


МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Чорноморський національний університет імені Петра Могили
Навчально-науковий інститут післядипломної освіти

“ЗАТВЕРДЖУЮ”







Перший проректор
Іщенко Н.М.


“30” 08 2019 р.

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
УПРАВЛІННЯ ТА ФІНАНСУВАННЯ СТАРТАПІВ

Спеціальність: 073 Менеджмент

Освітньо-професійна програма: Менеджмент в сфері охорони здоров'я в
галузі знань «Управління та адміністрування»
Рівень вищої освіти - другий (магістерський)

Розробник	Васильєв А.А.	
Завідувач кафедри розробника	Черненко К.П.	
Завідувач кафедри спеціальності 073 "Менеджмент"	Стоян О.Ю.	
Гарант освітньої програми	Норд Г.Л.	
Директор навчально-наукового інституту післядипломної освіти	Норд Г.Л.	
Начальник НМВ	Шкірчак С.І.	

Миколаїв – 2019 рік

I. Опис навчальної дисципліни

Найменування показника	Характеристика дисципліни	
Найменування дисципліни	Управління та фінансування стартапів	
Галузь знань	07 «Управління та адміністрування»	
Спеціальність	073 «Менеджмент»	
Освітня програма	Менеджмент в сфері охорони здоров'я в галузі знань «Управління та адміністрування»	
Рівень вищої освіти	Другий (магістерський)	
Статус дисципліни	Вибіркова	
Курс навчання	1	
Навчальний рік	2019-2020 н.р.	
Номер(и) семестрів (триместрів):	Денна форма	Заочна форма
		14, 15
Загальна кількість кредитів ЄКТС/годин	6 кредитів / 180 годин	
Структура курсу: – лекції – семінарські заняття (практичні, лабораторні, півгрупові) – годин самостійної роботи студентів	Денна форма	Заочна форма
		10
		10
		160
Відсоток аудиторного навантаження	11	
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.

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.

Інтернет-адреса постійного розміщення опису освітньої програми «Менеджмент в сфері охорони здоров'я в галузі знань «Управління та адміністрування»» <https://chmnu.edu.ua/training-information-base-ecomonics/>

За час вивчення дисципліни студенти сформують інтегральну компетентність, загальні компетентності (ЗК): ЗК2, ЗК 3, ЗК 4, ЗК 5, ЗК6, спеціальні компетентності (СК): СК 1, СК2, СК3, СК4, СК 5, СК 6, СК7, СК 8, СК 9, СК 10, СК11.

Очікувані програмні результати навчання (ПРН): ПРН4, ПРН5, ПРН6, ПРН 7, ПРН8, ПРН10, ПРН 11, ПРН 12, ПРН13.

3. Програма навчальної дисципліни

№ з/п	Теми	Лекції	Практичні заняття	Самостійна робота
1	Поняття, особливості та види стартапів	0,5	0,5	12
2	Стадії розвитку стартапів	0,5	0,5	12
3	Фінансування стартапів	1	1	8
4	Розробка та аналіз ціннісної пропозиції	2	2	35
5	Структурні блоки бізнес-моделі стартапу	2	2	35
6	Розробка та презентація бізнес-плану стартапу	1	1	30
7	Побудова грошових потоків стартапу	1	1	20
8	Управління за допомогою SCRUM	2	2	8
	Всього за курсом	10	10	160

4. Зміст навчальної дисципліни

4.1. План лекцій

План лекцій

№	Тема заняття / план
1	<p>Тема 1. Поняття, особливості та види стартапів</p> <p>1. Поняття “стартап” та історія цього явища</p> <p>2. Шість особливостей стартапів</p> <p>3. Види стартапів</p> <p>Тема 2. Стадії розвитку стартапів</p> <p>1. Загальна характеристика стадій розвитку стартапів</p> <p>2. Стадії Pre-Seed, Seed, MVP</p> <p>3. Product-market Fit & Product-channel Fit</p> <p>4. Death Valley</p> <p>5. Launch, Scale, Maturity</p> <p>Тема 3. Фінансування стартапів</p> <p>1. Загальна характеристика фінансування стартапів</p> <p>2. Посівні та ангельські інвестиції</p> <p>3. Особливості раундів фінансування</p> <p>4. Сутність компаній-єдинорогів</p>
2	Тема 4. Розробка та аналіз ціннісної пропозиції

