



«ЗАТВЕРДЖУЮ»
Проректор з науково-
педагогічної роботи

Андрій КИРИЧЕНКО

24 серпня 2025 року

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

ІННОВАЦІЙНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ТА УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС ПРОЄКТАМИ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

спеціальність D 7 Торгівля
(шифр і назва спеціальності)

освітня програма Підприємництво, торгівля та логістика
(шифр і назва напрямку підготовки)

факультет економічний
(назва факультету)

2025-2026 навчальний рік

Розробники: В'ЮНИК Ольга Володимирівна доцент кафедри економіки, менеджменту та комерційної діяльності, кандидат економічних наук, доцент

Робочу програму схвалено на засіданні кафедри економіки, підприємництва та готельно - ресторанної справи

Протокол від «27» 08 2025 року № 1

Завідувач економіки, підприємництва та готельно - ресторанної справи


(підпис)

Володимир ЗАЙЧЕНКО
(прізвище та ініціали)

Декан факультету економічний


(підпис)

Наталія ШАЛІМОВА
(прізвище та ініціали)

1. Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність, освітня програма, освітній рівень	Характеристика навчальної дисципліни	
		денна форма навчання	заочна форма навчання
Кількість кредитів – 4	Галузь знань: <u>D «Бізнес, адміністрування та право»</u>	Спеціальної (фахової) підготовки	
Загальна кількість годин – 120	Спеціальність: <u>D7 «Торгівля»</u> Освітня програма: <u>«Підприємництво, торгівля та логістика»</u>	Рік підготовки	
		1-й	1-й
		Семестр	
		1-й	1-й
Тижневих годин навчання: аудиторних – 4 самостійної роботи студента – 3,5	Освітній рівень: <u>другий (магістерський)</u>	Лекції	
		32 год.	4 год.
		Практичні, семінарські	
		16 год.	4 год.
		Лабораторні	
		-	-
		Самостійна робота	
		72 год.	112 год.
		Вид контролю	
		екзамен	екзамен

Мова навчання: українська

2. Мета та завдання навчальної дисципліни

Метою вивчення навчальної дисципліни «Інноваційне підприємництво та управління бізнес-проектами торговельної діяльності» є формування системи знань з теоретичних основ та практичних аспектів організації інноваційного підприємництва, управління бізнес-проектами у сфері торгівлі, а також розвитку навичок прийняття ефективних управлінських рішень у конкурентному середовищі.

Завдання дисципліни:

- формування у здобувачів теоретичних знань про сутність, принципи та сучасні тенденції розвитку інноваційного підприємництва у сфері торгівлі;
- опанування методів та інструментів управління бізнес-проектами торговельної діяльності;
- розвиток практичних навичок щодо розроблення, реалізації та оцінювання ефективності бізнес-проектів у торговельному бізнесі;
- формування здатності застосовувати інноваційні підходи для підвищення конкурентоспроможності торговельних підприємств;
- виховання аналітичного та креативного мислення для прийняття обґрунтованих управлінських рішень у сфері підприємництва.

Передумови для вивчення дисципліни (структурно-логічна схема підготовки фахівця): засвоєння знань за програмою вступного фахового випробування по спеціальності.

У результаті вивчення навчальної дисципліни здобувач вищої освіти повинен отримати:

Інтегральну компетентність

Здатність розв'язувати складні задачі і проблеми у галузі підприємництва та торгівлі або у процесі навчання, що передбачає проведення досліджень та/або здійснення інновацій за невизначених умов і вимог.

Загальні компетентності

- ЗК1. Здатність до адаптації та дії в новій ситуації.
- ЗК2. Вміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми.
- ЗК4. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності).
- ЗК5. Визначеність і наполегливість щодо поставлених завдань і взятих обов'язків.
- ЗК6. Здатність оцінювати та забезпечувати якість виконуваних робіт.
- ЗК7. Знання та розуміння правових основ цивільного захисту, дотримання основних принципів його забезпечення.

Спеціальні компетентності

СК3. Здатність до ефективного управління діяльністю суб'єктів господарювання в сфері підприємництва та торгівлі.

