



Creative Spark

Higher Education

Enterprise Programme

**Навчальні формати для розвитку
підприємницьких навичок у студентів**

Каталог українських партнерств
програми Creative Spark

Про програму

Creative Spark – п'ятирічна програма Британської Ради (розпочата 2018 року), спрямована на підтримку міжнародних університетських (закладів вищої освіти загалом) та інституційних партнерств для розвитку підприємницьких навичок і креативної економіки у семи країнах – Україні, також у Вірменії, Азербайджані й Грузії (країни Південного Кавказу), Казахстані, Киргизстані й Узбекистані (країни Центральної Азії).

Creative Spark має декілька напрямів роботи. В Україні програма спрямована на розвиток підприємницької освіти на рівні закладів вищої освіти, власне студентів ЗВО та підприємців-початківців, а також на рівні політик (підприємницьких, громадських).

Партнерський фонд Creative Spark фінансує довготривалі партнерства між ЗВО та організаціями в Україні та Великій Британії для спільного розвитку підприємницької освіти. В Україні станом на березень 2021 року діє 10 партнерств Creative Spark. До них залучено 10 університетів із Великої Британії та 13 ЗВО й 11 організацій із України. В усіх програмних країнах Creative Spark на сьогодні реалізується 50 проєктів.

Щороку в рамках Creative Spark для всіх партнерів програми у зазначених семи країнах організовується конкурс відеопрезентацій бізнес-ідей студентів – Big Idea Challenge. Голосування за фіналістів міжнародного етапу відкрите для всіх зацікавлених осіб та організацій на [сайті конкурсу](#).

Каталог склали експерти Агенції економічного розвитку PPV Knowledge Networks Марта Кобринович (менеджерка проєктів креативної економіки) та Володимир Воробей (виконавчий директор).



PPV Knowledge Networks – агенція економічного розвитку, яка займається розвитком бізнесів та міжсекторних зв'язків. Практики: креативна економіка, зелена економіка, розвиток малого й середнього підприємництва (МСП), місцевий економічний розвиток, бізнес-консалтинг, грантовий менеджмент. Агенція надає послуги з проєктного менеджменту, консалтингу, аналітики для бізнесу й організацій. Працює у Львові з 2008 року



Британська Рада в Україні — міжнародна організація Сполученого Королівства, мета якої полягає у побудові та поглибленні культурних зв'язків і освітніх можливостей між Україною та Великою Британією. Робота Британської Ради зосереджена у таких секторах: мистецтво і креативна економіка, розвиток суспільства, вища освіта й англійська мова. Дізнайтеся більше про Британську Раду в Україні на сайті www.britishcouncil.org.ua.

Про каталог

У цьому каталозі представлено навчальні формати, розроблені в українсько-британських партнерствах у рамках реалізації програми Creative Spark.

Описи форматів складено відповідно до отриманої інформації за результатами проведення анкетного опитування серед українських партнерів Creative Spark упродовж січня 2021 року.

Мета каталогу – сприяти обміну досвідом та знаннями поміж партнерами Creative Spark та іншими зацікавленими сторонами в Україні, а також з представниками з інших країн-учасниць програми Creative Spark.

У кінці кожного з описів вказано дані та електронна пошта контактної особи; ви можете ними скористатися, щоб отримати детальнішу інформацію про навчальний формат.

Застосування каталогу – цей каталог можна використовувати, щоб:

- довідатися про навчальні формати партнерів програми Creative Spark;
- дізнатись, які інституції розробляють та впроваджують певні формати;
- запозичити новий досвід та запровадити навчальні формати у власній роботі.

Особливості каталогу – у каталозі не дається оцінок ні самим форматам, ні їхній реалізації. Це перша редакція каталогу.

Пропонована класифікація навчальних форматів відповідає огляду навчальних форматів підприємницької освіти у Великій Британії, створеному агенцією [IFF Research](#):

Підхід 1. Тренінги та практичний досвід	Підхід 2. Конкурси та нагороди	Підхід 3. Інкубаційні сервіси	Підхід 4. Партнерства та спільні програми
➔ Модель 1. Тренінгові сесії (семінари, практикуми, гостьові лекції). ➔ Модель 2. Навчальні практики та стажування (спрямовані на отримання реального досвіду роботи). ➔ Модель 3. Практичні кейси (хакато-ни, практичні ситуативні вправи на пошук рішень окремих проблем). ➔ Модель 4. Наставництво (навчання та допомога досвідченого професіонала).	➔ Модель 5. Конкурси з фінансовим призовим фондом (фінансові призи для переможців на втілення своєї ідеї). ➔ Модель 6. Конкурси для розвитку навичок (за аналогією до тренінгів, тобто спрямовані на покращення конкретних компетентностей). ➔ Модель 7. Мікроконкурси (змагання у вузькій сфері, наприклад, дизайн креативних хабів). ➔ Модель 8. Візи для молодих підприємців (можливість для іноземних студентів, що мають підприємницькі ідеї, залишитися в країні та заснувати бізнес). ➔ Модель 9. Студентські нагороди (конкурси в певних категоріях, що передбачають визнання та винагороду для переможців)	➔ Модель 10. Інкубаційні лабораторії та програми (структурована підтримка студентських бізнесів – від ідеї до втілення). ➔ Модель 11. Центри інновацій при вишах та бізнес-консультації (центри розвитку підприємництва при університетах (академіях, інститутах), нерідко – фізичний простір для інкубаційних програм та офісні приміщення для студентів чи випускників, які займаються власною справою).	➔ Модель 12. Спільні програми між ЗВО (співпраця кількох вишів; може включати також органи влади й місцеві бізнес-компанії). ➔ Модель 13. Партнерства з бізнесом на місцевому, регіональному та національному рівнях (відрізняються від спільних програм тим, що передбачають співпрацю передовсім із бізнесом, а не іншими ЗВО). ➔ Модель 14. Програми міжнародної співпраці (упровадження вишами форматів підтримки та розвитку підприємництва з інших країн).

ВИДИ КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ ВИЗНАЧЕНІ ВІДПОВІДНО ДО ENTRECOMP:



EntreComp – інструмент для підвищення підприємницького потенціалу європейських громадян і організацій. Рамкова програма спрямована на досягнення консенсусу щодо загального розуміння компетентностей у секторі підприємництва шляхом визначення 3-х сфер компетентностей, списку з 15 компетентностей, результатів навчання і рівнів кваліфікації, на які можуть посилатися поточні й майбутні ініціативи.

Більше про EntreComp на сторінці [Європейської Комісії](#).

Зміст*

Підхід 1. Тренінги та практичний досвід	Модель 1.	Тренінгові сесії	Івано-Франківський національний технічний університет нафти й газу	7
	Модель 2.	Навчальні практики та стажування	Національний університет «Львівська політехніка»	11
	Модель 3.	Практичні кейси	Львівська національна академія мистецтв (ЛНАМ)	14
	Модель 4.	Наставництво	Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана (КНЕУ)	17
	Модель 5.	Конкурси з фінансовим призовим фондом	Київський національний університет технологій та дизайну (КНУТД)	20
Підхід 2. Конкурси та нагороди	Модель 6.	Конкурси для розвитку навичок	Київський національний університет імені Тараса Шевченка	23
	Модель 7.	Мікроконкурси	Українська інженерно-педагогічна академія	27
	Модель 8.	Візи для молодих підприємців		
	Модель 9.	Студентські нагороди		
Підхід 3. Інкубаційні сервіси	Модель 10.	Інкубаційні лабораторії та програми	Харківська медична академія післядипломної освіти	31
	Модель 11.	Центри інновацій при університетах та бізнес-консультації		
Підхід 4. Партнерства та спільні програми	Модель 12.	Спільні програми між університетами		
	Модель 13.	Партнерства з бізнесом		
	Модель 14.	Програми міжнародної співпраці	Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна	35
		Комплекс заходів	Полтавський університет економіки і торгівлі	37

* У змісті вказано тільки основний український партнер-університет. Повний список членів партнерства вказано в описі формату. Навчальні формати систематизовані відповідно до моделі, яку вони застосовують. Якщо модель не має формату-відповіда, то партнери Creative Spark в Україні поки її не застосовують.