	<ol style="list-style-type: none"> 1. Поняття ціннісної пропозиції 2. Інструменти та процес розробки ціннісної пропозиції 3. Профіль споживача: Задачі споживача 4. Профіль споживача: Проблеми споживача 5. Профіль споживача: Вигоди споживача 6. Карта цінності: Товари та послуги 7. Карта цінності: Фактори допомоги 8. Карта цінності: Фактори вигоди 9. Аналіз відповідності карти цінності та профіля споживача
3	<p>Тема 5. Структурні блоки бізнес-моделі стартапу</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Визначення поняття “бізнес-модель” (БМ) 2. Структурні блоки БМ: зміст блока “Споживчі сегменти” 3. Структурні блоки БМ: зміст блока “Ціннісні пропозиції” 4. Структурні блоки БМ: зміст блока “Канали збуту” 5. Структурні блоки БМ: зміст блока “Відносини з клієнтами” 6. Структурні блоки БМ: зміст блока “Потоки доходів” 7. Структурні блоки БМ: зміст блока “Ключові ресурси” 8. Структурні блоки БМ: зміст блока “Ключові види діяльності” 9. Структурні блоки БМ: зміст блока “Ключові партнери” 10. Структурні блоки БМ: зміст блока “Структура витрат”
4	<p>Тема 6. Розробка та презентація бізнес-плану стартапу</p> <ol style="list-style-type: none"> 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 <p>Тема 7. Побудова грошових потоків стартапу</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Зміст бізнес плану: Фінансовий план 2. Побудова грошових потоків для проекту експансії 3. Зміст бізнес плану: Оцінка ризиків та страхування
5	<p>Тема 8. Управління за допомогою SCRUM</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. SCRUM: ідея та ключові принципи 2. SCRUM: визначення та спрінти 3. SCRUM: що допомагає та що заважає 4. Приклади успішних українських стартапів

4.2. План практичних (семінарських, лабораторних, півгрупових) занять

№	Тема заняття / план
1	<p>Тема 1. Поняття, особливості та види стартапів</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Поняття “стартап” та історія цього явища 2. Шість особливостей стартапів 3. Види стартапів <p>Тема 2. Стадії розвитку стартапів</p>

	<ol style="list-style-type: none"> 1. Загальна характеристика стадій розвитку стартапів 2. Стадії Pre-Seed, Seed, MVP 3. Product-market Fit & Product-channel Fit 4. Death Valley 5. Launch, Scale, Maturity <p>Тема 3. Фінансування стартапів</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Загальна характеристика фінансування стартапів 2. Посівні та ангельські інвестиції 3. Особливості раундів фінансування 4. Сутність компаній-єдинорогів
2	<p>Тема 4. Розробка та аналіз ціннісної пропозиції</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Поняття ціннісної пропозиції 2. Інструменти та процес розробки ціннісної пропозиції 3. Профіль споживача: Задачі споживача 4. Профіль споживача: Проблеми споживача 5. Профіль споживача: Вигоди споживача 6. Карта цінності: Товари та послуги 7. Карта цінності: Фактори допомоги 8. Карта цінності: Фактори вигоди 9. Аналіз відповідності карти цінності та профіля споживача
3	<p>Тема 5. Структурні блоки бізнес-моделі стартапу</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Визначення поняття “бізнес-модель” (БМ) 2. Структурні блоки БМ: зміст блока “Споживчі сегменти” 3. Структурні блоки БМ: зміст блока “Ціннісні пропозиції” 4. Структурні блоки БМ: зміст блока “Канали збуту” 5. Структурні блоки БМ: зміст блока “Відносини з клієнтами” 6. Структурні блоки БМ: зміст блока “Потоки доходів” 7. Структурні блоки БМ: зміст блока “Ключові ресурси” 8. Структурні блоки БМ: зміст блока “Ключові види діяльності” 9. Структурні блоки БМ: зміст блока “Ключові партнери” 10. Структурні блоки БМ: зміст блока “Структура витрат”
4	<p>Тема 6. Розробка та презентація бізнес-плану стартапу</p> <ol style="list-style-type: none"> 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 <p>Тема 7. Побудова грошових потоків стартапу</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Зміст бізнес плану: Фінансовий план 2. Побудова грошових потоків для проекту експансії 3. Зміст бізнес плану: Оцінка ризиків та страхування
5	<p>Тема 8. Управління за допомогою SCRUM</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. SCRUM: ідея та ключові принципи

- | |
|---|
| 2. SCRUM: визначення та спрінти
3. SCRUM: що допомагає та що заважає
4. Приклади успішних українських стартапів |
|---|

4.2. Завдання для самостійної роботи

Самостійна робота студентів передбачає засвоєння теоретичного матеріалу, закріплення знань і навичок, отриманих під час аудиторної роботи, виконання контрольної роботи (індивідуального письмового завдання)

Індивідуальне письмове завдання

Індивідуальне письмове завдання для студентів включає.

1. Студент обирає будь-яку бізнес-ідею продукту 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. Пінье)

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.

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).

4.3. Забезпечення освітнього процесу

ПРН	Методи навчання	Матеріально-технічне забезпечення
ПРН4	Метод проблемного викладу Частково-пошуковий або евристичний метод	Проекційне мультимедійне обладнання (проектор, екран, ноутбук/комп'ютер);
ПРН5	Метод проблемного викладу Частково-пошуковий або евристичний метод	
ПРН6	Метод проблемного викладу	

	Частково-пошуковий або евристичний метод	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
ПРН7	Пояснювально-ілюстративний метод Репродуктивний метод Методи прогнозування і планування	
ПРН8	Пояснювально-ілюстративний метод Репродуктивний метод	
ПРН10	Пояснювально-ілюстративний метод Репродуктивний метод.	
ПРН11	Пояснювально-ілюстративний метод Репродуктивний метод	
ПРН12	Пояснювально-ілюстративний Метод проблемного викладу Частково-пошуковий метод Методи прогнозування і планування	
ПРН13	Пояснювально-ілюстративний Метод проблемного викладу Частково-пошуковий метод.	

