Tartu, Estonia), TechUkraine, Ruben Nieuwenhuis (former director of StartupAmsterdam).

Програму схвалено на засіданні кафедри маркетингу, менеджменту та підприємництва ХНУ імені В. Н. Каразіна

Протокол від “20” червня 2020 року №15

Завідувач кафедри маркетингу, менеджменту та підприємництва
ХНУ імені В. Н. Каразіна


(підпис)

Вікторія СВТУШЕНКО
(прізвище та ініціали)

Програму погоджено науково-методичною комісією економічного факультету ХНУ імені В. Н. Каразіна

Протокол від “23” червня 2020 року № 10

Голова науково-методичної комісії економічного факультету ХНУ імені В. Н. Каразіна


(підпис)

Вікторія СВТУШЕНКО
(прізвище та ініціали)

Програма навчальної дисципліни «Управління конкурентоспроможністю підприємства» складена відповідно до освітньо-професійної програми підготовки

Перший (бакалаврський) рівень вищої освіти

спеціальності (напрямку) – 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність

спеціалізації – Підприємництво, торгівля та біржова діяльність

1. Опис навчальної дисципліни

1.1. Мета викладання навчальної дисципліни – 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.

1.2. Основними завданнями, що мають бути вирішені в процесі викладання дисципліни є здатність розуміти основні принципи роботи стартап екосистеми, ефективно працювати в команді, креативно мислити та мати навички дизайн мислення, розробити бізнес модель стартапу, підготувати власний проект для пошуку фінансування.

1.3. Кількість кредитів – 5.

1.4. Загальна кількість годин – 150.

1.5. Характеристика навчальної дисципліни	
Нормативна	
Денна форма навчання	Заочна (дистанційна) форма навчання
Рік підготовки	
4-й	4-й
Семестр	
7-й	7-й
Лекції	
16 год.	год.
Практичні, семінарські заняття	
16 год.	год.
Лабораторні заняття	
год.	год.
Самостійна робота	
114 год.	год.
Індивідуальні завдання	
4 год.	год.

1.6. Заплановані результати навчання:

знати:

- повністю орієнтується в основних поняттях про стартапи;
- має розуміння як розвивати власний стартап;
- має перший проект з бізнес-моделлю, маркетинговим планом, командою;

- має перспективи розвивати цей проєкт далі в інкубаційних або акселераційних програмах
- має можливість взаємодіяти з менторами YEP та партнерами з різних сфер діяльності

вміти:

- формувати команду стартапу та розподілити в ній ролі. Володіння інструментами оцінки підприємницьких якостей;
- визначити проблеми клієнта. Володіння інструментами дизайн мислення. Володіння методами оцінки проблеми – карта емпатії, глибинне інтерв'ю, карта стейкхолдерів тощо;
- здатність знайти і вибрати ідею стартапу, оцінити її актуальність і реалістичність;
- володіти інструментами для формування та валідації бізнес моделі;
- знати базові принципи UI/UX дизайну, customer journey map.
- вміти обирати джерела фінансування.

компетенції та програмні результати:

Загальні компетентності (ЗК):

ЗК 8. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.

Спеціальні компетентності (СК):

СК 4. Здатність застосовувати інноваційні підходи в діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.

Програмні результати навчання:

- володіти методами та інструментарієм для обґрунтування управлінських рішень щодо створення й функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур;
- вміти вирішувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних, біржових структур і розв'язувати проблеми у кризових ситуаціях з урахуванням зовнішніх та внутрішніх впливів;
- вміти застосовувати інноваційні підходи в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

2. Тематичний план навчальної дисципліни

РОЗДІЛ 1. ІННОВАЦІЙНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ТА СТАРТАП ЕКОСИСТЕМА. ПРОБЛЕМА-РІШЕННЯ ТА ПОШУК БІЗНЕС-МОДЕЛІ. CUSTOMER DISCOVERY PHASE.

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, майндмеппінг, скетчінг.

