

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
Чорноморський національний університет імені Петра Могили  
Факультет економічних наук  
Кафедра фінансів і кредиту

**“ЗАТВЕРДЖУЮ”**

Перший проректор

Іщенко Н.М.

  
\_\_\_\_\_

“28” 08 2020 р.

**РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ  
«УПРАВЛІННЯ ТА ФІНАНСУВАННЯ СТАРТАПІВ»**

Спеціальність 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

Освітня програма «Економіка та управління підприємством»

Рівень вищої освіти – другий (магістерський)

Розробник

Васильєв А.А.

Завідувач кафедри фінансів і кредиту

Черненко К.П.

Завідувач кафедри економіки та підприємництва

Кузьменко О.Б.

Гарант освітньої програми

Кузьменко О.Б.

В.о. декана факультету економічних наук

Філімонова О.Б.

Директор ННІПО

Норд Г.Л.

Начальник НМВ

Шкірчак С.І.

Миколаїв – 2020 рік

## 1. Опис навчальної дисципліни

Найменування показника	Характеристика дисципліни	
Найменування дисципліни	Управління та фінансування стартапів	
Галузь знань	07 "Управління та адміністрування"	
Спеціальність	076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»	
Освітні програми	Економіка та управління підприємством	
Рівень вищої освіти	Другий (магістерський)	
Статус дисципліни	Обов'язкова , цикл професійної підготовки	
Курс навчання	6	
Навчальний рік	2020-2021 н.р.	
Номер(и) семестрів (триместрів):	Денна форма	Заочна форма
	11	16,17
Загальна кількість кредитів ЄКТС/годин	3 кредитів / 90 годин	
Структура курсу: – лекції – семінарські заняття (практичні, лабораторні, півгрупові) – годин самостійної роботи студентів	Денна форма	Заочна форма
	10	6
	20	8
	60	76
Відсоток аудиторного навантаження	33%	16%
Мова викладання	українська	
Форма підсумкового контролю	Іспит	

## 2. Мета, завдання та результати вивчення дисципліни

**Мета дисципліни** – досягнення студентами належного рівня компетентності у галузі управління та фінансування стартапів.

### **Завданням дисципліни є:**

- вивчення економічної сутності стартапів та визначення їх місця в економічній системі;
- характеристика стадій розвитку окремого стартапа та особливостей фінансування на кожній стадії;
- ознайомлення з процесом розробки ціннісної пропозиції стартапа в термінах профілю споживача та карти цінності;
- висвітлення структурних блоків бізнес-моделі та їх характеристика їх змісту;
- ознайомлення зі змістом бізнес плану та особливостями його презентації;
- висвітлення методології SCRUM в контексті її застосування для управління стартапами.

**Передумови вивчення дисципліни.** Дисципліна «Управління та фінансування стартапів» є логічним продовженням вивчення таких дисциплін, як «Політекономія», «Економіка підприємства», «Фінанси».

У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен **знати:**

- соціально-економічну сутність понять: стартап, ціннісна пропозиція, бізнес-модель, тощо;
- стадії розвитку окремого стартапа та особливості фінансування на кожній стадії;
- інструменти та процес розробки ціннісної пропозиції;
- особливості структурних блоків бізнес-моделі стартапу;
- зміст розділів бізнес плану;

– сутність методології SCRUM в контексті її застосування для управління стартапами.

**вміти:**

- розробляти ціннісні пропозиції стартапа;
- здійснювати аналіз відповідності профілю споживача та карти цінності;
- обґрунтовувати структурні блоки бізнес-моделі стартапу;
- формувати бізнес план та презентувати його партнерам, інвесторам або кредиторам;
- здійснювати розрахунки фінансового розділу бізнес плану та оцінювати ризики;
- управляти стартапами на основі сучасної методології та специфіка стартап-компаній.

**Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач:**

**076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»**

**Загальні:**

- ЗК 1 Здатність до адаптації та дії в новій ситуації.
- ЗК 2 Вміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми.
- ЗК 3 Здатність мотивувати людей та рухатися до спільної мети.
- ЗК 4 Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності).
- ЗК 5 Визначеність і наполегливість щодо поставлених завдань і взятих обов'язків.

**Спеціальні:**

- СК1. Здатність розробляти та реалізовувати стратегію розвитку підприємницьких, торговельних та/або біржових структур.

СК3. Здатність до ефективного управління діяльністю суб'єктів господарювання в сфері підприємництва, торгівлі та/або біржової діяльності.

СК5. Здатність до ініціювання та реалізації інноваційних проектів в підприємницькій, торговельній та/або біржовій діяльності.

СК6. Здатність до вирішення проблемних завдань і прийняття рішень у сфері управління фінансово-економічними результатами і ризиками діяльності підприємства.

### **Програмні результати навчання:**

РН 1. Вміти адаптуватися та проявляти ініціативу і самостійність в ситуаціях, які виникають в професійній діяльності.

РН 2. Визначати, аналізувати проблеми підприємництва, торгівлі і біржової діяльності та розробляти заходи щодо їх вирішення.

