

Міністерство освіти і науки України

Модельна навчальна програма
«Стартап-покоління: від ідеї до успіху. 10–12 класи.
Профільна середня освіта. Основний / Поглиблений рівень»
для закладів загальної середньої освіти

Автор: Артем Бородатюк

Рекомендовано Міністерством освіти і науки України
(наказ Міністерства освіти і науки України від 20.11.2025 № 1529)

2025

Вступна частина.

Модельна навчальна програма «Стартап-покоління: від ідеї до успіху. 10-12 класи» створена з метою реалізації компетентнісного потенціалу, мети й завдань соціальної і здоров'язбережувальної освітньої галузі, визначених у Державному стандарті профільної середньої освіти, та призначена для викладання вибіркового навчального предмету в 10-12 класах профільного циклу профільної середньої освіти (далі – Програма).

Програма передбачає реалізацію частини вимог до обов'язкових результатів навчання у соціальній і здоров'язбережувальній освітній галузі (Додаток 16 Державного стандарту), що забезпечує формування підприємницьких компетентностей та практичних навичок створення власної справи у здобувачів освіти.

Актуальність

В умовах розвитку ринкової економіки України та інтеграції в європейський простір підприємництво стає ключовою рушійною силою економічного розвитку. Молоде покоління має унікальні можливості для створення інноваційних проєктів, використання цифрових технологій та реалізації креативних ідей у бізнесі.

Курс відповідає сучасним тенденціям розвитку освіти, коли акцент зміщується від теоретичного навчання до практичного застосування знань. Здобувачі/здобувачки освіти отримують можливість не лише вивчити основи підприємництва, але й реалізувати власні бізнес-проекти вже під час навчання в школі.

Програма продовжує і поглиблює компетентності, закладені в курсі «Підприємництво та фінансова грамотність. 8-9 класи», переводячи їх на якісно новий рівень практичної реалізації та створення реальних бізнес-проектів.

Мета навчального предмета

Метою навчального предмета «Стартап-покоління: від ідеї до успіху» є формування підприємницьких компетентностей у здобувачів/здобувачок освіти, розвиток навичок генерації бізнес-ідей, їх практичної реалізації та управління власною справою, а також виховання відповідального ставлення до створення цінності для суспільства через підприємницьку діяльність.

Також важливими аспектами мети є:

- розвиток інноваційного мислення та здатності бачити підприємницькі можливості у повсякденному житті;
- формування практичних навичок створення та ведення власної справи від ідеї до реалізації;
- розвиток фінансової грамотності та розуміння економічних процесів;
- формування лідерських якостей та навичок роботи в команді;

- виховання соціальної відповідальності та етичного підприємництва;
- підготовка до самозайнятості як альтернативи традиційному працевлаштуванню.

Основні завдання викладання

Основними завданнями викладання навчального предмета «Стартап-покоління: від ідеї до успіху» є:

- **розвиток підприємницького мислення** – формування здатності бачити можливості, генерувати ідеї та перетворювати їх на життєздатні бізнес-проекти;
- **формування практичних навичок** – навчання конкретним інструментам ведення бізнесу - від бізнес-планування до маркетингу та фінансів;
- **розвиток лідерських якостей** – формування навичок керування командою, прийняття рішень та відповідальності;
- **соціальна відповідальність** – виховання розуміння ролі підприємця/підприємниці у розвитку економіки та суспільства;
- **фінансова грамотність** – формування навичок управління фінансами, розуміння інвестицій та ризиків;
- **інноваційність** – розвиток здатності до творчого мислення та впровадження нових ідей;
- **практична реалізація** – забезпечення можливості створити та запустити власний проєкт під час навчання;
- **формування нетворку** – створення зв'язків з однодумцями/однодумницями, менторами/менторками та потенційними партнерами/партнерками.

Ключові компетентності

Формування ключових компетентностей відповідає Державному стандарту профільної середньої освіти. Такими ключовими компетентностями є:

- вільне володіння державною мовою;
- здатність спілкування рідною (у разі відмінності від державної) та іноземними мовами;
- математична компетентність;
- компетентності в галузі природничих наук, техніки й технологій;
- інноваційність;
- екологічна компетентність;
- інформаційно-комунікаційна компетентність;
- навчання впродовж життя;
- громадянські та соціальні компетентності;
- культурна компетентність;
- підприємливість і фінансова грамотність.

Компетентнісний потенціал Програми відповідно до Додатка 15 Державного стандарту профільної середньої освіти:

Ключові компетентності	Уміння та ставлення, що формуються в рамках програми	Теми програми, де реалізується
Вільне володіння державною мовою	Уміння: спілкуватися українською мовою в різних підприємницьких ситуаціях; формулювати, тлумачити та аргументувати бізнес-ідеї та пропозиції; презентувати власні підприємницькі проекти українською мовою; створювати українською мовою маркетингові матеріали та бізнес-документи. Ставлення: цінування державної мови як засобу підприємницької комунікації; усвідомлення необхідності володіння державною мовою для успішного бізнесу в Україні.	Всі теми програми, зокрема, Тема 2: створення бізнес-планів українською мовою; Тема 3: розробка маркетингових кампаній; Тема 6: презентація проєктів; Узагальнення: публічний захист стартапів.
Здатність спілкуватися іноземними мовами	Уміння: сприймати, розуміти інформацію про глобальні ринки іноземними мовами; розрізняти міжнародні бізнес-терміни та стандарти. Ставлення: усвідомлення потреби володіння іноземними мовами для глобального підприємництва; повага до міжкультурних особливостей ведення бізнесу.	Тема 1: дослідження міжнародних стартапів; Тема 4: аналіз глобальних інвестиційних трендів; Тема 4: вихід на міжнародні ринки.
Математична компетентність	Уміння: застосовувати математичне мислення для фінансового планування; використовувати статистичні методи для аналізу ринку; проводити розрахунки точки беззбитковості, ROI, прибутковості; логічно обґрунтовувати фінансові рішення на основі даних. Ставлення: усвідомлення цінності аналітичного мислення в підприємстві.	Тема 2: фінансове моделювання та прогнозування; Тема 3: аналіз метрик ефективності реклами; Тема 4: розрахунки інвестицій та фінансове планування; Тема 4: оцінка ризиків та їх кількісний аналіз.
Компетентності в галузі природничих наук, техніки і технологій	Уміння: використовувати наукові методи для дослідження ринку; застосовувати цифрові технології для розробки та просування продуктів; аналізувати вплив технологічних змін на бізнес-можливості. Ставлення: готовність використовувати інновації у підприємстві; усвідомлення ролі технологій у сучасному бізнесі.	Тема 1: використання цифрових інструментів для досліджень; Тема 3: цифровий маркетинг та онлайн-просування; Тема 6: створення технологічних прототипів;

		Вступ: аналіз технологічних трендів.
Інноваційність	Уміння: генерувати креативні бізнес-ідеї; адаптуватися до змін ринкового середовища; ініціювати інноваційні підприємницькі рішення; експериментувати з новими бізнес-моделями. Ставлення: відкритість до нових підприємницьких можливостей; готовність ризикувати заради інновацій.	Тема 1: генерація та валідація інноваційних ідей; Тема 2: розробка унікальних бізнес-моделей; Тема 6: тестування та впровадження нових рішень; Всі теми: творчі методи розв'язання бізнес-проблем.
Екологічна компетентність	Уміння: враховувати екологічні принципи при створенні бізнесу; розробляти екологічно відповідальні продукти та послуги; оцінювати екологічні наслідки підприємницької діяльності. Ставлення: усвідомлення важливості екологічної відповідальності у бізнесі; дотримання принципів сталого підприємництва.	Вступ: соціальне підприємництво; Тема 5: екологічний бізнес та CSR; Тема 5: розробка ESG-принципів для стартапу; Узагальнення: сталий розвиток через підприємництво.
Інформаційно-комунікаційна компетентність	Уміння: використовувати цифрові платформи для ведення бізнесу; знаходити, аналізувати та використовувати ринкову інформацію; критично оцінювати достовірність бізнес-інформації; безпечно використовувати ІКТ у підприємстві. Ставлення: дотримання етичних норм цифрового підприємництва; усвідомлення можливостей та ризиків ІКТ у бізнесі.	Тема 1: онлайн-дослідження ринку; Тема 3: цифровий маркетинг та e-commerce; Тема 4: цифрові фінансові інструменти; Тема 6: використання бізнес-додатків та платформ.
Навчання впродовж життя	Уміння: визначати власні потреби у підприємницькому розвитку; здійснювати самооцінювання бізнес-навичок; розробляти індивідуальні стратегії професійного зростання; керувати власним розвитком як підприємця. Ставлення: усвідомлення цінності постійного навчання у бізнесі; позитивне ставлення до помилок як джерела досвіду; впевненість у здатності розвиватися як підприємець.	Вступ: розуміння підприємництва як шляху розвитку; Тема 1: аналіз власного досвіду та навчання на помилках; Тема 6: рефлексія та планування розвитку; Узагальнення: створення плану підприємницького зростання.
Громадянські та соціальні компетентності	Громадянські компетентності - уміння: діяти як відповідальний підприємець-громадянин; створювати бізнес, що сприяє розвитку економіки	Вступ: соціальне підприємництво; Тема 5: формування команди та лідерство;

	України; формувати готовність захищати національні економічні інтереси. Соціальні компетентності - уміння: створювати та управляти підприємницькими командами; вирішувати бізнес-конфлікти конструктивно; співпрацювати з різними соціальними групами. Ставлення: • повага до різноманітності у бізнес-середовищі • цінування співпраці та партнерства • усвідомлення соціальної відповідальності підприємця	Тема 5: етика та соціальна відповідальність бізнесу; Тема 5: вплив на громаду та суспільство; Узагальнення: внесок у розвиток української економіки.
Культурна компетентність	Уміння: використовувати культурні цінності для створення унікального бренду; створювати культурні продукти через підприємницьку діяльність; інтерпретувати культурні тренди у бізнес-контексті. Ставлення: сприйняття культури як ресурсу для підприємництва; повага до культурного різноманіття у бізнес-відносинах; розуміння ролі культури у формуванні бізнес-ідентичності.	Тема 1: використання культурних трендів для генерації ідей; Тема 3: створення бренду на основі культурних цінностей; Тема 5: культура підприємництва та корпоративні цінності; Узагальнення: розвиток української підприємницької культури.
Підприємливість та фінансова грамотність	Уміння: визначати підприємницькі можливості та ресурси; розробляти та реалізовувати бізнес-стратегії; управляти фінансами стартапу та особистими коштами; оцінювати інвестиційні можливості та ризики; планувати та контролювати бізнес-доходи і витрати; розуміти правові аспекти підприємницької діяльності. Ставлення: усвідомлення важливості фінансової дисципліни у бізнесі; розуміння принципів етичного підприємництва; відповідальне ставлення до бізнес-ризиків.	ОСНОВНА КОМПЕТЕНТНІСТЬ - реалізується у всіх темах: Тема 1: пошук підприємницьких можливостей; Тема 2: бізнес-планування та фінансове моделювання; Тема 3: маркетинг та продажі; Тема 4: управління фінансами та залучення інвестицій; Тема 5: підприємницьке лідерство; Тема 6: практична реалізація бізнес-ідей.

