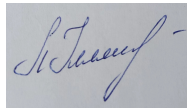


ВІДОКРЕМЛЕНИЙ СТРУКТУРНИЙ ПІДРОЗДІЛ
«ФАХОВИЙ КОЛЕДЖ ЕКОНОМІКИ І ТЕХНОЛОГІЙ
НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ «ЧЕРНІГІВСЬКА ПОЛІТЕХНІКА»

Циклова комісія фінансово-економічних дисциплін

ЗАТВЕРДЖУЮ

Заступник директора з навчальної роботи



Людмила ІЛЛЯШЕНКО

“27” серпня 2024 р.

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

ТРЕНІНГ-КУРС START-UP CREATION

**підготовки фахового молодшого бакалавра
освітньо-професійна програма «ЕКОНОМІКА»
з галузі знань 05 СОЦІАЛЬНІ ТА ПОВЕДІНКОВІ НАУКИ
спеціальності 051 ЕКОНОМІКА**

мова навчання: українська
статус дисципліни: вибіркова

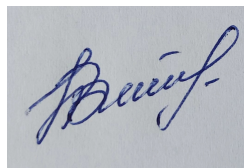
Робоча програма з дисципліни «Тренінг-курс «Start-up creation»» складена на основі освітньо-професійної програми Економіка спеціальності 051 Економіка. – “23” серпня 2024 р. – 19 с.

Укладач: **Інна ХОМЕНКО**
доктор економічних наук, професор

Робоча програма затверджена на засіданні циклової комісії фінансово-економічних дисциплін.

Протокол № 1 від “26” серпня 2024р.

Голова циклової комісії

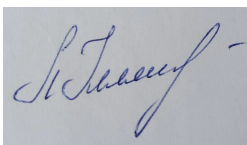


Галина ПОПОВА

Схвалено методичною радою коледжу.

Протокол № 1 від “26” серпня 2024 р.

Голова методичної ради



Людмила ІЛЛЯШЕНКО

1. Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність, освітньо- професійний ступінь	Характеристика навчальної дисципліни
		денна форма навчання
Кількість кредитів – 3	Галузь знань 05 “Соціальні та поведінкові науки”	Вибіркова
Змістових модулів – 2	Спеціальність (професійне спрямування): 051 “Економіка ”	Рік підготовки:
Загальна кількість годин - 90		3-й
		Семестр
		5-й
Тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних – 4 самостійної роботи здобувача фахової передвищої освіти – 2	Освітньо- професійний ступінь: фаховий молодший бакалавр	Лекції
		34 год.
		Практичні
		24 год.
		Семінарські
		2 год.
		Самостійна робота
		30 год.
		Вид контролю:
		Залік

2. Мета та завдання навчальної дисципліни

Мета дисципліни: є формування у здобувачів комплексу компетенцій та прикладних навичок із організації start-up, вибору та економічного обґрунтування напрямку його діяльності, забезпечення успішного функціонування. Реалізація зазначеної мети в процесі викладання дисципліни з урахуванням вимог компетентнісного підходу, орієнтована на ініціацію та розвиток у здобувачів здатності самостійно та креативно мислити, генерувати перспективні бізнес-ідеї, обирати адекватні для формату start-up бізнес-моделі, розробляти бізнес-плани, залучати всі можливі джерела фінансування start-up, виконуючи комплексні економічні розрахунки та обґрунтовуючи управлінські рішення, здатні забезпечити в перспективі ефективну діяльність започаткованого суб'єкта господарювання у форматі start-up. Цілями курсу є підготовка студентів до участі в інкубаційних, акселераційних і грантових програмах підтримки стартапів.

Передумови вивчення дисципліни: до початку вивчення дисципліни здобувачі фахової передвищої освіти повинні мати загальні знання з дисципліни «Економіка підприємства».

