

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ

ЗАТВЕРДЖЕНО
на засіданні кафедри
міжнародної
економіки і менеджменту
Протокол № 1 від 29.08.2024 р.

ПОГОДЖЕНО
Проректор з навчально-методичної
роботи
Карина НЕМАШКАЛО



УПРАВЛІННЯ МІЖНАРОДНИМИ СТАРТАП-ПРОЄКТАМИ
робоча програма навчальної дисципліни (РПНД)

Галузь знань **07 Управління та адміністрування**
Спеціальність **073 Менеджмент**
Освітній рівень **перший (бакалаврський)**
Освітня програма **«Міжнародний менеджмент»**

Статус дисципліни **вибіркова**
Мова викладання, навчання та оцінювання **українська**

Розробники:
к.е.н., доцент _____ Олена БУТЕНКО

викладач _____ Віктор СОРОКА

Завідувач кафедри
міжнародної економіки
і менеджменту _____ Олена КОТ

Гарант програми _____ Інна ДИБАЧ

Харків
2024

ВСТУП

У сучасних реаліях ведення бізнесу, що характеризуються мінливістю і складністю, постає нагальна потреба у використанні нових підходів. Тому розвиток стартапів наразі є основним завданням формування та функціонування національної економіки. За таких умов, міжнародні стартапи стають важливим інструментом підвищення інвестиційної привабливості, розвитку інноваційної діяльності в Україні, а також вони є вагомою підтримкою розвитку малого і середнього бізнесу в країні.

Метою навчальної дисципліни є формування системи теоретичних знань щодо цілісного розуміння організації і управління процесом реалізації міжнародних стартап-проектів, набуття необхідних практичних навичок та вмій зі створення і управління міжнародними стартап-проектами.

Завданнями навчальної дисципліни є:

опанування теоретичних основ організації реалізації міжнародних стартап-проектів;

оволодіння основами розробки міжнародних стартап-проектів і їх презентації;

засвоєння основних принципів доведення міжнародних стартап-проектів до інвестиційної стадії;

визначення ефективної маркетингової програми міжнародних стартап-проектів з використанням інноваційних технологій їх Інтернет-просування;

вивчення принципів залучення інвестицій (від бізнес-ангелів, венчурних фондів, колективних інвестицій на основі краудфандингу), що надаються спеціалізованими інтернет-майданчиками, а також краудфандинговими платформами.

Об'єктом вивчення дисципліни є процес управління міжнародними стартап-проектами.

Предметом навчальної дисципліни є принципи, форми і методи управління міжнародними стартап-проектами.

Результати навчання та компетентності, які формує навчальна дисципліна визначено в табл. 1.

Таблиця 1

Результати навчання та компетентності, які формує навчальна дисципліна

Результати навчання	Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач вищої освіти
РН 3	ЗК 10
РН 16	ЗК 9; ЗК 11; ЗК 16
РН 17	ЗК 3
РН18	СК 2; СК 9; СК 16

де, ЗК 3. Здатність до абстрактного мислення, аналізу, синтезу.

ЗК 9 Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями.

ЗК 10. Здатність до проведення досліджень на відповідному рівні.

ЗК11. Здатність до адаптації та дії в новій ситуації.

ЗК16. Здатність ухвалювати рішення та діяти, дотримуючись принципу неприпустимості корупції та будь-яких проявів недоброчесності.

СК2. Здатність аналізувати результати діяльності організації, зіставляти їх з факторами впливу зовнішнього та внутрішнього середовища.

СК9. Здатність працювати в команді та налагоджувати міжособистісну взаємодію при вирішенні професійних завдань.

СК 16. Здатність здійснювати комплексний аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства із використанням сучасних інформаційних технологій

РН. 3. Демонструвати знання теорій, методів і функцій менеджменту, сучасних концепцій лідерства.

РН 16. Демонструвати навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.

РН 17. Виконувати дослідження індивідуально та/або в групі під керівництвом лідера.

РН 18. Застосовувати новітні методи, прийоми, технології діагностики зовнішньоекономічної діяльності із використанням сучасних інформаційних технологій

ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Зміст навчальної дисципліни

Змістовий модуль 1. Моделі та методи управління міжнародними стартап-проектами

Тема 1. Стартап: особливості бізнесу

1.1. Сутність, місце та роль стартап-проектів в інноваційному бізнесі.

