

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
СХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ІМЕНІ ВОЛОДИМИРА ДАЛЯ

Кафедра тваринництва та харчових технологій

“ЗАТВЕРДЖУЮ”



Декан  
аграрного факультету  
Лілія МАРТИНЕЦЬ  
“21” лютого 2024 р.

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

**БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ**

(шифр і назва навчальної дисципліни)

Ступінь вищої освіти

бакалавр

(бакалавр, магістр)

Факультет (назва)	Галузь знань (шифр і назва галузі знань)	Спеціальність (шифр і назва спеціальності)	Освітня програма (назва освітньої програми)
Аграрний факультет	20 Аграрні науки та продовольство	208 Агроінженерія	Агроінженерія

Київ – 2024

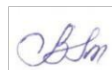
Розробник: Мінакова В.О., старший викладач кафедри тваринництва та харчових технологій  
(прізвище та ініціали, посада, науковий ступень та вчене звання)

  
(підпис)

Робоча програма затверджена на засіданні кафедри:  
тваринництва та харчових технологій  
(назва кафедри)

Протокол № 1 від 2 лютого 20 24 р.

Завідувач кафедри: тваринництва та харчових технологій



(підпис)

Валентина  
МОГУТОВА  
(прізвище та ініціали)

Схвалено методичною комісією факультету:

аграрний  
(назва факультету)

Протокол № 2 від 15 лютого 20 24 р.

Голова методичної комісії:



(підпис)

Овчаренко О. А.  
(прізвище та ініціали)

## ВСТУП

Робоча програма навчальної дисципліни «Бізнес-планування» складена відповідно до освітньої програми підготовки бакалавр галузі знань 20 Аграрні науки та продовольство, формує інтегральну, спеціальні (фахові) компетентності, програмні результати навчання, якими оволодіють здобувачі вищої освіти.

*Мета вивчення навчальної дисципліни «Бізнес-планування»:* формування системи знань про методику і технологію розробки бізнес-плану, а також навичок і вмінь бізнес-планування.

*Завдання вивчення дисциплін:* розвиток здатності до створення інноваційних підприємницьких ідей, з'ясування технології бізнес-планування і формування структури бізнес-плану, засвоєння методики розробки бізнес-плану, набуття навичок застосування основного інструментарію бізнес-планування, набуття навичок презентації бізнес-плану.

Навчальна дисципліна формує такі міждисциплінарні зв'язки:

дисципліни, що передують: дисципліни за попередні роки навчання;

дисципліни, що забезпечуються: дисципліни за наступні роки навчання.

Вивчення навчальної дисципліни передбачає формування та розвиток у здобувачів вищої освіти компетентностей та програмних результатів навчання відповідно до освітньої програми Агроінженерія спеціальності 208 Агроінженерія.

### ***Інтегральна компетентність (ІК):***

Здатність розв'язувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми у галузі агропромислового виробництва, що передбачає застосування певних знань та вмінь, технологічних методів та прийомів і характеризується комплексністю та невизначеністю умов.

### ***Спеціальні (фахові) компетентності (СК):***

СК12. Здатність аналізувати та систематизувати науково-технічну інформацію для організації матеріально-технічного забезпечення аграрного виробництва.

СК14. Здатність здійснювати економічне обґрунтування доцільності застосування технологій та технічних засобів в агропромисловому виробництві, інженерно-технічних заходів з підтримання машинно-тракторного парку, фермської та іншої сільськогосподарської техніки в працездатному стані.

### ***Програмні результати навчання (ПРН):***

ПР23. Аналізувати ринок продукції та сільськогосподарської техніки. Складати бізнес-плани виробництва сільськогосподарської продукції. Виконувати економічне обґрунтування технологічних процесів, технологій, матеріально-технічного забезпечення аграрного виробництва. Застосовувати методи управління проектами виробництва продукції рослинництва та тваринництва.

ПР24. Організувати виробничий процес підрозділів з технічного забезпечення агропромислових виробництв.