Гра LEGO Serious Play

Івано-Франківський національний технічний університет нафти й газу;
Громадська організація «Бюро розвитку, інновацій та технологій» (ГО БРІТ);
Університет Ковентрі (Coventry University)

Навчальний формат	ігровий підхід до розвитку підприємництва (тренінгові сесії, тематичні практики)
Форма проведення / використання формату	офлайн-формат та змішаний
Стадія готовності	формат пропрацьований (2019 рік)
Тривалість	одноденний

ОСНОВНІ НАВИЧКИ, ЯКІ РОЗВИВАЄ ФОРМАТ:

- Виявлення можливостей.
- Креативність.
- Бачення.
- Оцінювання ідей.
- Етичне та обґрунтоване мислення.
- Мотивація та наполегливість.
- Самосвідомість та самоєфективність.
- Фінансова й економічна грамотність.
- Залучення інших осіб.
- Мобілізація ресурсів.
- Навчання через досвід.
- Співпраця з іншими особами.
- Планування та управління.
- Взяття на себе ініціативи.
- Робота з неоднозначністю, невизначеністю та ризиками

МЕТА ФОРМАТУ

Розвинути навички студентів у бізнес-моделюванні завдяки використанню ігрових методик.

ОЧІКУВАНІ РЕЗУЛЬТАТИ ВИКОРИСТАННЯ ФОРМАТУ

Учасники вдосконалили навички бізнес-моделювання завдяки використанню моделей LEGO.

УМОВИ ВИКОРИСТАННЯ ФОРМАТУ

Гра LEGO Serious Play передбачає створення моделі екосистеми майбутнього бізнесу, яка надалі використовуватиметься як ідейне підґрунтя для розвитку проєктів (може зберігатися у вигляді фото чи відео).

ЕТАПНІСТЬ

Етап 1.

Відбір учасників. Проведення попереднього опитування серед учасників заходу для оцінювання рівня знань аудиторії з креативного підприємництва, зокрема щодо їхніх побажань та очікувань. Навчання проводиться для однієї групи у кількості від 3-х до 15-ти осіб.

Етап 2.

Адаптація та підбір матеріалів тренінгу з урахуванням досвіду аудиторії та її побажань, отриманих під час відбору. Далі формат LEGO Serious Play передбачає використання різних ігор із застосуванням моделей LEGO.

Розминка (індивідуальне завдання для тактильного знайомства з LEGO, до прикладу: зібрати будь-яку фігуру за вільним вибором). Після кожного етапу побудови LEGO-моделей відбувається коротка презентація учасниками своїх конструкцій та асоціацій за заданими темами (з чого? в який спосіб? чому? розміщено в сконструйованій моделі)

Рівень гри 1: визначення, що кожному з учасників подобається в роботі у сфері креативної економіки / освіти: презентація цього за допомогою побудованої моделі LEGO (індивідуальне завдання). Приклад презентація індивідуальних LEGO-моделей.

Рівень гри 2: колега вибудовує завдання в секторі, де вони зосереджені, у формі LEGO, яка знову повинна бути презентована групі (індивідуальне завдання).

Рівень гри 3: побудова загальної моделі з окремих частин, побудованих на рівні 2. Учасники презентують свою історію цього процесу й результатів, які повинні бути реалізовані (групове завдання). Тобто обіграно, як окремі погляди можуть об'єднатися в одній організації.

Рівень гри 4: визначення ключових дій для людей щодо реалізації групового бачення. Це може бути просто розвиток 3-го рівня, хоча учасників заохочують не боятися знову грати з LEGO. Приклад: розроблена на одній із навчальних сесій загальна модель освітнього курсу з креативного підприємства.

Рівень гри 5: найкращий варіант для групи – розмістити розроблену загальну модель у доступному для ознайомлення командою місці в офісі чи іншому приміщенні, що об'єднує групу. Для цього не обов'язково використовувати безпосередньо ту фізичну модель, що була створена під час навчання, можна, приміром, зробити її фотокопію. Такий підхід дасть поштовх для зміцнення консенсусу за допомогою обміну й аналізу створених моделей між командами і розвитку екосистеми навколо цих напрацювань.

Упродовж кожного етапу навчання відбувається фасилітація комунікації між учасниками навчання і тренером для кращого розкриття заданої теми на кожному рівні.

ІНШІ ІСТОТНІ УМОВИ

Для ігрових практик необхідна наявність LEGO-набору конструктора для його спільного використання командою. Методологію можна застосовувати вільно: на неї не накладається ліцензія.

ПОРАДИ ОРГАНІЗАТОРАМ ЩОДО ВИКОРИСТАННЯ ФОРМАТУ

- Ураховуючи досвід попередніх тренінг-сесій, продуктивніший результат дасть їх проведення в офлайн-форматі. Також наразі відсутні ефективні інструменти для проведення тренінгів із використанням LEGO Serious Play в онлайн-форматі. Тому можливим виходом із такої ситуації є використання змішаного формату, коли слухачі перебувають фізично в одному приміщенні, але включення певних тренерів можливе онлайн.
- Важливо залучати тренера із досвідом фасилітації та роботи із LEGO-моделями. Методологічні рекомендації для ознайомлення незабаром будуть розміщені на сайті партнерства.

КОНТАКТНІ ОСОБИ:

Артур Воронич

директор центру міжнародного співробітництва ІФНТУНГ
a.voronych@nung.edu.ua

Оксана Малинка

доцент кафедри підприємництва та маркетингу ІФНТУНГ
ok.framboise@gmail.com

Сергій Максим'юк

аспірант кафедри енергетичного менеджменту та технічної діагностики ІФНТУНГ
sergmax94@gmail.com

nung.edu.ua/project/creative-spark
facebook.com/creative.spark.ivano.frankivsk



Івано-Франківський національний технічний університет нафти й газу.
Фото: © Катерина Голубчак

Boot Camp для бізнес-ідей

Національний університет «Львівська політехніка»; Lviv Tech StartUp School;
Кінгстонський університет (Kingston University)

Навчальний формат	навчальні практики та стажування
Форма проведення / використання формату	можливий і офлайн, і онлайн-формат
Стадія готовності	формат пропрацьований (2018, 2019, 2020 роки, Львів)
Тривалість	кількаденний

ОСНОВНІ НАВИЧКИ, ЯКІ РОЗВИВАЄ ФОРМАТ:

- Креативність.
- Бачення.
- Мотивація та наполегливість.
- Залучення інших осіб.
- Мобілізація ресурсів.
- Навчання через досвід.
- Співпраця з іншими особами.

МЕТА ФОРМАТУ

Покращити вміння студентів та інших мотивованих осіб виявляти ідеї для бізнесу, перетворювати їх на стартапи й презентувати їх іншим.