Розглядається природа стартапів як інноваційної форми підприємницької діяльності, спрямованої на створення нових продуктів, технологій чи бізнес-моделей. Аналізується їхнє місце в системі сучасного бізнесу, роль у підвищенні конкурентоспроможності, розвитку цифрової економіки та залученні інвестицій. Особлива увага приділяється відмінностям стартапів від традиційних підприємств та їхній ролі як рушійної сили інноваційного розвитку на національному й міжнародному рівнях.

1.2. Реалізація стартапу як інноваційного проекту.

Розглядається повний цикл розвитку стартапу – від ідеї до виходу на ринок. Аналізуються етапи планування, розроблення бізнес-моделі, пошуку фінансування, тестування продукту та масштабування діяльності. Також

вивчаються методи управління ризиками, інструменти залучення інвесторів, роль команди та інноваційного середовища у забезпеченні успішної реалізації стартап-проєкту.

1.3. Екосистема стартапу. Її ключові аспекти.

Розглядається сукупність умов, інституцій і взаємозв'язків, що забезпечують розвиток і підтримку стартапів. Аналізуються ключові елементи екосистеми – підприємці, інвестори, бізнес-інкубатори, акселератори, університети, урядові програми та інноваційна інфраструктура. Особлива увага приділяється взаємодії між цими учасниками, ролі фінансових, інформаційних та освітніх ресурсів, а також створенню сприятливого середовища для інновацій і міжнародного масштабування стартапів.

Тема 2. Розробка бізнес-моделі

2.1. Передумови та історія створення бізнес-моделей.

Розглядається, як виникнення потреб у структурованому підході до організації бізнесу зумовило розвиток концепції бізнес-моделі. Аналізуються історичні етапи еволюції бізнес-моделей, від класичних підходів управління підприємством до сучасних інноваційних та цифрових моделей. Особлива увага приділяється факторам, які стимулювали створення бізнес-моделей, таким як глобалізація, технологічні зміни, конкуренція та зростання потреб споживачів у нових продуктах і послугах.

2.2. Поняття бізнес-моделі. Способи опису бізнес-процесів у стартапах.

Розглядається сутність бізнес-моделі як структурованого опису того, як стартап створює, доставляє та отримує цінність для клієнтів і інвесторів. Аналізуються основні компоненти бізнес-моделі: пропозиція цінності, сегменти клієнтів, канали збуту, джерела доходу, ключові ресурси та партнерства. Особлива увага приділяється способам опису бізнес-процесів, таким як схеми потоків, карти цінності, Lean Canvas, Business Model Canvas, які допомагають систематизувати діяльність стартапу та оцінити його ефективність.

2.3. Бізнес-модель Canvas.

Розглядається методика визначення та візуалізації ключових аспектів бізнесу на одній сторінці. Business Model Canvas включає дев'ять блоків: сегменти клієнтів, пропозиція цінності, канали збуту, взаємини з клієнтами, джерела доходів, ключові ресурси, ключові види діяльності, ключові партнерства та структура витрат. Метод дозволяє структуровано оцінити ідею стартапу, зрозуміти логіку створення цінності, спростити аналіз ризиків і планування розвитку бізнесу.

Тема 3. Продукт стартапу

3.1. Сутність інноваційного продукту для стартапу

Розглядається продукт як новий або значно вдосконалений товар, послуга чи технологія, що створює унікальну цінність для клієнтів і ринку. Аналізується його роль у формуванні конкурентних переваг стартапу, залученні інвесторів і виході на нові ринки. Особлива увага приділяється характеристикам інноваційного продукту: новизна, технологічна або функціональна унікальність, здатність вирішувати актуальні проблеми клієнтів і потенціал для масштабування бізнесу.

3.2. Методи спрямованого пошуку.

Розглядаються підходи до цілеспрямованого виявлення та оцінки інноваційних ідей для стартапу. Аналізуються методи, які дозволяють системно шукати рішення для конкретних проблем або ринкових потреб, серед яких: брейнстормінг, метод морфологічного аналізу, метод шести капелюхів, SCAMPER, Design Thinking. Особлива увага приділяється структурованості процесу, критеріям відбору ідей та їхній адаптації до потреб цільового ринку, що підвищує ефективність розвитку інноваційного продукту..