Завдання дисципліни:

- ☐ формування розуміння специфіки start-up, його актуальності, навичок започаткування start-up,

- ☐ визначення можливих варіантів фінансування стар-ап та бізнес-моделі start-up,
- ☐ розкриття особливостей управління розвитком start-up,
- ☐ навчання ефективним прийомам відбору персоналу,
- ☐ висвітлення методів зацікавлення інвесторів та залучення капіталу,
- ☐ формування лояльності клієнтів та утримання споживачів,
- ☐ визначення оптимальних напрямків інтерактивного маркетингу,
- ☐ просування в соціальних мережах,
- ☐ розробки програми формування корпоративної соціальної відповідальності start-up.

3. Очікувані результати навчання

Очікуваними результатами навчання дисципліни є достатній рівень сформованих знань та умінь. У результаті вивчення навчальної дисципліни здобувач фахової передвищої освіти повинен:

знати:

- етапи розробки start-up;
- особливості формування команди start-up;
- типи інвесторів;
- етапи реалізації проекту;
- показники ефективності реалізації start-up;

вміти :

- вибирати джерела інвестування проекту,
- оцінювати ідеї для start-up проекту та відбирати найбільш прийнятні за певними критеріями,
- презентувати start-up проект та укладати угоди з інвесторами;
- розраховувати показники ефективності реалізації проекту.

4. Програма навчальної дисципліни

**Змістовий модуль 1. Інноваційне підприємництво та стартап екосистема.
Проблема-рішення та пошук бізнес-моделі. Customer Discovery phase.**

ТЕМА 1. Стартап екосистема

Особливості інноваційного підприємництва. Стартап екосистема та її складові. Роль стартапів у світовій економіці. Зв'язок науки та інновацій. Огляд стартап екосистеми України. Визначення стартапу. Стадії розвитку стартапу. Стадії життєвого циклу start-up за Ф.Уенрайтом. Стадії життєвого циклу start-up за «Startup Genome Project». Передумови створення start-up. Класифікація start-up: автоматизатори, змінювачі суспільства, інтегратори, челенджери. Ключові фактори успіху та помилки створення start-up. Напрямки діяльності, привабливі для створення start-up. Оцінювання рівня привабливості виду діяльності за спеціалізацією start-up.

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

Команда – сутність, види, мета формування. Команда як тип організаційної культури. Ролі в команді. Візія, місія, цінності. Поняття місії як призначення start-up і головного напрямку його діяльності на довгострокову перспективу. Формування цілей діяльності start-up за критеріями результативності та передбачуваної діяльності.

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. Стадія генерування ідеї. Методи та інструменти. Відбір ідей. Брейнстормінг та як з ним працювати.

ТЕМА 5. Валідація ідеї стартапу

Краш-тест ідей, які команди обрали собі для подальшої роботи на стартапом.

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

Вступ, проблема та рішення. Що таке бізнес модель, для чого вона потрібна. Бізнес-модель як інструмент ефективного управління start-up. Підходи до розробки бізнес-моделі. Рівень практичної придатності бізнес-моделей. Розроблених за формальним, гуманітарним, онтологічним підходами. Інноваційні бізнес-моделі та їх структура. Структурні блоки бізнес-моделі start-up. Види бізнес моделей. Огляд складових канви бізнес моделі (Lean Canvas).

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

Визначення терміну customer development. Сегментація клієнтів. Клієнт vs Користувач. B2B, B2C, B2G, P2P. Створення портрету клієнтів. Канва ціннісної пропозиції. Структурні блоки бізнес-моделі start-up: СС споживчі сегменти (СС), ціннісна пропозиція (ЦП), канали збуту (КЗ), взаємовідносини із клієнтами (ВК), потоки доходів (ПД), ключові ресурси (КР). Ідентифікація кожного структурного блоку відповідно до бізнес-ідеї start-up, змістовне наповнення.

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, як інструмент валідації.

Формування індивідуальної та корпоративної соціальної відповідальності. Сутність корпоративної соціальної відповідальності бізнесу. Інноваційні напрямки допомоги суспільству. Проекти та програми корпоративної соціальної відповідальності. Особливості поведінки компаній при участі в даних проектах.

ТЕМА 9. Презентації ідей стартапів.

Презентації командами канви бізнес моделі проєктів. Правила ефективної презентації start-up. Особливості презентації для потенційних інвесторів.