## 1. ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Найменування показників	Опис підготовки фахівців	Характеристика навчальної дисципліни	
		денна форма навчання	заочна форма навчання
Кількість кредитів - 3	Галузь знань <b>20 Аграрні науки та продовольство</b>	<b>обов'язкова</b>	
	Спеціальність <b>208 Агроінженерія</b>		
	Освітня програма <b>Агроінженерія</b>		
Змістових модулів – <b>не передбачено</b>	Рівень вищої освіти: <b>перший</b>  Ступінь освіти: <b>бакалавр</b>	<b>Рік підготовки:</b>	
		<b>4</b>	<b>4</b>
		<b>Семестр</b>	
		<b>8</b>	<b>8</b>
		<b>Лекції</b>	
		<b>14 год.</b>	<b>4 год.</b>
		<b>Практичні</b>	
		<b>16 год.</b>	<b>4 год.</b>
		<b>Лабораторні</b>	
		<b>- год.</b>	<b>- год.</b>
		<b>Самостійна робота</b>	
		<b>60 год.</b>	<b>82 год.</b>
		<b>Вид контролю: залік</b>	
Загальна кількість годин: <b>денна - 90 год.</b> <b>заочна - 90 год.</b>			
Тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних – <b>2</b> самостійної роботи студента – <b>4</b>			
Тижневих годин для заочної форми навчання: аудиторних – <b>2</b> самостійної роботи студента – <b>2</b>			

## **2. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

### **Тема 1. Огляд бізнес-планування**

Що таке «бізнес-план»? Для чого потрібен бізнес-план? Різновиди бізнес-планів. Користувачі та розробники бізнес-плану. Як скласти бізнес-план: загальна методологія. Етапи підготовки бізнес-плану. Комп'ютеризація процесу та програмні засоби бізнес-планування. Структура бізнес-плану: фундамент та каркас. Складові бізнес-плану за національними та міжнародними стандартами. Шаблони бізнес-планів консалтингових компаній. Особливості різних типів бізнес-планів. Приклади бізнес-планів. Огляд перспективних бізнес-ідей та брейнштормінг.

### **Тема 2. Підготовча стадія бізнес-планування**

Фактор часу в бізнес-плануванні. Сценарій, прогноз та бачення майбутнього. Сценарний підхід в розробці бізнес-плану. Стратегічне планування, логіка розроблення стратегії. Аналіз стратегічних альтернатив і вибір стратегії. Інформаційне забезпечення планування. Джерела інформації. Відображення у бізнес-плані зовнішнього та внутрішнього середовища. Оцінка соціального, економічного, демографічного оточення. Зацікавлені сторони та соціальна відповідальність бізнесу.

### **Тема 3. Аналіз ринку**

Галузеве оточення бізнесу. PEST-аналіз галузі. SWOT-аналіз галузі. Оцінка розміру ринку та можливих тенденцій його розвитку. Оцінка частки ринку та обсягу продажів. Сегментація ринку та визначення ніші продукту бізнесу. Визначення цільової аудиторії. Портрет ідеального клієнта. Аналіз конкурентної ситуації на ринку. Порівняльні характеристики конкурентних продуктів / послуг. SNW-аналіз компанії. Порівняльні характеристики фірм-конкурентів. Конкурентні переваги та відстроювання від конкурентів. Формування унікальної торгової пропозиції.

### **Тема 4. Бізнес-модель**

Аналіз ланцюжка створення вартості: забезпечення виробництва, виробництво, реалізація. Стратегія забезпечення сировиною і комплектуючими. Організація виробничого циклу і оптимізація виробничого процесу. Розрахунок обсягів виробництва і його ресурсного забезпечення. Можливості поліпшення і доробки продукту. Розрахунок собівартості. Стратегія щодо запасів готової продукції. Умови реалізації та оплати продуктів / послуг. Контрагенти (постачальники, партнери). Формування транспортної та складської логістики. Постійні / адміністративні витрати. Ключові показники бізнесу. Принципи системного бізнесу.

### **Тема 5. Менеджмент та персонал**

Реалізація принципів і функцій менеджменту. Побудова успішної команди. Структура управління: розподіл функцій, обов'язків, повноважень та відповідальності. Система комунікацій на підприємстві та її складові.