3.3. Методи і способи перевірки життєздатності ідей.

Розглядаються підходи, що дозволяють оцінити потенціал стартап-ідей до успішної реалізації на ринку. До методів належать аналіз ринкового попиту, тестування MVP (Minimum Viable Product), опитування та інтерв'ю з потенційними клієнтами, SWOT-аналіз, аналіз конкурентного середовища, фінансове моделювання. Особлива увага приділяється отриманню об'єктивних даних для прийняття рішення про подальший розвиток, модифікацію або відмову від ідей.3.4. Мінімальний життєздатний (доцільний) продукт, типи та етапи його створення

Тема 4. Стадії життєвого циклу стартап-проектів

4.1. Форми і джерела фінансування інвестиційних проектів.

Розглядається, як стартапи та підприємства залучають ресурси для реалізації своїх проектів. Фінансування може здійснюватися за рахунок власних коштів засновників, позикових ресурсів, венчурних інвестицій або державних і грантових програм. Джерела таких коштів включають приватних інвесторів, банки, державні органи та міжнародні фонди, а також краудфандингові платформи. Важливим аспектом є поєднання різних форм і джерел фінансування, що дозволяє мінімізувати ризики та забезпечити стійкий розвиток інвестиційного проекту.

4.2. Етапи фінансування стартапів.

Розглядається послідовний процес залучення капіталу на різних стадіях розвитку стартапу. Спочатку фінансування може здійснюватися за рахунок власних коштів засновників або близького оточення, що дозволяє запуснути

початкову ідею. На наступних етапах залучаються зовнішні джерела, зокрема ангели-інвестори та венчурні фонди, для тестування продукту, масштабування бізнесу та виходу на ринок. У фінальній стадії фінансування може включати стратегічних інвесторів або публічні інструменти, такі як IPO, що забезпечує розширення діяльності та стабільне зростання стартапу.

4.3. Інвестиційні раунди.

Розглядаються етапи залучення зовнішніх інвестицій у стартапи, які поділяються на серії відповідно до стадії розвитку проєкту. На початковому етапі, pre-seed і seed, фінансування спрямовується на розробку ідеї та створення MVP, зазвичай за рахунок засновників або ангелів-інвесторів. Наступні раунди, Series A, B, C та далі, забезпечують масштабування бізнесу, вихід на нові ринки та розширення команди, залучаючи венчурні фонди та стратегічних інвесторів. Кожен раунд супроводжується оцінкою стартапу, переговорами щодо частки власності інвесторів і плануванням подальшого розвитку бізнесу.

Змістовий модуль 2. Ефективність та ризики стартап-проєкту.

Тема 5. Оцінка ефективності стартап-проєкту

5.1. Сутність та види методів оцінки ефективності проєктів.

Розглядається, що ефективність проєкту визначає його здатність приносити очікувану економічну, фінансову або соціальну вигоду. Методи оцінки включають кількісні підходи, такі як аналіз чистої теперішньої вартості (NPV), внутрішньої норми рентабельності (IRR), періоду окупності, а також якісні підходи, які враховують стратегічні цілі, ризики, інноваційність і соціальний ефект проєкту. Така системна оцінка дозволяє приймати обґрунтовані рішення щодо доцільності реалізації проєкту та оптимізації ресурсів.

5.2. Сутність та види ризиків проєкту.

Розглядається, що ризик проєкту – це можливість виникнення подій або обставин, які можуть негативно вплинути на досягнення його цілей. Види ризиків включають фінансові, пов'язані з ліквідністю та прибутковістю проєкту, ринкові та комерційні, технологічні, організаційні та управлінські, юридичні та регуляторні, а також стратегічні та політичні ризики. Розуміння сутності та класифікації ризиків дозволяє планувати заходи щодо їхнього зниження, забезпечуючи більш стійку реалізацію проєкту.

5.3. Нечітка оцінка ризику фінансування стартап-проєктів.

