

РОЗДІЛ 1. Підприємливість і підприємництво

Урок 16. Запалити ідеєю: інвестиції, що дають крила

Ознайомлюємо учнів із сутністю венчурного капіталу, роллю бізнес-ангелів і механікою краудфандингу. Зверніть увагу на джерела фінансування стартапів, їх порівняння та аналізування, як оцінювати інвестиційні ризики, як обирати найкращий спосіб залучення ресурсів для діяльності підприємства.

Акцентуємо увагу учнів у яких випадках до якого інвестора підприємцю краще звернутися, що інвестор може запропонувати йому, на яких умовах, наскільки ці умови вигідні зараз і у перспективі. **Пояснюємо**, що інвестори не безкорисні, можуть вимагати частку власності підприємства, тому варто обговорити з учнями можливі конфлікти інтересів бізнесменів та інвесторів. Варто наголосити на важливості договірних відносин і необхідність прозорості всіх документів.

Основні поняття та змістові акценти та змістові акценти: венчурний капітал, бізнес-ангел, краудфандинг (спільнокошт), краудфандингова платформа, пітч-презентація.

Після ознайомлення підлітків з особливостями різних видів інвесторів, їхніми вимогами до бізнес-проєкту варто запропонувати дібрати до певного проєкту інвестора. Для цього у підручнику є послідовність дій.

Окремо приділіть на уроці час пітч-презентації. Якою вона має бути, щоб інвестор зрозумів всі особливості проєкту, повірив в нього, ризикнув своїми грошима і підтримав проєкт? Чому не варто робити багато слайдів? Як сконцентрувати увагу глядачів, можливих інвесторів, на головному, родзинці проєкту? Зверніть увагу учнів на те, що пітч-презентація — це не спеціальна презентація для бізнесменів, робити такі короткі змістовні презентації потрібно всім.

Форми роботи на уроках можуть бути такими:

- аналіз 1–2 прикладів українських чи закордонних стартапів: що допомогло залучити кошти, які були умови, як розвивався стартап тощо;

- інтерактивне завдання — учні уявляють себе стартаперами і вибирають тип фінансування, обгрунтовують своє рішення;
- кожна група готує двохвилинну презентацію стартапу, який шукає інвестора, решта — ставлять запитання як інвестори і вирішують чи варто надавати стартапу кошти. **Орієнтовні критерії оцінювання:** зрозумілість ідеї (0–4 бали), відповідність джерела фінансування стадії проєкту (0–3 бали), ідентифікація ризиків (0–3 бали), якість презентації (0–2 бали);
- можна запропонувати скласти у зошиті порівняльну таблицю різних типів фінансування — переваги, ризики, коли підходить;
- дискусія "Кредит чи інвестор: що краще для молодого підприємця?";
- міні-дебати "Краудфандинг — це майбутнє чи ризик?";
- створення інфографіки "Як працює краудфандинг";
- запропонуйте знайти приклад краудфандингової кампанії й підготувати короткий аналіз (цілі, винагороди, результат тощо);
- проведення опитування: "Чи підтримали б ти стартап у краудфандингу?".