РН 3. Вміти розробляти заходи матеріального і морального заохочення та застосовувати інші інструменти мотивування персоналу й партнерів для досягнення поставленої мети.

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

РН 5. Вміти професійно, в повному обсязі й з творчою самореалізацією виконувати поставлені завдання у сфері підприємництва, торгівлі та/або біржової діяльності.

РН 6. Визначати та впроваджувати стратегічні плани розвитку суб'єктів господарювання у сфері підприємництва, торгівлі та/або біржової діяльності.

РН 8. Розробляти і приймати рішення, спрямовані на забезпечення ефективності діяльності суб'єктів господарювання у сфері підприємницької, торговельної та/або біржової діяльності.

РН 10. Впроваджувати інноваційні проекти з метою створення умов для ефективного функціонування та розвитку підприємницьких, торговельних та/або біржових структур.

PH 11. Вміти розробляти і впроваджувати проекти для виконання управлінських рішень щодо фінансово-економічних результатів і ризиків діяльності підприємства.

### 3. Програма навчальної дисципліни

#### Денна форма

№ з/п	Теми	Лекції	Практичні заняття	Самостійна робота
1	Поняття, особливості та види стартапів. Стадії розвитку стартапів	2	4	12
2	Фінансування стартапів	2	4	12
3	Розробка та аналіз ціннісної пропозиції. Структурні блоки бізнес-моделі стартапу	2	4	12
4	Розробка та презентація бізнес-плану стартапу	2	4	12
5	Побудова грошових потоків стартапу. Управління за допомогою SCRUM	2	4	12
	Всього за курсом	10	20	60

#### Заочна форма

№ з/п	Теми	Лекції	Практичні заняття	Самостійна робота
1	Поняття, особливості та види стартапів. Стадії розвитку стартапів	1	1	15
2	Фінансування стартапів	1	1	15
3	Розробка та аналіз ціннісної пропозиції. Структурні блоки бізнес-моделі стартапу	2	2	16

4	Розробка та презентація бізнес-плану стартапу	1	2	15
5	Побудова грошових потоків стартапу. Управління за допомогою SCRUM	1	2	15
	Всього за курсом	6	8	76

#### 4. Зміст навчальної дисципліни Денна форма

##### 4.1. План лекцій

№	Тема заняття / план
1	<p><b>Тема 1. Поняття, особливості та види стартапів. Стадії розвитку стартапів. Тема 2. Фінансування стартапів.</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Поняття “стартап” та історія цього явища</li> <li>2. Шість особливостей стартапів</li> <li>3. Види стартапів</li> <li>4. Загальна характеристика стадій розвитку стартапів</li> <li>5. Стадії Pre-Seed, Seed, MVP</li> <li>6. Product-market Fit &amp; Product-channel Fit</li> <li>7. Death Valley</li> <li>8. Launch, Scale, Maturity</li> <li>9. Загальна характеристика фінансування стартапів</li> <li>10. Посівні та ангельські інвестиції</li> <li>11. Особливості раундів фінансування</li> <li>12. Сутність компаній-єдинорогів</li> </ol>
2	<p><b>Тема 3. Розробка та аналіз ціннісної пропозиції. Структурні блоки бізнес-моделі стартапу</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Поняття ціннісної пропозиції</li> <li>2. Інструменти та процес розробки ціннісної пропозиції</li> <li>3. Профіль споживача: Задачі споживача</li> <li>4. Профіль споживача: Проблеми споживача</li> <li>5. Профіль споживача: Вигоди споживача</li> <li>6. Карта цінності: Товари та послуги</li> <li>7. Карта цінності: Фактори допомоги</li> <li>8. Карта цінності: Фактори вигоди</li> <li>9. Аналіз відповідності карти цінності та профіля споживача</li> <li>10. Визначення поняття “бізнес-модель” (БМ)</li> <li>11. Структурні блоки БМ: зміст блока “Споживчі сегменти”</li> <li>12. Структурні блоки БМ: зміст блока “Ціннісні пропозиції”</li> <li>13. Структурні блоки БМ: зміст блока “Канали збуту”</li> <li>14. Структурні блоки БМ: зміст блока “Відносини з клієнтами”</li> <li>15. Визначення поняття “бізнес-модель” (БМ)</li> </ol>

	<p>16. Структурні блоки БМ: зміст блока “Споживчі сегменти”</p> <p>17. Структурні блоки БМ: зміст блока “Ціннісні пропозиції”</p> <p>18. Структурні блоки БМ: зміст блока “Канали збуту”</p> <p>19. Структурні блоки БМ: зміст блока “Відносини з клієнтами”</p>
4	<p><b>Тема 4. Розробка та презентація бізнес-плану стартапу</b></p> <p>1. Сутність та призначення бізнес-плану стартапу</p> <p>2. Зміст бізнес плану: резюме, зміст бізнес плану, опис продукта</p> <p>3. Зміст бізнес плану: оцінка ринків збуту, конкуренція на ринку, стратегія маркетингу</p> <p>4. Зміст бізнес плану: план виробництва продукта, організаційний план, юридичний план</p> <p>5. Elevator-pitch: сутність та зміст</p>
5	<p><b>Тема 5. Побудова грошових потоків стартапу. Управління за допомогою SCRUM</b></p> <p>1. Зміст бізнес плану: Фінансовий план</p> <p>2. Побудова грошових потоків для проекту експансії</p> <p>3. Зміст бізнес плану: Оцінка ризиків та страхування</p> <p>4. SCRUM: ідея та ключові принципи</p> <p>5. SCRUM: визначення та спрінти</p> <p>6. SCRUM: що допомагає та що заважає</p> <p>7. Приклади успішних українських стартапів</p>