Розглядається підхід до оцінки ризиків, коли немає точних даних або є велика невизначеність щодо фінансових результатів і ринкових умов. Використовуються методи нечіткої логіки, експертні оцінки та моделі сценарного аналізу, що дозволяють врахувати суб'єктивні фактори і ступінь невизначеності. Такий підхід допомагає інвесторам і засновникам стартапів

формувати більш обґрунтовані рішення щодо інвестування та розподілу ресурсів у умовах високого ризику.

Тема 6. Масштабування бізнесу та зміна бізнес-моделі

6.1. Ознаки необхідності масштабування бізнесу.

Розглядаються сигнали, які свідчать про готовність стартапу або компанії до розширення діяльності. Серед таких ознак виділяють стабільне зростання попиту на продукт або послугу, перевищення виробничих потужностей попитом, наявність відпрацьованої бізнес-моделі, стабільний дохід та прибутковість, а також наявність команди та ресурсів, здатних підтримати масштабування. Виявлення цих ознак дозволяє приймати стратегічні рішення щодо залучення інвестицій, виходу на нові ринки та збільшення частки ринку.

6.2. Структура масштабування бізнесу.

Розглядається організаційна та стратегічна побудова процесу розширення діяльності компанії або стартапу. Структура включає аналіз ринку та клієнтської бази, оптимізацію бізнес-процесів, нарощування виробничих і сервісних потужностей, залучення фінансування та ресурсів, а також розвиток команди і управлінської системи. Важливим аспектом є послідовне планування і координація цих елементів, що дозволяє ефективно збільшувати обсяги продажів, покращувати конкурентоспроможність і забезпечувати стійкий ріст бізнесу.

Тема 7. Міжнародний досвід підтримки стартапів.

7.1. Сучасні світові тенденції розвитку стартапів на світовій арені.

Індекс інноваційного розвитку (Global Innovation Index): частка витрат на науково-дослідницьку діяльність у ВВП; ефективність промисловості; зростання ВВП на душу дорослого населення за три роки; частка місцевих високотехнологічних компаній у бізнесі країни загалом; ефективність вищої освіти; концентрація вчених; патентна активність.

7.2. Екосистема стартапів в Європі: кращі практики

Функціонування екосистем стартапів Великої Британії, Естонії, Німеччини, Швейцарії, Швеції та Фінляндії. Можливості та доцільність поширення європейського досвіду в розвитку української екосистеми стартапів.

Перелік практичних (семінарських) та / або лабораторних занять / завдань за навчальною дисципліною наведено в табл. 2

Перелік практичних (семінарських) та / або лабораторних занять / завдань

Назва теми та / або завдання	Зміст
Тема 1. Завдання 1.	Формування команди стартапу. Створення візії та місії стартапу
Тема 2. Завдання 2.	Розробка ідеального продукту для стартапу. Ознайомлення з дизайн-мисленням.
Тема 3. Завдання 3.	Розв'язання завдання із теми за описом ситуацій.
Тема 4. Завдання 4.	Тестові завдання з теми.
Тема 5. Завдання 5.	Розробка стартап-проєкту. Перший етап.
Тема 6. Завдання 6.	Розробка стартап-проєкту. Другий етап.
Тема 7. Завдання 7.	Оцінка ефективності стартап-проєкту Розв'язання задач з теми «Ризики стартап-проєкту»

Перелік самостійної роботи за навчальною дисципліною наведено в табл.

3.

Перелік самостійної роботи

Назва теми та / або завдання	Зміст
Тема 1. Стартап: особливості бізнесу	Пошук, підбір та огляд літературних джерел за заданою тематикою; дослідження світового та національного досвіду
Тема 2. Розробка бізнес-моделі	Набуття теоретичних знань з організації роботи команди в стартап-проєктах. Аналіз ситуаційної вправи «Формування команди стартапу».
Тема 3. Продукт стартапу	Розробка ідеального продукту для стартапу. Створення анкети та організація проведення опитування потенційних клієнтів
Тема 4. Воркшоп	Проведення воркшопу методом брейнстреймінгу.
Тема 5. Оцінка ефективності та ризиків стартап-проєктів	Розв'язання задач з оцінки ефективності та ризиків стартап-проєктів.
Тема 6. Приклади масштабування бізнесу	Вивчення лекційного матеріалу; підготовка до семінарського заняття «Приклади масштабування бізнесу».
Тема 7. Міжнародний досвід підтримки стартапів	Пошук, підбір та огляд літературних джерел за темою «Міжнародний досвід підтримки стартапів»

Кількість годин лекційних, практичних (семінарських) та / або лабораторних занять та годин самостійної роботи наведено в робочому плані (технологічній карті) з навчальної дисципліни.