СК4. Здатність до вирішення проблемних питань і прийняття управлінських рішень у професійній діяльності.

СК5. Здатність до ініціювання та реалізації інноваційних проектів в підприємницькій та торговельній діяльності.

СК7. Здатність до прийняття оптимальних рішень, в тому числі на основі логістичних підходів, з метою підвищення та/або підтримання рівня конкурентоспроможності суб'єктів підприємницької і торговельної діяльності в умовах ризиків та невизначеності ринкового середовища.

Програмні результати навчання

ПРН 1. Адаптуватися та проявляти ініціативу і самостійність в ситуаціях, які виникають в професійній діяльності.

ПРН 2. Визначати, аналізувати проблеми підприємництва і торгівлі та розробляти заходи щодо їх вирішення.

ПРН 4. Застосовувати бізнес-комунікації для підтримки взаємодії з представниками різних професійних груп.

ПРН 5. Професійно, в повному обсязі й з творчою самореалізацією виконувати поставлені завдання у сфері підприємництва та торгівлі.

ПРН 6. Розробляти та впроваджувати заходи для забезпечення якості виконуваних робіт і визначати їх ефективність.

ПРН 9. Розробляти і приймати рішення, спрямовані на забезпечення ефективності діяльності суб'єктів господарювання у сфері підприємницької та торговельної діяльності.

ПРН 10. Вирішувати проблемні питання, що виникають в діяльності підприємницьких і торговельних структур за умов невизначеності та ризиків.

ПРН 11. Впроваджувати інноваційні проекти з метою створення умов для ефективного функціонування та розвитку підприємницьких і торговельних структур.

ПРН 12. Досліджувати, аналізувати та ідентифікувати небезпеки навколишнього середовища, класифікувати надзвичайні ситуації, здійснювати їх прогнозування. Розробляти заходи з превентивного та аварійного планування, управляти заходами цивільного захисту та забезпеченням техногенної безпеки об'єктів і територій.

3. Програма навчальної дисципліни

Модуль 1. Основи інноваційного підприємництва та його організаційні форми у торгівлі

Тема 1. Формування і розвиток теорії інноваційного підприємництва у торгівлі.

У темі розглядаються основи формування інноваційного підприємництва та його роль у розвитку торгівлі. Вивчаються економічні цикли, закономірності їх виникнення та вплив на інноваційні процеси. Аналізуються теорії циклічного розвитку та місце інновацій у цих теоріях. Розкривається сутність інновацій, їх класифікація та типологія. Окрему увагу приділено принципам інноваційного розвитку підприємства.

Тема 2. Інноваційне підприємництво у торгівлі: досвід зарубіжних країн.

Тема присвячена вивченню моделей інноваційного розвитку провідних зарубіжних країн. Аналізується досвід формування національних інноваційних систем у світі. Розглядаються приклади підтримки інноваційного підприємництва на державному та регіональному рівнях. Вивчаються програми стимулювання інновацій та їх вплив на конкурентоспроможність економіки. Порівнюється зарубіжна практика з вітчизняними умовами розвитку торгівлі.

Тема 3. Організаційно-економічні форми інноваційного підприємництва торгівельної діяльності в Україні.

У темі розглядається сутність інноваційної інфраструктури та її складові. Досліджується інфраструктура ринку інновацій та особливості її функціонування в Україні. Аналізується процес комерціалізації інновацій та форми передачі технологій. Вивчаються механізми придбання ліцензій на інноваційну продукцію у торгівлі. Особлива увага приділяється специфіці формування вітчизняної інноваційної інфраструктури.

Тема 4. Інноваційне партнерство та інтрапренерство в торговельній діяльності.

Тема розкриває зміст інноваційного партнерства та його значення для розвитку торгівлі. Вивчаються основні форми партнерства та їхні переваги. Аналізується сутність інтрапренерства як внутрішнього підприємництва. Розглядаються передумови розвитку інтрапренерства у торговельних підприємствах. Пояснюються умови, що сприяють ефективному впровадженню інновацій.

Тема 5. Інвестиційний клімат та його вплив на інноваційне підприємництво у торгівлі.