Тема 5. Валідація ідеї стартапу

Презентація ідей кожною командою. Отримання зворотного зв'язку та обговорення ідей. Можливе запрошення зовнішнього експерта для оцінки ідей. Головна мета - обрати для подальшої роботи найбільш перспективні ідеї.

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.

РОЗДІЛ 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.

Тема 12. Оцінка ринку. Аналіз конкурентів

Поняття про об'єм ринку. Методи оцінки ринку. Аналіз росту ринку. ТАМ, САМ, СОМ. Методи аналізу конкурентів. Несправедливі конкурентні переваги (unfair advantages).

Тема 13. Основи маркетингу для стартапів

Маркетингова стратегія для стартапу. Основи цифрового маркетингу. SMM та інструменти онлайн просування. Реклама, робота з лідерами думки. Метрики.

Тема 14. Основи про інвестиції, фінанси та юридичні особливості стартапів.

Огляд венчурного ринку. Типи інвесторів та інвестицій. Етапи та раунди інвестицій. Фінанси в стартапі. Юридичні аспекти інвестицій. Умови, розподіл часток, договори, опціони. Аналіз кейсів різних інвестиційних угод.

Тема 15. Презентація стартапу. Пітч-дек.

Основні принципи презентації стартапу. Основи та техніки публічних виступів. Тренінг з пітчінгу. Розбір кейсів.

3. Структура навчальної дисципліни

Назви розділів і тем	Кількість годин											
	денна форма						заочна форма					
	усього	у тому числі					усього	у тому числі				
		л	п	лаб.	інд.	с. р.		л	п	лаб.	інд.	с. р.
Розділ 1. ІННОВАЦІЙНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ТА СТАРТАП ЕКОСИСТЕМА. ПРОБЛЕМА-РІШЕННЯ ТА ПОШУК БІЗНЕС-МОДЕЛІ. CUSTOMER DISCOVERY PHASE.												
Тема 1. Стартап екосистема.	10	1	1			8						
Тема 2. Основні принципи формування команди, ролі в команді стартапу	10	1	1			8						
Тема 3. Дизайн мислення. Визначення проблем, емпатія	10	1	1			8						
Тема 4. Дизайн мислення. Пошук і вибір ідей.	10	1	1			8						
Тема 5. Валідація ідеї стартапу	10	1	1			8						
Тема 6. Канва бізнес моделі. Вступ,	10	1	1			8						

Назви розділів і тем	Кількість годин										
	денна форма						заочна форма				
	усього	у тому числі					усього	у тому числі			
л		п	лаб.	інд.	с. р.	л		п	лаб.	інд.	с. р.
проблема та рішення.											
Тема 7. Канва бізнес моделі. Портрет клієнта, ціннісна пропозиція.	10	1	1			8					
Тема 8. Дослідження клієнтів. Попереднє дослідження ринку. Валідація ключових гіпотез.	12	2	2			8					
Тема 9. Презентації ідей стартапів.	12	1	1			10					
Разом за розділом 1	94	10	10			74					
Розділ 2. ВАЛІДАЦІЯ БІЗНЕС МОДЕЛІ. CUSTOMER VALIDATION PHASE. ЗНАЙОМСТВО З ОСНОВНИМИ ІНСТРУМЕНТАМИ ДЛЯ УПРАВЛІННЯ СТАРТАПАМИ.											
Тема 10. Динаміка команди	8	1	1			6					
Тема 11. Мінімально життєздатний продукт (MVP)	10	1	1			8					
Тема 12. Оцінка ринку. Аналіз конкурентів	8	1	1			6					
Тема 13. Основи маркетингу для стартапів	8	1	1			6					
Тема 14. Основи про інвестиції, фінанси та юридичні особливості стартапів.	8	1	1			6					
Тема 15. Презентація стартапу. Пітч-дек.	10	1	1			8					
Контрольна робота 1	2					2					
Контрольна робота 1	2					2					
Разом за розділом 2	56					44					
Усього годин	150	16	16			118					