ОЧІКУВАНІ РЕЗУЛЬТАТИ ВИКОРИСТАННЯ ФОРМАТУ:

- Учасники провели аналіз ринків та актуальних проблем, унаслідок чого запропонують свої варіанти вирішення їх.
- Студенти змоделювали власний стартап, створять бізнес-план для нього та підготують пітч.

ЕТАПНІСТЬ ПРОВЕДЕННЯ

Для офлайн-формату:

Етап 1.

Набір учасників проводиться за реєстраційною формою, що є у відкритому доступі. Можуть бути не тільки студенти, а й усі вмотивовані особи, які бажають вдосконалювати власні ідеї й розвиватися особисто, а також поліпшувати та набувати нові бізнес-компетентності. Якщо є багато зацікавлених з IT-сфери, організатори добирають більше кейсів, дотичних до цієї галузі.

Етап 2.

Власне проведення Boot Camp. На цьому етапі учасники створюють ціннісні пропозиції й бізнес-моделі, зокрема це: робота з командами, маркетинг, формування команди, залучення інвестицій, дослідження трендів ринку. Мінімальна кількість залучених учасників – 20 осіб (максимальна кількість не обмежена). Рекомендовано формувати групи до 3-х учасників, для складних кейсів – до 5 учасників в одній групі. Для кожних 10 учасників варто залучати одного тренера-фасилітатора.

Етап 3.

Пітчінг ідей. Створення презентацій для інвесторів та проведення пітчів. Студенти можуть отримати рекомендації стосовно своєї бізнес-ідеї та власне пітч-презентації.

Для онлайн-формату: зберігається канва офлайн-формату, проте сесії скорочені, щоб учасники програми не проводили занадто багато часу біля моніторів. Для реалізації інтерактивних завдань учасників розподіляють на окремі zoom-кімнати, де їм допомагають фасилітатори.

ІНШІ ІСТОТНІ УМОВИ

- За умови проведення формату онлайн, учасники повинні самі подбати про ноутбук або інший пристрій з можливістю інтернету для доступу до конференції.
- Поради організаторам щодо використання формату:
 - необхідно переконаватися, що викладачі та ментори мають достатні навички фасилітації, щоб вони подолали можливу пасивність студентів;
 - при проведенні офлайн-заходів попередньо треба підготувати аудиторію (за потреби – аудиторії) для них та забезпечити навчальним матеріалом (фліпчарти, роздатковий матеріал (ручки, маркери, блокноти), ноутбук загального користування, проектор) і доступ до Wi-Fi.

КОНТАКТНА ОСОБА:

Надія Олесько

фахівець Tech StartUp School,

Національний університет «Львівська політехніка»

nadiia.olesko.2017@lpnu.ua

facebook.com/lvivpolytechnic

facebook.com/KafedraAFM



Lviv Tech StartUp School
Фото: © Наталія Іванкова

Хакатон

Львівська національна академія мистецтв (ЛНАМ); PPV Knowledge Networks;
Кардіфський університет (Cardiff Metropolitan University)

Навчальний формат	практичні кейси (хакатон)
Форма проведення / використання формату	можливий і офлайн, і онлайн-формат
Стадія готовності	пілотований формат (26–27 червня 2019 року, Львів)
Тривалість	кількаденний

Основні навички, які розвиває формат: вміння працювати у команді, вирішення проблем, креативність, бачення, оцінювання ідей, інші (відповідно до фокусної теми хакатону).

МЕТА ФОРМАТУ:

- Пошук нових та найбільш оптимальних ідей та вирішення фокусної проблеми / завдання.
- Залучення різних аудиторій для комплексного підходу до вирішення проблеми / завдання, обмін досвідом та знаннями між ними, встановлення зв'язків.

ОЧІКУВАНІ РЕЗУЛЬТАТИ ВИКОРИСТАННЯ ФОРМАТУ:

- Учасники хакатону покращили навички роботи в команді та вміння вирішувати проблеми.
- Команди запропонували 5 різних підходів до вирішення фокусної проблеми, можуть оцінити їхні переваги та недоліки.
- Учасники хакатону обмінялися досвідом, знаннями й підходами до вирішення фокусної проблеми / завдання.

УМОВИ ВИКОРИСТАННЯ ФОРМАТУ

Попередньо розроблений бриф надає технічне завдання для учасників хакатону: яка проблема перед ними стоїть, який її контекст, доступні інструменти вирішення, обов'язкові елементи, які має передбачати рішення команди. [Приклад брифу](#).

Відбір учасників хакатону відбувається на конкурсній основі. Критерії участі визначають організатори.

СТРУКТУРА

Організатори розподіляють усіх учасників на команди. Рекомендована кількість команд – 5. Мінімальна кількість учасників у команді – 3, максимальна – 6. Один учасник може перебувати лише в одній команді та подавати на розгляд аудиторії тільки одну ідею.

Рекомендовано створювати диверсифіковані команди, наприклад, залучати студентів різних ЗВО, учасників з різних регіонів / країн, представників різних сфер діяльності чи бізнесу задля кращого обміну досвідом і знаннями. За таких умов у кожній команді повинен бути хоча б один представник цільової групи, наприклад, один іноземець чи один представник іншої сфери. Кожна група отримує свого ментора, який консулює та спрямовує групу впродовж усього періоду проведення хакатону задля ефективнішої роботи та досягнення кращого результату.

ЕТАПНІСТЬ ПРОВЕДЕННЯ

Етап 1.

Робота в командах. Цей етап передбачає знайомство учасників хакатону та безпосередню роботу над концепцією вирішення проблеми, наприклад, за методологією [канви бізнес-моделі у креативних індустріях](#).

Етап 2.

Фінальна презентація проєктів, а також визначення переможців хакатону.

[Приклад наскрізної програми хакатону.](#)

Визначає переможців попередньо відібране журі шляхом закритого голосування. Критерії оцінювання:

- чіткість та зрозумілість;
- релевантність (відповідність потребам цільової аудиторії);
- реалістичність;
- стійкість (сталий розвиток та комерційний потенціал);
- креативність (творчий підхід).

Для кожної команди один член журі може оцінити один критерій максимальною оцінкою – 10 балів. [Приклад таблиці оцінювання.](#)

ІНШІ ІСТОТНІ УМОВИ

Участь у хакатоні може бути як безкоштовною, так і передбачати внески учасників. Супутні витрати (транспортні, витрати на проживання, харчування тощо) можуть покриватися учасниками самостійно, організаторами або фінансуватися третіми особами.

Організатори забезпечують учасників роздатковими матеріалами: фліпчартами, стікерами, маркерами та ін.

Кожен учасник має однакові права та доступ до брифу. Учасник хакатону зобов'язується забезпечити себе на умовах BYOD (bring your own device) ноутбуком або іншим пристроєм для доступу до опрацювання інформації та підготовки даних для презентації.

Інтелектуальні права на продукти, створені у процесі участі в хакатоні, належать його організаторам.

ПОРАДИ ОРГАНІЗАТОРАМ ЩОДО ВИКОРИСТАННЯ ФОРМАТУ

- Ключовим для досягнення результатів є відбір ефективних та зацікавлених у хакатоні учасників. Важливо залучити кваліфікованих менторів, які добре розуміються на темах хакатону та можуть фасилітувати роботу груп.
- Подбайте про відповідність місця проведення:
 - наявність окремих кімнат для кожної групи й загальної зали для знайомства, лекційних частин і презентації результатів;
 - доступ до безперебійного WI-FI та достатньої кількості розеток.
- Заздалегідь продумайте шляхи втілення результатів: учасники можуть бути менш мотивованими, якщо їхні ідеї не матимуть реального потенціалу для реалізації.