Організаційна культура. Кадрова політика. Штатний розклад і резюме ключових керівників. Основні вимоги до персоналу. Кваліфікація та досвід. Забезпечення найму, навчання, адаптації персоналу.. Мотивація персоналу. Обґрунтування фонду оплати праці. Утримання і заохочення працівників. Принцип лояльності: ринок оцінює бізнес через персонал.

### **Тема 6. Маркетинг, просування та продажі**

Система прикладного маркетингу. Обґрунтування складових маркетингової стратегії (маркетинг-мікс). SWOT-аналіз продуктів / послуг. Матриця Boston Consulting Group. Ціноутворення. Реклама та просування товару на ринок. Основне маркетингове повідомлення. Бренд та PR-стратегія для малого бізнесу. Тактика реалізації продуктів / послуг. План продажів. Політика після продажного обслуговування і надання гарантій. Заходи формування лояльності покупців, система управління клієнтським досвідом. Витрати на маркетинг.

### **Тема 7. Інвестиції та фінансовий план**

Визначення потреби у фінансуванні. Розрахунок потреби в первинних оборотних коштах. Джерела фінансування. Традиційні форми інвестування (кредити, IPO). Альтернативні джерела інвестування (гранти, міжнародні програми, фандрейзинг, краудфандинг и венчурне інвестування). Бюджет проекту. Календарний графік виплат і фінансування. Діаграма Ганта. Фінансова звітність. Організація обліку та звітності. Розрахунок основних фінансових показників. Операційний та фінансовий важіль. Точка безбитковості проекту. Кредитна історія і репутація.

### **Тема 8. Ефективність, ризики та страхування**

Оцінка загальної ефективності проекту. Фактор часу при оцінці ефективності інвестицій. Оцінка ризиків проекту. Аналіз чутливості . Аналіз безбитковості проекту. Статистичний аналіз проекту (метод Монте-Карло). Визначення стратегії страхування.

### **Тема 9. Презентація бізнес-плану**

Зміст та призначення виконавчого резюме бізнес-плану. Описова частина та додатки. Вимоги до оформлення бізнес-плану. Типові помилки при розробці бізнес-планів. Експертиза та аудит бізнес-плану. Формат пітч-презентації: як презентувати бізнес-план за 3 хвилини. Структура пітчу та головні тези. Дизайн презентації у форматі pitch deck. Головні правила та типові помилки презентації бізнес-плану. Основні навички ведення переговорів та публічного виступу. Приклади найуспішніших пітч-презентацій та брейнштормінг.

### 3. СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин									
	денна форма					заочна форма				
	усь го	у тому числі				усь ого	у тому числі			
		л	п	лаб	с.р.		л	п	лаб	с.р.
Огляд бізнес-планування	10	1	1		8	10				10
Підготовча стадія бізнес-планування	10	1	1		8	10				10
Аналіз ринку	10	2	2		6	10	2			8
Бізнес-модель	10	2	2		6	10		2		8
Менеджмент та персонал	10	2	2		6	10				10
Маркетинг, просування та продажі	10	2	2		6	10	2			8
Інвестиції та фінансовий план	10	2	2		6	10		2		8
Ефективність, ризику та страхування	10	1	2		7	10				10
Презентація бізнес-плану	10	1	2		7	10				10
<b>Усього</b>	<b>90</b>	<b>14</b>	<b>16</b>	<b>0</b>	<b>60</b>	<b>90</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>0</b>	<b>82</b>

#### Теми практичних занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Огляд бізнес-планування	1
2	Підготовча стадія бізнес-планування	1
3	Аналіз ринку	2
4	Бізнес-модель	2
5	Менеджмент та персонал	2
6	Маркетинг, просування та продажі	2
	Інвестиції та фінансовий план	2
	Ефективність, ризику та страхування	2
	Презентація бізнес-плану	2
	<b>Разом:</b>	<b>16</b>

#### Самостійна робота

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
-------	------------	-----------------

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Огляд бізнес-планування	8
2	Підготовча стадія бізнес-планування	8
3	Аналіз ринку	6
4	Бізнес-модель	6
5	Менеджмент та персонал	6
6	Маркетинг, просування та продажі	6
	Інвестиції та фінансовий план	6
	Ефективність, ризики та страхування	7
	Презентація бізнес-плану	7
	<b>Разом:</b>	<b>60</b>

**Основні види самостійної роботи, передбачені при опануванні навчальної дисципліни:**

1. Вивчення лекційного матеріалу.
2. Опрацювання та вивчення рекомендованої літератури.
3. Робота з інформаційними ресурсами мереж Інтернет (пошук та обробка інформації).
4. Виконання завдань самостійної роботи.
5. Самоконтроль та самодіагностика засвоєння змісту освіти.
6. Індивідуальні консультації.



