

САМОСТІЙНА РОБОТА

Розділ 1. Підприємництво як сучасна форма господарської діяльності (8 год)

Мета самостійної роботи: ознайомити студентів із сутністю підприємницької діяльності, її роллю в економіці та суспільстві, сформулювати уявлення про підприємця як ініціатора змін і відповідального суб'єкта господарювання. Розвинути навички аналізу інформації про реальні підприємства та вміння застосовувати знання на практиці.

Завдання 1 (2 год). Аналітичне есе “Хто такий сучасний підприємець?”

Студенти мають дати власне визначення поняття “підприємець”, описати риси сучасного українського підприємця та проаналізувати приклади успішних бізнесменів у регіоні чи країні. Рекомендовано описати роль підприємця в економіці, визначити три ключові риси (ініціативність, інноваційність, відповідальність) та навести приклади відомих українських підприємців.

Форма звіту — коротке есе або презентація.

Рекомендовані джерела: Дія.Бізнес — “Як почати власну справу”; Prometheus — курс “Підприємництво для всіх”; The Village Україна — інтерв'ю з молодими підприємцями; Савчук В. П. *Підприємництво: теорія і практика*. — К., 2021.

Завдання 2 (2 год). Порівняльний аналіз форм підприємницької діяльності

Необхідно порівняти основні організаційно-правові форми бізнесу (ФОП, ТОВ, АТ, кооператив) за критеріями: порядок реєстрації, відповідальність власників, оподаткування, переваги й недоліки. Студент має знайти офіційну інформацію на порталах diia.gov.ua та sme.gov.ua, побудувати порівняльну таблицю та зробити висновок — яку форму обрав би для власного бізнесу й чому.

Рекомендовані джерела: ДПС України — tax.gov.ua; Дія.Бізнес — “Організаційні форми підприємництва”; SME.GOV.UA — довідник підприємця; Котляр М. П. *Основи підприємницької діяльності*. — Харків, 2022.

Завдання 3 (2 год). Міні-дослідження “Підприємництво у моєму місті/громаді”

Студенти обирають 2–3 місцеві підприємства різних сфер (торгівля, послуги, виробництво) і коротко описують: рік заснування, сферу діяльності, кількість працівників, основні переваги та труднощі. Завдання спрямоване на розвиток аналітичних навичок і розуміння місцевого бізнес-середовища. Результат — міні-звіт або слайд-презентація.

Рекомендовані джерела: офіційні сайти підприємств, соціальні мережі компаній, новинні портали регіону (“Волинські новини” тощо).

Завдання 4 (2 год). Міні-проект “Портрет підприємця майбутнього”

Створити творчий образ підприємця 2035 року: які навички, цінності, технології та ідеї визначатимуть успіх у бізнесі через 10–15 років. Форма роботи — інфографіка, есе або постер-презентація. Рекомендовано включити сучасні тренди (штучний інтелект, екологічні рішення, соціальне підприємництво) та коротко пояснити, чому вони важливі.

Рекомендовані джерела: Forbes Україна — “Майбутнє бізнесу”; Harvard Business Review — “Future Skills for Entrepreneurs”; Дія.Бізнес — “Тренди підприємництва”.

Очікувані результати: студент розуміє сутність підприємництва, орієнтується в організаційних формах бізнесу, уміє аналізувати місцеве підприємницьке середовище та виявляти актуальні тренди розвитку.

Розділ 2. Підприємницька ідея та місія (6 год)

Мета самостійної роботи: навчити студентів формулювати, обґрунтовувати та розвивати підприємницькі ідеї, визначати місію, візію й цінності майбутнього бізнесу. Сприяти формуванню системного мислення, креативності та розуміння цілей підприємницької діяльності.