### Заочна форма

#### План лекцій

№	Тема заняття / план
1	<p><b>Тема 1. Поняття, особливості та види стартапів. Стадії розвитку стартапів. Тема 2. Фінансування стартапів</b></p> <p>1. Поняття “стартап” та історія цього явища</p> <p>2. Шість особливостей стартапів</p> <p>3. Види стартапів</p> <p>4. Загальна характеристика стадій розвитку стартапів</p> <p>5. Стадії Pre-Seed, Seed, MVP</p> <p>6. Product-market Fit &amp; Product-channel Fit</p> <p>7. Death Valley</p> <p>8. Launch, Scale, Maturity</p> <p>9. Загальна характеристика фінансування стартапів</p> <p>10. Посівні та ангельські інвестиції</p> <p>11. Особливості раундів фінансування</p> <p>12. Сутність компаній-єдинорогів</p>
2	<p><b>Тема 3. Розробка та аналіз ціннісної пропозиції. Структурні блоки бізнес-моделі стартапу</b></p> <p>1. Поняття ціннісної пропозиції</p> <p>2. Інструменти та процес розробки ціннісної пропозиції</p> <p>3. Профіль споживача: Задачі споживача</p>



	<p>4. Профіль споживача: Проблеми споживача</p> <p>5. Профіль споживача: Вигоди споживача</p> <p>6. Карта цінності: Товари та послуги</p> <p>7. Карта цінності: Фактори допомоги</p> <p>8. Карта цінності: Фактори вигоди</p> <p>9. Аналіз відповідності карти цінності та профіля споживача</p> <p>10. Визначення поняття “бізнес-модель” (БМ)</p> <p>11. Структурні блоки БМ: зміст блока “Споживчі сегменти”</p> <p>12. Структурні блоки БМ: зміст блока “Ціннісні пропозиції”</p> <p>13. Структурні блоки БМ: зміст блока “Канали збуту”</p> <p>14. Структурні блоки БМ: зміст блока “Відносини з клієнтами”</p> <p>15. Структурні блоки БМ: зміст блока “Потоки доходів”</p> <p>16. Структурні блоки БМ: зміст блока “Ключові ресурси”</p> <p>17. Структурні блоки БМ: зміст блока “Ключові види діяльності”</p> <p>18. Структурні блоки БМ: зміст блока “Ключові партнери”</p> <p>19. Структурні блоки БМ: зміст блока “Структура витрат”</p>
3	<p><b>Тема 4. Розробка та презентація бізнес-плану стартапу. Тема 5. Побудова грошових потоків стартапу. Управління за допомогою SCRUM</b></p> <p>1. Сутність та призначення бізнес-плану стартапу</p> <p>2. Зміст бізнес плану: резюме, зміст бізнес плану, опис продукту</p> <p>3. Зміст бізнес плану: оцінка ринків збуту, конкуренція на ринку, стратегія маркетингу</p> <p>4. Зміст бізнес плану: план виробництва продукту, організаційний план, юридичний план</p> <p>5. Elevator-pitch: сутність та зміст</p> <p>6. Зміст бізнес плану: Фінансовий план</p> <p>7. Побудова грошових потоків для проекту експансії</p> <p>8. Зміст бізнес плану: Оцінка ризиків та страхування</p> <p>9. SCRUM: ідея та ключові принципи</p> <p>10. SCRUM: визначення та спрінти</p> <p>11. SCRUM: що допомагає та що заважає</p> <p>12. Приклади успішних українських стартапів</p>

#### 4.2. План практичних занять

##### Денна форма

№	Тема заняття / план
1	<p><b>Тема 1. Поняття, особливості та види стартапів. Стадії розвитку стартапів</b></p> <p>1. Поняття “стартап” та історія цього явища</p> <p>2. Шість особливостей стартапів</p> <p>3. Види стартапів</p>
2	<p><b>Тема 1. Поняття, особливості та види стартапів. Стадії розвитку стартапів</b></p>