#### **4. МЕТОДИ НАВЧАННЯ**

Методи навчання, які використовуються викладачем під час викладання дисципліни:

- на лекційних заняттях використовується пояснювально-ілюстративний метод та «відкритий мікрофон»;
- практичні заняття та самостійна робота будуються за допомогою, методу досліджень, методу спостережень, дискусії, методу інтелект-карт

## 5. ФОРМИ КОНТРОЛЮ, МЕТОДИ І КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ ЗНАНЬ ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ

### Форма контролю:

залік.

### Методи оцінювання:

- опитування;
- есе;
- презентація результатів виконаних завдань;
- розв'язання кейсів;
- тестування
- написання тез.

Загальна підсумкова оцінка з навчальної дисципліни виставляється відповідно до методики накопичення балів за результатами поточного та підсумкового контролю (див. табл. 5.1-5.3).

Таблиця 5.1 Схема нарахування балів, які отримують здобувачі вищої освіти спеціальності 208 Агроінженерія, освітньої програми Агроінженерія.

Поточний контроль										Підсумковий контроль	Загальна сума балів
T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9	Всього за поточний контроль		
6	6	7	7	7	7	7	6	7	60	40	100

T1, T2 ... T9 – теми навчальної дисципліни.

Результати навчальних досягнень за навчальною дисципліною здобувачів вищої освіти здійснюється за критеріями, що запроваджені в університеті за 100-бальною шкалою, шкалою ЄКТС та національною шкалою, що доводяться до відома здобувачів вищої освіти на першому занятті. Загальна оцінка визначається, як сума балів за всі виконані завдання.

Взаємозв'язок між результатами навчання та обов'язковими видами навчальної діяльності, наводиться у таблиці 5.2.

Таблиця 5.2 Взаємозв'язок між результатами навчання та обов'язковими видами навчальної діяльності (робіт) спеціальності 208 Агроінженерія, освітньої програми Агроінженерія.

Результати навчання	Види робіт				
	Опитування	Есе	Презентація	Кейси	Тестування
ПР23. Аналізувати ринок продукції та сільськогосподарської техніки. Складати бізнес-плани виробництва сільськогосподарської продукції. Виконувати економічне обґрунтування технологічних процесів, технологій, матеріально-технічного забезпечення аграрного виробництва. Застосовувати методи управління проектами виробництва продукції рослинництва та тваринництва.	+	+	+	+	+
ПР24. Організувати виробничий процес підрозділів з технічного забезпечення агропромислових виробництв.	+		+	+	+

### Критерії оцінювання

Таблиця 5.3 – Критерії оцінювання поточного та підсумкового контролів

Вид контролю	Кількість балів
<b>Поточний контроль:</b>	
- опитування	5 балів за 1 тему
- тези	5 балів за 1 тези

- есе	2 бали за 1 есе
- тестування	згідно набраних балів за правильні відповіді
- розв'язання практичних завдань, задач	5 балів за практичне завдання або задачу
<i>Разом за поточний контроль</i>	Мінімум 36 балів
<b>Підсумковий контроль:</b>	
тестування	Згідно набраних балів за правильні відповіді
<i>Разом за підсумковий контроль</i>	Мінімум 24 бали

Максимальна кількість балів за поточні контролю дорівнює 60. Умовою допуску здобувача освіти до підсумкового семестрового контролю з навчальної дисципліни є накопичення 36 балів при оцінюванні поточного контролю протягом семестру.

Під час сесії здається тест підсумкового контролю за 100 бальною шкалою, яка приводиться до 40 бальної. Отримані бали додаються до результату поточного контролю.