4. Теми практичних занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин	
		денна	заочна
1	Стартап екосистема.	1	
2	Основні принципи формування команди, ролі в команді стартапу	1	
3	Дизайн мислення. Визначення проблем, емпатія	1	
4	Дизайн мислення. Пошук і вибір ідей.	1	
5	Валідація ідеї стартапу	1	
6	Канва бізнес моделі. Вступ, проблема та рішення.	1	
7	Канва бізнес моделі. Портрет клієнта, ціннісна пропозиція.	1	
8	Дослідження клієнтів. Попереднє дослідження ринку. Валідація ключових гіпотез.	2	
9	Презентації ідей стартапів.	1	
10	Динаміка команди	1	
11	Мінімально життєздатний продукт (MVP)	1	
12	Оцінка ринку. Аналіз конкурентів	1	
13	Основи маркетингу для стартапів	1	
14	Основи про інвестиції, фінанси та юридичні особливості стартапів.	1	
15	Презентація стартапу. Пітч-дек.	1	
	Разом	16	

5. Завдання для самостійної роботи

№ з/п	Види, зміст самостійної роботи	Кількість годин	
		денна	заочна
1	Опрацювання навчального матеріалу (самостійне ознайомлення з допоміжною літературою за списком у робочій програмі дисципліни)	114	
2	Виконання індивідуальних завдань: – контрольні роботи, передбачені навчальним планом	4	
	Разом	118	

6. Індивідуальні завдання

Індивідуальні завдання з дисципліни (реферати, розрахункові, графічні, розрахунково-графічні роботи, контрольні роботи, що виконуються під час аудиторних занять та самостійної роботи, курсові, дипломні роботи тощо) сприяють більш поглибленому вивченню теоретичного матеріалу, формуванню вмінь використання знань для вирішення відповідних практичних завдань.

За дисципліною «Управління конкурентоспроможністю підприємства» передбачені наступні індивідуальні завдання:

- контрольні роботи, передбачені навчальним планом (див. НМКД «Контрольні роботи»).

7. Методи контролю

Контроль рівня знань є невід'ємною складовою навчального процесу. Оцінювання знань студентів з дисципліни «Управління конкурентоспроможністю підприємства» враховує всі види занять, передбачених навчальним планом. Перевірка знань та навичок студентів проводиться за допомогою поточного, проміжного й підсумкового контролю. Під час вивчення дисципліни «Управління конкурентоспроможністю підприємства» застосовуються наступні методи оцінювання знань:

- *поточний контроль* здійснюється на практичних заняттях під час рішення задач, розв'язання практичних завдань та кейсів;
- *проміжний контроль* здійснюється під час усних відповідей студентів.
- *підсумковий контроль* проводиться за допомогою проведення іспиту.

Результати складання екзамену оцінюються за шкалою балів, еквівалентною чотирибальній шкалі («відмінно», «добре», «задовільно», «незадовільно»).

Оцінка, еквівалентна «відмінно», виставляється, якщо студент виявив всебічно системні та глибокі знання, в повному обсязі твердо засвоїв весь програмний матеріал, вичерпно та послідовно дав відповіді на всі питання екзаменаційного білета, тісно пов'язує теорію з практикою, показує знання літератури, вміння самостійно аналізувати та тлумачити економічні норми та поняття і застосовувати їх при вирішенні завдань, правильно аргументує висновки, вміє самостійно узагальнювати матеріал і логічно його викладати, не допускаючи помилок.

Оцінка, еквівалентна «добре», виставляється, якщо студент твердо знає програмний матеріал, має навички аналізу та тлумачення економічних норм та понять, логічно відповідає на поставлені питання, не допускає суттєвих помилок.

Оцінка, еквівалентна «задовільно», виставляється, якщо студент засвоїв основний матеріал, але не знає окремих деталей, допускає неточні відповіді та формулювання понять, порушує послідовність у викладенні програмного матеріалу, має прогалини в знаннях.