Завдання 1 (2 год). Аналітична робота “Як народжується підприємницька ідея”

Студенти повинні дослідити процес виникнення бізнес-ідей: звідки вони беруться, як формується потреба на ринку, як розпізнати перспективну ідею. Завдання передбачає аналіз двох реальних прикладів українських стартапів або малих бізнесів, які виростили з простої ідеї. Необхідно вказати, яку проблему вони вирішили і як знайшли свого клієнта.

Рекомендовані джерела: Prometheus — курс “Як створити стартап”; Дія.Бізнес — “Генерування бізнес-ідей”; Forbes Україна — історії успіху українських підприємців; сайт cases.media.

Завдання 2 (2 год). Міні-есе “Місія, візія та цінності компанії, яку я хочу створити”

Необхідно сформулювати власну місію, візію та три ключові цінності майбутнього бізнесу. У роботі пояснити, у чому полягає головна мета діяльності компанії, яку користь вона приносить суспільству або клієнтам, і яких принципів дотримуватиметься.

Приклад структури:

- місія (чому існує компанія);
- візія (якою вона прагне стати через 5–10 років);
- цінності (що визначає її культуру та поведінку).

Рекомендовані джерела: Harvard Business Review — “Mission and Vision Statements”; Дія.Бізнес — “Як створити місію компанії”; Література: Савчук В. П. *Менеджмент і підприємництво*. — К., 2020.

Завдання 3 (2 год). Практичне завдання “Від ідеї до концепції бізнесу”

На основі попередніх робіт студент має узагальнити власну бізнес-ідею і сформувати короткий опис концепції майбутнього підприємства (1–2 сторінки). У роботі потрібно зазначити:

- назву ідеї або бізнесу;
- головну мету;
- цільову аудиторію;
- яку проблему вирішує продукт або послуга;
- коротке бачення майбутнього розвитку.

Це завдання є першим кроком до створення власного бізнес-плану, тому важливо чітко й логічно викласти думки.

Рекомендовані джерела: SME.GOV.UA — “Як розпочати власний бізнес”; Дія.Бізнес — “Як перевірити ідею на життєздатність”; приклади стартапів на cases.media; Prometheus — курс “Основи підприємництва”.

Очікувані результати: студент уміє генерувати та обґрунтовувати бізнес-ідеї, формулювати місію, візію й цінності підприємства, створювати початкову концепцію майбутнього бізнесу.

Розділ 3. Планування підприємницької діяльності (4 год)

Мета самостійної роботи: сформувати вміння студентів планувати власну підприємницьку діяльність, розуміти логіку створення бізнес-плану, визначати етапи його реалізації та оцінювати ефективність майбутнього проекту.

Завдання 1 (2 год). Теоретичне опрацювання “Бізнес-план як інструмент успіху”

Студент має самостійно опрацювати матеріали про сутність і призначення бізнес-

плану. Необхідно описати, для чого він потрібен, хто ним користується, які розділи він містить і які переваги дає підприємцю. Рекомендується коротко описати етапи підготовки бізнес-плану: від ідеї — до запуску проекту.

У висновку потрібно пояснити, чому бізнес-план важливий навіть для малого бізнесу та стартапів.

Рекомендовані джерела: Дія.Бізнес — “Як скласти бізнес-план”; SME.GOV.UA — “Бізнес-планування для початківців”; Prometheus — курс “Бізнес-планування”; Савчук В. П. *Менеджмент і підприємництво*. — К., 2020.

Завдання 2 (2 год). Практичне завдання “Мій перший бізнес-план (структура)”

На основі попереднього завдання студент має створити структуру власного бізнес-плану для обраної ідеї. Завдання виконується у вигляді короткої схеми або таблиці, де потрібно заповнити такі пункти:

- назва бізнесу;
- короткий опис продукту або послуги;
- характеристика цільової аудиторії;
- джерела фінансування;
- очікувані результати.

Мета — навчитися логічно планувати бізнес і структурувати думки.

