



МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЦЕНТРАЛЬНОУКРАЇНСЬКИЙ
НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
(ЦНТУ)



Кафедра економіки, підприємництва
та готельно-ресторанної справи
СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Назва курсу	Інноваційне підприємництво та управління бізнес-проектами у торгівлі
Викладач	В'юник Ольга Володимирівна
Рівень вищої освіти, галузь знань, спеціальність, освітня програма	Рівень вищої освіти: другий (магістерський) Галузь знань: D «Бізнес, адміністрування та право» Спеціальність: D7 «Торгівля» Освітньо-професійна програма: «Підприємництво, торгівля та логістика»
Контактний телефон викладача	095-012-98-19
E-mail:	vyunukov@kntu.kr.ua
Обсяг та ознаки дисципліни	Обов'язкова освітня компонента Форма контролю: іспит Загальна кількість кредитів – 4, годин – 120, у т.ч. лекції – 32 години, практичні заняття – 16 години, самостійна робота – 72 годин. Формат: очний (offline / face to face) / дистанційний (online). Мова викладання: українська
Консультації	Консультації проводяться відповідно до Графіку, розміщеному в інформаційному ресурсі moodle.kntu.kr.ua; у режимі відео конференцій Zoom, через електронну пошту, Viber, Telegram за домовленістю.
Пререквізити	Особливі вимоги відсутні, проте ефективність опанування дисципліни значно підвищиться за умов наявності у здобувача знань з основ підприємництва, інноваційної діяльності, менеджменту та організації бізнес-проектів у торгівлі

1. Мета і завдання дисципліни

Метою навчальної дисципліни «Інноваційне підприємництво та управління бізнес-проектами у торгівлі» 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 навчальної дисципліни є:

- 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.

2. Результати навчання

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.

ПРН2. Визначати, аналізувати проблеми підприємництва і торгівлі та розробляти заходи щодо їх вирішення.

ПРН4. 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. Політика курсу та академічна доброчесність

Очікується, що здобувачі вищої освіти будуть дотримуватися принципів академічної доброчесності, усвідомлювати наслідки її порушення.

При організації освітнього процесу в Центральнотехнічному національному університеті здобувачі вищої освіти, викладачі та адміністрація діють відповідно до: Положення про організацію освітнього процесу; Положення про організацію вивчення вибіркового навчального дисциплін та формування індивідуального навчального плану ЗВО; Кодексу академічної доброчесності ЦНТУ.

4. Програма навчальної дисципліни

№ з/п	Назва теми	Кількість годин	Завдання
Модуль 1. Основи інноваційного підприємництва та його організаційні форми у торгівлі			
1	Тема 1. Формування і розвиток теорії інноваційного підприємництва у торгівлі Циклічні закономірності в економіці. Теорії циклічного економічного розвитку. Циклічність інноваційного розвитку. Інноваційні кластери і економічний розвиток. Вплив технологічних укладів на економічний розвиток. Інновації: економічна суть, класифікація, типи. Сутність інноваційної діяльності. Інноваційний розвиток підприємства: сутність, напрями, принципи	8	1. Самостійно опрацювати теоретичний матеріал 2. Дати відповіді на питання для самоконтролю знань 3. Презентації індивідуальних завдань. 4. Пройти тест в Moodle
2	Тема 2. Інноваційне підприємництво у торгівлі: досвід зарубіжних країн Зарубіжний досвід формування національних інноваційних систем. Моделі інноваційного розвитку зарубіжних країн. Підтримка інноваційного підприємництва в окремих країнах	8	1. Самостійно опрацювати теоретичний матеріал 2. Дискусія на тему: «Приклади інноваційного підприємництва у торгівлі зарубіжних країн» 3. Дати відповіді на питання для самоконтролю знань 4. Презентації індивідуальних завдань. 5. Пройти тест в Moodle
3	Тема 3. Організаційно-економічні форми інноваційного підприємництва торгівельної діяльності в Україні Сутність інноваційної інфраструктури. Інфраструктура ринку інновацій та його складові. Особливості формування вітчизняної інноваційної інфраструктури у торгівлі. Комерціалізація та форми передачі технологій на ринку інновацій. Специфіка придбання ліцензій на інноваційну торгівельну продукцію.	8	1. Самостійно опрацювати теоретичний матеріал 2. Розв'язання практичних ситуацій 3. Дати відповіді на питання для самоконтролю знань 4. Презентації індивідуальних завдань 5. Дискусія на тему: «Сучасні організаційно-торговельні форми інноваційного підприємництва