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

ТЕМА 10. Динаміка команди

Особливості та етапи формування команди. Ознаки ефективної команди. Модель ідеальної командної роботи. Динаміка команди. Етапи розвитку команди - forming, storming, norming, performing, adjourning. Методи роботи з командою на різних етапах, мотивація. Проектний менеджмент.

ТЕМА 11. Мінімальний життєздатний продукт - MVP (Minimum Viable Product)

Створення MVP. Задачі, які вирішує MVP. Головні принципи створення MVP. Інструменти та стадії створення MVP. Ресурси для прототипування. Приклади MVP стартапів.

ТЕМА 12. Оцінка ринку. Аналіз конкурентів. Нечесні конкурентні переваги

Поняття про об'єм ринку. Методи оцінки ринку. Аналіз росту ринку. TAM, SAM, SOM. 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. Юридичне структурування стартапу.

ТЕМА 15. Презентація стартапу. Пітч-дек.

Основні принципи презентації стартапу. Визначення цільової аудиторії. Визначення мети передачі необхідної інформації і можливої (бажаної) реакції. Ефективна і неефективна презентація. План презентації. Мета і завдання презентації. Тема і предмет презентації. Аудиторія, на яку спрямована презентація. Час і тривалість виступу. Місце проведення презентації. Ефективна презентація бізнес- start-up. Основні принципи візуальної презентації start-up. Основи та техніки публічних виступів. Тренінг з пітчінгу. Розбір кейсів презентацій відомих стартапів.

5. Структура навчальної дисципліни

Таблиця – Розподіл обсягу дисципліни за темами

Теми курсу	Кількість годин для денної форми навчання			
	Всього	Лекції	Практичні (семінарські)	Сам. робота
Модуль 1.				
Змістовий модуль 1. Інноваційне підприємництво та стартап екосистема. Проблемарішення та пошук бізнес-моделі				
Тема 1. Стартап екосистема	6	2	2	2
Тема 2. Основні принципи формування команди, ролі в команді стартапу	6	2	2	2
Тема 3. Дизайн мислення, визначення проблеми потенційних клієнтів і користувачів, емпатія	6	2	2	2
Тема 4 Дизайн мислення, пошук і вибір ідеї	6	2	2	2
Тема 5. Валідація ідеї стартапу	6	2	2	2
Тема 6. Канва бізнес моделі. Вступ, проблема та рішення.	6	3	1	2
Тема 7. Канва бізнес моделі. Портрет клієнта, ціннісна пропозиція.	6	3	1	2
Тема 8. Дослідження клієнтів. Попереднє дослідження ринку. Валідація ключових гіпотез.	6	2	1(1)	2
Тема 9. Презентації ідей стартапів.	6	2	1(1)	2
Разом за змістовим модулем 1	54	20	16	18
Модуль 2.				
Змістовий модуль 2. Валідація бізнес моделі. Customer Validation phase. Знайомство з основними інструментами для управління стартапами.				
Тема 10. Динаміка команди	5	2	1	2
Тема 11. Мінімально життєздатний продукт (MVP)	5	2	1	2
Тема 12. Оцінка ринку. Аналіз конкурентів	6	2	2	2
Тема 13. Маркетинг для стартапів	8	4	2	2
Тема 14. Основи про інвестиції, фінанси та юридичні особливості стартапів.	6	2	2	2
Тема 15. Презентація стартапу. Пітч-дек	6	2	2	2
Разом за змістовим модулем 2	36	14	10	12
Разом	90	34	26	30

6. Теми семінарських занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
-------	------------	-----------------

1	Тема 1. Основи про інвестиції, фінанси та юридичні особливості стартапів.	1
2	Тема 2. Презентація стартапу. Пітч-дек.	1
Разом		2