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-marketFit&Product-channelFit
9. Стадії розвитку стартапів (задачі та команда): DeathValley
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)

073 «Менеджмент»

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 „____” _____ 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

№	Вид діяльності (завдання)	Максимальна кількість балів
1	Відповіді та виконання письмового завдання на семінарських заняттях (2×5=10)	10
2	Виконання контрольної роботи студентами (індивідуальне письмове завдання) (40×1)	40
3	Захист виконаного індивідуального письмового завдання під час семінарських занять (10×1)	10
4	Іспит	40
5.	Додаткові 10 балів за участь у конкурсі стартапів або проходження під час курсу неформального навчання з відповідної тематики (лист від акселератора, сертифікат або реферат якщо сертифікат навчанням не передбачений)*.	10

* Перелік таких можливостей постійно оновлюється та надається студентам на перших заняттях. Приклади:

Акселератор платформи YEP: <http://www.yepworld.org/ua/accelerator/> Навчальні курси Українського фонду стартапів: https://www.youtube.com/watch?v=T1b-TGC8rGw&ab_channel=UkrainianStartupFund

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.

Усний виступ та виконання письмового завдання	Критерії оцінки
2	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.
1	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.
0	Не володіє навчальним матеріалом та не в змозі його викласти, не розуміє змісту теоретичних питань та практичних завдань.

Критеріями оцінки контрольної роботи студентами (індивідуального письмового завдання) є: новизна тексту, обґрунтованість вибору джерел літератури, відповідність змісту обраній темі, цілям і завданням, поставленим у вступі, ступінь розкриття теми (оцінюється від 0 до 40 балів).

Критерії оцінки знань студентів

Контрольна робота	Критерії оцінки
30-40	Присутня новизна тексту, обґрунтовано вибір джерел літератури, зміст відповідає темі, цілі та завдання розкрити. Всі розрахунки проведено правильно.
20-29	Присутня новизна тексту, обґрунтовано вибір джерел літератури, зміст відповідає темі, цілі та завдання розкрити.

	Наявні незначні неточності в розрахунках.
10-19	Частково присутня новизна тексту, недостатньо обґрунтовано вибір джерел літератури, зміст відповідає темі, цілі та завдання розкрити не повністю. Наявні незначні неточності в розрахунках.
1-9	Новизна тексту відсутня, не обґрунтовано вибір джерел літератури, зміст не відповідає темі, цілі та завдання розкрити не повністю. Наявні значні неточності в розрахунках
0	Роботу не виконано.

Захист виконаного індивідуального письмового завдання під час семінарських занять

Критерії оцінки знань студентів

Усний виступ	Критерії оцінки
7-10	В повному обсязі володіє матеріалом, вільно самостійно та аргументовано його викладає під час захисту виконаного індивідуального письмового завдання.
4-6	Достатньо повно володіє матеріалом, обґрунтовано його викладає під час захисту виконаного індивідуального письмового завдання.
1-3	Частково володіє матеріалом не в змозі викласти зміст індивідуального письмового завдання. Допускаючи при цьому суттєві помилки.
0	Не володіє матеріалом та не в змозі його викласти, не розуміє змісту індивідуального письмового завдання.

7. Рекомендовані джерела інформації

Основні:

1. Піньє І., Остервальдер О. Створюємо бізнес-модель / Піньє І. Остервальдер О. К.: Наш Формат, 2017. 288 с.

2. Піньє І. та ін. Розробляємо ціннісні пропозиції. Як створити продукти та послуги, яких хочуть клієнти / І. Піньє, 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. Timetravellersbooks, 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. :CrownBusiness, 2014. 160 p.

4. Бланк С. Четыре шага к озарению. Стратегии создания успешных стартапов. Москва : Альпина Паблишер, 2017. 368 с.
5. Бланк С., Дорф Б. Священная книга стартапера. Як збудувати успішну компанію / пер. з англ. Н. Валевська. Київ : Наш формат, 2019. 512 с.
6. Вассерман Н. Дилеми засновника бізнесу. Як попередити помилки й уникнути їх під час створення стартапу / пер. з англ. А. Клімової. Харків: Vivat, 2017. 480 с.
7. Гільбо К. Стартап на \$100. Як перетворити хобі на бізнес / пер. з англ. А. Ящук. Київ : Наш формат, 2017. 264 с.
8. Лалу Ф. Компанії майбутнього / пер. з англ. Р. Ключка. Харків : Клуб сімейного дозвілля, 2017. 544 с.
9. Олет Б. 24 кроки успішного стартапу / пер. з англ. Н. Палій. Київ: Книголав, 2019. 288 с.
10. Райз Е. Стартап без помилок. Посібник зі створення успішного бізнесу з нуля / пер. з англ. О.Яцини. Харків: Vivat, 2016. 368 с.
11. 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.
12. Харниш В. Развитие бизнеса. Инструменты прибыльного роста / пер. с англ. И. Айзятуловой. Москва: Манн, Иванов и Фербер, 2016. 336 с.