КОНТАКТНА ОСОБА:

Уляна Щурко (Ткачук)

кафедра менеджменту мистецтва ЛНАМ

u.shchurko@lnam.edu.ua

ldp.net.ua

facebook.com/lvivdesignpartnership

Boot Camp для побудови бізнесу

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана (КНЕУ); Університет Рідінга (University of Reading)

Навчальний формат	наставництво
Форма проведення / використання формату	змішаний формат
Стадія готовності	формат відпілотований (17–19 квітня 2019 рік, Київ)
Тривалість	короткотерміновий (до місяця)

ОСНОВНІ НАВИЧКИ, ЯКІ РОЗВИВАЄ ФОРМАТ:

- Виявлення можливостей.
- Креативність.
- Бачення.
- Оцінювання ідей.
- Етичне та обґрунтоване мислення
- Мотивація та наполегливість.
- Самосвідомість та самоефективність.
- Фінансова й економічна грамотність.
- Залучення інших осіб.
- Мобілізація ресурсів.
- Навчання через досвід.
- Співпраця з іншими особами.
- Планування та управління.
- Взяття на себе ініціативи.
- Робота з неоднозначністю, невизначеністю та ризиками.

МЕТА ФОРМАТУ:

- Допомогти студентам отримати цілісний підхід до розуміння бізнесу та поєднання його складових.
- Допомогти студентам зрозуміти логіку побудови й розвитку бізнесу.

ОЧІКУВАНІ РЕЗУЛЬТАТИ ВИКОРИСТАННЯ ФОРМАТУ:

- Учасники програми розуміють різні складові бізнесу та вміють знаходити й використовувати можливості для його розвитку.
- Учасники вміють презентувати свої бізнес-ідеї для потенційних інвесторів.

УМОВИ ВИКОРИСТАННЯ ФОРМАТУ

Boot Camp пропонує учасникам новий підхід до започаткування бізнесу без залучення значних коштів чи кредитування. Знайомлячись із основними компонентами започаткування та розвитку бізнесу (від створення вебсайту до найкращих методів збуту та продажу товару), учасники пропрацьовують важливі складові своїх бізнес-ідей та отримують упевненість

у потенціалі їх комерціалізації. Деякі учасники навіть здійснюють реальні продажі в межах першого тижня курсу.

Boot Camp проводиться для студентів і випускників ЗВО, а також місцевих молодих підприємців, що має на меті ознайомити студентів із місцевими бізнес-спільнотами для розвитку ділових навичок.

Boot Camp зосереджений на використанні цифрових технологій у чотирьох основних секторах для започаткування бізнесу: ІКТ, бізнес-послуги, креативний сектор, освіта. Менторство проводять досвідчені фахівці, практики, успішні підприємці та інвестори.

СТРУКТУРА

Boot Camp – це практичний курс тривалістю від 7 до 10 днів, який має на меті розкрити численні аспекти започаткування нового бізнесу. Темі для обговорення включають:

- як розпочати бізнес без стартового капіталу;
- як безкоштовно створити вебсайт і бути успішним у мережі Google;
- як створити компанію (включно з реєстрацією та дотриманням податкових і законодавчих вимог);
- як виробити впевненість для відкриття бізнесу.

ЕТАПНІСТЬ ПРОВЕДЕННЯ

Відбір. Для того щоб привернути увагу потенційних учасників, Boot Camp широко рекламується на [вебсторінці університету](#), у соціальних мережах та у формі друкованих постерів. Для участі у Boot Camp студенти повинні пройти онлайн-реєстрацію, обов'язково з описом своєї мотивації (до 200 слів). Після реєстрації упродовж одного тижня учасники будуть проінформовані про те, чи заявка на участь була прийнята.

Етап 1.

Робота над власною бізнес-ідеєю під керівництвом ментора.

ПРИКЛАДИ ЗМІСТУ ПРОГРАМИ:

- Стартап екосистема.
- Бізнес-модель та тестування ідеї.
- Маркетинговий та конкурентний аналіз.
- Ділові переговори та встановлення зв'язків
- Продажі B2C та B2B.
- Правові аспекти стартапу, інвестиції, краудфандинг.

Етап 2.

День бліц-презентацій для потенційних інвесторів. Учасники курсу презентують свої пропрацьовані бізнес-ідеї для потенційних інвесторів, отримують від них характеристики й враження.

ПОРАДИ ОРГАНІЗАТОРАМ ЩОДО ВИКОРИСТАННЯ ФОРМАТУ

- Курс можна проводити і в онлайн-форматі, проте це суттєво знижує активність та створює труднощі для підтримки залученості учасників. Саме тому організатори – за умови такого формату – мають використовувати специфічні методи й інструменти онлайн-фасилітації.
- Слід дуже прискіпливо обирати менторів для курсу. Вони повинні мати не тільки досвід креативного підприємництва, а й ефективні навички комунікації (особливо онлайн) та роботи зі студентами, щоб їх мотивувати.

КОНТАКТНА ОСОБА:

Максим Беліцький,

асоційований професор з підприємництва та інновацій в Бізнес школи Хенлі,
Університет Рідінга
m.belitski@reading.ac.uk

facebook.com/kneu.edu.ua

cfe.kneu.edu.ua

Наставництво для розвитку бізнес-ідей

Київський національний університет технологій та дизайну (КНУТД);
Університет Саундгемптона (University of Southampton)

Навчальний формат	наставництво
Форма проведення / використання формату	офлайн
Стадія готовності	формат відпілотований (2020 рік, Київ)
Тривалість	кількаденний

ОСНОВНІ НАВИЧКИ, ЯКІ РОЗВИВАЄ ФОРМАТ:

- Виявлення можливостей.
- Креативність.
- Бачення.
- Оцінювання ідей.
- Мотивація та наполегливість.
- Навчання через досвід.
- Співпраця з іншими особами.

МЕТА ФОРМАТУ:

- Розвиток креативних здібностей студентів у сфері підприємництва й бізнес-планування; підготовка їх до реалізації власних бізнес-ідей.
- Підвищення ефективності зв'язку в системі «освіта – бізнес».

ОЧІКУВАНІ РЕЗУЛЬТАТИ ВИКОРИСТАННЯ ФОРМАТУ:

- Студенти освоїли практичні кроки розвитку підприємницьких ідей, зокрема: досліджено алгоритми відкриття власного бізнесу та мінімізації ризиків у бізнесі (під керівництвом досвідчених українських та іноземних підприємців).

УМОВИ ВИКОРИСТАННЯ ФОРМАТУ

Формат передбачає залучення успішних випускників, які мають досвід підприємництва у креативних індустріях. Це повинні бути представники різних сфер, щоб студенти могли обрати того ментора, досвід якого для них є найкориснішим. Крім цього, формат передбачає охоплення різних аспектів ведення бізнесу для того, щоб надати студентам можливість побачити цілісну картину.

СТРУКТУРА

Ментори-підприємці спочатку проводять презентації власних бізнесів, щоб актуалізувати свій досвід для студентів. Вони також дають завдання групам – розробити сценарій розвитку певної бізнес-ідеї.