Основні принципи

Основними принципами, на яких ґрунтується Програма, є:

- **компетентнісний підхід** — основою для програми є досягнення ключових компетентностей, передбачених Державним стандартом у соціальній і здоров'язбережувальній галузі;
- **практична спрямованість** — кожна тема супроводжується реальними проєктами та діяльністю;
- **проєктність** — здобувачі/здобувачки освіти створюють та реалізують власні бізнес-проєкти протягом курсу;
- **менторство** — залучення практикуючих підприємців/підприємниць як наставників/наставниць та експертів/експерткинь;
- **інноваційність** — використання сучасних методів та цифрових інструментів підприємництва;
- **соціальна спрямованість** — акцент на створенні цінності для суспільства;
- **командність** — розвиток навичок роботи в підприємницьких командах;
- **рефлексивність** — постійний аналіз та корекція підприємницьких ідей і дій.

Ключові пріоритети викладання

Ключовими пріоритетами викладання навчального предмета «Стартап-покоління: від ідеї до успіху» є:

- **формування підприємницьких компетентностей** через практичну діяльність, а не теоретичне вивчення;
- **проєктне навчання** як основний метод роботи з реальними бізнес-ідеями;
- **менторство та експертність** — залучення успішних підприємців/підприємниць до освітнього процесу;
- **інновації та технології** — використання сучасних цифрових інструментів та платформ;
- **соціальне підприємництво** — акцент на створенні бізнесу, що вирішує суспільні проблеми;
- **етичність та відповідальність** — формування етичного підходу до підприємництва;
- **результативність** — кожен здобувач освіти має створити реальний проєкт;
- **нетворкінг** — побудова професійних зв'язків та мереж підтримки.

Структура Програми

Програма складається з шести основних тем:

- **Вступ.** Підприємницьке мислення у сучасному світі
- **Тема 1.** Генерація та валідація бізнес-ідей

- **Тема 2.** Бізнес-планування та моделювання
- **Тема 3.** Маркетинг та продажі
- **Тема 4.** Фінанси та інвестиції
- **Тема 5.** Лідерство та управління командою
- **Тема 6.** Практична реалізація проекту
- **Узагальнення.** Мій підприємницький шлях

Ціннісні орієнтири

Ціннісними орієнтирами Програми є:

- **підприємливість** як драйвер особистого та суспільного розвитку;
- **інноваційність** та готовність до змін і експериментування;
- **соціальна відповідальність** підприємця/підприємниці перед суспільством;
- **етичність** у веденні бізнесу та відносинах з партнерами;
- **командність** та здатність до співпраці і лідерства;
- **результативність** та орієнтація на досягнення цілей;
- **навчання впродовж життя** як основа підприємницького успіху;
- **національна гордість** та внесок у розвиток української економіки.

Стартап-покоління: від ідеї до успіху. 10-12 класи

Очікувані результати навчання <i>Учень/Учениця:</i>	Пропонований зміст вибіркового курсу	Види навчальної діяльності
ВСТУП. Підприємницьке мислення у сучасному світі		
- критично мислить, ініціює та реалізує соціальні проекти, які мають культурну, комерційну або суспільну цінність [СЗО 4.6] - обґрунтовує важливість усвідомленого ставлення і діяльності щодо розвитку власного освітньо-професійного шляху з урахуванням особистих можливостей, ресурсів, потреб і обмежень та суспільно-державних запитів [12 СЗО 1.1.1-1 П]	Що таке підприємництво та його роль у суспільстві. Підприємець як творець змін. Молодіжне підприємництво в Україні та світі. Соціальне підприємництво як відповідь на суспільні виклики.	Мозковий штурм: «Якби я був/ була підприємцем / підприємницею ...». Аналіз кейсів молодих підприємців / підприємниць України. Створення мапи підприємницьких можливостей свого регіону. Зустріч з молодими підприємцями / підприємницями.
ТЕМА 1. ГЕНЕРАЦІЯ ТА ВАЛІДАЦІЯ БІЗНЕС-ІДЕЙ		
- експериментує з різними комбінаціями ресурсів для втілення своїх ідей у дії [12 СЗО 4.3.1-1 П] - розпізнає і реалізує нові можливості власного розвитку в законний спосіб на основі самостійного аналізу досвіду та отриманих уроків [12 СЗО 4.3.1-2]	Пошук та генерація ідей. Джерела бізнес-ідей: проблеми як можливості. Методи генерації ідей: брейнсторм, SCAMPER, карти думок. Аналіз трендів та потреб ринку. Особисті інтереси як основа для бізнесу. Дослідження ринку та цільової аудиторії. Хто є вашими клієнтами? Методи дослідження ринку. Аналіз	Тренінг креативного мислення. Практикум з використання методів генерації ідей. Аналіз успішних стартапів. Створення банку власних бізнес-ідей. Проведення міні-досліджень ринку. Інтерв'ю з потенційними клієнтами. Аналіз конкурентів через інтернет. Створення Customer Persona.