Рекомендовані джерела: Prometheus — “Основи підприємництва”; Дія.Бізнес — “Як скласти бізнес-план крок за кроком”; SME.GOV.UA — “Приклади бізнес-планів для малого бізнесу”; журнал *Forbes Україна* — розділ “Бізнес-кейси”.

Очікувані результати: студент розуміє структуру та зміст бізнес-плану, вміє визначати етапи реалізації підприємницької ідеї та складати базовий план майбутнього бізнесу.

Розділ 4. Аналіз зовнішнього середовища та бізнес-моделювання (12 год)

Мета самостійної роботи: навчити студентів досліджувати ринок, оцінювати конкурентне середовище, розуміти потреби споживачів та будувати ефективні бізнес-моделі на основі реальних даних.

Завдання 1 (3 год). Дослідження конкурентного середовища свого майбутнього бізнесу

Студенти мають обрати одну підприємницьку ідею, яку вони планують розвивати, і провести аналіз конкурентів у цій сфері. Необхідно виявити не менше трьох прямих конкурентів, описати їхні переваги, слабкі сторони, цінову політику, способи просування. Результатом має стати короткий аналітичний звіт із власними висновками: які можливості має майбутній бізнес, що можна запозичити, а чого варто уникати.

Рекомендовані джерела: SME.GOV.UA — “Як дослідити конкурентів”; Дія.Бізнес — “Конкурентний аналіз ринку”; Prometheus — курс “Маркетингові дослідження”; Cases Media — “Як вивчати конкурентів”.

Завдання 2 (3 год). SWOT-аналіз власного бізнес-проекту

Необхідно скласти таблицю SWOT-аналізу (сильні сторони, слабкі сторони, можливості, загрози) для обраної бізнес-ідеї. Кожен пункт слід коротко пояснити.

Мета завдання — навчитися оцінювати як внутрішні, так і зовнішні фактори впливу на бізнес. У висновку потрібно дати узагальнену оцінку — чи є ідея перспективною, і які напрями розвитку доцільні.

Рекомендовані джерела: Prometheus — курс “Бізнес-стратегії”; Harvard Business Review — “How to Do a SWOT Analysis”; Дія.Бізнес — “Як оцінити сильні та слабкі сторони бізнесу”.

Завдання 3 (3 год). Аналіз споживачів і їхніх потреб

Студенти мають описати цільову аудиторію свого бізнесу. Необхідно визначити, хто є потенційними клієнтами, які їхні основні потреби, як вони приймають рішення про покупку, що для них є важливим при виборі товару або послуги. Завдання можна виконати у формі короткої аналітичної записки або таблиці “портрету клієнта”.

Рекомендовані джерела: Дія.Бізнес — “Цільова аудиторія: як її визначити”; Cases Media — “Customer Profile у бізнесі”; Prometheus — “Маркетинг для підприємців”; журнал *Forbes Україна* — рубрика “Маркетинг і клієнти”.

Завдання 4 (3 год). Розробка простої бізнес-моделі за шаблоном Business Model Canvas

Завдання передбачає заповнення основних блоків бізнес-моделі: ціннісна пропозиція, клієнтські сегменти, канали збуту, джерела доходів, ключові ресурси, партнери, витрати. Мета — навчитися мислити системно та бачити взаємозв'язки між елементами бізнесу. Результатом може бути заповнений шаблон або короткий опис кожного блоку.

Рекомендовані джерела: Strategyzer.com — “Business Model Canvas”; Дія.Бізнес — “Як створити бізнес-модель”; Prometheus — “Інструменти стратегічного менеджменту”; Савчук В. П. *Підприємництво: теорія і практика*.

Очікувані результати: студент уміє досліджувати конкурентне середовище, проводити SWOT-аналіз, визначати цільову аудиторію, формувати бізнес-модель і робити висновки щодо ефективності майбутнього проєкту.

Розділ 5. Маркетингова стратегія та комунікаційні канали підприємства (10 год)

Мета самостійної роботи: навчити студентів розробляти маркетингову стратегію підприємства, визначати основні напрями просування товару або послуги, працювати з брендингом і сучасними комунікаційними каналами.