			торгівельної діяльності в Україні» 6. Пройти тест в Moodle
4	Тема 4. Інноваційне партнерство та інтрапренерство в торговельній діяльності Зміст та форми інноваційного партнерства у торгівлі. Сутність інтрапренерства у торгівлі. Передумови та умови розвитку інтрапренерства у торгівлі.	8	1. Самостійно опрацювати теоретичний матеріал 2. Розв'язання практичних ситуацій 3. Дати відповіді на питання для самоконтролю знань 4. Презентації індивідуальних завдань 5. Дискусія на тему: «Інноваційне партнерство та інтрапренерство в торговельній діяльності» 6. Пройти тест в Moodle
5	Тема 5. Інвестиційний клімат та його вплив на інноваційне підприємництво у торгівлі Поняття інвестиційного клімату у торгівлі. Формування інвестиційного клімату в розвитку інноваційного підприємництва. Інноваційні зміни малих та середніх підприємств як інструмент економіки майбутнього	8	1. Самостійно опрацювати теоретичний матеріал 2. Розв'язання практичних ситуацій та завдань 3. Дати відповіді на питання для самоконтролю знань 4. Презентації індивідуальних завдань. 5. Дискусія на тему: «Інвестиційний клімат та його вплив на інноваційне підприємництво у торгівлі» 6. Пройти тест в Moodle
Модуль 2. Стартапи у торгівлі: створення, розвиток та оцінка ефективності			
6	Тема 6. Мале інноваційне підприємництво – «Start up». Стартап-екосистема у торгівлі Малі підприємства і їх роль у створенні інноваційно-конкурентного середовища у торгівлі. Стартап як прогресивна форма	8	1. Самостійно опрацювати теоретичний матеріал 2. Розв'язання практичних ситуацій та завдань 3. Дати відповіді на

	інноваційного підприємництва у торгівлі.		питання для самоконтролю знань 4. Презентації індивідуальних завдань. 5. Дискусія на тему: «Стартап-екосистема у торгівлі» 6. Пройти тест в Moodle
7	Тема 7. Основні принципи формування команди, ролі в команді стартапу у торгівлі Поняття команди стартапу та її значення для успіху бізнес-проєкту Основні принципи відбору та формування команди Розподіл функціональних ролей у стартапі Взаємодія та комунікація між членами команди Особливості створення команд у сфері торговельної діяльності	8	1. Самостійно опрацювати теоретичний матеріал 2. Розв'язання практичних ситуацій та завдань 3. Дати відповіді на питання для самоконтролю знань 4. Презентації індивідуальних завдань. 5. Дискусія на тему: «Ролі в команді стартапу у торгівлі. Корпоративна культура» 6. Пройти тест в Moodle
8	Тема 8. Дослідження клієнтів стартапу у торгівлі 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.	8	1. Самостійно опрацювати теоретичний матеріал 2. Розв'язання практичних ситуацій та завдань 3. Дати відповіді на питання для самоконтролю знань 4. Презентації індивідуальних завдань. 5. Дискусія на тему: «Методи дослідження клієнтів стартапу у торгівлі» 6. Пройти тест в Moodle
9	Тема 9. Бізнес-модель стартапу у торгівлі Що таке бізнес модель, для чого вона потрібна. Види опису бізнес моделей. Визначення терміну customer development. Сегментація клієнтів. Product Adoption Curve. Створення портрету клієнтів.	10	1. Самостійно опрацювати теоретичний матеріал 2. Розв'язання практичних ситуацій та завдань 3. Дати відповіді на питання для самоконтролю знань 4. Презентації індивідуальних завдань. 5. Дискусія на тему:

			«Бізнес-моделі стартапу у торгівлі» 6. Пройти тест в Moodle
10	Тема 10. Сегментація ринку. Канва ціннісної пропозиції у торгівлі Поняття сегментації ринку. Принципи сегментації ринку. Огляд складових канви бізнес моделі. Канва ціннісної пропозиції.	10	1. Самостійно опрацювати теоретичний матеріал 2. Розв'язання практичних ситуацій та завдань 3. Дати відповіді на питання для самоконтролю знань 4. Презентації індивідуальних завдань. 5. Дискусія на тему: «Принципи сегментування ринку та розробки канви ціннісної пропозиції у торгівлі» 6. Пройти тест в Moodle
11	Тема 11. Маркетинг стартапу у торгівлі Сутність та роль маркетингу у розвитку стартапу Особливості маркетингових стратегій для нових торговельних проєктів Аналіз цільової аудиторії та ринкових сегментів Формування ціннісної пропозиції Використання цифрових та традиційних каналів просування Методи оцінки ефективності маркетингових заходів у стартапі.	14	1. Самостійно опрацювати теоретичний матеріал 2. Розв'язання практичних ситуацій та завдань 3. Дати відповіді на питання для самоконтролю знань 4. Презентації індивідуальних завдань. 5. Дискусія на тему: «Маркетинг стартапу у торгівлі: успішні приклади» 6. Пройти тест в Moodle
12	Тема 12 Оцінка ефективності стартап-проєкту у торгівлі Сутність та значення оцінки ефективності стартапів Показники фінансової та нефінансової ефективності Методи вимірювання результативності проєкту Аналіз ризиків та дохідності Критерії прийняття управлінських рішень щодо розвитку або коригування стартапу Застосування аналітичних інструментів для оцінки комерційного та стратегічного потенціалу проєкту.	8	1. Самостійно опрацювати теоретичний матеріал 2. Розв'язання практичних ситуацій та завдань 3. Дати відповіді на питання для самоконтролю знань 4. Презентації індивідуальних завдань. 5. Дискусія на тему: «Критерії визначення ефективності стартап-проєкту у торгівлі» 6. Пройти тест в Moodle

13	Тема 13. Правові аспекти реалізації стартапів. Патентування стартапів у торгівлі Сутність правового забезпечення діяльності стартапів Нормативно-правова база інноваційного підприємництва в сфері торгівлі Порядок реєстрації та правового захисту інноваційних рішень Особливості патентування продуктів, технологій та торговельних ідей Права та обов'язки засновників стартапу Роль інтелектуальної власності у забезпеченні конкурентоспроможності стартапу.	8	1. Самостійно опрацювати теоретичний матеріал 2. Розв'язання практичних ситуацій та завдань 3. Дати відповіді на питання для самоконтролю знань 4. Презентації індивідуальних завдань. 5. Дискусія на тему: «Процедура патентування стартапів у торгівлі» 6. Пройти тест в Moodle
14	Разом	120	

5. Система оцінювання та вимоги

Види контролю: поточний, підсумковий.

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

Форма підсумкового контролю: іспит.

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, участі в лекційних дискусіях, тестування, підготовки доповіді-презентації та індивідуальних завдань.

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

При контролі на лекційних та практичних заняттях оцінці підлягають: рівень знань, продемонстрований у виступах з доповідями-презентаціями та при підготовці індивідуальних завдань; правильність написання тестів; результати поточного опитування, розв'язання розрахункових практичних завдань.

Схема нарахування балів за видами робіт

Види робіт	Максимальна кількість балів за один вид робіт	Орієнтовна кількість робіт, необхідних для одержання здобувачем максимальної кількості балів протягом семестру	Максимальна кількість балів, яку можливо отримати протягом семестру за видом роботи	В тому числі розподіл за рубіжними контролями, враховуючи розподіл балів	
				I	II
Розв'язання розрахункових практичних завдань	5	2 завдання	10	5 балів	5 балів
Поточне опитування («перевернутий клас»)	5	2 відповіді	10	5 балів	5 балів
Доповіді-презентації на практичних заняттях	5	2 доповіді-презентації	10	5 балів	5 балів
Тестування	5	4 тести	20	10 балів	10 балів
Підготовка індивідуальних завдань	5	2 індивідуальні завдання	10	5 балів	5 балів
<i>Разом</i>			<i>60 балів</i>	<i>30 балів</i>	<i>30 балів</i>

Критеріями оцінки є:

при усних відповідях:

- повнота розкриття питання;
- логіка викладання, культура мови;
- емоційність та переконаність;
- використання основної та додаткової літератури;
- аналітичні міркування, вміння роботи порівняння, висновки.

при виконанні письмових завдань:

- повнота розкриття питання;
- цілісність, системність, логічна послідовність, вміння формулювати

висновки;

- самостійність виконання завдання;

- акуратність оформлення письмової роботи.

