РЕПУБЛИКА БЪЛГАРИЯ

**СТОПАНСКА АКАДЕМИЯ “Д. А. ЦЕНОВ” – СВИЩОВ**

|  |  |
| --- | --- |
| Факултет“ПРОИЗВОДСТВЕН И ТЪРГОВСКИ БИЗНЕС” | Катедра “ИНДУСТРИАЛЕН БИЗНЕС И ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО” |
|  |  |
| **Утвърждавам:** |  |
|  Декан: …...…………….............................(проф. д-р Любчо Варамезов) | Приета от ФС, Протокол № 1 от 21.09.2022 г.Приета от КС, Протокол № 3 от 21.09.2022 г. |
| **УЧЕБНА ПРОГРАМА****на** |
| Учебна дисциплина“Старт-ъп бизнес” |
| **Код на дисциплината: ФПТБ-КИБП-Б-344****Брой кредити по учебен план: (6)** |
| Образователно-квалификационна степен: БАКАЛАВЪР | Код на документа:УД/УПР-ФПТБ-КИБП-Б-344 |
| Форма на обучение: РЕДОВНА/ЗАДОЧНА/ДИСТАНЦИОННАЕзик: БЪЛГАРСКИ | Версия:v.01/2022 |

**І. ОРГАНИЗАЦИЯ НА ОБУЧЕНИЕТО**

**Часове учебна заетост (семестър с продължителност 14 седмици)**

***Таблица № 1***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Учебна заетост****/аудиторна и извънаудиторна/** | **Редовна форма на обучение** | **Задочна форма на обучение** | **Дистанционна форма на обучение** |
| **1. Аудиторна заетост (АЗ)** | **56** | **28** | **56** |
| 1.1. Лекции | 28 | 14 | 28 |
| 1.2. Семинарни занятия | 28 | 14 | 28 |
| **2. Извънаудиторна заетост (ИАЗ)** | **94** | **122** | **94** |
| 2.1.Самостоятелна работа | 47 | 61 | 47 |
| 2.2. Академични задания | 47 | 61 | 47 |
| 2.2.1. Курсови разработки и проекти | 17 | 31 | 17 |
| 2.2.2. Есета/доклади | 10 | 10 | 10 |
| 2.2.3. Казуси и делови игри | 10 | 10 | 10 |
| 2.2.4. Онлайн тестови и изпитни модули | 10 | 10 | 10 |
| **Всичко:** | **150** | **150** | **150** |

**Схема за формиране на крайната оценка по дисциплина**

***Таблица № 2***

|  |  |
| --- | --- |
| **Критерий**  | **Тежест на критерия** |
| **Редовна форма на обучение** | **Задочна форма на обучение** | **Дистанционна форма на обучение** |
| **1. Изпълнение на ангажименти през семестъра, в т.ч.:** | **50%** | **50%** | **50%** |
| * 1. Посещение на учебни занятия

*(% от комплексната оценка)* | 10% | 0% | 0% |
| 1.2. Семестриални контролни *(% от комплексната оценка)* | 20% | 0% | 0% |
| 1.3. Академични задания  *(% от комплексната оценка)* | 20% | 50% | 50% |
| **2. Семестриален изпит***(% от комплексната оценка)* *Форма на провеждане:**Тест.* | **50%** | **50%** | **50%** |
| **Общо за дисциплината** | **100%** | **100%** | **100%** |

**II. Анотация**

**2.1. Цел на курса**

„Дисциплината „Стартъп бизнес“ е включена в учебния план на специалност „Индустриален бизнес и предприемачество (съвместна програма)“, която се реализира съвместно с Университета за национално и световно стопанство – София в рамките на проект BG05M2OP001-2.016-0004-C01 „Икономическото образование в България 2030“, финансиран по ОП „Наука и образование за интелигентен растеж“, съфинансиран от Европейския съюз чрез Европейските структурни и инвестиционни фондове.“