У темі вивчається поняття інвестиційного клімату та його структура.

Аналізуються чинники, що формують сприятливі умови для інноваційного бізнесу. Розглядається взаємозв'язок між інвестиційним кліматом і розвитком підприємництва у торгівлі. Пояснюється роль державної політики у створенні привабливих умов для інвестицій. Вивчається вплив інноваційних змін у малих та середніх підприємствах на майбутню економіку.

Модуль 2. Стартапи у торгівлі: створення, розвиток та оцінка ефективності

Тема 6. Мале інноваційне підприємництво – «Start up». Стартап-екосистема у торгівлі.

Тема присвячена ролі малих підприємств у створенні інноваційного середовища у торгівлі. Вивчається поняття стартапу як сучасної форми підприємництва. Аналізується стартап-екосистема та її ключові елементи. Розглядається вплив стартапів на конкурентоспроможність ринку. Пояснюється значення стартапів у розвитку інноваційної економіки.

Тема 7. Основні принципи формування команди, ролі в команді стартапу у торгівлі.

У темі досліджується поняття стартап-команди та її роль у розвитку проєкту. Аналізуються основні принципи відбору та формування команди. Вивчається розподіл функціональних ролей між учасниками. Розглядаються особливості взаємодії та комунікації всередині команди. Наголошується на специфіці формування команд у торговельній сфері.

Тема 8. Дослідження клієнтів стартапу у торгівлі.

У темі розглядається процес customer development як основа роботи зі споживачами. Вивчаються методи формування та перевірки гіпотез. Аналізуються інструменти дослідження клієнтів: опитувальники, інтерв'ю, фокус-групи. Розглядаються методи вивчення ринкових трендів та статистичних даних. Досліджується роль сучасних платформ (Kickstarter, Product Hunt) у перевірці ідей.

Тема 9. Бізнес-модель стартапу у торгівлі.

У темі пояснюється сутність бізнес-моделі та її значення для підприємництва. Вивчаються різні підходи до опису бізнес-моделей. Розглядається поняття customer development та його застосування. Аналізується сегментація клієнтів і крива прийняття продукту (Product Adoption Curve). Вивчається методика створення портретів клієнтів.

Тема 10. Сегментація ринку. Канва ціннісної пропозиції у торгівлі.

У темі досліджується поняття сегментації ринку та її роль у бізнесі.

Розглядаються принципи визначення цільових сегментів. Вивчаються елементи канви бізнес-моделі. Аналізується канва ціннісної пропозиції як інструмент для формування унікальних переваг. Наголошується на значенні сегментації для стартапів у торгівлі.

Тема 11. Маркетинг стартапу у торгівлі.

Тема розкриває сутність маркетингу як інструменту просування стартапів. Вивчаються особливості маркетингових стратегій у торгівлі. Аналізується процес визначення цільової аудиторії та сегментації ринку. Розглядається роль цифрових і традиційних каналів просування. Досліджуються методи оцінки ефективності маркетингових заходів.

Тема 12. Оцінка ефективності стартап-проєкту у торгівлі.

У темі пояснюється значення оцінки результативності стартапів. Вивчаються фінансові та нефінансові показники ефективності. Аналізуються методи вимірювання дохідності та ризиків. Розглядаються критерії прийняття управлінських рішень щодо подальшого розвитку проєкту. Окрему увагу приділено аналітичним інструментам для оцінки потенціалу стартапу.

Тема 13. Правові аспекти реалізації стартапів. Патентування стартапів у торгівлі.

У темі розглядається правове забезпечення діяльності стартапів. Вивчається нормативно-правова база інноваційного підприємництва у торгівлі. Аналізується порядок реєстрації та захисту інноваційних рішень. Розглядаються особливості патентування продуктів і технологій. Пояснюється значення інтелектуальної власності для конкурентоспроможності стартапів.

