

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ПОВОЛЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ



УТВЕРЖДАЮ
Декан ФУП

УТВЕРЖДАЮ /Н.И. Ларионова/
(Ф.И.О. декана (директора института))

05.03.2024 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Б.1.2.17 Менеджмент START-Up-ов

(код и наименование дисциплины по учебному плану)

Направление подготовки
(специальность)

27.03.05 Инноватика

Квалификация выпускника

Бакалавр

(бакалавр/магистр/специалист)

Направленность

Управление инновационными проектами

Курс 4
Семестр 8

Распределение учебного времени

Трудоемкость по учебному плану	108 / 3	часов/зачетных единиц
Лекции	20	часов
Лабораторные работы	-	часов
Практические занятия	20	часов
Иная контактная работа	-	часов
Всего контактной работы (без учета экз.)	40	часов
Контактная работа по экзамену	-	часов
Курсовой проект (работа)	-	семестр
Самостоятельная работа обучающихся (без учета экз.)	68	часов
Самостоятельная работа по подготовке к экзамену	-	часов
Экзамен	-	семестр
Зачет	8	семестр
БРК, ДЗ	-	семестр

(год)

Программа составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО направления подготовки (специальности) 27.03.05 Инноватика

Программу составили:

доцент, кандидат наук	МиБ	СОГЛАСОВАНО	Н.Ю. Судакова
(должность)	(кафедра)		(И.О. Фамилия)

РАССМОТРЕНА и ОДОБРЕНА на заседании кафедры, за которой закреплена дисциплина
Кафедра менеджмента и бизнеса

(наименование кафедры)		
10.01.2024	протокол №	5
(дата)		
Заведующий кафедрой	СОГЛАСОВАНО	В.В. Двоеглазов
		(И.О. Фамилия)

Рабочая программа СОГЛАСОВАНА с факультетом (институтом), выпускающей(ими) кафедрой(ами).

СООТВЕТСТВУЕТ действующей ОП.

Заведующий кафедрой	СОГЛАСОВАНО	В.В. Двоеглазов
		(И.О. Фамилия)

Председатель методической комиссии факультета (института), в который входит выпускающая кафедра

СОГЛАСОВАНО	С.В. Краснова
	(И.О. Фамилия)

Эксперт(ы): Норкина Елена Владимировна, Директор по работе с массовым сегментом филиала в РМЭ ПАО «Ростелеком»

Рабочая программа проверена и зарегистрирована в УМЦ 11.03.2024 г.

Специалист учебно-методического центра СОГЛАСОВАНО /Т.А. Смирнова/

Раздел 1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Целью освоения дисциплины является достижение планируемых результатов обучения, соответствующих установленным в ОПОП индикаторам достижения компетенций:

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Результаты обучения
1. ПК-2 Способен разрабатывать бизнес-планы инновационных продуктов, формировать ценовую политику планируемой серии продуктов и определять стратегию их развития, проводить оценку и анализ бизнес-эффективности внеоборотных, в том числе интеллектуальных, и оборотных активов организации, разрабатывать предложения по приобретению и продаже технологических, продуктовых и прочих интеллектуальных активов и организаций, оценивать реальные и финансовые инвестиции и принимать решения о вложении	ПК-2.3. Способен разрабатывать предложения по приобретению и продаже технологических, продуктовых и прочих интеллектуальных активов и организаций	знания: Знать виды и формы ресурсов и затрат по реализации стартапов (проектов) умения: Уметь использовать стоимостную оценку использования ресурсов и затрат по реализации стартапов (проектов) навыки: Владеть навыками определения оценки основных ресурсов и затрат по реализации стартапов (проектов)
	ПК-2.3. Способен оценивать реальные и финансовые инвестиции и принимать решения о вложении капитала	знания: Знать виды и формы ресурсов и затрат по реализации стартапов (проектов) умения: Уметь использовать стоимостную оценку использования ресурсов и затрат по реализации стартапов (проектов) навыки: Владеть навыками определения оценки основных ресурсов и затрат по реализации стартапов (проектов)
	ПК-2.4. Способен формировать ценовую политику планируемой серии продуктов и определять стратегию их развития	знания: Знать методы анализа ценовых стратегий стартапа (проекта) умения: Уметь анализировать эффективность ценовой политики стартапа (проект) как объекта управления навыки: Владеть практическими навыками по выполнению задач управления стартапами (проектами) в части ценовой политики