Очікувані результати навчання	Пропонований зміст вибіркового курсу	Види навчальної діяльності
Учень/Учениця: - активно шукає, порівнює та зіставляє різні джерела інформації, оцінюючи їх надійність і достовірність, визначає власні альтернативні дії щодо здорового способу життя [12 СЗО 3.1.1-1 П] - аналізує інформацію у різних медіа, зіставляє її та робить висновки щодо правдивості інформації з питань здоров'я, безпеки та добробуту [12 СЗО 4.2.1-1] - створює власний медіапродукт щодо безпеки, здоров'я і добробуту з використанням принципу медіаграмотності [12 СЗО 4.2.1-2 П] - уміє розпізнавати приховану рекламу як комерційного, так і соціального характеру [12 СЗО 4.2.1-4]	конкурентів. Визначення унікальної цінності продукту (UVP). Створення портрету клієнта. Валідація та тестування ідей. Що таке MVP (Мінімальний життєздатний продукт). Методи валідації: опитування, лендінги, прототипи. Аналіз фідбеку та корекція ідей. Критерії успішної ідей.	Створення MVP власної ідей. Тестування ідей через онлайн-платформи. Збір та аналіз зворотного зв'язку. Презентація результатів валідації.
ТЕМА 2. БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ ТА МОДЕЛЮВАННЯ		
визначає довгострокові цілі, складає та корегує плани дій для досягнення успіху і добробуту в умовах невизначеності та	Основи бізнес-планування. Що таке бізнес-план і навіщо він потрібен. Структура бізнес-плану. Місія, візія та цінності компанії. SMART-цілі у бізнесі. Стратегія розвитку.	Створення бізнес-плану власного проєкту. Робота з шаблонами та онлайн-інструментами. Презентація бізнес-планів перед експертами. Створення Canvas для власного проєкту. Аналіз

Очікувані результати навчання	Пропонований зміст вибіркового курсу	Види навчальної діяльності
<i>Учень/Учениця:</i> непередбачуваності [12 СЗО 4.3.1-1] - планує та контролює власні доходи і витрати [СЗО 4.6] - здійснює раціональний вибір матеріальних і культурних цінностей на основі їх впливу на здоров'я, безпеку та добробут [12 СЗО 4.5.1-1] - досліджує вибір матеріальних і культурних цінностей і критично оцінює їх вплив на здоров'я, безпеку та добробут [12 СЗО 4.5.1-3] - обґрунтовує рішення щодо вибору стратегії поведінки для збереження власних безпеки, здоров'я та добробуту з урахуванням аналізу опрацьованої інформації та ймовірних моделей небезпечних ситуацій [12 СЗО 2.3.1-1] - аналізує прояви тиску та маніпуляцій і добирає способи протистояння таким проявам [12 СЗО 4.3.1-3]	Бізнес-моделі та монетизація. Види бізнес-моделей: продаж, підписка, фріміум тощо. Canvas бізнес-моделі. Способи заробітку: прямі та непрямі. Ціноутворення та стратегії продажів. Ризик-менеджмент у бізнесі. Види ризиків у підприємстві. Методи оцінки та мінімізації ризиків. Страхування бізнесу. Фінансова подушка безпеки. Backup-плани.	бізнес-моделей успішних компаній. Розробка стратегії монетизації. Гра «Бізнес-модель». Аналіз ризиків власного проєкту. Створення карти ризиків. Розробка планів мінімізації ризиків. Кейс-стаді провалених стартапів
ТЕМА 3. МАРКЕТИНГ ТА ПРОДАЖІ		
демонструє вміння самопрезентації і використання тактик	Основи маркетингу. 4Р маркетингу: Product, Price, Place, Promotion.	Розробка маркетинг-плану. Створення фірмового стилю. Аналіз

Очікувані результати навчання	Пропонований зміст вибіркового курсу	Види навчальної діяльності
<i>Учень/Учениця:</i> ефективної комунікації під час співбесіди та ділової комунікації [12 СЗО 4.4.1-1 П] - знає сучасні стратегії і тактики комунікації для порозуміння в спілкуванні з метою досягнення позитивних результатів для безпеки та добробуту [12 СЗО 4.4.1-1] - використовує підходи щодо уникнення небезпечного/шкідливого контенту і залучення до його поширення [12 СЗО 4.2.1-2] - розуміє і аналізує інформацію, записану (передану) в різний спосіб, виявляє приховану та очевидну інформацію [12 СЗО 4.2.1-3] - вміє застосовувати ефективні стратегії керування емоціями, поведінкою та контролю власного емоційного стану [12 СЗО 4.4.1-2] - безпечно і конструктивно виявляє емоції, допомагає іншим під час стресових ситуацій [12 СЗО 2.4.1-4]	Брендинг та позиціонування. Психологія споживача. Життєвий цикл продукту. Маркетингова стратегія. Цифровий маркетинг. Соціальні мережі як інструмент просування. Контент-маркетинг. Email-маркетинг. SEO та контекстна реклама. Аналітика та метрики ефективності. Техніки продажів. Психологія продажів. Воронка продажів. Робота з запереченнями. Клієнтський сервіс. Утримання клієнтів та повторні продажі.	успішних рекламних кампаній. Практикум з позиціонування. Створення сторінок у соціальних мережах. Розробка контент-плану. Запуск рекламної кампанії. Аналіз метрик та оптимізація. Рольові ігри «продавець / продавчиня – покупець / покупчиня». Тренінг переговорів. Розробка скриптів продажів. Практикум з обробки заперечень.