4. Структура навчальної дисципліни

Назви тем	Кількість годин											
	денна форма						заочна форма					
	усьог	у тому числі					усього	у тому числі				
		о	л	п	лаб.	інд.	с. р.	л	п	лаб.	інд.	с. р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Модуль 1. Основи інноваційного підприємництва та його організаційні форми у торгівлі												
Тема 1. Формування і розвиток теорії інноваційного підприємництва у торгівлі	12	4	2			6	11	1	1			9
Тема 2. Інноваційне підприємництво у торгівлі: досвід зарубіжних країн	12	4	2			6	9					9
Тема 3. Організаційно-економічні форми інноваційного підприємництва торговельної діяльності в Україні	9	2	1			6	11	1	1			9
Тема 4. Інноваційне партнерство та інтрапренерство в торговельній діяльності	9	2	1			6	9					9
Тема 5. Інвестиційний клімат та його вплив на інноваційне підприємництво у торгівлі	9	2	1			6	9					9
Модуль 2. Стартапи у торгівлі: створення, розвиток та оцінка ефективності												
Тема 6. Мале інноваційне підприємництво – «Start up». Стартап-екосистема у торгівлі	12	4	2			6	10	1				9
Тема 7. Основні принципи формування команди, ролі в команді стартапу у торгівлі	9	2	1			6	9					9
Тема 8. Дослідження клієнтів стартапу у торгівлі	8	2	1			5	9					9
Тема 9. Бізнес-модель стартапу у торгівлі	8	2	1			5	9					9
Тема 10. Сегментація ринку. Канва ціннісної пропозиції у торгівлі	8	2	1			5	9					9
Тема 11. Маркетинг стартапу у торгівлі	8	2	1			5	9					9
Тема 12. Оцінка ефективності стартап-проекту у торгівлі.	8	2	1			5	10	1				9
Тема 13. Правові аспекти реалізації стартапів. Патентування стартапів у торгівлі	8	2	1			5	6					6
Усього годин	120	32	16			72	120	4	2			114

5. Теми практичних занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин	
		денна форма	заочна форма
1	Тема 1. Формування і розвиток теорії інноваційного підприємництва у торгівлі	2	1
2	Тема 2. Інноваційне підприємництво у торгівлі: досвід зарубіжних країн	2	
3	Тема 3. Організаційно-економічні форми інноваційного підприємництва торгівельної діяльності в Україні	1	1
4	Тема 4. Інноваційне партнерство та інтрапренерство в торговельній діяльності	1	
5	Тема 5. Інвестиційний клімат та його вплив на інноваційне підприємництво у торгівлі	1	
6	Тема 6. Мале інноваційне підприємництво – «Start up». Стартап-екосистема у торгівлі	2	
7	Тема 7. Основні принципи формування команди, ролі в команді стартапу у торгівлі	1	
8	Тема 8. Дослідження клієнтів стартапу у торгівлі	1	
9	Тема 9. Бізнес-модель стартапу у торгівлі	1	
10	Тема 10. Сегментація ринку. Канва ціннісної пропозиції у торгівлі	1	
11	Тема 11. Маркетинг стартапу у торгівлі	1	
12	Тема 12 Оцінка ефективності стартап-проекту у торгівлі.	1	
13	Тема 13. Правові аспекти реалізації стартапів. Патентування стартапів у торгівлі	1	
	Разом	16	2

6. Самостійна робота

№ з/п	Назва теми	Кількість годин	
		денна форма	заочна форма
1	Тема 1. Формування і розвиток теорії інноваційного підприємництва у торгівлі	6	9
2	Тема 2. Інноваційне підприємництво у торгівлі: досвід зарубіжних країн	6	9
3	Тема 3. Організаційно-економічні форми інноваційного підприємництва торгівельної діяльності в Україні	6	9
4	Тема 4. Інноваційне партнерство та інтрапренерство в торговельній діяльності	6	9
5	Тема 5. Інвестиційний клімат та його вплив на інноваційне підприємництво у торгівлі	6	9
6	Тема 6. Мале інноваційне підприємництво – «Start up». Стартап-екосистема у торгівлі	6	9
7	Тема 7. Основні принципи формування команди, ролі в команді стартапу у торгівлі	6	9
8	Тема 8. Дослідження клієнтів стартапу у торгівлі	5	9
9	Тема 9. Бізнес-модель стартапу у торгівлі	5	9
10	Тема 10. Сегментація ринку. Канва ціннісної пропозиції у торгівлі	5	9
11	Тема 11. Маркетинг стартапу у торгівлі	5	9
12	Тема 12 Оцінка ефективності стартап-проекту у торгівлі.	5	9
13	Тема 13. Правові аспекти реалізації стартапів. Патентування стартапів у торгівлі	5	6