	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Загальна характеристика стадій розвитку стартапів</li> <li>2. Стадії Pre-Seed, Seed, MVP</li> <li>3. Product-market Fit &amp; Product-channel Fit</li> <li>4. Death Valley</li> <li>5. Launch, Scale, Maturity</li> </ol>
3	<p><b>Тема 2. Фінансування стартапів</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Загальна характеристика фінансування стартапів</li> <li>2. Посівні та ангельські інвестиції</li> </ol>
4	<p><b>Тема 2. Фінансування стартапів</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Особливості раундів фінансування</li> <li>2. Сутність компаній-єдинорогів</li> </ol>
5	<p><b>Тема 3. Розробка та аналіз ціннісної пропозиції. Структурні блоки бізнес-моделі стартапу</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Поняття ціннісної пропозиції</li> <li>2. Інструменти та процес розробки ціннісної пропозиції</li> <li>3. Профіль споживача: Задачі споживача</li> <li>4. Профіль споживача: Проблеми споживача</li> <li>5. Профіль споживача: Вигоди споживача</li> <li>6. Карта цінності: Товари та послуги</li> <li>7. Карта цінності: Фактори допомоги</li> <li>8. Карта цінності: Фактори вигоди</li> <li>9. Аналіз відповідності карти цінності та профіля споживача</li> </ol>
6	<p><b>Тема 3. Розробка та аналіз ціннісної пропозиції. Структурні блоки бізнес-моделі стартапу</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Визначення поняття “бізнес-модель” (БМ)</li> <li>2. Структурні блоки БМ: зміст блока “Споживчі сегменти”</li> <li>3. Структурні блоки БМ: зміст блока “Ціннісні пропозиції”</li> <li>4. Структурні блоки БМ: зміст блока “Канали збуту”</li> <li>5. Структурні блоки БМ: зміст блока “Відносини з клієнтами”</li> <li>6. Структурні блоки БМ: зміст блока “Потоки доходів”</li> <li>7. Структурні блоки БМ: зміст блока “Ключові ресурси”</li> <li>8. Структурні блоки БМ: зміст блока “Ключові види діяльності”</li> <li>9. Структурні блоки БМ: зміст блока “Ключові партнери”</li> <li>10. Структурні блоки БМ: зміст блока “Структура витрат”</li> </ol>
7	<p><b>Тема 4. Розробка та презентація бізнес-плану стартапу</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Сутність та призначення бізнес-плану стартапу</li> <li>2. Зміст бізнес плану: резюме, зміст бізнес плану, опис продукту</li> <li>3. Зміст бізнес плану: оцінка ринків збуту, конкуренція на ринку, стратегія маркетингу</li> </ol>
8	<p><b>Тема 4. Розробка та презентація бізнес-плану стартапу</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Зміст бізнес плану: план виробництва продукту, організаційний план, юридичний план</li> <li>2. Elevator-pitch: сутність та зміст</li> </ol>
9	<p><b>Тема 5. Побудова грошових потоків стартапу. Управління за</b></p>

	<p><b>допомогою SCRUM</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Зміст бізнес плану: Фінансовий план</li> <li>2. Побудова грошових потоків для проекту експансії</li> <li>3. Зміст бізнес плану: Оцінка ризиків та страхування</li> </ol>
10	<p><b>Тема 5. Побудова грошових потоків стартапу. Управління за допомогою SCRUM</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. SCRUM: ідея та ключові принципи</li> <li>2. SCRUM: визначення та спрінти</li> <li>3. SCRUM: що допомагає та що заважає</li> <li>4. Приклади успішних українських стартапів</li> </ol>

**План практичних (семінарських, лабораторних, півгрупових) занять  
Заочна форма**

№	Тема заняття / план
1	<p><b>Тема 1. Поняття, особливості та види стартапів. Стадії розвитку стартапів. Тема 2. Фінансування стартапів</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Поняття “стартап” та історія цього явища</li> <li>2. Шість особливостей стартапів</li> <li>3. Види стартапів</li> <li>4. Загальна характеристика стадій розвитку стартапів</li> <li>5. Стадії Pre-Seed, Seed, MVP</li> <li>6. Product-market Fit &amp; Product-channel Fit</li> <li>7. Death Valley</li> <li>8. Launch, Scale, Maturity</li> <li>9. Загальна характеристика фінансування стартапів</li> <li>10. Посівні та ангельські інвестиції</li> <li>11. Особливості раундів фінансування</li> <li>12. Сутність компаній-єдинорогів</li> </ol>
2	<p><b>Тема 3. Розробка та аналіз ціннісної пропозиції. Структурні блоки бізнес-моделі стартапу</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Поняття ціннісної пропозиції</li> <li>2. Інструменти та процес розробки ціннісної пропозиції</li> <li>3. Профіль споживача: Задачі споживача</li> <li>4. Профіль споживача: Проблеми споживача</li> <li>5. Профіль споживача: Вигоди споживача</li> <li>6. Карта цінності: Товари та послуги</li> <li>7. Карта цінності: Фактори допомоги</li> <li>8. Карта цінності: Фактори вигоди</li> <li>9. Аналіз відповідності карти цінності та профіля споживача</li> <li>10. Визначення поняття “бізнес-модель” (БМ)</li> <li>11. Структурні блоки БМ: зміст блока “Споживчі сегменти”</li> <li>12. Структурні блоки БМ: зміст блока “Ціннісні пропозиції”</li> <li>13. Структурні блоки БМ: зміст блока “Канали збуту”</li> </ol>