2. ПК-6 Способен проводить исследования рынков технологий, продуктов и организаций, разрабатывать предложения по развитию инновационных продуктов, выводить на рынок и продавать продукты, разрабатывать и реализовывать мероприятия по продвижению инновационных продуктов, разрабатывать проект коммерциализации инноваций	ПК-6.1. Способен проводить исследования рынков технологий, продуктов и организаций	знания: Знает методы и приемы исследования рынков технологий, продуктов и организаций умения: Умеет корректно формулировать цели и задачи исследований потребителя, проводить исследование потребителей, адаптировать результаты к профессиональным задачам. навыки: Владеет технологиями оценки результатов исследования рынков технологий, продуктов и организаций для целей проектирования управленческих решений по развитию стартап-проекта.
	ПК-6.2. Способен разрабатывать предложения по развитию инновационных продуктов	знания: Знает основные понятия стартап-среды, жизненный цикл стартапа, подходы поиска и формирования идеи для стартапа умения: Умеет разрабатывать стратегию развития стартап-проекта как последовательность шагов навыки: Владеет навыками поиска алгоритмов развития стартап-проектов на основе доступных ресурсов и разрабатывает предложения о способах их реализации
	ПК-6.3. Способен разрабатывать и реализовывать мероприятия по продвижению инновационных продуктов	знания: Знает особенности маркетинга и продвижения стартапов. умения: Уметь формировать предложение стартап -проекта с точки зрения цели организации и сегментов аудитории , корректно обосновать выбор инструментов продвижения навыки: Владеет приемами оценки эффективности каналов продвижения для стартап- проекта.
	ПК-6.4. Способен разрабатывать проект коммерциализации инноваций	знания: Знает сущность, принципы и формы коммерциализации инноваций. умения: Умеет вести переговоры с инвесторами и выгодополучателями стартап-проекта и выступать перед публикой, проводить эффективные презентации проектов. навыки: Владеет технологиями обоснования направлений и форм коммерциализации инноваций

Раздел 2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП

Дисциплина относится к элективным дисциплинам (модулям) ОПОП.

Дисциплина является элективной

Для продолжения формирования заявленных компетенций необходимы знания предшествующих дисциплин: Пакеты прикладных программ (ПК-2), Управление инновационными затратами и ценообразование (ПК-2), Бизнес-планирование инновационных продуктов (ПК-2), Управление рисками и венчурное финансирование (ПК-2), Управление финансами и инвестициями инновационной организации (ПК-2), Менеджмент деловых переговоров (ПК-6), Основы трехмерного моделирования (ПК-6), Коммуникационное сопровождение инновационных проектов (ПК-6)

Изучаемая дисциплина является основой для продолжения формирования указанных

компетенций в следующих практиках: Преддипломная практика (ПК-2), Преддипломная практика (ПК-6); государственной итоговой аттестации в форме: Выполнение, подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы (ПК-2), Выполнение, подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы (ПК-6)

Раздел 3. ОПИСАНИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Для формирования заявленных компетенций используются методологические технологии, реализующие деятельностный, личностно-ориентированный, практико-ориентированный подходы.