Завдання 1 (3 год). Дослідження ринку та маркетингового середовища свого бізнесу

Студенти мають самостійно вивчити поточний стан ринку у вибраній сфері. Необхідно визначити: які основні тенденції, хто головні гравці, які потреби споживачів залишаються незадоволеними. Результатом є короткий аналітичний звіт або міні-презентація з висновками — де знаходиться ніша для власного бізнесу і які можливості вона відкриває.

Рекомендовані джерела: Дія.Бізнес — “Як дослідити ринок перед стартом бізнесу”; SME.GOV.UA — “Маркетингове середовище підприємства”; *Forbes Україна* — матеріали про розвиток українського малого бізнесу; Prometheus — курс “Маркетинг для підприємців”.

Завдання 2 (3 год). Розробка базової маркетингової стратегії підприємства

На основі аналізу ринку потрібно створити короткий опис маркетингової стратегії для власного бізнесу. Слід визначити: цільову аудиторію, позиціонування продукту, цінову політику, способи просування та ключові канали комунікації (соцмережі, реклама, партнерства). Завдання допомагає усвідомити, як бізнес досягає свого клієнта та формує попит.

Рекомендовані джерела: Prometheus — “Основи маркетингу”; Harvard Business Review — “Strategic Marketing Essentials”; Дія.Бізнес — “Як розробити маркетингову стратегію”; Cases Media — “Маркетинг малих бізнесів”.

Завдання 3 (2 год). Практичне завдання “Створення бренду та його образу”

Студенти мають розробити елементи власного бренду: назву, логотип (можна ескізно), короткий слоган і кілька речень, які описують філософію бренду. Головна

мета — зрозуміти, як створюється емоційний зв'язок між брендом і клієнтом, як компанія формує свою ідентичність і довіру.

Рекомендовані джерела: Дія.Бізнес — “Як створити бренд”; Cases Media — “Історії успіху брендів”; Forbes Україна — “Маркетинг і репутація”; книга Саймона Сінека “Почни з чому”.

Завдання 4 (2 год). Аналіз ефективності комунікаційних каналів підприємства

Потрібно обрати три підприємства різних сфер і дослідити, як вони комунікують зі своїми клієнтами: через які платформи, який стиль використовують, які прийоми маркетингу є ефективними. У висновку потрібно описати, які канали найкраще підходять для вашого власного бізнесу (наприклад, Instagram, Telegram, TikTok або реклама через партнерства).

Рекомендовані джерела: The Village Україна — “Як бізнес спілкується з аудиторією у соцмережах”; Cases Media — “Сучасні комунікаційні канали”; Дія.Бізнес — “Інструменти для просування бізнесу онлайн”.

Очікувані результати: студент уміє досліджувати ринок, визначати маркетингові цілі, створювати бренд і вибирати ефективні канали комунікації для просування власного бізнесу.

Розділ 6. Правові, економічні та фінансові інструменти організації бізнесу (14 год)

Мета самостійної роботи: навчити студентів розуміти фінансово-економічні основи створення бізнесу, державне регулювання підприємництва, а також формувати навички фінансових розрахунків і планування діяльності підприємства.

Завдання 1 (3 год). Аналіз державного регулювання підприємницької діяльності в Україні

Студенти мають дослідити, які органи влади впливають на діяльність підприємців, які існують державні програми підтримки бізнесу, гранти, кредити та консультаційні сервіси. Завдання спрямоване на формування розуміння, як законодавча база впливає на підприємницьке середовище. У висновку потрібно коротко описати три державні ініціативи, які реально допомагають малому бізнесу в Україні.

Рекомендовані джерела: Дія.Бізнес — “Державна підтримка бізнесу”; Міністерство економіки України — “Програми розвитку МСП”; SME.GOV.UA — довідник підприємця.