Загальна рекомендована кількість учасників – до 24 студентів. Мінімальна кількість учасників у команді – 3, максимальна – 6. Один учасник може перебувати лише в одній команді та подавати на розгляд аудиторії тільки одну ідею.

Ментор, ґрунтуючись на власних досягненнях, разом із викладачами ЗВО консультує та спрямовує групи впродовж усього періоду проведення тренінгу задля ефективнішої роботи та досягнення кращого результату.

Досвід використання успішних менторів-підприємців різних галузей дає можливість упорядкувати перелік орієнтовних питань для актуалізації внутрішніх ресурсів студентів, самостійного вирішення ними питань власної підприємницької діяльності й досягнення позитивного результату. Завдання ментора – організувати процес так, щоб викладання сприяло професійному розвитку та самореалізації студентів.

ЕТАПНІСТЬ ПРОВЕДЕННЯ

Етап 1.

Робота в командах. Цей етап передбачає ознайомлення та роботу студентів над бізнес-ідеями, які вони повинні розвинути.

Етап 2.

Фінальна презентація результатів роботи команд та зворотний зв'язок.

ПОРАДИ ОРГАНІЗАТОРАМ ЩОДО ВИКОРИСТАННЯ ФОРМАТУ

- Головна проблема менторинг-тренінгу – це наявність менторів-експертів. Оскільки це підприємці-практики, вони можуть мати брак часу для повноцінної роботи зі студентами. Саме тому варто мати пул запасних тренерів-менторів, а також організовувати додаткові активності із їх залучення – мотиваційні програми, як матеріальні, так і нематеріальні ресурси.
- Викладачі можуть допомогти подолати пасивність студентів та заохотити їх долучитися до менторингу. Попри те, що викладачі не є обов'язковою частиною формату, вони відіграють важливу роль в його успішності.
- Залучені студенти мають добре розуміти, що неправильних відповідей не буває. Однією з перешкод для народження нових ідей є страх оцінки (реакції оточення): студенти часто не висловлюють уголос цікавих і неординарних рішень через страх наразитися на скептичне ставлення до них із боку колег.

- На стадії генерації ідей висловлювання будь-якої критики на адресу їх авторів неприпустиме. Учасники інтерактивних груп мають бути позбавлені упередження, що їх оцінюватимуть за пропонованими ними ідеями.

КОНТАКТНА ОСОБА:

Олег Шевченко

директор інституту інтернаціоналізації КНУТД

project.office@knutd.edu.ua

facebook.com/knutd.ua

knutd.edu.ua

Наставництво з використанням брифів

Київський національний університет імені Тараса Шевченка; Нортумбрійський університет (Northumbria University)

Навчальний формат	наставництво
Форма проведення / використання формату	офлайн
Стадія готовності	формат відпілотований (2019 рік)
Тривалість	кількаденний

ОСНОВНІ НАВИЧКИ, ЯКІ РОЗВИВАЄ ФОРМАТ:

- Виявлення можливостей.
- Креативність.
- Бачення.
- Оцінювання ідей.
- Мотивація та наполегливість.
- Фінансова й економічна грамотність.
- Мобілізація ресурсів.
- Навчання через досвід.
- Співпраця з іншими особами.
- Планування та управління.
- Взяття на себе ініціативи.

МЕТА ФОРМАТУ:

- Вивчення британського досвіду в управлінні креативними проектами.
- Вивчення кращих практик сучасних концепцій лідерства. Підвищення рівня креативного лідерства.

ОЧІКУВАНІ РЕЗУЛЬТАТИ ВИКОРИСТАННЯ ФОРМАТУ:

- Акселерація креативних підприємницьких ідей.
- Підвищення рівня мотивації перспективних підприємців та людей із креативним типом мислення.
- Підвищення рівня фінансової грамотності та поінформованості щодо можливостей співпраці з інституційним середовищем.

ЕТАПНІСТЬ ПРОВЕДЕННЯ

Етап 1.

Викладання теоретичного матеріалу. Навчання відбувається за чотирма курсами для креативних підприємців-учасників програми, що були підготовлені та опубліковані 17-ма тренерами (з [Національного центру розвитку креативного підприємництва](#)), які пройшли стажування від британських тренерів Нортумбрійського університету. Всі підготовлені книги доступні безкоштовно на сайті Національного центру розвитку креативного підприємництва:

- «[М'які навички для підприємців](#)» («Soft Skills for Entrepreneurs»);
- «[Креативне лідерство](#)» («Creative Leadership»);
- «[Креативне мислення](#)» («Creative Thinking»);
- «[Оцінювання](#)» («Evaluation»).

Етап 2.

Ідентифікація дискусійних питань та поглиблене їх пропрацювання. Ментори спільно з учасниками (до 20 осіб) виявляють питання для подальшого обговорення й дискусії. Після цього командно з усіма учасниками пропрацьовують матеріал, який був незрозумілий.

Етап 3.

Виконання практичних завдань. Учасники індивідуально вирішують попередньо підготовлені бізнес-кейси. Формат та зміст кейсів – на розгляд організаторів.

Етап 4.

Дискусія і розбір спірних питань.

Етап 5.

Підготовка власних бізнес-кейсів учасниками за брифом ментора. Мета цього завдання полягає в отриманні бізнес-компетентностей саме завдяки виявленню та опису проблеми (у форматі бізнес-кейсу), з якою може стикнутися підприємець у своїй роботі. Таке завдання розвиває креативне мислення й дає змогу закріпити лекційний матеріал.

Етап 6.

Узагальнення і порівняння результатів роботи учасників. Лектор (ментор) оголошує суть та результати рецензування підготовлених учасниками завдань і оголошує рейтинг за його вибором.

Етап 7.

Голосування за краще завдання. Всі учасники також оцінюють завдання інших учасників формату, голосують за ті роботи, що, на їхню думку, є найкращими. За результатами цього голосування формується рейтинговий список від учасників. На основі експертної рецензії (думки) ментора та голосування учасників формується остаточний рейтинг та визначається переможець.

Етап 8.

Експеримент з виконання завдання-переможця представниками інших інституцій (іншого ЗВО, ГО, що займається розвитком підприємництва, тощо). Мета – перевірка якості виконання завдання на аудиторії, яка не прослухала серію лекцій. Це дасть змогу визначити, наскільки добре та зрозуміло прописаний бізнес-кейс переможця попередніх етапів. Оцінювання проводиться рецензентами (менторами).

ПОРАДИ ОРГАНІЗАТОРАМ ЩОДО ВИКОРИСТАННЯ ФОРМАТУ

- Оскільки формат передбачає залучення британських лекторів, слід переконатися, що учасники програми мають достатній рівень знання англійської мови, щоб ефективно працювати з іноземними фахівцями. Також варто попередньо ознайомити учасників з матеріалами та профілями лекторів.
- Найкраще організовувати навчання онлайн в аудиторному форматі. Формат можна трансформувати в онлайн, проте час таких сесій повинен бути невеликим, щоб не перевтомлювати учасників.

КОНТАКТНА ОСОБА:

Максим Ситницький

доцент, завідувач кафедри менеджменту інноваційної та інвестиційної діяльності
Київського національного університету імені Тараса Шевченка
maksym.sitnicki@ukr.net

ncce.knu.ua

facebook.com/ncceukr

instagram.com/ncceukr/



Київський національний університет імені Тараса Шевченка
Фото: © Антон Ганул

Конкурс стартап-проектів «СПРОБУЙ І ТИ!»