Основными стратегическими технологиями являются: дискуссионные, игровые процедуры, лекционные занятия, практические занятия, процедуры самообучения

На достижение конкретных целей обучения направлены применяемые тактические технологии: case-study, деловая игра, задания, классическая лекция, проблемная лекция, ролевая игра

Раздел 4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

8 семестр

Виды и темы занятий	Количество часов	Формируемые компетенции
Формирование стартапа	54	ПК-2, ПК-6
Лекция. Определение понятия "стартап". Сущность и значение стартапов. Отечественные и зарубежные успешные стартапы. Особенности и основные отличия стартапов от малого бизнеса и ритейл-предприятий. Основные характеристики стартапов: быстрый рост, гибкость, финансирование, талантливая команда.	2	
Практическое занятие. Понятие стартапа. Виды стартапов. Создание бизнеса на основе инноваций.	2	
Лекция. Понятие минимально жизнеспособный продукт (MVP). Инновационные стартапы в России: проблемы создания и маркетингового продвижения.	2	
Практическое занятие. Мировые и российские истории успеха стартапов. Анализ бизнес-моделей.	2	
Лекция. Основные этапы развития стартапа: 1. Формирование идеи - Pre-seed 2. Проведение тестирования идеи и разработка прототипа 3. Написание стратегии/цели - Seed 4. Поиск инвесторов 5. Заключительные стадии - Альфа-версия (продукта/проекта), Закрытая бета-версия 6. Запуск - Открытая бета-версия	2	
Практическое занятие. Специфика проекта стартапа. Бизнес-идея, бизнес-модель и бизнес-план: общее и особенности. Классические стадии стартапа.	2	
Лекция. Специфика проекта стартапа. Бизнес-идея, бизнес-модель и бизнес-план: общее и особенности.	2	

Классические стадии стартапа. Правила создания хорошей команды стартапа.		
Практическое занятие. Источники идей для стартапа. Методы генерирования бизнес-идей	2	
Лекция. Сопоставление понятий "проект" и "стартап", их схожесть и различия. Схема создания и управления проектом и стартапом. Методология создания и управления стартапами - PRINCE2 (Projects In Controlled Environments). Преимущества и недостатки метода PRINCE2. Японский стандарт по управлению проектами P2M: принципы, достоинства и недостатки. Методология "бережливый стартап".	2	
Практическое занятие. Деловая игра "Генерация бизнес-идей для создания стартапа".	2	
Задания для самостоятельной работы, в том числе выполнение Изучение теоретического материала по конспекту лекций, основной и дополнительной литературе. Выполнение домашних творческих заданий, решение кейсов. Подготовка презентаций на семинар. Подготовка к контрольной работе, тестированию.	34	
Развитие стартапа	54	ПК-2, ПК-6
Лекция. Инвестиции в стартапы - 3F - family, friends & fools (Pre-seed - посевные инвестиции) - субсидии государства - бизнес-ангелы (Angel Round - ангельские инвестиции) - конкурсные мероприятия - венчурные фонды (Seed stage - венчурный капитал) - инвесторы "последних этапов" - краудфандинг.	2	
Практическое занятие. Деловая игра "Формирование ценностного предложения и бизнес-модели для создания стартапа".	2	
Лекция. Исследование рынка, поиска потребности, сегментирование потребителей, выбор правильного целевого направления, план маркетинга и продвижения товара или услуги. Маркетинговая стратегия стартапа и ее основные оставляющие.	2	
Практическое занятие. Анализ и оценка рынка для создания стартапа. Целевая аудитория: понятие и формирование ценностного предложения.	2	
Лекция. Квалиметрическая модель отбора стартапов. Преимущества применения квалиметрического анализа. Квалиметрическая методика рейтингования стартапов.	2	
Практическое занятие. Рейтингование стартапов с использованием квалиметрического анализа.	2	
Лекция. Особенности маркетинговых исследований для	2	

высокотехнологичных стартапов.		
Практическое занятие. Решения кейса "Высокотехнологичный стартап: оценка рынка и целевой сегмент"	2	
Лекция. Формирование команды. Командный лидер и распределение ролей в команде стартапа	2	
Практическое занятие. Формирование штата стартапа: найм или аутсорсинг. Штатное расписание стартапа и определение затрат на оплату труда.	2	
Задания для самостоятельной работы, в том числе выполнение Изучение теоретического материала по конспекту лекций, основной и дополнительной литературе. Выполнение домашних творческих заданий, решение кейсов. Подготовка презентаций на семинар. Подготовка к контрольной работе, тестированию. Подготовка к зачету.	34	
Иная контактная работа:	0	

Раздел 5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Изучение дисциплины рекомендуется начать с ознакомления с рабочей программой, ее структурой и содержанием разделов. Учебный материал структурирован, изучение дисциплины осуществляется в тематической последовательности.