МЕТОДИ НАВЧАННЯ

У процесі викладання навчальної дисципліни для набуття визначених результатів навчання, активізації освітнього процесу передбачено застосування таких методів навчання, як:

Словесні (лекція (Тема 1, 4, 6, 7), проблемна лекція (Тема 2, 5), Лекція-візуалізація (Тема 3,7)).

Наочні (демонстрація (Тема 1-7)).

Практичні (практична робота (Тема 1 – 7), есе (Тема 7), воркшоп (Тема 3)).

ФОРМИ ТА МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ

Університет використовує 100 бальну накопичувальну систему оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти.

Поточний контроль здійснюється під час проведення лекційних, практичних та семінарських занять і має на меті перевірку рівня підготовленості здобувача вищої освіти до виконання конкретної роботи і оцінюється сумою набраних балів для дисциплін з формою семестрового контролю екзамен (іспит): максимальна сума – 60 балів; мінімальна сума, що дозволяє здобувачу вищої освіти скласти екзамен (іспит) – 35 балів.

Підсумковий контроль здійснюється у вигляді семестрового контролю.

Семестровий контроль проводиться у формах семестрового екзамену (іспиту). Складання семестрового екзамену (іспиту) здійснюється під час екзаменаційної сесії.

Максимальна сума балів, яку може отримати здобувач вищої освіти під час екзамену (іспиту) – 40 балів. Мінімальна сума, за якою екзамен (іспит) вважається складеним – 25 балів.

Підсумкова оцінка за навчальною дисципліною визначається для дисциплін з формою семестрового контролю екзамен (іспит) – сумуванням балів за поточний та підсумковий контроль.

Під час викладання навчальної дисципліни використовуються наступні контрольні заходи:

Поточний контроль: колоквіуми (10 балів), завдання до практичних занять (45 балів), анкетування (5 балів).

Семестровий контроль: Екзамен (40 балів)

Більш детальну інформацію щодо системи оцінювання наведено в робочому плані (технологічній карті) з навчальної дисципліни.

Приклад екзаменаційного білета та критерії оцінювання для навчальної дисципліни з формою семестрового контролю екзамен (іспит)).

Приклад екзаменаційного білета

Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця
Перший (бакалаврський) рівень вищої освіти
Спеціальність D3 «Менеджмент»
Освітньо-професійна програма «Міжнародний менеджмент»
Навчальна дисципліна «Управління міжнародними стартап-проектами»

ЕКЗАМЕНАЦІЙНИЙ БІЛЕТ № 1

Завдання 1 (тестове) (10 балів)

1. Що характеризує стартап у порівнянні з традиційним бізнесом?
 - a) Відсутність ризиків і стабільний прибуток
 - b) Високий рівень інноваційності та невизначеність результатів
 - c) Діяльність виключно на внутрішньому ринку
 - d) Постійна державна підтримка
2. Який компонент Business Model Canvas відповідає за канали доставки цінності клієнтам?
 - a) Ключові ресурси
 - b) Канали
 - c) Джерела доходу
 - d) Ключові партнерства
3. Що таке MVP (Minimum Viable Product)?
 - a) Найдорожчий продукт компанії
 - b) Мінімальна версія продукту, достатня для тестування ринку
 - c) Повний продукт без обмежень
 - d) Продукт, що не потребує фінансування
4. Який із методів використовується для спрямованого пошуку інноваційних ідей?
 - a) SWOT-аналіз
 - b) Брейнстормінг
 - c) Розрахунок NPV
 - d) Технічний аудит
5. Що характеризує інноваційний продукт стартапу?
 - a) Масове виробництво без унікальних властивостей
 - b) Новизна, здатність створювати цінність для клієнтів та конкурентні переваги
 - c) Тільки фізичний товар
 - d) Продукт без ринкових досліджень
6. Яка основна мета інвестиційного раунду Series A?
 - a) Розробка первинної ідеї
 - b) Масштабування бізнесу та вихід на нові ринки

- c) IPO та публічне розміщення акцій
- d) Пошук ідеї для стартапу

7. Який із джерел фінансування стартапів є власним капіталом засновників?