Разом	72	114
-------	----	-----

7. Індивідуальні завдання

При вивченні дисципліни «Інноваційне підприємництво та управління бізнес-проектами торговельної діяльності» здобувачам пропонується виконувати наступні індивідуальні завдання:

- розв'язування кейсів, ситуаційних завдань з теми;
- проведення аналітичного (критичного) огляду літературних джерел та наукових статей за тематикою дисципліни;
- виконання творчих завдань (складення кросворду, ребусу, фінансової гри за тематикою дисципліни).

Теми індивідуальних завдань:

1. Циклічність економічного розвитку та її вплив на інноваційне підприємництво.
2. Теорії економічних циклів та роль інновацій у їх подоланні.
3. Сутність та класифікація інновацій у сфері торгівлі.
4. Типологія інноваційних процесів у підприємницькій діяльності.
5. Принципи інноваційного розвитку торговельного підприємства.
6. Інноваційні кластери як чинник економічного розвитку.
7. Вплив технологічних укладів на розвиток підприємництва у торгівлі.
8. Порівняння моделей інноваційного розвитку у США та країнах ЄС.
9. Японська модель національної інноваційної системи.
10. Досвід Ізраїлю у формуванні стартап-екосистеми.
11. Роль державної підтримки інноваційного підприємництва у Китаї.
12. Система венчурного фінансування стартапів у США.
13. Інноваційні поліси країн ЄС та їхня результативність.
14. Міжнародні інноваційні програми та їх значення для розвитку торгівлі.
15. Формування інноваційної інфраструктури в Україні.
16. Інфраструктура ринку інновацій: складові та функції.
17. Специфіка комерціалізації інноваційних рішень у торгівлі.
18. Форми передачі технологій на ринку інновацій.
19. Ліцензування інноваційних продуктів у торговельній сфері.
20. Стан і проблеми розвитку інноваційної інфраструктури в Україні.
21. Інноваційне партнерство як умова зростання конкурентоспроможності.
22. Форми партнерства у сфері інноваційного бізнесу.
23. Інтрапренерство: сутність та можливості у торгівлі.
24. Умови розвитку інтрапренерства у торговельних компаніях.
25. Роль корпоративної культури у стимулюванні інтрапренерства.
26. Інвестиційний клімат як детермінанта розвитку інноваційного бізнесу.
27. Чинники формування інвестиційної привабливості торгівлі.
28. Роль державної політики у створенні сприятливого інвестиційного клімату.