7. Теми практичних занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Тема 1. Стартап екосистема	2
2	Тема 2. Основні принципи формування команди, ролі в команді стартапу	2
3	Тема 3. Дизайн мислення, визначення проблеми потенційних клієнтів і користувачів, емпатія	2
4	Тема 4 Дизайн мислення, пошук і вибір ідеї	2
5	Тема 5. Валідація ідеї стартапу	2
6	Тема 6. Канва бізнес моделі. Вступ, проблема та рішення.	1
7	Тема 7. Канва бізнес моделі. Портрет клієнта, ціннісна пропозиція.	1
8	Тема 8. Дослідження клієнтів. Попереднє дослідження ринку. Валідація ключових гіпотез.	2
9	Тема 9. Презентації ідей стартапів.	2
10	Тема 10. Динаміка команди	1
11	Тема 11. Мінімально життєздатний продукт (MVP)	1
12	Тема 12. Оцінка ринку. Аналіз конкурентів	2
13	Тема 13. Маркетинг для стартапів	2
14	Тема 14. Основи про інвестиції, фінанси та юридичні особливості стартапів.	1
15	Тема 15. Презентація стартапу. Пітч-дек.	1
Разом		24

8. Самостійна робота

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Тема 1. Стартап екосистема	2
2	Тема 2. Основні принципи формування команди, ролі в команді стартапу	2
3	Тема 3. Дизайн мислення, визначення проблеми потенційних клієнтів і користувачів, емпатія	2
4	Тема 4 Дизайн мислення, пошук і вибір ідеї	2
5	Тема 5. Валідація ідеї стартапу	2
6	Тема 6. Канва бізнес моделі. Вступ, проблема та рішення.	2
7	Тема 7. Канва бізнес моделі. Портрет клієнта, ціннісна пропозиція.	2
8	Тема 8. Дослідження клієнтів. Попереднє дослідження ринку. Валідація ключових гіпотез.	2
9	Тема 9. Презентації ідей стартапів.	2
10	Тема 10. Динаміка команди	2
11	Тема 11. Мінімально життєздатний продукт (MVP)	2
12	Тема 12. Оцінка ринку. Аналіз конкурентів	2
13	Тема 13. Маркетинг для стартапів	2

14	Тема 14. Основи про інвестиції, фінанси та юридичні особливості стартапів.	2
15	Тема 15. Презентація стартапу. Пітч-дек.	2
Разом		30

9. Теоретичні питання на залік

- Особливості інноваційного підприємництва, визначення стартапу.
- Роль стартапів у світовій економіці. Зв'язок науки та інновацій.
- Складові стартап екосистеми. Інноваційне підприємництво та управління стартап-проектами
- Стадії розвитку стартапу.
- Огляд стартап екосистеми України.
- Принципи формування команди.
- Візія, місія, цінності.
- Ролі в команді.
- Визначення проблем, емпатія.
- Пошук і вибір ідей.
- 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.
- Інструменти пошуку ідей. Розбір кейсів.
- Голосування, кластеризація, SWOT аналіз.
- Що таке бізнес модель, для чого вона потрібна.
- Види опису бізнес моделей.
- Огляд складових канви бізнес моделі.
- Визначення терміну customer development.
- Сегментація клієнтів.
- Створення портрету клієнтів.
- Цикл customer development.
- Гіпотези. Валідація гіпотез.
- Інструменти для проведення дослідження клієнтів - опитувальники, інтерв'ю, фокус групи.
- Динаміка команди.
- Етапи розвитку команди - forming, storming, norming, performing, adjourning.
- Методи роботи з командою на різних етапах, мотивація.
- Створення MVP.
- Ресурси, задачі, інструменти для прототипування.
- Приклади MVP стартапів.
- Поняття про об'єм ринку. Методи оцінки ринку.
- Аналіз росту ринку. TAM, SAM, COM.
- Методи аналізу конкурентів. Несправедливі конкурентні переваги (unfair advantages).