- a) Венчурний фонд
- b) Краудфандинг
- c) Особисті заощадження
- d) Державний грант

8. Що з перерахованого є ознакою необхідності масштабування бізнесу?

- a) Нестача ідей для нових продуктів
- b) Перевищення виробничих потужностей попитом та стабільний дохід
- c) Відсутність команди
- d) Зниження ринкового попиту

9. Який метод оцінки ефективності проекту враховує чисту теперішню вартість (NPV)?

- a) Якісний аналіз
- b) Кількісний фінансовий аналіз
- c) Експертна оцінка ризиків
- d) SWOT-аналіз

10. Що з переліченого належить до міжнародного досвіду підтримки стартапів?

- a) Тільки внутрішнє фінансування
- b) Використання акселераторів, інкубаторів, грантів і венчурних фондів
- c) Відсутність державної підтримки
- d) Заборона зовнішніх інвестицій

Завдання 2 (теоретичне питання) (15 балів)

Розкрийте сутність стартапу як інноваційного проекту, його роль у сучасній економіці та особливості управління стартап-проектами на міжнародному ринку. У відповіді наведіть приклади ключових компонентів бізнес-моделі стартапу та поясніть, як вони впливають на залучення інвестицій і масштабування бізнесу.

Завдання 3 (розрахункове) (10 балів)

Стартап планує запустити інноваційний продукт на міжнародний ринок. Початкові інвестиції становлять 50 000 €, очікувані щорічні доходи від продажу - 30 000 €, а щорічні витрати на виробництво та операційну діяльність - 15 000 €. Термін реалізації проекту - 3 роки, дисконтна ставка - 10 %.

1. Розрахуйте чисту теперішню вартість (NPV) проекту.
2. Визначте період окупності проекту.
3. Проаналізуйте, чи є проект фінансово привабливим для інвестора.

Критерії оцінювання завдань екзаменаційного білету

Кожен екзаменаційний білет з дисципліни «Управління міжнародними старта-проектами» містить 3 завдання: тести, теоретичне завдання, задачу. Підсумкові бали за екзамен складаються із суми балів за виконання всіх завдань, що округлені до цілого числа за правилами математики. Алгоритм вирішення кожного завдання включає окремі етапи, які відрізняються за складністю, трудомісткістю та значенням для розв'язання завдання. Тому окремі завдання та етапи їхнього вирішення оцінюються відокремлено один від одного таким чином:

1. Тестові завдання (10 питань – максимум 10 балів)

Кожна правильна відповідь оцінюється 1 балом.

Неправильна відповідь – 0 балів.

Частково правильних відповідей немає.

Балова шкала:

10 балів – всі відповіді правильні (100 %)

8–9 балів – добре (80–90 %)

6–7 балів – задовільно (60–70 %)

0–5 балів – незадовільно (<60 %)

2. Теоретичне питання (максимум 10 балів)

9–10 балів – повна, логічна, аргументована відповідь з прикладами; демонстрація глибокого розуміння матеріалу.

7–8 балів – правильна відповідь, але дещо неповна або без прикладів.

5–6 балів – частково правильна відповідь; відсутні деякі ключові аспекти.

0–4 бали – відповідь неповна або неправильна; відсутня логічна структура.

Оцінюється: глибина знань, аргументація, логічність викладу, приклади та застосування теорії.

3. Розрахункова задача (максимум 15 балів)

13–15 балів – повне правильне рішення, всі етапи виконані, правильні обчислення та висновки.

10–12 балів – правильне рішення з незначними помилками в розрахунках або висновках.

7–9 балів – частково правильне рішення; є суттєві помилки або пропущені етапи.

1–6 балів – спроба вирішення, але з помилками на ключових етапах.

0 балів – рішення відсутнє або повністю неправильне.