Очікувані результати навчання <i>Учень/Учениця:</i>	Пропонований зміст вибіркового курсу	Види навчальної діяльності
ТЕМА 4. ФІНАНСИ ТА ІНВЕСТИЦІЇ		
● планує та контролює власні доходи і витрати [СЗО 4.6] ● розуміє законодавче підґрунтя економічних процесів (права та обов'язки, захист прав споживачів тощо) [СЗО 4.6] ● здійснює раціональний вибір з урахуванням фізіологічних, соціальних, моральних і духовних потреб [12 СЗО 4.5.1-2] ● досліджує вплив культури споживання з метою вироблення рекомендацій щодо покращення здоров'я, безпеки та добробуту місцевої громади і суспільства [12 СЗО 4.5.1-1 П] ● оцінює ймовірну вартість витрат на підтримання здоров'я та порівнює такі витрати з витратами на лікування і реабілітацію [12 СЗО 3.3.1-2] ● моделює поведінку, яка приносить користь і задоволення для здоров'я і життя, зважаючи на вплив зовнішніх факторів [12 СЗО 3.4.1-1]	Фінансове планування. Бюджет стартапу. Точка беззбитковості. Планування грошових потоків. Фінансові прогнози та сценарії. Основи обліку та звітності. Залучення інвестицій. Види фінансування: власні кошти, кредити, інвестори, краудфандинг. Як презентувати проект інвесторам. Пітч-дек та презентація. Угоди з інвесторами. Масштабування та виходи. Стратегії росту бізнесу. Франчайзинг. Вихід на міжнародні ринки. Продаж бізнесу або ІРО. Реінвестування прибутку.	Створення фінансової моделі проєкту. Розрахунок точки беззбитковості. Планування бюджету на 6 місяців. Використання Ехсел для фінансів. Створення пітч-деку. Тренінг презентації для інвесторів. Аналіз успішних пітчів. Участь у конкурсах стартапів. Розробка стратегії масштабування. Аналіз кейсів міжнародної експансії. Планування інвестицій у розвиток. Моделювання виходу з бізнесу.

Очікувані результати навчання <i>Учень/Учениця:</i>	Пропонований зміст вибіркового курсу	Види навчальної діяльності
ТЕМА 5. ЛІДЕРСТВО ТА УПРАВЛІННЯ КОМАНДОЮ		
• демонструє лідерську позицію та бере відповідальність у прийнятті рішень і діяльності щодо виходу з кризових ситуацій [12 СЗО 1.1.1-2 П] • безпечно і конструктивно виявляє емоції, допомагає іншим під час стресових ситуацій [12 СЗО 2.4.1-4] • Обґрунтовує роль громадянської активності та оборонної свідомості для особистого та суспільного добробуту [12 СЗО 1.1.2-3] • відповідально виконує обрані чи покладені обов'язки у межах навчальної, проектної, волонтерської діяльності [12 СЗО 1.1.2-3 П] • запобігає виникненню ситуацій неповаги до прав людини, приниження гідності себе та інших осіб [12 СЗО 1.2.1-1] • презентує стратегії безпечної поведінки у різних заходах, які ґрунтуються на знаннях, здобутих	Формування команди. Ролі в команді стартапу. Як знайти співзасновників. Корпоративна культура. Мотивація команди. Делегування та контроль. Організаційна структура. Форми ведення бізнесу в Україні. Реєстрація підприємства. Оподаткування. Трудові відносини. Інтелектуальна власність. Етика та соціальна відповідальність. Етичне підприємництво. CSR - корпоративна соціальна відповідальність. Екологічний бізнес. Вплив на громаду. Прозорість та підзвітність.	Формування команди для власного проекту. Тренінг лідерства. Розробка системи мотивації. Рольові ігри з управління. Практикум з реєстрації ФОП. Вивчення податкового законодавства. Консультація з юристом. Розробка трудових договорів. Розробка кодексу етики компанії. Планування соціальних проєктів. Аналіз ESG-принципів. Створення стратегії сталого розвитку.

Очікувані результати навчання	Пропонований зміст вибіркового курсу	Види навчальної діяльності
Учень/Учениця:		
під час критичного сприймання інформації з різних джерел [12 СЗО 2.4.1-3]		
ТЕМА 6. ПРАКТИЧНА РЕАЛІЗАЦІЯ ПРОЄКТУ		
- діє ефективно та самостійно, виявляючи наполегливість у досягненні довгострокових цілей для досягнення успіху і добробуту в законний спосіб [12 СЗО 4.3.1] - демонструє відповідальне ставлення до обрання рішень, які стосуються власного життя і здоров'я [12 СЗО 2.4.1-5] - створює власну освітню траєкторію з урахуванням власних потреб і запитів суспільства [12 СЗО 4.1.2-3] - обирає доцільні інструменти та методи навчання, різноманітні способи розвитку своїх здатностей, пріоритетів і потреб [12 СЗО 4.1.2-2]	Запуск стартапу. Підготовка до запуску. «М'яке відкриття» та тестування. Збір фідбеку та корекції. Офіційний запуск. Перші продажі та клієнти. Розвиток та оптимізація. Аналіз перших результатів. Оптимізація процесів. Покращення продукту. Розширення асортименту. Пошук нових каналів збуту.	Реальний запуск власного проєкту. Організація тестового періоду. Збір та аналіз відгуків. Корекція продукту/сервісу. Аналіз метрик проєкту. Опитування клієнтів. Впровадження покращень. Планування другої версії продукту.
УЗАГАЛЬНЕННЯ ТА ЗАХИСТ ПРОЄКТІВ		
моделює власне майбутнє, усвідомлюючи значущість усіх сфер	Мій підприємницький шлях. Презентація реалізованих проєктів. Аналіз отриманого	Публічний захист підприємницьких проєктів. Виставка стартапів. Нетворкінг з