- 35.Маркетингова стратегія для стартапу.
- 36.Основи цифрового маркетингу SMM та інструменти онлайн просування.
- 37.Реклама, робота з лідерами думки. Метрики.
- 38.Огляд венчурного ринку. Типи інвесторів та інвестицій.
- 39.Етапи та раунди інвестицій.
- 40.Фінанси в стартапі.
- 41.Юридичні аспекти інвестицій. Умови, розподіл часток, договори, опціони.
- 42.Аналіз кейсів різних інвестиційних угод.
- 43.Юридичне структурування стартапу.
- 44.Основні принципи презентації стартапу.
- 45.Визначення цільової аудиторії.
- 46.Визначення мети передачі необхідної інформації і можливої (бажаної) реакції.
- 47.Ефективна і неефективна презентація.
- 48.План презентації. Мета і завдання презентації. Тема і предмет презентації. Аудиторія, на яку спрямована презентація. Час і тривалість виступу. Місце проведення презентації.
- 49.Ефективна презентація бізнес- start-up. Основні принципи візуальної презентації start-up. Основи та техніки публічних виступів.
- 50.Сутність корпоративної соціальної відповідальності бізнесу.

10. Методи навчання

1. Методи організації та здійснення навчально-пізнавальної діяльності: лекції, бесіди; ілюстрація, демонстрація; індукція, дедукція; репродуктивні, проблемно-пошукові; аудиторні заняття, самостійна робота, дискусія, розгляд творчо-аналітичних завдань, розгляд ситуативних задач.
2. Методи стимулювання і мотивації навчально-пізнавальної діяльності.
3. Методи контролю, самоконтролю, корекції за ефективністю навчально-пізнавальної діяльності.
4. Універсальні методи: словесно-інформаційні, словесно-дослідницькі та ін.

11. Засоби діагностики результатів навчання

Поточний: усне опитування (фронтальне, групове, індивідуальне, комбіноване); контроль за ефективністю самостійної роботи (написання та захист рефератів, доповідей, підготовка творчо-аналітичних завдань).

Періодичний контроль: підсумкові письмові контрольні роботи за змістовими модулями.

Підсумковий контроль: залік. Залікове завдання включає два питання з теорії курсу, практичне завдання.

Задля реалізації принципу диференціації та індивідуалізації навчання контроль проводиться з використанням різнорівневих завдань.

12. Критерії оцінювання результатів навчання

Для оцінювання навчальних досягнень здобувачів фахової передвищої освіти застосовується 4-бальна шкала.

Критерії оцінювання навчальних досягнень здобувачів фахової передвищої освіти

Система оцінювання різнорівневих завдань для здобувачів освіти (тести, контрольна робота, самоконтроль)

перший рівень – середній (3 бали). Здобувач освіти відтворює основний навчальний матеріал, здатний виконувати завдання за зразком, володіє елементарними вміннями навчальної діяльності;

другий рівень — достатній (4 бали). Здобувач освіти знає істотні ознаки понять, явищ, зв'язки між ними, вміє пояснити основні закономірності, а також самостійно застосовує знання в стандартних ситуаціях, володіє розумовими операціями (аналізом, абстрагуванням, узагальненням). Відповідь здобувача освіти правильна, логічна, обґрунтована, хоча їй бракує власних суджень.

третій рівень – високий (5 балів). Знання здобувача освіти є глибокими, міцними, системними; здобувач освіти вміє застосовувати їх для виконання творчих завдань, його навчальна діяльність позначена вмінням самостійно оцінювати різноманітні ситуації, явища і факти, виявляти й відстоювати особисту позицію.

Під час проведення заліку навчальні досягнення здобувачів фахової передвищої освіти оцінюються:

«відмінно» - якщо здобувач фахової передвищої освіти має глибокі і системні знання, вміє аналізувати та узагальнювати теоретичний матеріал, співвідносити загальні знання з конкретними ситуаціями; оволодів навичками критично оцінювати ситуацію; обізнаний з основною та додатковою літературою в даній області; матеріал викладає логічно, послідовно, переконливо.

«добре» - якщо здобувач фахової передвищої освіти виявив достатньо повні знання з дисципліни; дає правильні, хоча і не завжди повні визначення та відповіді на питання; оволодів навичками співвідносити теоретичні знання з конкретними ситуаціями; допускає незначні неточності в розкритті окремих теоретичних положень.