	14. Структурні блоки БМ: зміст блока “Відносини з клієнтами” 15. Структурні блоки БМ: зміст блока “Потоки доходів” 16. Структурні блоки БМ: зміст блока “Ключові ресурси” 17. Структурні блоки БМ: зміст блока “Ключові види діяльності” 18. Структурні блоки БМ: зміст блока “Ключові партнери” 19. Структурні блоки БМ: зміст блока “Структура витрат”
3	<b>Тема 4. Розробка та презентація бізнес-плану стартапу</b> 1. Сутність та призначення бізнес-плану стартапу 2. Зміст бізнес плану: резюме, зміст бізнес плану, опис продукту 3. Зміст бізнес плану: оцінка ринків збуту, конкуренція на ринку, стратегія маркетингу 4. Зміст бізнес плану: план виробництва продукту, організаційний план, юридичний план 5. Elevator-pitch: сутність та зміст
4	<b>Тема 5. Побудова грошових потоків стартапу. Управління за допомогою SCRUM</b> 1. Зміст бізнес плану: Фінансовий план 2. Побудова грошових потоків для проекту експансії 3. Зміст бізнес плану: Оцінка ризиків та страхування 4. SCRUM: ідея та ключові принципи 5. SCRUM: визначення та спрінти 6. SCRUM: що допомагає та що заважає

#### 4.3. Завдання для самостійної роботи

Самостійна робота студентів передбачає засвоєння теоретичного матеріалу, закріплення знань і навичок, отриманих під час аудиторної роботи у таких формах: відповіді на питання для самоконтролю, наведені в основних навчальних посібниках (не оцінюється); розв’язування задач для поточного домашнього опрацювання (не оцінюється); розв’язання 0-ого варіанту контрольної роботи (не оцінюється). Протягом семестру студенти денної форми виконують індивідуальну роботу; дають усні та письмові відповіді за темою семінарського заняття та виконують підсумкову контрольну роботу.

*Індивідуальна робота*

Індивідуальна аналітична робота для студентів денної форми навчання та складова контрольної роботи для студентів заочної форми навчання.

1. Студент обирає будь-яку бізнес-ідею продукта або послуги.
2. Координує її з іншими учасниками групи. У випадку, коли ідеї повторюються, зараховується перша завантажена робота.
3. В письмовому вигляді студент опрацьовує та завантажує на Moodle одним файлом:
  - 3.1. Обґрунтування ціннісної пропозиції (відповідно моделі з книги А. Остервальдера)
  - 3.2. Обґрунтування 9 блоків бізнес моделі (відповідно до книги І. Піньє)
  - 3.3. Таблицю фінансових розрахунків проекту експансії
  - 3.4. Опис джерел та етапів фінансування стартап-проекту
  - 3.5. Elevator-pitch для інвестора

Загальний обсяг роботи: 10-15 сторінок. Критерії оцінки: глибина використання матеріалу книг при обґрунтуванні власних ідей, самостійно виконана робота, використання додаткових джерел з посиланнями.

### **Забезпечення освітнього процесу**

- Проекційне мультимедійне обладнання (проектор, екран, ноутбук/комп'ютер);
- Доступ до мережі Internet, точка доступу Wi-Fi;
- OS: Windows, Android, iOS;
- Browsers: Chrome / Opera / Mozilla Firefox / MS Edge;
- Програмне забезпечення: Word, Excel, PowerPoint; Skype, Zoom, Google Meet;
- Система електронного навчання Moodle 3.9
- Тренінгова аудиторія (дошка, фліпчарт, комплект канцелярського приладдя для творчості: маркери, олівці, стікери, кольоровий папір, клей, ватман, блокнот для фліпчарту)

## **Приклад варіанту підсумкової контрольної роботи**

### **Варіант №0**

1. Охарактеризуйте відмінності між раундами фінансування стартапів
2. Надайте визначення поняттю ціннісної пропозиції
3. Надайте коротку характеристику змісту блока бізнес моделі «Ключові ресурси».
4. Назвіть приклади успішних стартапів з України

### **Приклад завдання до семінарського заняття за темою «Структурні блоки бізнес-моделі стартапу»:**

Оберіть бізнес-ідею та охарактеризуйте її ціннісну пропозицію, споживчі сегменти та канали збуту.

Робота виконується у підгрупах 3-5 осіб протягом заняття (за допомогою аркушів ватману та маркерів, результати презентуються командами та супроводжуються усним обговоренням аудиторії). Максимальна кількість балів за виконання завдання протягом заняття - 5 балів.

#### **4.4. Забезпечення освітнього процесу**

Для більш якісного викладання матеріалу та зручного проведення семінарських занять аудиторії мають бути забезпечені мультимедійним обладнанням, для передачі різних форм інформації (текстової, графічної, аудіо- і відеоформ).

Для заочної форми навчання дисципліна викладається з використанням дистанційного навчання на базі електронної інформаційної системи Moodle.