Українська інженерно-педагогічна академія; Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця; Громадська організація «Держава і я»; Бедфордширський університет (University of Bedfordshire)

Навчальний формат	конкурси для розвитку навичок
Форма проведення / використання формату	змішаний формат (перший етап конкурсу проходить онлайн – опис ідеї, етапів реалізації, ресурсів тощо; далі для учасників як онлайн, так і офлайн проводяться різноманітні навчальні заходи)
Стадія готовності	формат відпілотований (2018 рік)
Тривалість	середньотерміновий (від місяця до пів року)

ОСНОВНІ НАВИЧКИ, ЯКІ РОЗВИВАЄ ФОРМАТ:

- Виявлення можливостей.
- Креативність.
- Бачення.
- Оцінювання ідей.
- Етичне та обґрунтоване мислення.
- Мотивація та наполегливість.
- Самосвідомість та самоефективність.
- Фінансова й економічна грамотність.
- Залучення інших осіб.
- Мобілізація ресурсів.
- Навчання через досвід.
- Співпраця з іншими особами.
- Планування та управління.
- Взяття на себе ініціативи.
- Робота з неоднозначністю, невизначеністю та ризиками.

МЕТА ФОРМАТУ:

- розвинути й поліпшити навички студентів у бізнес-моделюванні на прикладі роботи зі стартапом.
- Очікувані результати використання формату:
- Студенти опановували процес розробки бізнес-моделі за рахунок старт-тренінгів, бізнес-симуляцій та організаційно-ділової гри.
- Студенти розробили власний стартап-проект (бізнес-модель, презентація бізнес-ідеї, відеопрезентацію стартап-проекту).

УМОВИ ВИКОРИСТАННЯ ФОРМАТУ

Конкурс стартап-проектів «СПРОБУЙ І ТИ!» проводиться для студентів, він покликаний надати молоді шанс відчувати власний потенціал, створити платформу для практичної реалі-

зації своїх креативних бізнес-ідей і сприяти розвитку студентів як майбутніх бізнес-лідерів і креативних підприємців. [Приклад інформаційного листа про конкурс.](#)

Конкурс розрахований на молодь, насамперед студентів закладів вищої та фахової передвищої освіти, яким виповнилося 18 років, що навчаються чи працюють над креативними стартапами.

Бажано залучити щонайменше 12 команд для участі в конкурсі, щоб зберегти атмосферу змагання. У середньому до фіналу конкурсу доходять близько 70-80% учасників.

ЕТАПНІСТЬ ПРОВЕДЕННЯ

Етап 1.

Підготовка включає: комунікаційну кампанію і відбір учасників, формування команди тренерів, консультантів, членів журі, партнерів та експертів конкурсу, проведення відповідних перемовин;

Етап 2.

Проведення конкурсу передбачає такі основні складові:

1. Учасники повинні сформувати команду з максимум трьох студентів та одного наставника-викладача, визначитися з назвою команди та зробити креативне командне фото.
2. Команди створюють опис проєктної ідеї (за заданим форматом: актуальність, мета, цільова аудиторія, конкуренти, партнери, необхідні ресурси, джерела доходів, інше) та презентують її тренерам і консультантам конкурсу.
3. Команди проходять серію старт-тренінгів і бізнес-симуляцій від тренерів та консультантів.
4. Команди проходять етап пілотного впровадження проєктної ідеї (виконати три дії для практичної реалізації ідеї та бути готовими презентувати її під час фіналу конкурсу).
5. На фіналі конкурсу студенти проводять презентацію проєкту та алгоритму (процесу) його реалізації. Беруть участь в організаційно-діловій грі зі створення бізнес-моделі своєї проєктної ідеї.
6. Переможці конкурсу визначаються за результатами попередньо підготовлених відеопрезентацій проєктної ідеї та презентації бізнес-моделі, розробленої під час організаційно-ділової гри зі створення бізнес-моделі. [Форма оцінки команди.](#)

Студенти отримують можливість презентувати та отримати оцінку власних стартап-проєктів від тренерів і консультантів конкурсу, професіоналів з України та Великої Британії.

Переможці конкурсу стартап-проєктів «СПРОБУЙ І ТИ!» отримають можливість навчального візиту до стартап-центрів (наприклад, Муніципальний стартап-центр Startup Kharkiv, Kharkiv Fashion Cluster та центри університетів-партнерів) та брати участь у Big Idea Challenge.

ІНШІ ІСТОТНІ УМОВИ

Реалізація формату вимагає великої організаційної команди та залучення багатьох волонтерів, тренерів, журі, експертів та ін. Усі етапи конкурсу займають від 2-х до 3-х місяців і вимагають значної організаційної залученості й часових витрат від організаторів та учасників.

ПОРАДИ ОРГАНІЗАТОРАМ ЩОДО ВИКОРИСТАННЯ ФОРМАТУ

- Найоптимальніше організовувати такий конкурс на регіональному рівні (одна область) та відразу у поєднанні з двома-трьома ключовими партнерами (ЗВО, які підтримують ініціативу та залучатимуть студентів; місцеві кластери, наприклад, Kharkiv Fashion Cluster; представники культурних та креативних індустрій Харкова з числа МСП).
- Якісно та заздалегідь спланувати приміщення для фіналу конкурсу, кейтеринг тощо. Залучати волонтерів (найкраще студентів та наставників із попередніх конкурсів).
- Для заохочення участі потрібно якісно продумувати додаткові можливості від організаторів: освітньо-тренінгову програму; персональний склад задіяних тренерів, консультантів, членів журі, партнерів та експертів; за можливості передбачати для переможців відповідні заохочувальні компоненти призового фонду (сертифікати на навчання, навчальні візити, доступ до інших конкурсів, можливість зустрічей із лідерами думок та ін.).

КОНТАКТНА ОСОБА:

Ярмош Олена

доцент кафедри міжнародних економічних відносин

Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця

ccespark@gmail.com

facebook.com/CreateCreativeEntrepreneurs

ccespark.info/uk



Українська інженерно-педагогічна академія; Харківський
національний економічний університет імені Семена Кузнеця
Фото: © Ольга Кайдалова

Інкубаційна програма для стартапів

Харківська медична академія післядипломної освіти; Донецький національний технічний університет; Кінгстонський університет (Kingston University); Лондонський університет Голдсмітс (Goldsmiths University of London)

Навчальний формат	інкубаційна програма
Форма проведення / використання формату	можливий і онлайн-, і офлайн-формат
Стадія готовності	формат відпілотований (2020–2021 роки)
Тривалість	довготерміновий

ОСНОВНІ НАВИЧКИ, ЯКІ РОЗВИВАЄ ФОРМАТ:

- Виявлення можливостей.
- Фінансова й економічна грамотність.
- Навчання через досвід.
- Співпраця з іншими особами.
- Планування та управління.
- Взяття на себе ініціативи.
- Робота з неоднозначністю, невизначеністю та ризиками.

МЕТА ФОРМАТУ

Допомогти мотивованим підприємцям-початківцям і вченим успішно запускати й розвивати стартапи.

ОЧІКУВАНІ РЕЗУЛЬТАТИ ВИКОРИСТАННЯ ФОРМАТУ:

1. Залучення інвестицій для проєктів.
2. Монетизація менторства шляхом отримання частки в капіталі (equity) проєктів.