Таблиця 5.4 – Шкала оцінювання: національна та ECTS

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою
		<b>Екзаменаційна оцінка</b>
90-100	<b>A</b>	відмінно
82-89	<b>B</b>	добре
74-81	<b>C</b>	
64-73	<b>D</b>	задовільно
60-63	<b>E</b>	
35-59	<b>FX</b>	незадовільно з можливістю повторного складання
1-34	<b>F</b>	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

## **6. ІНСТРУМЕНТИ, ОБЛАДНАННЯ, ПРОГРАМНЕ, НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ (ЗА ПОТРЕБОЮ)**

Навчальна дисципліна передбачає використання програмного забезпечення: on-line: Microsoft Office 365, Moodle (GNU загальна суспільна ліцензія).

## 7. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

### Основна література

1. Бізнес-планування підприємницької діяльності : навч. посіб. / Варналій З. С. [та ін.]. - Чернівці : Технодрук, 2019. - 263 с.
2. Брабандер Люк де. Думай поза шаблонами: інноваційна парадигма креативності в бізнесі / Люк де Брабандер, Алан Айні ; з англ. пер. Тетяна Семигіна. – Київ : BookChef : Форс Україна, 2017. – 362 с.
3. Кім В. Чан. Стратегія блакитного океану. Як створити безхмарний ринковий простір і позбутися конкуренції / В. Чан Кім, Рене Моборн ; [пер. з англ. І. Андрущенко]. – Харків : Клуб Сімейного Дозвілля, 2016. – 382 с.
4. Крістенсен Клейтон М. Дилема інноватора. Як нові технології нищать сильні компанії / Клейтон М. Крістенсен ; [пер. з англ. О. Гончар]. – Київ : Yakaboo publishing, 2017. – 272 с.
5. Остервальдер Александер. Створюємо бізнес-модель : новатор. ідеї для всіх і кожного / Александер Остервальдер та Ів Пінье ; пер. з англ. Роман Корнута. – Київ : Наш формат, 2017. – 282 с.
6. Розробляємо ціннісні пропозиції. Як створити продукти та послуги, яких хочуть клієнти / Александер Остервальдер [та ін.] ; пер. [з англ.] Роман Корнута. – Київ : Наш формат, 2018. – 317 с.

### Допоміжна література

1. Аві Йоріш. Нехай будуть з вами інновації. Як ізраїльська винахідливість рятує світ / Йоріш Аві : з англ. пер. Зорина Тіммерман. – К.: Yakaboo Publishing, 2019. – 272 с.
2. Айзексон Волтер. Інноватори. Як група хакерів, геніїв та гіків здійснила цифрову революцію / Волтер Айзексон ; пер. з англ. Дмитро Гломозда. – Київ : Наш Формат, 2017. – 487 с.
3. Барнет Білл. Дизайн-мислення. Спроектуй своє життя / Білл Барнет і Дейв Еванз ; пер. з англ. Валерія Глінка. – Київ : Наш формат, 2018. – 223 с. Бізнес-планування в аграрних формуваннях : навч. посіб. для студентів ВНЗ / [Г. Є. Мазнев та ін.] ; за ред. проф. Г. Є. Мазнева ; Одес. держ. аграр. ун-т. – Вид. 2-ге, перероб. – Одеса : ЛЕРАДРУК, 2014. – 218 с.
4. Верланов Ю. Ю. Бізнес-планування: теорія та практика : [навчальний посібник] / Ю. Ю. Верланов, О. Ю. Верланов. – Миколаїв : Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2014. – 244 с.
5. Губені, Ю. Е. Бізнес-планування в аграрних підприємствах: форми і методи : [монографія] / Губені Ю. Е., Костецька І. І. ; Львів. нац. аграр. ун-т. – Л. : Растр-7, 2012. – 195 с.
6. Ед Кетмелл, Емі Воллес. Корпорація творців. Як подолати приховані загрози, що вбивають справжнє натхнення / Кетмелл Ед, Воллес Емі ; пер. з англ. Надія Шушак. – Київ : КМ-Букс, 2018. – 336 с.
7. Інноваційний менеджмент : підручник / П. П. Микитюк [та ін.] ; за ред. д-ра екон. наук, проф. П. П. Микитюка ; Тернопіл. нац. екон. ун-т. – Тернопіль : ТНЕУ : Економічна думка, 2019. – 517 с.
8. Основи бізнес-планування в мікропідприємстві : наук. практ. довід. для