Занятия лекционного типа дают систематизированные знания по дисциплине, концентрируют внимание на наиболее сложных и важных вопросах. Во время лекционных занятий рекомендуется вести конспектирование учебного материала; обращать внимание на формулировки и категории, раскрывающие суть проблемы, явления или процесса; зафиксировать выводы и практические рекомендации. Подготовка к **занятиям семинарского типа** включает ознакомление с планом практического занятия; работу с конспектом лекций, выполнение домашнего задания, работу с учебной и учебно-методической литературой, научными изданиями и электронными образовательными ресурсами, рекомендованными рабочей программой дисциплины.

Содержание **самостоятельной работы** определяется рабочей программой дисциплины, оценочными и методическими материалами, заданиями и указаниями преподавателя. Самостоятельная работа может осуществляться в аудиторной и внеаудиторной формах. Эффективным средством осуществления самостоятельной работы является электронная информационно-образовательная среда университета, которая обеспечивает доступ к образовательной программе, рабочей программе дисциплины, к электронным библиотечным системам, профессиональным базам данных и информационным справочным системам.

Периодичность проведения, формы текущего контроля успеваемости, система оценивания

Раздел 6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Учебно-методическое обеспечение

№№ п/п	Список используемой литературы	Количество экземпляров печатных изданий, имеющих в библиотеке, или электронный адрес издания (ресурса) в сети Интернет
УЧЕБНЫЕ, УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ И НАУЧНЫЕ ИЗДАНИЯ		
1.	Технологическое предпринимательство и управление	

	проектами [Электронный ресурс] : учебное пособие по направлениям и уровням подготовки, включающих изучение дисциплин "Основы технологического предпринимательства", "Технологическое предпринимательство и управление проектами" / В. В. Двоеглазов, Г. С. Цветкова, О. С. Белокур [и др.] ; под общей редакцией В. В. Двоеглазова; Министерство науки и высшего образования Российской Федерации, ФГБОУ ВО "Поволжский государственный технологический университет". Йошкар-Ола: ПГТУ, 2023. - 126 с. ISBN 978-5-8158-2360-0.	https://portal.volgatech.net/books/Tekhnologicheskoye_predprinimatelstvo_i_upravleniye_proyektami_2023.pdf
2.	Ларионов, И. К. Предпринимательство [Электронный ресурс] : учебник для магистров / Ларионов И. К. Москва: Дашков и К, 2022. - 190 с. ISBN 978-5-394-04347-5.	https://e.lanbook.com/book/277463
3.	Соклакова, И. В. Инновационный менеджмент в российском бизнесе [Электронный ресурс] : монография / Соклакова И. В., Борщева А. В., Санталова М. С., Сурат И. Л. 2-е изд. Москва: Дашков и К, 2020. - 198 с. ISBN 978-5-394-03804-4.	https://e.lanbook.com/book/173917
4.	Красюк, И. А. Инновационный маркетинг [Электронный ресурс] : учебник для бакалавров / Красюк И. А., Крымов С. М., Иванов Г. Г. Москва: Дашков и К, 2020. - 170 с. ISBN 978-5-394-03982-9.	https://e.lanbook.com/book/173956
5.	Беляев, Ю. М. Инновационный менеджмент [Электронный ресурс] : учебник для бакалавров / Беляев Ю. М. 4-е изд., стер. Москва: Дашков и К, 2022. - 220 с. ISBN 978-5-394-0-4782-4.	https://e.lanbook.com/book/277262
6.	Дармилова, Ж. Д. Инновационный менеджмент [Электронный ресурс] : учебное пособие для бакалавров / Дармилова Ж. Д. 3-е изд., стер. Москва: Дашков и К, 2022. - 168 с. ISBN 978-5-394-03476-3.	https://e.lanbook.com/book/277265
ЭЛЕКТРОННЫЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ		
1.	Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU	http://elibrary.ru
2.	Научная электронная библиотека «Киберленинка»	http://cyberleninka.ru
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ БАЗЫ ДАННЫХ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ СПРАВОЧНЫЕ СИСТЕМЫ		
1.	Справочно-правовая система Консультант+	http://www.consultant.ru
2.	Информационно-правовой портал Гарант	http://www.garant.ru
3.	Профессиональные справочные системы Техэксперт	http://www.cntd.ru