УМОВИ ВИКОРИСТАННЯ ФОРМАТУ

Формат реалізується у вигляді організації індивідуальних консультацій для команди стартапу. Відбирають стартапи для участі за стандартними характеристиками: потенційний ринок, компетентність команди, продукт, бізнес-модель.

Команду відібраного стартапу знайомлять з менторами та консультантами, яких залучають на умовах pro bono. Ними можуть бути підприємці з досвідом запуску стартапів або венчурні інвестори. Консультантом може бути будь-який професіонал у своїй сфері (юрист, маркетинг, розробник та ін.).

Учасникам пропонують на вибір кілька варіантів комунікації – регулярну (годинні консультації 1-4 рази на місяць) чи одноразову. Загальна тривалість програми – не обмежена, зазвичай учасники працюють з менторами та консультантами до отримання перших істотних інвестицій. Для регулярного формату передбачено підписання договору зі стартапом про надання консультаційних послуг в обмін на частку капіталу (equity) в стартапі в разі залучення ним інвестицій. Одноразовий формат безкоштовний, а консультації відбуваються упродовж тривалого часу (наприклад, двічі на місяць), допоки команді потрібна допомога. Як результат, у майбутньому частина з цих проєктів має залучити інвестиції, створити нові робочі місця, вплинути на розвиток економіки або науки України.

СТРУКТУРА

1. Пошук стартапів-початківців через канали залучення цільової аудиторії. Наприклад, списки конкурсів стартапів та грантових фондів, профільні Facebook-групи та elegend-канали.
2. Активне проведення освітніх та networking заходів різного формату.
3. Організація Startup Community як джерела стартапів у регіоні, навчальному закладі.
4. Пошук і співпраця з іншими подібними організаціями задля обміну досвідом, встановлення контактів та взаємної реклами.
5. Пошук команди менторів і консультантів з різних галузей (маркетологів, юристів, розробників).
6. Вибір фінансової моделі монетизації – equity, royalty тощо. Послуги, що надаються за форматом, включають в себе надання місця в коворкінгу, виконання адміністративних функцій, навчання й наставництво, доступ до інвесторів і капіталу, а також до безкоштовних послуг консультантів. За це стартапи надають невелику частку в капіталі (equity-модель) за умови, що вони отримають інвестиції. Royalty-модель передбачає отримання відсотка від прибутку стартапу протягом певного періоду часу.
7. Опрацювання юридичної складової, а саме – договору між стартапом й організацією.

Фінальним індикатором результативності співпраці стартапу та ментора є отримання інвестицій, а проміжними можуть бути створення MVP, запуск продажів продукту, кількість pivots (зміни основного продукту) проєкту, висока швидкість ітерацій. Один з учасників формату вже виграв грант від Global Challenge Research Fund.

ПОРАДИ ОРГАНІЗАТОРАМ ЩОДО ВИКОРИСТАННЯ ФОРМАТУ

- Важливо постійно підтримувати та мотивувати студентів, адже формат є довготривалим, щонайменше кілька місяців.
- Іншим викликом є мала кількість стартапів в Україні, як наслідок – брак стартапів-початківців для участі в програмі. Саме тому перед її запуском слід виділити достатньо часу для формування пулу потенційних учасників.

- Також труднощі можуть виникнути під час пошуку менторів для стартапів. Як і в попередніх пунктах, варто запланувати достатньо часу для пошуку таких фахівців (хоча б кілька тижнів).
- Дуже важливий досвід самої команди організаторів у запуску проєктів. Без цього буде вкрай складно давати оцінку стартапам на ранніх етапах клієнтської воронки.

КОНТАКТНА ОСОБА:

Ткаченко Павло

менеджер інкубаційної програми ХМАПО

paul.tkachenco@gmail.com

[instagram.com/cowork.inc](https://www.instagram.com/cowork.inc)

[facebook.com/coworkinc.kh](https://www.facebook.com/coworkinc.kh)



Харківська медична академія післядипломної освіти
Фото: © Андрій Ткаченко

Програма для кращого розуміння соціального підприємництва

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна;
Університет Англія Раскін (Anglia Ruskin University)

Навчальний формат	програми міжнародної співпраці
Форма проведення / використання формату	онлайн
Стадія готовності	формат описаний, але не пілотований
Тривалість	короткотерміновий (до місяця)

ОСНОВНІ НАВИЧКИ, ЯКІ РОЗВИВАЄ ФОРМАТ:

- Виявлення можливостей.
- Креативність.
- Співпраця з іншими особами.
- Взяття на себе ініціативи.
- Робота з неоднозначністю, невизначеністю та ризиками.

МЕТА ФОРМАТУ:

- Покращення студентами навичок вирішувати соціальні проблеми завдяки використанню можливостей соціального підприємництва.
- Відпрацювання студентами практики використання теоретичних знань із розвитку бізнес-ідей у форматі вирішення реальних соціальних проблем.
- Обмін знаннями й досвідом між українськими та британськими студентами й викладачами.

ОЧІКУВАНІ РЕЗУЛЬТАТИ ВИКОРИСТАННЯ ФОРМАТУ:

- Студенти відпрацювали та покращили навички вирішення соціальної проблеми: здійснили аналіз проблемної ситуації, виявили стейкхолдери та цільові групи, спланували заходи з вирішення проблеми, розробили заходи з аналізу результатів реалізації соціального проєкту.
- Студенти підготували проєкти з вирішення соціальних проблем.
- Студенти британського й українського університетів обмінялися досвідом, знаннями та підходами до вирішення проблеми й виконання завдання за одним ситуативним кейсом.

ЕТАПНІСТЬ ПРОВЕДЕННЯ

Етап 1.

Для студентів британського та українського університетів у рамках навчальних курсів із соціального підприємництва пропонується бриф із представленням проблемної ситуації із соціальної сфери. Завдання отримують всі студенти, які навчаються за курсом. Для його виконання пропонуються методичні рекомендації із проєктного менеджменту, наприклад:

- [Курс із планування соціального підприємства від Британської Ради](#) (Розділ 3);
- [Посібник із соціального підприємництва Фонду Східна Європа](#).

Етап 2.

Представник британської організації, який презентує бриф студентам українського та британського університетів, описує організацію й відповідає на запитання студентів, описує проблему і ставить завдання з підготовки проєкту вирішення (покращення) проблемної ситуації методом соціального чи бізнесового проєктування. Термін виконання завдання – один місяць.

Студенти працюють у командах до 3-х осіб (команди формують самостійно, вони не обов'язково мають бути міжнародними), готують проєкти та презентують результати викладачам українського і британського університетів, а також представникам галузі чи відповідної галузевої організації. Зворотний зв'язок студентам надають представники організації, яка ставила завдання, викладачі курсу університетів партнерів, експерти Каразінської школи бізнесу.

Етап 3.

Викладачі курсів британського й українського університетів готують аналітичні записки для представника організації, яка ставила завдання, із презентацією рекомендацій студентів щодо вирішення проблемної ситуації.

ПОРАДИ ОРГАНІЗАТОРАМ ЩОДО ВИКОРИСТАННЯ ФОРМАТУ

- Варто знайти додаткові форми мотивації студентів (окрім підсумкової оцінки за курс). Це може бути, до прикладу, сувенірна продукція університету чи організації, яка представляє кейс; додаткові бали до рейтингу студента; можливість відвідати організацію, яка представила кейс, з ознайомчим візитом.
- Бриф, що представляє британський спікер, може бути не актуальним для України. Саме тому варто шукати близьку для України проблематику, наприклад, залучити для цього українських експертів у сфері соціального підприємництва.