«задовільно» – якщо здобувач фахової передвищої освіти засвоїв програмний матеріал дисципліни в передбаченому обсязі з деякими неточностями; значну частину навчального матеріалу відтворює на репродуктивному рівні; відтворення матеріалу непослідовне, неточне.

«незадовільно» – здобувач фахової передвищої освіти виявив слабкі знання теоретичного програмного матеріалу; не зміг дати визначення основних понять; відтворення матеріалу непослідовне, нелогічне, фрагментарне.

13. Методичне забезпечення

1. Конспект лекцій з дисципліни «Тренінг-курс «Start-up creation»», складений на основі освітньо-професійної програми Економіка / Укл.: І. О. Хоменко – Чернігів: ВСП ФКЕТ НУ «Чернігівська політехніка», 2024. – с.

2. Методичні вказівки до самостійної роботи з дисципліни «Тренінг-курс «Start-up creation»», складені на основі освітньо-професійної програми Економіка / Укл.: І. О. Хоменко – Чернігів: ВСП ФКЕТ НУ «Чернігівська політехніка», 2024. – 68 с.

3. Методичні вказівки до практичних занять з дисципліни «Тренінг-курс «Start-up creation»», складені на основі освітньо-професійної програми Економіка / Укл.: І. О. Хоменко – Чернігів: ВСП ФКЕТ НУ «Чернігівська політехніка», 2024. – с.

14. Рекомендована література

Базова

1. Конституція України: за станом на 12.06.2013р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>.
2. Господарський кодекс України: від 16.01.2003 року № 436-IV [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
3. Податковий кодекс України: за станом на 2.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page>.
4. Митний кодекс України від 13.03.2012 № 4495-VI [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/92-15>.
5. Про господарські товариства: Закон України від 19.09. 1991р. № 1576–XII [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1576-12>.
6. Про акціонерні товариства: Закон України від 17.08.2008р. № 514-VI [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/514-17>.
7. Про підприємництво: Закон України від 07.02.1991 № 698-XII [Електронний ресурс] / Верховна Рада УРСР. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/698-12>.
8. Про оплату праці: Закон України від 24.03.1995 № 108/95-ВР [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80>.
9. Про захист економічної конкуренції: Закон України від 11.01.2001 року № 2210-III [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2210-14>.

Основна

1. Грицюк Н. О. Інноваційне підприємництво та управління стартап проєктами: навч. посіб. Луцьк: Вежа-Друк, 2022. 172 с. Режим доступу: https://evnuir.vnu.edu.ua/bitstream/123456789/21713/1/innovac_pidpr.pdf
2. Менеджмент стартап-проєктів: навчальний наочний посібник для студентів спеціальностей 051 «Економіка», 073 «Менеджмент», 075 «Маркетинг» / О. А. Гавриш, К. О. Бояринова, М. О. Кравченко, К. О. Копішинська ; КПІ ім. Ігоря Сікорського. — Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2021. – 435 с. Режим доступу: <https://ela.kpi.ua/items/22a46c7d-111e-432a-b417-85ef365a4652>
3. Креативний менеджмент. Практикум [Електронний ресурс] : навчальний посібник для студентів спеціальності 073 «Менеджмент» освітньо-професійної програми «Менеджмент і бізнес адміністрування» / КПІ ім. Ігоря Сікорського ; уклад. Н. І. Ситник. – Електронні текстові дані (1 файл: 2,2 Мбайт). – Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2021. – 147 с. Режим доступу: <https://ela.kpi.ua/items/1fad57b1-2dff-477b-9785-3194941f73f0>
4. Технології розробки стартапів: навчальний посібник. / О.Л. Перхач, Я.В. Левицька, О.І.Думи, Н.О. Іванкова, О.О. Корчинська та др. - Київ, 2021. - 128с. Режим доступу: <https://ifsa.com.ua/vidannya/navchalnij-posbnik-texnolog-rozrobki-startapv.html>
5. Економіка підприємства: навч. посіб. (у схемах і таблицях) / кол. авт.; ред. Фісуненко П. А.Дніпро : ДДУВС, 2024. -148 с. Режим доступу: <https://er.dduvs.in.ua/handle/123456789/12983>