## **5. Підсумковий контроль**

### **Перелік запитань для підготовки до іспиту:**

1. Поняття “стартап” та історія цього явища
2. Шість особливостей стартапів

3. Види стартапів
4. Стадії розвитку стартапів: загальна характеристика
5. Стадії розвитку стартапів (задачі та команда): Pre-Seed
6. Стадії розвитку стартапів (задачі та команда): Seed
7. Стадії розвитку стартапів (задачі та команда): MVP
8. Стадії розвитку стартапів (задачі та команда): Product-market Fit & Product-channel Fit
9. Стадії розвитку стартапів (задачі та команда): Death Valley
10. Стадії розвитку стартапів (задачі та команда): Launch
11. Стадії розвитку стартапів (задачі та команда): Scale
12. Стадії розвитку стартапів (задачі та команда): Maturity
13. Фінансування стартапів: загальна характеристика
14. Фінансування стартапів: Посівні інвестиції
15. Фінансування стартапів: Ангельські інвестиції
16. Фінансування стартапів: Раунд (серія) А
17. Фінансування стартапів: Раунд (серія) В
18. Фінансування стартапів: Раунд (серія) С
19. Компанії-єдинороги: визначення та характеристика
20. Компанії-єдинороги: приклади
21. Поняття ціннісної пропозиції
22. Інструменти та процес розробки ціннісної пропозиції
23. Профіль споживача: Задачі споживача
24. Профіль споживача: Проблеми споживача
25. Профіль споживача: Вигоди споживача
26. Карта цінності: Товари та послуги
27. Карта цінності: Фактори допомоги
28. Карта цінності: Фактори вигоди
29. Аналіз відповідності карти цінності та профіля споживача
30. Визначення поняття “бізнес-модель” (БМ)
31. Дев’ять структурних блоків БМ: зміст блока “Споживчі сегменти”
32. Дев’ять структурних блоків БМ: зміст блока “Ціннісні пропозиції”
33. Дев’ять структурних блоків БМ: зміст блока “Канали збуту”
34. Дев’ять структурних блоків БМ: зміст блока “Відносини з клієнтами”
35. Дев’ять структурних блоків БМ: зміст блока “Потоки доходів”
36. Дев’ять структурних блоків БМ: зміст блока “Ключові ресурси”
37. Дев’ять структурних блоків БМ: зміст блока “Ключові види діяльності”
38. Дев’ять структурних блоків БМ: зміст блока “Ключові партнери”
39. Дев’ять структурних блоків БМ: зміст блока “Структура витрат”
40. Зміст бізнес плану: Резюме
41. Зміст бізнес плану: Опис товарів (послуг)
42. Зміст бізнес плану: Оцінка ринків збуту
43. Зміст бізнес плану: Конкуренція на ринку
44. Зміст бізнес плану: Стратегія маркетингу
45. Зміст бізнес плану: План виробництва товарів (послуг)

- 46.Зміст бізнес плану: Організаційний план
- 47.Зміст бізнес плану: Юридичний план
- 48.Elevator-pitch: сутність та зміст
- 49.SCRUM: ідея та ключові принципи
- 50.SCRUM: визначення та спрінти
- 51.SCRUM: що допомагає та що заважає
- 52.Приклади успішних українських стартапів

## Типовий екзаменаційний білет

### Чорноморський національний університет імені Петра Могили

(повне найменування вищого навчального закладу)

Рівень вищої освіти другий (магістерський)  
076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»  
Семестр XI

Навчальна дисципліна Управління та фінансування стартапів

### ЕКЗАМЕНАЦІЙНИЙ БІЛЕТ № 0

1. Стадії розвитку стартапів (задачі та команда): Seed
2. Фінансування стартапів: Ангельські інвестиції
3. Дев'ять структурних блоків БМ: зміст блока “Споживчі сегменти”
4. Elevator-pitch: сутність та зміст

Затверджено на засіданні  
кафедри фінансів і кредиту

Протокол № \_\_\_\_\_ від „\_\_\_\_\_” \_\_\_\_\_ 2019 року

Екзаменатор \_\_\_\_\_

Васильєв А.А.

Завідувач кафедри  
фінансів і кредиту \_\_\_\_\_

Черненко К.П.

**Проведення підсумкового контролю знань.** Результатом вивчення дисципліни виступає іспит. Умовою допуску до підсумкового контролю знань є позитивні оцінки з поточного контролю знань. Контроль знань студентів здійснюється за 100-бальною шкалою. Максимальну кількість балів, яку може отримати студент протягом семестру становить 60 балів. На іспиті максимальна кількість балів - 40 балів.

Окремий екзаменаційний білет складається з чотирьох питань, за правильну відповідь на кожне запитання та правильний розв'язок задачі студент отримує по 10 балів.



## 6. Критерії оцінювання та засоби діагностики результатів навчання

### 6.1. Денна форма навчання

№	Вид діяльності (завдання)	Максимальна кількість балів
1	Відповіді (усні або письмові) на семінарських заняттях за темою заняття (5×6=30)	30
2	Виконання підсумкової контрольної роботи (10×1)	10
3	Виконання індивідуально роботи (20×1)	20
4	Іспит	40
	<b>Всього</b>	<b>100</b>

### 6.2. Заочна форма навчання

№	Вид діяльності (завдання)	Максимальна кількість балів
1	Відповіді на семінарських заняттях (2×5=10)	10
2	Виконання контрольної роботи студентів заочної форми (індивідуальне письмове завдання) (40×1)	40
3	Захист виконаного індивідуального письмового завдання під час семінарських занять (10×1)	10
4	Іспит	40
	<b>Всього</b>	<b>100</b>

Об'єктом оцінювання навчальних досягнень студентів є знання, уміння та навички, досвід творчої діяльності, емоційно-ціннісного ставлення до навколишньої дійсності.