Очікувані результати навчання	Пропонований зміст вибіркового курсу	Види навчальної діяльності
<i>Учень/Учениця:</i> життя з урахуванням власних інтересів і можливостей самореалізації [12 СЗО 4.6.1] активно шукає, порівнює та зіставляє різні джерела інформації, оцінюючи їх надійність і достовірність, визначає власні альтернативні дії щодо здорового способу життя [12 СЗО 3.1.1-1 П]	досвіду. Планування подальшого розвитку. Створення мережі підтримки. Визначення наступних кроків.	однокласниками/ однокласницями та експертами/ експерткинями. Створення плану розвитку на рік.

Прикінцева частина.

Методичні підходи до реалізації програми

Програма «Стартап-покоління: від ідеї до успіху» реалізується на засадах компетентнісно орієнтованого навчання, де центральне місце займає формування підприємницьких компетентностей через безпосередню практичну діяльність. Основним методичним підходом є проєктно-орієнтоване навчання, коли здобувачі та здобувачки освіти протягом усього курсу розробляють та реалізують власний підприємницький проєкт. Цей підхід забезпечує справжність навчального досвіду, оскільки учнівство працює з реальними викликами та можливостями ринку.

Важливою складовою методичного забезпечення є наставницький підхід, що передбачає тісну співпрацю з практикуючими підприємцями та підприємницями. Наставники не лише діляться власним досвідом, але й супроводжують здобувачів та здобувачок освіти на всіх етапах розробки проєкту, надають персоналізовані консультації та створюють мережеві зв'язки для майбутніх підприємців і підприємниць. Такий підхід забезпечує передачу не лише теоретичних знань, але й практичних навичок, неформальних знань та підприємницької культури.

Методика викладання ґрунтується на інтерактивних формах роботи, що включають ділові ігри, моделювання підприємницької діяльності, мозкові штурми та творчі сесії. Особлива увага приділяється розвитку критичного мислення через аналіз реальних бізнес-ситуацій та осмислення власного досвіду. Використання методів ощадливого стартапу (lean startup) та дизайн-мислення (design thinking) дозволяє здобувачам та здобувачкам освіти оволодіти сучасними підходами до створення та розвитку бізнесу.

Послідовність досягнення очікуваних результатів навчання

Освітній процес організовано за принципом поступового ускладнення завдань та наростання самостійності здобувачів і здобувачок освіти. На першому етапі вивчення предмету основну увагу приділено формуванню підприємницького мислення та розвитку здатності бачити можливості у повсякденному житті. Здобувачі та здобувачки освіти вчаться генерувати бізнес-ідеї, використовуючи різноманітні творчі техніки, проводити первинні дослідження ринку та визначати потенційну цільову аудиторію.

На другому етапі вивчення предмету акцент переміщується на планування та структурування підприємницької діяльності. Здобувачі та здобувачки освіти оволодівають навичками бізнес-планування, вчаться створювати фінансові моделі, розробляють маркетингові стратегії та опановують основи управління ризиками. Цей етап характеризується поглибленням аналітичних навичок та розвитком стратегічного мислення.

Третій етап вивчення предмету присвячено практичній реалізації розроблених проєктів. Здобувачі та здобувачки освіти запускають

експериментальні версії своїх продуктів або послуг, проводять тестування з реальними клієнтами/клієнтками, збирають та аналізують зворотний зв'язок, вносять корективи до своїх бізнес-моделей. Цей етап розвиває пристосовуваність, стійкість до стресу та здатність до швидкого навчання на власних помилках.

Завершальний етап вивчення предмету спрямований на презентацію результатів та планування майбутнього розвитку. Здобувачі та здобувачки освіти готують публічні презентації своїх проєктів, аналізують отриманий досвід та планують подальші кроки у розвитку підприємницьких навичок. Такий підхід забезпечує цілісність навчального досвіду та формує навички осмислення власної діяльності.

Враховуючи складність та практичну спрямованість курсу, рекомендується викладати навчальний предмет «Стартап-покоління: від ідеї до успіху» протягом семестру або року у 11 або 12 класі. Це дозволить здобувачам та здобувачкам освіти застосувати набуті в попередні роки компетентності з основ підприємництва та фінансової грамотності, а також скористатися більшою самостійністю та готовністю до практичної реалізації серйозних проєктів.

Особливості навчального предмета, методи й технології навчання

Навчальний предмет має виражену практичну спрямованість, коли близько 70% навчального часу відводиться на практичну роботу над проєктами. Це принципово відрізняє курс від традиційних академічних дисциплін і наближає його до реальних умов підприємницької діяльності. Індивідуалізація навчання забезпечується через те, що кожен здобувач і здобувачка освіти реалізує власний унікальний проєкт, відповідно до особистих інтересів та схильностей.

Міждисциплінарний характер предмета передбачає інтеграцію знань з економіки, математики, психології, права, соціології та інших галузей. Здобувачі та здобувачки освіти вчаться застосовувати знання з різних предметних областей для вирішення комплексних підприємницьких завдань, що розвиває системне мислення та здатність до синтезу різномірної інформації.