Дисциплината „Стартъп бизнес“ има за цел да представи на студентите знания за създаването и управлението на стартъп бизнес, в т.ч. да спомогне придобиването на умения и компетенции за самостоятелно стартиране на собствен стартъп бизнес. Това се извършва по специално разработена методология за анализиране на бизнес ниши, съществуващи решения и концептуализиране на идеи за създаване и разгръщане на стартъп бизнес. В програмата са застъпени използването на много методи, анализирането на успешни примери и създаването и решаването на казуси от световната практика. Засегнатите теми обхващат основните моменти от мотивацията за създаване на старттъп бизнес, фундаментите и различията на този вид бизнес с конвенционалните бизнес модели и разгръщането, вкл. Стратегии за разстеж през различните стадии на стартъп развитието. Обръща се особено внимание на възможностите за реализация или изход от подобни проекти като търсен резултат от тяхното създаване, както и придобиването от международни компании. Разглеждат се различни стартъпи от индустрии, както в България, така и в чужбина.

Като краен резултат, студентите, изучаващи дисциплината „Стартъп бизнес“ имат готовността след успешното й преминаване да създадат и управляват собствен стартъп бизнес.

**2.2. Предварителни изисквания**

Няма предварителни изисквания, необходими за стартиране на курса на обучение.

**2.3. Използвани методи на преподаване**

***2.3.1 Редовна и задочна форма***

Комбинират се различни методи на преподаване, съобразени с формата на обучение - лекции, упражнения, изнесено обучение в бизнес среда или администрация, дискусии, разработване на задачи, представяне на доклади, провеждане на проучвания, разработване и решаване на казуси и др. Използва се електронна платформата за колаборация.

***2.3.2 Дистанционна форма***

За придобиването на теоретични знания и развиването на практически умения по основните въпроси, свързани с икономиката на предприятието в учебния курс се използват интернет базирани информационни технологии (Distance Learning платформа, социални мрежи и сайтове за комуникиране и обучение) с прилагане на иновативни синхронни и асинхронни методи за обучение (интерактивно обучение, инцидентно обучение, проблемно ориентирано обучение, казусно обучение, ролеви и игрови тип обучение, кооперативно/съвместно обучение) и др.

**2.4. Очаквани резултати**

Учебната програма е насочена към формиране на изискваните за образователно-квалификационната степен знания (теоретични и фактологически), умения (познавателни и практически) и компетентности (самостоятелност и отговорност, ключови компетентности за учене през целия живот, езиково обучение, граждански и социални компетентности, цифрови компетентности, комуникативни компетентности, професионални компетентности), в съответствие с Националната квалификационна рамка и Европейската референтна рамка на Ключовите компетентности за учене през целия живот .

Дисциплината предоставя на студентите следните основни знания:

• Мотивация и бизнес анализа за пазарна и потребителска нужда от създаванетто на стартъп бизнес в различни индустрии

• Процес на създаване на стартъп бизнес

• Бизнес модели и стратегии за създаване и управление на стартъп бизнес

Обучението по дисциплината формира у студентите следните основни умения:

• Умения за оценка на стартъп потенциал

• Умения за оценка на съществуващ стартъп бизнес

• Умения за създаване и управление на стартъп бизнес

**III. разпространение на дисциплината**

1. Duke University

2. Pennsylvania University

3. Bocconi University

**IV. Учебно съдържание**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **ТемИ** | **Редовна форма на обучение** | **Задочна форма на обучение** | **Дистанционна форма на обучение** |
| **Л** | **У** | **Л** | **У** | **Л** | **У** |
| **${temi#1}Тема I.  OСНОВИ НА УПРАВЛЕНИЕТО НА ИНОВАЦИИТЕ** | 4 | 4 | 1 | 1 | 4 | 4 |
| *Типове иновации. Иновационен процес. Значение на иновациите за бизнес организацията.* |
| **${temi#2}Тема II. СРЕДА ЗА СТАРТЪП БИЗНЕС** | 3 | 3 | 1 | 1 | 3 | 3 |
| *Държавни и общински програми. Инвеститори в стартъп организации. Екосистема.* |
| **${temi#3}Тема III.  ИНОВАТИВНОСТ НА ОРГАНИЗАЦИЯТА** | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 |
| *Елементи на иновативност на организацията. Оценка на иновативност на организацията. Платформи за увеличаване на иновативността на организацията.* |
| **${temi#4}Тема IV.  ВИДОВЕ СТАРТЪП БИЗНЕС** | 3 | 3 | 1 | 1 | 3 | 3 |
| *Стартъпи в различни индустрии. Стартъпи според целта. Стартъпи според собствеността. Технологични и продуктови стартъпи.* |
| **${temi#5}Тема V.  ЖИЗНЕН ЦИКЪЛ НА СТАРТЪП БИЗНЕСА** | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 |
| *Начални фази на развитие. Зрялост на стартъп. Излизане от инвестиция/стартъп.* |
| **${temi#6}Тема VI.  УПРАВЛЕНИЕ НА СТАРТЪП БИЗНЕС И ИНОВАТИВНИ ПРОЕКТИ** | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 |
| *Основни принципи и модели на управление. Стратегии за управление на стартъп. Управление на екипи в стартъп компании. Продуктово управление.* |
| **${temi#7}Тема VII.  СЪЗДАВАНЕ НА СТАРТЪП БИЗНЕС** | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 |
| *Причини за създаване на стартъп компании. Формализация на стартъп. Методологии за растеж на стартъп.* |
| **${temi#8}Тема VIII. ОЦЕНКА НА СТАРТЪП БИЗНЕС** | 3 | 3 | 1 | 1 | 3 | 3 |
| *Модели за оценка на стартъп бизнес. Финансиране на стартъп. Рисков капитал.* |
| **${temi#9}Тема IX. ЛИЙН СТАРТЪП** | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 |
| *Основни концепции и приложение на Лийн старъп.* |
| **${temi\_sum#1}Общо:** | **28** | **28** | **14** | **14** | **28** | **28** |

**V. ИЗПОЛЗВАНИ УЧЕБНО-ТЕХНИЧЕСКИ СРЕДСТВА**

|  |  |
| --- | --- |
| **Наименование на** **Учебно-техническото средство** | **Използвани учебно-технически средства по вид на занятията** |
| **Лекции** | **Семинарни****занятия** |
| 1. Мултимедийни системи за презентиране | X | X  |
| 2. Интернет | X | X  |
| 3. Специализирани програмни продукти: |  |  |
|  3.1   | X | X |

**VI. ПреПОРЪЧИТЕЛНИ МАТЕРИАЛИ И НОРМАТИВНИ ИЗТОЧНИЦИ**

 **6.1. Основна литература**

|  |
| --- |
|  1. Zornitsa Yordanova, 2018, The Business Innovation Book, Amazon |
|  2. Peter Thiel, 2014, Zero to One: Notes on Startups, or How to Build the Future, Currency |
|  3. Steve Blank, 2014, The Startup Owner's Manual: The Step-By-Step Guide for Building a Great Company, K & S Ranch |
|  4. Димитър Благоев и колектив, 2018, Изследване на особеностите на стартиращите фирми с висок потенциал за растеж, УИ УНСС |
|  5. Калоян Кирилов, 2020, Стартъп в BG |
|  6. Frederic Kerrest, 2022, Zero to IPO: Over $1 Trillion of Actionable Advice from the World's Most Successful Entrepreneurs, McGraw Hill |
|  7. Ries, E. (2017), The Startup Way: How Modern Companies Use Entrepreneurial Management to Transform Culture and Drive Long-Term Growth, Currency |
|  8. Christian Buchholz, Benno van Aerssen, 2020, The Innovator’s Dictionary: 555 Methods and Instruments for More Creativity and Innovation in Your Company, De Gruyter |

 **6.2. Допълнителна литература**

|  |
| --- |
|  1. Andrew Gazdecki, 2022, Getting Acquired: How I Built and Sold My SaaS Startup |
|  2. Chris Guillebeau, 2012, The $100 Startup: Reinvent the Way You Make a Living, Do What You Love, and Create a New Future, Currency, MicroAcquire, Inc. |

 **6.3. Нормативни документи**

 **6.4. Интернет ресурси**

Съставил/и/:

|  |
| --- |
|  …………………………………${authors#1}(доц. д-р Зорница Йорданова) |

Ръководител катедра:

|  |  |
| --- | --- |
|  …………………………………(доц. д-р Сергей Найденов) |  |