- бенефіціарів Mercy Corps [за Програмою "Самозайнятість"] / [В. А. Чеботарьов та ін. ; за заг. ред. В. А. Чеботарьова] ; Держ. закл. "Луган. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка", Міжнар. неуряд. благод. орг. Mercy Corps, [За підтримки Агентства США з міжнар. розвитку USAID, Упр. з реагування на надзвичайні ситуації OFDA]. - Старобільськ : Коваленко Л. О. [вид.], 2016.. - 51 с.
9. Рудь Надія. Економіка та організація інноваційної діяльності : підручник / Надія Рудь, Антоніна Гордійчук ; Луц. нац. техн. ун-т. – 2-е вид., перероб. і допов. – Луцьк : ІВВ Луц. НТУ, 2019. – 444 с.
  10. Томчук Дмитро. Тут ключє. Відверті історії українського бізнесмена / Дмитро Томчук. - Київ : Наш формат, 2019. - 382 с.
  11. Управління інноваційною діяльністю. Основи інноваційного менеджменту. Магістерський курс : підруч. для студентів ВНЗ / [С. М. Ілляшенко та ін.] ; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. С. М. Ілляшенка. – Суми : Університетська книга, 2015. – 855 с.
  12. Усикова Олена Миколаївна. Розвиток інноваційно-інвестиційного потенціалу суб'єктів аграрного бізнесу : монографія / О. М. Усикова. – Харків : Смугаста типографія, 2018. – 344 с.

### **Інформаційні ресурси в Інтернет**

1. Національна бібліотека України імені В. І. Вернадського : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/node/2116>
2. Офіційний сайт Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>
3. Складаємо бізнес-план: покрокова інструкція. – Режим доступу: <https://uteka.ua/ua/publication/news-14-delovye-novosti-36-sostavlyаем-biznes-plan-poshagovaya-instrukciya>
4. Дієвий бізнес-план. – Режим доступу: <https://buduysvoe.com/navchannya-online/diyevyy-biznes-plan>
5. Відкриття власної справи: дорожня карта від засновника Veterano Pizza. – Режим доступу: [https://buduysvoe.com/vidkryty\\_biznes](https://buduysvoe.com/vidkryty_biznes)
6. Курс про підприємництво. «Власна справа в Україні» від Prometheus. – Режим доступу: [https://courses.prometheus.org.ua/courses/Prometheus/ENTREPR101/2016\\_T1/about](https://courses.prometheus.org.ua/courses/Prometheus/ENTREPR101/2016_T1/about)
7. Підприємництво: Хто ваш клієнт? – Режим доступу: [https://courses.prometheus.org.ua/courses/course-v1:Prometheus+ENTREPRENEURSHIP101+2021\\_T2/about](https://courses.prometheus.org.ua/courses/course-v1:Prometheus+ENTREPRENEURSHIP101+2021_T2/about)
8. Як створити стартап – адаптований курс від викладачів Стендфордського університету. – Режим доступу: [https://courses.prometheus.org.ua/courses/Prometheus/Startup101/2015\\_T2/about](https://courses.prometheus.org.ua/courses/Prometheus/Startup101/2015_T2/about)

9. Школа стартапів Y Combinator – Режим доступу:  
[https://courses.prometheus.org.ua/courses/course-v1:Prometheus+SS101+2021\\_T2/course/](https://courses.prometheus.org.ua/courses/course-v1:Prometheus+SS101+2021_T2/course/)
10. Дизайн-мислення для інновацій – адаптований курс від викладачів Школи бізнесу Дарден (США). – Режим доступу:  
[https://courses.prometheus.org.ua/courses/course-v1:Prometheus+DTI101+2017\\_T3/about](https://courses.prometheus.org.ua/courses/course-v1:Prometheus+DTI101+2017_T3/about)
11. Підприємництво: Хто ваш клієнт? – Режим доступу:  
[https://courses.prometheus.org.ua/courses/course-v1:Prometheus+ENTREPRENEURSHIP101+2021\\_T2/about](https://courses.prometheus.org.ua/courses/course-v1:Prometheus+ENTREPRENEURSHIP101+2021_T2/about)