Оцінка, еквівалентна «незадовільно», виставляється, якщо студент не знає значної частини програмного матеріалу, допускає суттєві помилки, не володіє навичками застосування економічних норм, які забезпечували б вирішення професійних завдань.

Підсумкова оцінка виводиться за сумою балів, набраних студентом за роботу протягом семестру (з урахуванням самостійної роботи, поточного і

проміжного контролю) та за результатами підсумкового контролю (екзамену), що дає змогу оцінити знання студентом усього курсу дисципліни.

8. Схема нарахування балів

для очної форми навчання

Поточний контроль, самостійна робота, індивідуальні завдання										Разом	Іспит	Сума
Розділ 1				Розділ 2				Контрольні роботи, передбачені навчальним планом				
T1 T2	T3 T4	T5- T8	T9	T10	T11	T12	T15	KP1	KP 2			
5	10	10	5	5	5	5	5	5	5	60	40	100

Шкала оцінювання

Сума балів за всі види навчальної діяльності протягом семестру	Оцінка
	для чотирирівневої шкали оцінювання
90 – 100	відмінно
70-89	добре
50-69	задовільно
1-49	незадовільно

9. Рекомендована література

Основна література

1. Дистанційний курс «Управління конкурентоспроможністю підприємства». URL: www.dist.karazin.ua (дата звернення: 03.09.2020).
2. Райз Ерік. Стартап без помилок: посібник зі створення успішного бізнесу з нуля. Харків, 2016. 367 с.
3. Чайковська М.П. Інноваційний менеджмент: навчальний посібник. Одеса, 2015. 380 с.

Допоміжна література

1. Юринець З.В. Інвестиційний та інноваційний менеджмент: навчальний посібник. Львів, 2012. 319 с.
2. Захарченко В.І. Інноваційний менеджмент: теорія і практика в умовах трансформації економіки: навчальний посібник. Київ, 2012. 446 с.
3. Власенко Олександра Степанівна. Інноваційний менеджмент: навчальний посібник. Київ, 2011. 439 с.

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

1. Мережа бізнес інкубаторів YEP. URL: <http://www.yepworld.org/> (дата звернення: 03.02.2020).
2. Онлайн-платформа «Дія.Бізнес». URL: <https://business.diia.gov.ua/> (дата звернення: 03.02.2020).
3. Український фонд стартапів. URL: <https://usf.com.ua/> (дата звернення: 03.02.2020).
4. Національна бібліотека України ім. В. І. Вернадського. URL: <http://www.nbuv.gov.ua> (дата звернення: 03.02.2020).
5. Державна науково-педагогічна бібліотека України імені В. О. Сухомлинського. URL: www.library.edu-ua.net (дата звернення: 03.02.2020).
6. Національна парламентська бібліотека України. URL: <http://www.nplu.org/> (дата звернення: 03.02.2020).
7. Книжкова палата України імені Івана Федорова. URL: <http://www.ukrbook.net/> (дата звернення: 03.02.2020).
8. Бібліотеки в мережі Internet. URL: <http://library.zntu.edu.ua/res-lib-el.html> (дата звернення: 03.02.2020).
9. Державна науково-технічна бібліотека України. URL: <http://ntbu.ru/> (дата звернення: 03.02.2020).
10. Центральна наукова бібліотека ХНУ імені В. Н. Каразіна. URL: <http://www.library.univer.kharkov.ua/OpacUnicode/index.php> (дата звернення: 03.02.2020).
11. Харківська державна наукова бібліотека імені Короленко. URL: <http://korolenko.kharkov.com/> (дата звернення: 03.02.2020).
12. Prometheus – масові безкоштовні онлайн-курси. URL: <https://prometheus.org.ua/> (дата звернення: 03.02.2020).
13. Бібліотека Конгресу США. URL: <http://www.loc.gov/> (дата звернення: 03.02.2020).
14. Національна бібліотека Франції. URL: www.bnf.fr/ – Bibliothèque Nationale или BNF) (дата звернення: 03.02.2020).
15. Британська бібліотека. URL: www.bl.uk/ (дата звернення: 03.02.2020).