29. Інноваційні зміни у малих і середніх підприємствах торгівлі.
30. Перспективи впливу інновацій на економіку майбутнього.
31. Малі інноваційні підприємства як драйвери економічного зростання.
32. Сутність стартапу та його роль у розвитку торгівлі.
33. Етапи розвитку стартап-проєкту у сфері торгівлі.
34. Стартап-екосистема: основні елементи та функції.
35. Фінансування стартапів: сучасні інструменти.
36. Бізнес-ангели як джерело підтримки інноваційних підприємців.
37. Ризики стартап-проєктів у торгівлі та шляхи їх подолання.
38. Значення команди у розвитку стартап-проєкту.
39. Принципи формування ефективної стартап-команди.
40. Розподіл ролей та обов'язків у стартап-команді.
41. Інструменти комунікації та взаємодії в команді.
42. Особливості командотворення у торговельних стартапах.
43. Customer development: сутність і значення для бізнесу.
44. Методи формування та перевірки гіпотез у стартапі.
45. Інструменти дослідження клієнтів: опитування, інтерв'ю, фокус-групи.
46. Використання статистичних даних і трендів у розробці продукту.
47. Платформи Kickstarter, Product Hunt: можливості для торгівлі.
48. Бізнес-модель: сутність та функції у підприємництві.
49. Види бізнес-моделей у торговельній діяльності.
50. Customer development як основа створення бізнес-моделі.
51. Product Adoption Curve та її значення для стартапів.
52. Методи створення портрету клієнта.
53. Сегментація ринку: сутність та методи.
54. Принципи визначення цільових ринкових сегментів.
55. Канва бізнес-моделі: ключові складові.
56. Канва ціннісної пропозиції як інструмент стартапу.
57. Значення сегментації для формування конкурентних переваг.
58. Сутність маркетингу стартапів у торгівлі.
59. Особливості маркетингових стратегій нових торговельних проєктів.
60. Аналіз цільової аудиторії та ринкових сегментів.
61. Ціннісна пропозиція як основа маркетингу стартапу.
62. Використання цифрових каналів просування у стартапах.
63. Традиційні канали просування та їх ефективність.
64. Методи оцінки ефективності маркетингових заходів.
65. Показники фінансової ефективності стартапів.
66. Нефінансові показники результативності проєкту.
67. Методи оцінки ризиків та дохідності стартапів.
68. Критерії прийняття управлінських рішень у стартапах.
69. Правове забезпечення інноваційного підприємництва в Україні.
70. Патентування інноваційних продуктів та технологій у торгівлі.

8. Методи навчання

Під час викладання навчальної дисципліни «Інноваційне підприємництво та управління бізнес-проектами торговельної діяльності» застосовуються наступні методи:

- словесні (лекції, бесіди);
- наочні, під час лекцій (інформаційних, аналітичних, проблемних) та практичних занять, в тому числі з використанням мультимедійного забезпечення;
- практичні, під час виконання практичних робіт, задач, вправ;
- інтерактивні методи навчання під час проведення опитування, аналізу практичних ситуацій, дискусії, мозкового штурму, ділових ігор, розгляду кейс-стаді;
- інноваційні, зокрема проектно-дослідницький метод; інтегровані методи. Застосовуються наступні інформаційно-комунікаційні технології та діджитал-інструменти: цифрові інструменти Google, програмні продукти від Microsoft, програмне забезпечення для проведення різних видів робіт: Kahoot, Trello, Canva, M.E.doc.;
- методи дистанційного навчання за допомогою платформ: Moodle, Zoom, Google Meet.

9. Критерії та засоби оцінювання

Види контролю: поточний, підсумковий.

Форма підсумкового контролю: екзамен.

Оцінку підсумкового семестрового контролю у формі екзамену становить сума балів за результатами поточного контролю, рубіжних контролів та балів, набраних здобувачем вищої освіти при складанні семестрового екзамену.

По поточному контролю здобувач має можливість отримати бали за активність на лекційних та практичних заняттях, виявлення рівня підготовки здобувачів із зазначеної теми під час опитування, розв'язання розрахункових практичних завдань, тестування, підготовки доповіді-презентації та індивідуальних завдань.

Впродовж семестру здобувач може отримати максимум 60 балів, в тому числі за перший рубіжний контроль – 30 балів, за другий рубіжний контроль – 30 балів, 40 балів виносяться на іспит. Кількість балів, одержана здобувачем вищої освіти на екзамені, додається до результатів рубіжних контролів, що разом складає оцінку знань здобувача вищої освіти з навчальної дисципліни за 100-бальною шкалою та переводиться в оцінку за шкалою ЄКТС і національною шкалою («Відмінно», «Добре», «Задовільно», «Незадовільно»).

Результати навчання, набуті шляхом неформальної, інформальної освіти зараховуються відповідно до Положення про порядок визнання результатів навчання, здобутих шляхом неформальної та/або інформальної освіти в Центральноукраїнському національному технічному університеті.

Методи контролю: спостереження за навчальною діяльністю студентів, усне опитування, тестовий контроль.