6.2. Материально-техническая база и программное обеспечение

№№ п/п	Аудитории для проведения учебных занятий, самостоятельной работы и проведения государственной итоговой аттестации	Перечень основного оборудования	Программное обеспечение
1.	412 (I)	Проектор мультимедийный Hitachi CP-X2511 N (1), Комплект учебной мебели (1)	Microsoft Windows Enterprise, Справочная правовая система "Консультант Плюс",

			Microsoft Office Standard, Агент Dr.Web, Комплект ГАРАНТ-Мастер, Microsoft Access, Microsoft Visio Professional, Microsoft Project Professional, Microsoft Visual Studio Enterprise, Комплект ПО для решения основных пользовательских задач
2.	329a (I)	Телевизор LG 55" 55 LB650V (2), Комплект учебной мебели (1)	Microsoft Windows Enterprise, Справочная правовая система "Консультант Плюс", Microsoft Office Standard, Агент Dr.Web, Комплект ГАРАНТ-Мастер, Microsoft Access, Microsoft Visio Professional, Microsoft Project Professional, Microsoft Visual Studio Enterprise, Комплект ПО для решения основных пользовательских задач

Раздел 7. ФОРМЫ КОНТРОЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ/ ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Критерии оценивания индикаторов достижения компетенций направлены на:

- усвоение теоретического материала (объем знаний, глубина усвоения), предусмотренного рабочей программой;
- умение излагать материал (четкость, грамотность изложения материала, точность и полнота воспроизведения учебного материала);
- умение применять теоретические знания при решении практических заданий.

Шкала оценивания представлена ниже.

Уровень сформированности элементов компетенции	Критерии оценивания	Шкала оценивания
Пороговый уровень	Обучающийся имеет знания основного материала, проявляет умение логично его излагать, но может допускать неточности в изложении материала, недостаточно правильные формулировки, испытывает затруднения в выполнении практических заданий	Зачтено

7.1. Текущий контроль успеваемости

Текущий контроль успеваемости обеспечивает оценивание хода освоения дисциплины (модуля) и производится с применением технологии рейтингового контроля в соответствии с

технологической картой дисциплины. Порядок составления технологической карты и алгоритм проведения процедуры оценивания видов деятельности обучающихся, направленных на освоение знаний, умений, навыков и/или опыта деятельности, по накопительной системе в баллах устанавливается положением о системе РИТМ в ФГБОУ ВО «ПГТУ»

7.2. Промежуточная аттестация обучающихся

Промежуточная аттестация обучающихся направлена на оценивание результатов обучения по дисциплине (модулю) и проводится с использованием фондов оценочных средств.

Примеры типовых контрольных заданий из базы фонда оценочных средств по образовательной программе.