Серед основних методів навчання широко використовується метод конкретних ситуацій для аналізу реальних бізнес-випадків, ділові ігри для моделювання підприємницької діяльності, дискусійні методи для обговорення етичних аспектів бізнесу. Дослідницькі методи включають проведення польових досліджень, співбесіди з потенційними клієнтами, аналіз конкурентного середовища.

Технологічну основу курсу становлять сучасні цифрові інструменти, що використовуються підприємцями та підприємницями у реальній практиці. Хмарні сервіси забезпечують ефективну співпрацю у командах, платформи для створення прототипів дозволяють швидко тестувати ідеї,

інструменти аналітики допомагають відстежувати ефективність маркетингових зусиль. Водночас зберігається місце для традиційних технологій візуалізації та керування груповими процесами.

Ресурси для досягнення мети та перелік обладнання

Навчально-методичне забезпечення програми включає основну та додаткову літературу, цифрові ресурси та спеціальні методичні матеріали. Основна література охоплює доступні науково-достовірні праці з підприємництва, стартапів, управління та бізнес-розвитку.

Рекомендовані тематичні блоки літератури:

Генерація та валідація бізнес-ідей (Тема 1): Піс Е. як основа lean startup методології для швидкого тестування ідей; Тіль П., Мастерс Б. для розуміння принципів створення унікальних продуктів; Канеман Д. для розвитку критичного мислення у прийнятті підприємницьких рішень.

Бізнес-планування та моделювання (Тема 2): Гоффман Р. та співавтори для розуміння принципів масштабування стартапів; Заверуха Н. як україномовний ресурс з організації бізнес-процесів; Голдратт Е., Кокс Д. для системного підходу до вирішення бізнес-завдань.

Маркетинг та продажі (Тема 3): Карнегі Д. як базовий підручник з комунікації в продажах; Чен Е. для розуміння мережевих ефектів та стратегій залучення клієнтів; Український фонд стартапів для вивчення українських кейсів просування продуктів.

Фінанси та інвестиції (Тема 4): Магнусон В. для розуміння історії та принципів корпоративних фінансів; Водотика Т. для вивчення української підприємницької традиції та фінансових практик.

Лідерство та управління командою (Тема 5): Адізес І. для теорії управлінських ролей та лідерства; Гоулман Д. для розвитку емоційного інтелекту керівника; Сمارт Д., Стріт Р. для навичок підбору команди стартапу.

Практична реалізація проєкту (Тема 6): Фадел Т. для практичних порад щодо створення значущих продуктів; Феррацці К. та співавтори для адаптації до змін у сучасному бізнесі.

Авторські курси Артема Бородатюка включають дві ключові платформи. Посібник «Для менеджерів» містить практичні інструменти планування, організації проєктів та методики управління процесами, що безпосередньо відповідають потребам стартаперів. YouTube-канал пропонує відеолекції з підприємництва, розбори кейсів українських стартапів, інтерв'ю з успішними підприємцями та практичні поради щодо запуску бізнесу.

Цифрові ресурси включають україномовні платформи (Prometheus, EdEra, Дія.Освіта, Український фонд стартапів), міжнародні освітні ресурси з безкоштовним доступом (Coursera, edX, LinkedIn Learning), відеолекції

TED Talks з підприємництва та практичні підприємницькі кейси Harvard Business Review.

Технічне обладнання включає мультимедійний проектор з екраном, комп'ютер з інтернет-підключенням, звукову систему, дошки для записів та матеріали для групової роботи.

Програмне забезпечення включає офісні програми, платформи для відеоконференцій, інструменти спільної роботи (Miro, Padlet для створення бізнес-моделей), безкоштовні програми управління проектами (Trello, Asana), інструменти для створення презентацій та прототипів.

Людські ресурси охоплюють залучення місцевих підприємців та стартаперів, представників бізнес-інкубаторів та технопарків, HR-фахівців, юристів з корпоративного права, представників інвестиційних фондів та бізнес-ангелів для проведення зустрічей та майстер-класів..

Системи оцінювання результатів навчання

Система оцінювання побудована на принципах формувального оцінювання з постійним моніторингом прогресу здобувачів і здобувачок освіти, справжнього оцінювання реальних продуктів їхньої діяльності, взаємооцінювання з залученням однолітків до процесу оцінювання та рефлексивного оцінювання для розвитку навичок самоаналізу.

Основу системи оцінювання становить портфоліо проекту, що включає бізнес-план, результати ринкових досліджень, фінансову модель, маркетингові матеріали, прототип продукту та звіт про тестування. Портфоліо оцінюється за критеріями повноти та якості розробки, реалістичності та обґрунтованості пропозицій, новаторства та творчості підходу, якості презентації матеріалів.

Практична реалізація проекту оцінюється через запуск експериментальної версії, залучення реальних клієнтів, збір зворотного зв'язку та внесення відповідних коригувань. Критеріями оцінювання є якість виконання поставлених завдань, ступінь досягнення запланованих цілей та здатність до пристосування у відповідь на отриману інформацію.

Публічний захист проекту проводиться у форматі презентації з елементами комерційної пропозиції з наступним обговоренням та відповідями на запитання. Оцінюється структурованість та логічність презентації, переконливість аргументації, якість відповідей на запитання та загальне враження від презентації.

Участь у навчальному процесі оцінюється через активність на заняттях, якість підготовки до занять, ефективність взаємодії у команді та своєчасність виконання поточних завдань. Така система забезпечує комплексне оцінювання як результатів, так і процесу навчання.