Оцінюється: правильність обчислень, логіка етапів, обґрунтованість висновків.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Основна

1. Інноваційне підприємництво та управління стартап проектами : навч. посіб. / Н. О. Грицюк, О. А. Івашко, Т. В. Сак. Луцьк : Вежа-Друк, 2022. 172 с.
2. Технології розробки стартапів : навч. посіб. / за заг. ред. Н. Ю. Подальчака, Т. В. Шаповалової. Ктїв : МФСА. 2021. 128 с. URL: <http://nvp.stu.cn.ua/article/view/274379>
3. Гавриш О. А. Розробка стартап-проектів : навч. посіб. / О. А. Гавриш, К. О. Бояринова, К. О. Копішинська. К. : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2019. 188 с. URL: <https://ela.kpi.ua/handle/123456789/29447>

Додаткова

1. Бутенко О. П., Кот О. В., Горобинська М. В. Адаптація бізнес-моделі міжнародного стартапу до локальних ринків. *Ефективна економіка*. 2025. № 6. URL: <https://repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/36987>
2. Мажник Л. О. Особливості цифрових інновацій у соціальному підприємництві під час війни. Соціальне підприємництво та традиційні форми господарювання в ЄС: досвід для України : монографія / За заг. редакцією А. В. Переверзевої / Європейський проєкт EUROSECRET («Європейські практики соціального підприємництва: сталість, інклюзія та креативність»). Запоріжжя, 2023. С. 139–147. URL: <http://repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/35106>
3. Osterwalder A. Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers / Alexander Osterwalder, Yves Pigneur. John Wiley and Sonsp, 2013. 408 p. https://vace.uky.edu/sites/vace/files/downloads/9_business_model_generation.pdf
4. Zott C. The business model: theoretical roots, recent development and future reasearch [Electronic resource] / C. Zott, R. Amit, L. Massa. Accessed mode: <http://www.iese.edu/research/pdfs/DI-0862-E.pdf>.
5. Guo Z. A Literature Review of Representation Models of E-Business Models from the Perspective of Value Creation. *American Journal of Industrial and Business Management*. 2016. Vol. 6. Pp. 129-135. – DOI: 10.4236/ajibm.2016.62013 https://www.scirp.org/pdf/AJIBM_2016022415160218.pdf
6. Сак Т. В. Електронна комерція: світові тренди, діагностика, стратегічні орієнтири. *Маркетинг і цифрові технології*. 2021. Т. 5, № 3. С. 30-42. URL: <https://mdt-opu.com.ua/index.php/mdt/article/view/146>.
7. Скриль В. В. Бізнес-моделі підприємства: еволюція та класифікація. *Економіка і суспільство*. 2021. № 7. С. 490-496. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/7_ukr/82.pdf.

8. Українські стартапи на міжнародних ринках / З. О. Тягунова, І. М. Кравчук, В. В. Томах. *Економіка та суспільство*. 2023. №49. URL: <http://repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/29827>

9. Литвиненко А. О., Литвиненко О. Д. Тенденції розвитку стартап екосистеми Європи. Стратегічні пріоритети розвитку підприємництва, торгівлі та біржової діяльності : матеріали II міжнар. наук.-практ. конф., 13-14 травня 2021 р.: тези допов. Запоріжжя, 2021. С. 113-115. URL: <http://repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/26069>

10. Внукова Н. М. Світовий тренд прискорення стартапами інноваційних змін в Індустрії 4.0. *Право та інновації*. 2022. №3. С.17-22. URL: <http://repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/28752>

Інформаційні ресурси

1. Персональні навчальні системи з дисципліни «Управління міжнародними стартап проектами». URL: <https://pns.hneu.edu.ua/course/view.php?id=10094>

2. Український фонд стартапів. URL: <https://usf.com.ua/>

3. Бізнес-ангели України. URL: <https://ucluster.org/shkola-startapiv/top-ukrainski-angel-investory/>

4. FUNdraiser. URL: <https://fundraiser.games/about/>

5. Спільнокошт. URL: <https://biggggidea.com/projects/>

6. Startup Ranking [Electronic resource]. Accessed mode: <https://www.startupranking.com/countries>.

7. The Q3 2021 Global Venture Capital Report: Record Funding Trend Held Strong [Electronic resource]. Accessed mode: <https://news.crunchbase.com/news/q3-2021-global-venture-capital-report-record-funding-monthly-recap>