6. Хоменко І. О., Вербицька А.В., Бабаченко Л.В., Лисенко І.В. Стратегія цифрового маркетингу для ІТ-стартапів: ключові етапи розробки та впровадження. Київський економічний науковий журнал. 2024. №7. С. 36-43.
7. Kishorsinh Chauhan, Bhavyadeep Bhatia, Nidhi Gupta, Yudhveer Singh Moudgil, Mohd Asif Shah, Satyajee Srivastava. (2024). Entrepreneurship and Economic Development: The Role of Startups in Emerging Markets. European Economic Letters (EEL), 14(3), 1291–1299. Retrieved from <https://eelet.org.uk/index.php/journal/article/view/1891>

Допоміжна

8. Хоменко І.О., Горобінська І.В., Брага О.В. Світовий досвід оподаткування в ІТ індустрії та Startup. Розвиток ринку фінансових послуг в умовах становлення цифрової економіки : колективна монографія / за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. М. В. Дубини. Чернігів: НУ «Чернігівська політехніка», 2022. С. 23-36.
9. Хоменко І.О., Горобінська І.В., Сорока А. В. Основні тренди та сучасні інструменти застосування системи digital-маркетингу в підприємстві та start up. Маркетинг у підприємстві, біржовій діяльності та торгівлі в smart суспільстві: управлінський, інноваційний та методичний виміри: колективна монографія / За наук. ред. І. В. Перезової. – Львів: Видавець Кошовий Б.-П.О., 2023. С. 29-49.
10. Амос Шварцфарб. Продавай більше і швидше. Стратегія крутого стартапу - Харків: Vivat, 2022. - 240 с.
11. Рейд Гоффман, Бен Касноча. Сам собі стартап. Як адаптуватися до майбутнього, інвестувати в себе і трансформувати свою кар'єру - Київ: КМ-Букс, 2021. - 224 с.
12. Лей Галлагер. Історія Airbnb: Як троє звичайних хлопців підірвали готельну індустрію - Київ: Book Chef, 2018. - 384 с.
13. Стартапи добра. Люди та проекти, яких не зламала війна - Львів: Видавництво Старого Лева, 2023. - 224 с.
14. Ерік Бергер. Зліт: Ілон Маск і перші відчайдушні роки SpaceX - Київ: Наш формат, 2022. - 272 с.
15. Анна Вінер. Прокляття Кремнієвої долини - Київ: Book Chef, 2020. - 288 с.
16. Інбал Аріелі. Хуцпа. Чому Ізраїль став світовим центром інновацій та підприємництва - Київ: Yakaboo Publishing, 2021. - 280 с.
17. Свен Карлссон, Йонас Лейонхувуд. Spotify навиворіт - Київ: Yakaboo Publishing, 2021. - 296 с.
18. Олесь Вареник. Аксіоми: підприємець-початківець - Київ: Кінцевий бенефіціар, 2023. - 256 с.
19. Юрген Аппело. Стартап. Скейлап. Скрюап - Харків: Фабула, 2021. - 240 с.

15. Інформаційні ресурси

1. Наукова бібліотека Національного університету «Чернігівська політехніка». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://library2.stu.cn.ua/>.
2. Електронний архів Національного університету «Чернігівська політехніка». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ir.stu.cn.ua/>
3. Сайт дистанційного навчання Національного університету «Чернігівська політехніка». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eln.stu.cn.ua/login/index.php>.
4. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

5. Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. URL: www.me.gov.ua
6. Міністерство фінансів України. URL: www.minfin.gov.ua
7. Національна бібліотека України ім. В. І. Вернадського. URL: www.nbuv.gov.ua
8. Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України. URL: <http://www.niss.gov.ua/>
9. Світовий банк. URL: <http://www.worldbank.org/>
10. Світовий економічний форум. URL: <http://www.weforum.org/>
11. Кабінет міністрів України. URL: <http://www.kmu.gov.ua/>
12. Міністерство закордонних справ України. URL: <http://www.mfa.gov.ua/>
13. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>