Шкала оцінювання: ЄКТС, національна та ЦНТУ

Оцінка за шкалою ЄКТС	Визначення	Оцінка	
		За національною системою (екзамен)	За системою ЦНТУ
A	ВІДМІННО - відмінне виконання лише з незначною кількістю помилок	5 (відмінно)	90-100
B	ДУЖЕ ДОБРЕ - вище середнього рівня з кількома помилками	4 (добре)	82-89
C	ДОБРЕ - в загальному правильна робота з певною кількістю грубих помилок		74-81
D	ЗАДОВІЛЬНО - непогано, але зі значною кількістю недоліків	3 (задовільно)	64-73
E	ДОСТАТНЬО - виконання задовольняє мінімальні критерії		60-63
FX	НЕЗАДОВІЛЬНО - потрібно попрацювати перед тим, як перескласти	2 (незадовільно)	35-59
F	НЕЗАДОВІЛЬНО - необхідна серйозна подальша робота		1-34

10. Рекомендовані джерела інформації:

Основні:

1. Стартапи: створення та масштабування: монографія. Харків: ФОП Лібуркіна Л. М., 2023. 224 с.
2. Грицюк Н.О. Івашко О.А., Сак Т.В. Інноваційне підприємництво та управління стартап проєктами : навч. посіб. Луцьк : Вежа-Друк, 2022. 172 с.
3. Менеджмент стартап проєктів: підручник. О. А. Гавриш, В. В. Дергачова, М. О. Кравченко та ін. Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, Видво «Політехніка». 2021. 344 с.
4. Волков О., Денисенко М., Гречан Л. Економіка та організація інноваційної діяльності. К.: ЦУЛ, 2023. 662 с.
5. Загорна Т.О., Коломицева А.О. Формування бізнес-моделі підприємства. Навчальний посібник. Донецьк: СПД Купріянов. 2021. 403 с.

Додаткові:

1. Захарченко В.І., Корсікова Н.М., Меркулов М.М. Інноваційний менеджмент: теорія і практика в умовах трансформації економіки. Навчальний посібник. К.: Центр учбової літератури, 2022. 448 с.
2. Економіка й організація інноваційної діяльності. Начальний посібник. Луцький національний технічний університет. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://lib.lntu.info/book/fb/pesp/2022/12-40/page3.html>
3. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика. За ред. Л. І. Федулової. К.: Основа, 2024. 552 с.

4. Кафлевський В.В. Інфраструктура ринку інновацій та його складові [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://econjournal.vsau.org/files/pdfa/787.pdf>
5. Кузьмін О. Є., Подоляк Н.Ю. Управління ризиками в інноваційній діяльності. Навчальний посібник. Друге видання перероблене і доповнене. Львів: Видавництво Львівська політехніка, 2022. 240 с.
6. Мамотенко Д.Ю. Оцінка ефективності інвестиційних проєктів [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/2023/1/32.pdf>
7. Менеджмент та маркетинг інновацій / За ред. С. М. Ілляшенка. Суми: «Університетська книга», 2024. 616 с.
8. Основні засади інноваційного розвитку. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://bibliofond.ru/view.aspx?id=486855>
9. Ріжко І.А., Шотік Т.М. Маркетинг інновацій [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/16913/1/219-Rizhko-356-357.pdf>
10. Blank S., Dorf B. The startup owner's manual. The step-by-step guide for building a great company. Pescadero, California : K&S Ranch Press, 2022. 608 p.
11. Rand Fishkin. Lost and Founder: A Painfully Honest Field Guide to the Startup World. Portfolio. 2024. 320 p.
12. Peter Thiel & Blake Masters. Zero to One: Notes on Startups, or How to Build the Future. Crown Currency; 1st edition, 2024. 213 p.