1. Стартап — это:
 - а) Недавно появившаяся компания.
 - б) Маленькая компания.
 - в) Новая компания в сфере IT.
 - г) Временная организация, созданная для поиска бизнес-модели.
 - д) Все ответы верные.
 - е) Свой вариант.
2. Основные характеристики стартапа:
 - а) Гибкость и оперативность принятия решений.
 - б) Проектная, а не продуктовая составляющая.
 - в) Воспроизводимая бизнес-модель.
 - г) Масштабируемость.
 - д) Все ответы верные.
 - е) Свой вариант.
3. Опишите типичный путь развития стартапа, по мнению Стива Бланка:
 - а) Бизнес-план — разработка продукта — альфа-/бета-тест — запуск — первая поставка.
 - б) Гипотеза — тестирование — привлечение клиентов — создание компании/масштабирование.
 - в) Идея — полностью готовый продукт — выбор канала продаж — поиск клиентов — активные продажи.
 - г) Все ответы верные (возможны альтернативные пути развития).
 - д) Нет верного ответа.
4. Суть методики HADI-циклов состоит из:
 - а) Гипотеза — действие — данные — выводы.
 - б) Скрытый режим — активные продажи — сделки — взаимодействие с появившимися клиентами.
 - в) Информирование, «шум» — активное привлечение потребителей — динамичное взаимодействие — возврат отказавшихся потребителей.
 - г) Создание продукта — поиск потребителей — тестирование каналов — построение бизнес-модели.
 - д) Нет правильного ответа.
5. Модель SPACE описывает:
 - а) Пять параметров, характеризующих стартап.
 - б) Три «орбиты», одну из которых необходимо выбрать стартапу для устойчивого развития.
 - в) Модель выбора клиентом продукта, продажную цену, уникальность продукта,

- г) Описание стартапа как поставщика и количество потенциальных покупателей.
 - д) Нет верного ответа.
 - е) Все ответы верные.
6. Стадии развития стартапа:
- а) Поиск product/market fit (идея — MVP) — соответствие продукта рынку — рост, «долина смерти» — укрепление позиций, дальнейшие рост, масштабирование, захват рынков — IPO.
 - б) Идея — PreSeed — Seed — Раунд А — Раунд В — Раунд С — Раунд D — IPO.
 - в) Идея — стартап — разработка — тестирование — стабилизация — масштабирование.
 - г) Зарождение — первая версия продукта — доработка продукта — тестирование бизнес-модели — стабильная монетизация — масштабирование бизнеса (расширение базы клиентов, выход на новые рынки).
 - д) Все ответы верные.
 - е) Нет верного ответа.
7. «Долина смерти», по определению Джеффри Мура, это:
- а) Этап развития стартапа, когда уже набрана определенная целевая аудитория, есть продажи и лояльные клиенты, но дальнейший рост не происходит.
 - б) Период, когда выручка стартапа равна 0.
 - в) Этап жизни стартапа, когда его деятельность «заморожена».
 - г) Место в Калифорнии, где собираются руководители провалившихся стартапов.
 - д) Период, когда у стартапа заканчиваются все имеющиеся ресурсы.
8. Создание МИП на основе разработки дает следующие преимущества:
- а) Льготное налогообложение.
 - б) Возможность аренды помещений и уникального оборудования у вуза на льготных условиях.
 - в) Дополнительное финансирование (например, программа «СТАРТ» от Фонда содействия инновациям).
 - г) Высокая конкурентоспособность за счет монополии на выпуск продукта, имеющего охраненный документ, его новизны и оригинальности.
 - д) Помощь бизнес-инкубаторов.
 - е) Все ответы верны

Перечень вопросов для проведения промежуточной аттестации

Вопросы к зачету:

- 9. Стартап. Сущность определения.
- 10. Стадии стартапа.
- 11. Особенности создания стартапа в составе действующего предприятия, бизнес-инкубатора, технопарка или бизнес-акселератора.
- 12. Объекты интеллектуальной собственности стартапа.
- 13. Анализ потенциального спроса на стартап.
- 14. Понятия и виды бизнес-моделей.
- 15. Основные элементы бизнес-модели стартапа.

16. Особенности партизанского маркетинга стартапа.
17. Основные инструменты интернет-маркетинга.
18. Виды интернет-рекламы.
19. Виды негосударственного финансирования.
20. Виды лизинга.
21. Государственные способы финансирования стартапов.
22. Бизнес-модели и подходы к коммерциализации (монетизации) видов бизнеса;
23. Способы привлечения инвестиций.
24. Показатели эффективности стартапа.
25. Выбор способа финансирования стартапа.