Диференційований підхід до оцінювання враховує індивідуальні особливості здобувачів і здобувачок освіти, надає можливість вибору

формату презентації проєкту та передбачає додаткове заохочення за соціальну значущість проєктів.

Формувальне оцінювання забезпечується через регулярний зворотний зв'язок від вчителя чи вчительки, консультації з наставниками та можливість корекції окремих компонентів проєкту. Результати оцінювання документуються у цифровому портфоліо, а найкращі проєкти отримують сертифікати та рекомендаційні листи для подальшого розвитку.

Рекомендовані джерела

Нормативно-правові акти

1. Закон України «Про освіту» від 05.09.2017 р. № 2145-VIII. Дата оновлення: 12.09.2025. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2145-19> (дата звернення: 08.10.2025).
2. Державний стандарт профільної середньої освіти: затв. постановою Кабінету Міністрів України від 25.07.2024 р. № 851. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/851-2024-п> (дата звернення: 08.10.2025).
3. Концепція реалізації державної політики у сфері реформування загальної середньої освіти «Нова українська школа»: схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 14.12.2016 р. № 988-р. Київ, 2016. 34 с.

Література

4. Адізес І. К. Ідеальний керівник. Чому ним неможливо стати: пер. з англ. Київ: Наш формат, 2020. 288 с.
5. Водотика Т. Виклик, шанс, зміна. Історія українського підприємництва. Київ: Yakaboo Publishing, 2023. 368 с.
6. Гоулман Д. Емоційний інтелект: пер. з англ. Харків: Віват, 2019. 512 с.
7. Голдратт Е., Кокс Д. Мета. Процес безперервного вдосконалення: пер. з англ. Київ: Лабораторія, 2024. 368 с.
8. Гоффман Р., Коен Д., Тріфф Д. Майстри масштабування. Неочевидні істини від найуспішніших підприємців світу: пер. з англ. Київ: Лабораторія, 2022. 384 с.
9. Заверуха Н. Безконтрольні. Що треба знати про бізнес-процеси. Київ: Фабула, 2020. 248 с.
10. Канеман Д. Мислення швидке та повільне: пер. з англ. Київ: Наш формат, 2017. 480 с.
11. Карнегі Д. Як завоювати друзів і впливати на людей: пер. з англ. Харків: КСД, 2019. 288 с.
12. Магнусон В. Заради прибутку. Історія корпорацій: пер. з англ. Київ: Лабораторія, 2024. 368 с.
13. Піс Е. The Lean Startup. Як постійні інновації створюють радикально успішний бізнес: пер. з англ. Київ: Лабораторія, 2020. 336 с.
14. Сمارт Д., Стріт Р. Хто: Як наймати найкращих: пер. з англ. Київ: Лабораторія, 2024. 208 с.
15. Тіль П., Мастерс Б. Від нуля до одиниці! Нотатки про стартапи, або Як створити майбутнє: пер. з англ. Київ: Наш Формат, 2021. 304 с.
16. Український фонд стартапів. 20 українських стартапів: історії успіху. Київ: Лабораторія, 2021. 256 с.
17. Фадел Т. Будуйте. Нетиповий посібник для створення значущих речей: пер. з англ. Львів: Видавництво Старого Лева, 2023. 416 с.
18. Феррацці К., Вейріх Н., Гохар К. Конкуренція в новому світі праці: як радикальна адаптованість відокремлює найкращих від решти: пер. з англ. Київ: Лабораторія, 2021. 304 с.
19. Чен Е. Проблема холодного старту. Як запустити і масштабувати мережеві ефекти: пер. з англ. Київ: Лабораторія, 2025. 288 с.

Онлайн ресурси

20. Бородадюк А. Для менеджерів. URL: <https://gtd.fractal.new> (дата звернення: 08.10.2025).

21. Бородатюк А. Канал про продуктивність та управління: відеолекції. YouTube. URL: <https://www.youtube.com/@icescreamod> (дата звернення: 08.10.2025).
22. Дія.Освіта: національна онлайн-платформа з цифрової грамотності. URL: <https://osvita.diia.gov.ua> (дата звернення: 08.10.2025).
23. Coursera: безкоштовні навчальні модулі з підприємництва та стартапів. URL: <https://www.coursera.org/courses?query=entrepreneurship%20startup> (дата звернення: 08.10.2025).
24. EdEra: студія онлайн-освіти. URL: <https://www.ed-era.com> (дата звернення: 08.10.2025).
25. edX: онлайн-курси провідних університетів з підприємництва та інновацій. URL: <https://www.edx.org/learn/entrepreneurship> (дата звернення: 08.10.2025).
26. Harvard Business Review: практичні приклади підприємницьких ситуацій, адаптовані для освітніх цілей. URL: <https://hbr.org/topic/entrepreneurship> (дата звернення: 08.10.2025).
27. LinkedIn Learning: професійні курси з підприємництва та розвитку стартапів. URL: <https://www.linkedin.com/learning/topics/entrepreneurship> (дата звернення: 08.10.2025).
28. Prometheus: українська платформа масових відкритих онлайн-курсів. URL: <https://prometheus.org.ua> (дата звернення: 08.10.2025).
29. TED Talks: колекція освітніх відеолекцій з підприємництва та інновацій. URL: <https://www.ted.com/topics/business> (дата звернення: 08.10.2025).
30. Український фонд стартапів: офіційний сайт з ресурсами для стартаперів. URL: <https://usf.com.ua> (дата звернення: 08.10.2025).