Участь в поточному опитуванні, доповідь-презентації на практичних заняттях, підготовка індивідуальних завдань оцінюється у 5 балів за:

- повний, розгорнутий, вичерпний виклад змісту поставленого питання або проблеми;
- повний перелік необхідних для розкриття змісту питання економічних категорій та законів;
- виявлення творчих здібностей у розумінні, викладенні й використанні навчально-програмного матеріалу;
- здатність здійснювати порівняльний аналіз різних теорій, концепцій, підходів та самостійно робити логічні висновки й узагальнення; знання історії створення таких теорій та еволюції поглядів основних представників;
- уміння користуватись методами наукового аналізу економічних явищ, процесів і характеризувати їхні риси та форми виявлення;
- демонстрація здатності висловлення та аргументування власного ставлення до альтернативних поглядів на дане питання;
- використання актуальних фактичних та статистичних даних, знань дат та історичних періодів, які підтверджують тези відповіді на питання;
- знання необхідних законів і нормативних матеріалів України, міжнародних та міждержавних угод з обов'язковим на них посиланням під час розкриття питань, які того потребують;
- знання точних назв та функцій національних та міжнародних кредитно-фінансових установ, історії їх створення і ролі при вирішенні проблем, які ставляться у конкретному питанні;
- засвоєння питань програми курсу відповідно до основної та додаткової літератури.

Відповідь знижується на 1 бал, якщо не виконано дві вимоги до відповіді на вищий бал.

Відповідь оцінюється у 0 балів за неготовність до заняття.

При виконанні тестування здобувач виконує тест з теми дисципліни, який складається з 10 тестових питань, що оцінюються в 0,5 бали кожне.

При розв'язуванні практичних задач здобувач може отримати: 5 балів – ставиться, якщо практичне завдання розв'язано вірно;

4 бали – ставиться, якщо в практичному завданні допущені незначні помилки;

3 бали – якщо завдання розв'язано вірно не менше 50% обсягу завдання;

2 бали – якщо завдання розв'язано вірно менше половини обсягу завдання;

1 бал – якщо завдання розв'язано вірно не менше 25% обсягу завдання; 0 балів - якщо завдання не виконано або виконано невірно.

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»).

Для переводу підсумкової оцінки за вивчення навчальної дисципліни, вираженої у балах, у семестрову оцінку за національною шкалою та в залікову оцінку за шкалою ЄКТС використовується шкала.

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

Рівень знань здобувачів вищої освіти за національною шкалою відповідає таким критеріям:

– «відмінно» – здобувач вищої освіти досконало засвоїв теоретичний матеріал, глибоко і всебічно знає зміст навчальної дисципліни, основні положення наукових першоджерел та рекомендованої літератури, логічно мислить і будує відповіді, вільно використовує набуті теоретичні знання при аналізі практичного матеріалу, висловлює своє ставлення до тих чи інших проблем, демонструє високий рівень засвоєння практичних навичок;

– «добре» – здобувач вищої освіти добре засвоїв теоретичний матеріал, аргументовано викладає його, володіє основними аспектами з першоджерел та рекомендованої літератури, має практичні навички, висловлює свої міркування

з приводу тих чи інших проблем, але припускається певних неточностей і похибок у логіці викладу теоретичного змісту або при аналізі практичного матеріалу;

– «задовільно» – здобувач вищої освіти, в основному, володіє теоретичними знаннями з навчальної дисципліни, орієнтується в першоджерелах та рекомендованій літературі, але непереконливо відповідає, додаткові питання викликають невпевненість або відсутність стабільних знань; відповідаючи на запитання практичного характеру, виявляє неточності у знаннях, не вміє оцінювати факти та явища, пов'язувати їх із майбутньою діяльністю;

– «незадовільно» – здобувач вищої освіти не опанував навчальний матеріал дисципліни, не знає наукових фактів, визначень, майже не орієнтується в першоджерелах та рекомендованій літературі, наукове мислення відсутнє, практичні навички не сформовані.

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: КПП 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.diia.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-kraudfandyngovyh-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/kraudfanding-strategiizaluchennya-koshtiv-ta-perspektivi-kraudfanding>
19. Як зробити вдалу презентацію для інвесторів. 2024. URL: https://business.dii.gov.ua/entrepreneurhandbook/item/yak_zrobiti_vdalu_prezentaciyu_dlya_investoriv