*Поточний контроль* знань студентів протягом одного семестру включає оцінку за роботу на семінарських заняттях та самостійну роботу.

### Критерії поточної оцінки знань студентів.

<b>Усний виступ та виконання письмового завдання, тестування</b>	<b>Критерії оцінки</b>
5	В повному обсязі володіє навчальним матеріалом, вільно самостійно та аргументовано його викладає під час усних виступів та письмових відповідей, глибоко та всебічно розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, використовуючи при цьому обов'язкову та додаткову літературу. Правильно вирішив усі тестові завдання.
4	Достатньо повно володіє навчальним матеріалом, обґрунтовано його викладає під час усних виступів та письмових відповідей, в основному розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, використовуючи при цьому обов'язкову літературу. Але при викладанні деяких питань не вистачає достатньої глибини та аргументації, допускаються при цьому окремі несуттєві неточності та незначні помилки. Правильно вирішив більшість тестових завдань.
3	В цілому володіє навчальним матеріалом викладає його основний зміст під час усних виступів та письмових відповідей, але без глибокого всебічного аналізу, обґрунтування та аргументації, без використання необхідної літератури допускаючи при цьому окремі суттєві неточності та помилки. Правильно вирішив половину тестових завдань.
2	Не в повному обсязі володіє навчальним матеріалом. Фрагментарно, поверхово (без аргументації та обґрунтування) викладає його під час усних виступів та письмових відповідей, недостатньо розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, допускаючи при цьому суттєві неточності, правильно вирішив меншість тестових завдань.
1	Частково володіє навчальним матеріалом не в змозі викласти зміст більшості питань теми під час усних виступів та письмових відповідей, допускаючи при цьому суттєві помилки. Правильно вирішив окремі тестові

	завдання.
0	Не володіє навчальним матеріалом та не в змозі його викласти, не розуміє змісту теоретичних питань та практичних завдань. Не вирішив жодного тестового завдання.

Критеріями оцінки аналітичної роботи є: новизна тексту, обґрунтованість вибору джерел літератури, відповідність змісту обраній темі, цілям і завданням, поставленим у вступі, ступінь розкриття теми (оцінюється від 0 до 10 балів).

Критерії застосовуються й при оцінюванні результатів виконання аналітичної роботи:

### **Критерії оцінки знань студентів**

<b>Усний виступ або виконання контрольної роботи, тестування</b>	<b>Критерії оцінки</b>
9-10	В повному обсязі володіє навчальним матеріалом, вільно самостійно та аргументовано його викладає під час усних виступів та письмових відповідей, глибоко та всебічно розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, використовуючи при цьому обов'язкову та додаткову літературу. Правильно вирішив усі тестові завдання.
7-8	Достатньо повно володіє навчальним матеріалом, обґрунтовано його викладає під час усних виступів та письмових відповідей, в основному розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, використовуючи при цьому обов'язкову літературу. Але при викладанні деяких питань не вистачає достатньої глибини та аргументації, допускаються при цьому окремі несуттєві неточності та незначні помилки. Правильно вирішив більшість тестових завдань.
5-6	В цілому володіє навчальним матеріалом викладає його основний зміст під час усних виступів та письмових відповідей, але без глибокого всебічного аналізу, обґрунтування та аргументації, без використання необхідної літератури допускаючи при цьому окремі суттєві неточності

	та помилки. Правильно вирішив половину тестових завдань.
3-4	Не в повному обсязі володіє навчальним матеріалом. Фрагментарно, поверхово (без аргументації та обґрунтування) викладає його під час усних виступів та письмових відповідей, недостатньо розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, допускаючи при цьому суттєві неточності, правильно вирішив меншість тестових завдань.
1-2	Частково володіє навчальним матеріалом не в змозі викласти зміст більшості питань теми під час усних виступів та письмових відповідей, допускаючи при цьому суттєві помилки. Правильно вирішив окремі тестові завдання.
0	Не володіє навчальним матеріалом та не в змозі його викласти, не розуміє змісту теоретичних питань та практичних завдань. Не вирішив жодного тестового завдання.

## **7. Рекомендовані джерела інформації**

### **Основні:**

1. Пінье І., Остервальдер О. Створюємо бізнес-модель / Пінье І. Остервальдер О. — К.: Наш Формат, 2017. — 288 с.
2. Пінье І. та ін. Розробляємо ціннісні пропозиції. Як створити продукти та послуги, яких хочуть клієнти / І. Пінье, А. Сміт, А. Остервальдер, Т. Пападакос, Г. Бернарда — К.: Наш Формат, 2018. — 324 с.