КОНТАКТНА ОСОБА:

Ірина Солдатенко

доцент кафедри прикладної соціології та соціальних комунікацій
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна
irinasoldatenko@karazin.ua

facebook.com/SociocomKarazin

Комплекс заходів

Полтавський університет економіки і торгівлі; ГО «Центр освіти дорослих Полтавщини», Портсмутський університет (University of Portsmouth)

Навчальний формат	мікс заходів
Форма проведення / використання формату	можливий і онлайн, і офлайн-формат
Стадія готовності	формат відпілотований (2019–2020 роки)
Тривалість	середньотерміновий (від місяця до пів року)

ОСНОВНІ НАВИЧКИ, ЯКІ РОЗВИВАЄ ФОРМАТ:

- Виявлення можливостей.
- Креативність.
- Бачення.
- Оцінювання ідей.
- Мотивація та наполегливість.
- Фінансова й економічна грамотність.
- Співпраця з іншими особами.
- Планування та управління.
- Взяття на себе ініціативи.
- Робота з неоднозначністю, невизначеністю та ризиками.

МЕТА ФОРМАТУ:

- допомогти студентам удосконалити їхні навички бізнес-моделювання та розробки бізнес-проектів у креативних індустріях.
- покращити зв'язок між бізнесом та освітою завдяки залученню різних аудиторій – учасників освітнього (студенти й викладачі) та бізнесового середовища (молоді підприємці, консультанти, експерти).

ОЧІКУВАНІ РЕЗУЛЬТАТИ ВИКОРИСТАННЯ ФОРМАТУ:

- за результатами навчання учасники здобули бізнес-компетенції, сформували власні бізнес-ідеї та формалізували їх.
- за результатами менторської підтримки учасники отримали розраховані й описані бізнес-проекти, готові до впровадження.
- за результатами публічного захисту бізнес-проектів учасники здобули навички презентації бізнес-проектів та експертну оцінку.

УМОВИ ВИКОРИСТАННЯ ФОРМАТУ

Програма передбачає кілька компонентів у логічній послідовності:

1. Мотиваційна компонента.

Проведення низки публічних лекцій за участю відомих підприємців зі сфери креативних індустрій України. Темі цих лекцій стосуються креативної економіки як явища бізнесу в креативних індустріях, маркетингу, гендерних аспектів ведення бізнесу в креативних індустріях та ін.

2. Навчальна компонента.

Розроблена тренінгова програма «Креативне підприємництво», що включає такі компоненти:

- визначення креативного підприємництва;
- креативність як характеристика особистості сучасного підприємця;
- захист інтелектуальної власності в креативному підприємстві;
- створення бізнес-моделі в креативному підприємстві;
- маркетинг у креативному підприємстві;
- техніки продажів у креативному підприємстві;
- фінансово-економічне обґрунтування в креативному підприємстві;
- пошук джерел фінансування для реалізації креативного бізнес-проєкту;
- підготовка бізнес-пітчів.

Проведено навчання за програмою:

- для студентів у форматі Boot Camp: комплекс навчально-тренінгових занять, самостійної роботи й консультаційної підтримки від викладачів програми з подальшим захистом бізнес-проєкту у форматі виїзного триденного табору для 30 учасників;
- для молодих підприємців і тих, хто хоче започаткувати власний бізнес: у форматі офлайн – дводенний тренінг (за час пілотування програми відбулося 4 дводенні тренінги); у форматі онлайн – 5 воркшопів упродовж 5 днів по 2,5 години кожен.

3. Програма менторської підтримки.

Програма покликана допомогти учаснику з формалізацією бізнес-ідеї у вигляді концепції бізнесу або з підготовкою бізнес-плану. Тривалість – від 2 тижнів до 2 місяців (однакова для всіх учасників). Робота з ментором (викладачем університету) здійснюється тижневими циклами. Цикл починається і завершується консультацією з ментором, на якій учасник має змогу ставити запитання й узгодити свої завдання на тиждень. Через 5 днів учасник надсилає ментору напрацювання, ментор опрацьовує їх і дає розгорнутий зворотний зв'язок (відгук).

4. Внутрішній мікроконкурс (краш-тест) бізнес-проєктів.

Внутрішній мікроконкурс – це публічний захист бізнес-проєктів за участю учасників, тренерів навчальної компоненти й залучених зовнішніх експертів. Був елементом відбору учасників до міжнародного конкурсу відео-пітчів [Big Idea Challenge](#), у якому беруть участь студенти з університетів-учасників програми Британської Ради Creative Spark та молоді підприємці.

Попередньо учасники надсилають свої бізнес-проекти у визначеній формі (відеопітч та опис), експерти та тренери попередньо знайомляться з проектами й надають зворотний зв'язок (відгук). Захист передбачає: публічний виступ учасника, обговорення бізнес-проекту у режимі вільного мікрофона. Регламент – 15 хвилин на обговорення 1 бізнес-проекту.

Після проведення навчальних заходів – зворотний зв'язок від учасників – рефлексія, оцінювання заходу за допомогою анкетування та подальший аналіз анкет.

Після проведення захисту проектів – допомога в пошуку фінансування бізнес-проекту (рекомендації щодо участі в інвестиційних чи грантових конкурсах).

Інші істотні умови

Учасник менторської підтримки упродовж тижня має змогу ставити ментору запитання для уточнення, які не потребують розгорнутої відповіді. За необхідності учасникові надається додаткова розгорнута консультація між традиційними тижневими зустрічами. Тривалість щотижневої консультації – у межах 1 години.

Підготовка бізнес-плану є опціональною активністю на випадок високого рівня вмотивованості та готовності учасника. Якщо учасник не готовий приділяти достатньо часу для якісного написання бізнес-плану, доцільно обмежитися детальним описом концепції бізнесу.

ПОРАДИ ОРГАНІЗАТОРАМ ЩОДО ВИКОРИСТАННЯ ФОРМАТУ

- Формат вимагає залучення тренерів та менторів, які мали б достатні компетентності та запас часу для роботи зі студентами й молодими підприємцями (це здебільшого може бути команда викладачів із партнерства). Це допоможе подолати ризик того, що деякі учасники можуть бути не готовими працювати над своєю бізнес-ідеєю в межах встановлених дедлайнів упродовж програми менторства, або ж не готовими працювати над написанням бізнес-плану, особливо з наданням фінансово-економічного обґрунтування.
- Оскільки деякі учасники можуть бути вразливими до зовнішньої оцінки під час публічного заходу, зворотний зв'язок (відгук) від журі повинен обов'язково відзначати, окрім слабких, також сильні сторони й бути конструктивним, тобто запропонувати можливі шляхи поліпшення (вдосконалення).

КОНТАКТНА ОСОБА:

Інна Пахомова

директорка інституту проектів та інновацій,
Полтавський університет економіки і торгівлі
project.puet@gmail.com

bit.ly/creativesparkpoltava

facebook.com/creative.spark.poltava



БРИТАНСЬКА РАДА

Жилянська, 29
Київ 01033

+38 066 170 00 54

+38 050 388 08 14

www.britishcouncil.org.ua

www.facebook.com/BritishCouncilUkraine

www.instagram.com/uabritish/



PPV KNOWLEDGE NETWORKS

Шота Руставелі, 12
Львів 79005

+38 067 67 47 012

www.ppv.net.ua

www.facebook.com/ppvknowledgenetworks