Законодавчі та нормативні документи:

1. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 № 40-IV (редакція 31.03.2023). zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15
2. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» від 08.09.2011 № 3715-VI (редакція 13.01.2024). zakon.rada.gov.ua/laws/show/3715-17
3. Закон України «Про публічні закупівлі» від 25.12.2015 № 922-VIII (редакція 19.04.2024). zakon.rada.gov.ua/laws/show/922-19
4. Закон України «Про інноваційну діяльність» [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.
5. Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» [Електронний ресурс]. Режим доступу до ресурсу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4618-17>
6. Закон України «Про науково-технічну інформацію» [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/848-19>.
7. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV (редакція 01.08.2024). zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15
8. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV (редакція 01.08.2024). zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15
9. Конституція України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР (редакція 01.01.2020). zakon.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр

7. Правила роздрібної торгівлі продовольчими товарами, наказ Мінекономіки України від 11.07.2003 № 185. zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0722-03
8. Правила роздрібної торгівлі непродовольчими товарами, наказ Мінекономіки України від 19.04.2007 № 104. zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0639-07
9. ДБН В.2.2-23:2009 «Підприємства торгівлі», наказ Мінрегіонбуду України від 27.12.2009 № 20. dbn.co.ua/load/normativy/dbn/dbn_v_2_2_23_2009_pidpriemstva_torgivli/1-1-0-182
10. ДСТУ 4303:2004 «Роздрібна та оптова торгівля. Терміни та визначення понять». online.budstandart.com/ua/catalog/doc-page?id_doc=28066
11. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 10.07.2019 № 526-р «Про схвалення Стратегії розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року». zakon.rada.gov.ua/laws/show/526-2019-p
12. Постанова Кабінету Міністрів України від 17.09.2003 № 1474 «Про порядок державної реєстрації інноваційних проєктів і ведення Державного реєстру інноваційних проєктів». zakon.rada.gov.ua/laws/show/1474-2003-p
13. Постанова Кабінету Міністрів України від 07.02.2018 № 118 «Критерії оцінки допустимості державної допомоги суб'єктам господарювання на проведення наукових досліджень, технічний розвиток та інноваційну діяльність». zakon.rada.gov.ua/laws/show/118-2018-p

Інформаційні ресурси (офіційні сайти):

1. Офіційний сайт Верховної Ради України. URL: <http://www.rada.gov.ua>.
2. Офіційний сайт Кабінету Міністрів України. URL: <http://www.kmu.gov.ua>.
3. Інформаційно-аналітичний бюлетень КМУ [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.info-kmu.com.ua/>
4. Європейський Дослідницький Простір [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://ec.europa.eu/research/era/index_en.htm
5. Електронний журнал «Наука та інновації науково-практичний журнал». [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://scinn.nas.gov.ua/>
7. Електронний журнал «Маркетинг і менеджмент інновацій». [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/>
8. Інноваційне підприємництво та управління стартап проєктами» для студентів усіх спеціальностей: курс від Громадська організація «Платформа інноваційного партнерства» (YEP™). URL: <https://www.yepworld.org/university>
9. Мережа бізнес інкубаторів YEP. URL: <http://www.yepworld.org/>.
10. Онлайн-платформа «Дія.Бізнес». URL: <https://business.diaa.gov.ua/>.
11. Український фонд стартапів. URL: <https://usf.com.ua/>
12. Національна бібліотека імені В.І. Вернадського. URL: <http://www.nbuv.gov.ua/>
13. 10 корисних програм для побудови mind maps. URL: <https://webacademy.ua/blog/junior/10-applications-for-mind-maps>
14. Як перевірити ідею стартапу за допомогою Landing Page. 2024. URL: <https://artjoker.ua/blog/kak-proverit-ideyu-startapa-s-pomoshchyu-landingpage/>
15. Steve Blank Innovation and Entrepreneurship. URL: <https://steveblank.com/>
16. 20 краудфандингових платформ. 2025. URL: <https://uaspectr.com/2025/05/18/20-kraudfandyngovyih-platform/>

17.10 Найкращих Краудфандингові Платформи В Європі. 2024. URL: <https://whydonate.com/uk/blog/platformy-kraudfandynhu-yevropi/>

18. Краудфандинг: стратегії залучення коштів та перспективи краудфандингу. 2024. URL: <https://welfare.green/kraudfunding-strategiizaluchennya-koshtiv-ta-perspektivi-kraudfunding>

19. Як зробити вдалу презентацію для інвесторів. 2024. URL: https://business.diia.gov.ua/entrepreneurhandbook/item/yak_zrobiti_vdalu_prezentaciyu_dlya_investoriv