### **Додаткові:**

1. Golomb V.M. Accelerated Startup: Everything You Need to Know to Make Your Startup Dreams Come True From Idea to Product to Company Hardcover. Time travellers books, 2017. 394 p.
2. Jonikas D. Startup Evolution Curve From Idea to Profitable and Scalable Business: Startup Marketing Manual. Greenleaf, 2016. 336 p.
3. Thiel P. Zero to One. Notes On Startups, Or How To Build The Future. NY. : Crown Business, 2014. 160 p.
4. Билл О. Путеводитель предпринимателя: 24 конкретных шага от запуска до стабильного бизнеса / пер. с англ. А. Коробейникова. Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2015. 243 с.
5. Бізнес-план: вітчизняний і зарубіжний досвід. Сучасна практика і документація / за заг. ред. В.М. Попова. Харків : Мрія, 2011. 264 с.
6. Бланк С. Четыре шага к озарению. Стратегии создания успешных стартапов. Москва : Альпина Паблишер, 2017. 368 с.
7. Бланк С., Дорф Б. Священная книга стартапера. Як збудувати успішну компанію / пер. з англ. Н. Валевська. Київ : Наш формат, 2019. 512 с.
8. Васильців Т.Г., Качмарик Я.Д., Блонська В.І., Лупак Р.Л. Бізнеспланування : навч. посіб. Київ : Знання, 2013. 173 с.
9. Вассерман Н. Дилеммы основника бизнеса. Як попередити помилки й уникнути їх під час створення стартапу / пер. з англ. А. Клімової. Харків : Vivat, 2017. 480 с.

10. Воротіна Л.І., Воротін В.Є., Чайковська В.П. Бізнес-планування: методологія, методика, механізм: навч. посібник для студ. ВНЗ. Київ : Вид-во Європ. ун-ту, 2010. 223 с.
11. Гетало В.П., Гончаров Г.О., Колісник А.В. Бізнес-планування : навч. посібник. Київ : «Вид. дім «Професіонал», 2008. 240 с.
12. Гільбо К. Стартап на \$100. Як перетворити хобі на бізнес / пер. з англ. А. Ящук. Київ : Наш формат, 2017. 264 с.
13. Горбаченко С.А., Карпов В.А. Аналіз підприємницьких проєктів. Одеса : ОНЕУ, 2013. 241 с.
14. Дрейпер У. Стартапы : профессиональные игры Кремниевой долины / пер. с англ. В. Егорова. Москва : Эксмо, 2012. 378 с.
15. Звегінцова О.Д., Золотарьова І.О., Щербаков О.В. Інтегрована оцінка етапів проєктів. Системи обробки інформації. 2015. Вип. 4. С. 163-165.
16. Князь С.В., Георгіаді Н.Г., Богів Я.С. Бізнес-планування інноваційних проєктів: сутність технологій, переваги та недоліки. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2012. № 2. С. 199-207.
17. Кондрашихін А.Б., Пепа Т.В. Теорія та практика підприємницького ризик. Київ : ЦУЛ, 2009. 224 с.
18. Корнух О.В., Маханько Л.В. Стартап як прогресивна форма інноваційного підприємництва. Інвестиції: практика та досвід. 2014. № 23. С. 26-30.
19. Коюда В.О., Пасько М.І. Методологічний підхід до бізнес-планування розвитку підприємства. Бізнес інформ. 2015. № 9. С. 394-402.
20. Купер Б., Власковиц П. Стартап вокруг клиента. Как построить бизнес правильно с самого начала / пер. с англ. В. Кулаева. Москва : Эксмо, 2011. 168 с.
21. Лалу Ф. Компанії майбутнього / пер. з англ. Р. Ключка. Харків : Клуб сімейного дозвілля, 2017. 544 с.
22. Лаурс И. Стартап. Модель для сборки. Москва : Альпина Паблишер, 2016. 192 с.

23. Ливингстон Д. Как все начиналось. Apple, PayPal, Yahoo! и еще 20 историй известных стартапов глазами их основателей. Москва : Эксмо, 2011. 496 с.
24. Олет Б. 24 кроки успішного стартапу / пер. з англ. Н. Палій. Київ : Книголав, 2019. 288 с.
25. Покропивний С.Ф., Соболь С.М., Швиданенко Г.О., Дерев'янка О. Г. Бізнес-план: технологія розробки та обґрунтування : навч. посібник. Вид. 2-ге, доп. Київ : КНЕУ, 2002. 379 с.
26. Попко О.В., Мальчик М.В. Сучасна парадигма стартапів у бізнесі. URL: <http://ena.lp.edu.ua>.
27. Райз Е. Стартап без помилок. Посібник зі створення успішного бізнесу з нуля / пер. з англ. О.Яцини. Харків: Vivat, 2016. 368 с.
28. Тіль П. Від нуля до одиниці. Нотатки про стартапи, або як створити майбутнє / пер. з англ. Р. Обухів. 3-є вид. Київ : Наш формат, 2016. 232 с.
29. Харниш В. Развитие бизнеса. Инструменты прибыльного роста / пер. с англ. И. Айзятуловой. Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2016. 336 с.
30. Штефанич Д.А., Вашків П.Г., Попіна С.Ю. Підприємницький ризик: суть, оцінка та шляхи попередження. Тернопіль : СМП «Астон», 1995. 130 с.