Завдання 2 (2 год). Економічні аспекти створення власного бізнесу

Необхідно підготувати коротку аналітичну роботу, у якій пояснити, які витрати супроводжують відкриття бізнесу (реєстрація, оренда, реклама, закупівля обладнання, податки) і які основні джерела фінансування можна використати (власні кошти, кредити, інвестори, гранти). У висновку студент має показати, які з джерел є найреальнішими для його майбутнього бізнесу.

Рекомендовані джерела: Prometheus — курс “Фінансова грамотність для підприємців”; Дія.Бізнес — “Як знайти фінансування для бізнесу”; Forbes Україна — “Малі бізнеси в умовах кризи”.

Завдання 3 (3 год). Розрахунок ресурсного плану майбутнього підприємства

Студент повинен створити власний список необхідних ресурсів для реалізації бізнес-ідеї: приміщення, обладнання, персонал, сировина, транспорт, реклама тощо. Для кожного пункту слід орієнтовно оцінити вартість. Результатом стане таблиця або короткий текстовий опис ресурсного плану. Завдання розвиває практичне мислення та розуміння, як планувати стартові витрати.

Рекомендовані джерела: SME.GOV.UA — “Планування ресурсів підприємства”;

Дія.Бізнес — “Як підготувати старт бізнесу”; Cases Media — “Бізнес-кейси українських стартапів”.

Завдання 4 (3 год). Аналіз витрат і фінансових результатів діяльності підприємства

На прикладі власної або відомої компанії студент має проаналізувати, які види витрат існують (постійні, змінні, адміністративні, маркетингові) та як вони впливають на прибуток. Після цього потрібно обчислити умовний прибуток за формулою “дохід мінус витрати” і зробити висновок, наскільки діяльність є ефективною.

Рекомендовані джерела: Prometheus — “Основи фінансів для підприємців”; Дія.Бізнес — “Як розрахувати прибуток і рентабельність”; Савчук В. П. *Фінанси підприємства*.

Завдання 5 (3 год). Практичне завдання “Побудова простої фінансової моделі бізнесу”

Студент повинен побудувати просту фінансову модель для своєї бізнес-ідеї. Модель має містити прогноз доходів, витрат, прибутку та рентабельності за перші шість місяців роботи. Результат подати у формі таблиці або короткого аналітичного звіту. Це завдання узагальнює всі попередні елементи — планування, аналіз і розрахунки — і формує уявлення про реальні фінансові процеси бізнесу.

Рекомендовані джерела: Harvard Business Review — “Financial Modeling Basics”; SME.GOV.UA — “Як розрахувати бюджет бізнесу”; Prometheus — “Фінансове планування для стартапів”.

Очікувані результати: студент розуміє механізми державного регулювання підприємництва, уміє оцінювати економічні умови створення бізнесу, складати ресурсний план, аналізувати витрати й прибутки та формувати просту фінансову модель діяльності підприємства.

Розділ 7. Соціальна місія та культура ведення бізнесу (6 год)

Мета самостійної роботи: сформувати у студентів розуміння соціальної ролі бізнесу, принципів етичної поведінки та професійного іміджу підприємця. Розвинути навички самопрезентації, усвідомлення особистої відповідальності та культури ведення справ у сучасному бізнес-середовищі.

Завдання 1 (2 год). Есе “Соціальна відповідальність бізнесу в сучасній Україні”

Студенти мають написати коротке есе (2–3 сторінки), у якому пояснити, як бізнес може впливати на розвиток суспільства. Необхідно описати приклади соціально відповідальних компаній (місцевих або всеукраїнських), які підтримують громади, благодійність, екологію чи освіту. У висновку слід визначити, чому соціальна місія важлива для сучасного підприємця.

Рекомендовані джерела: Дія.Бізнес — “Соціальна відповідальність бізнесу”; Prometheus — “Соціальне підприємництво”; The Village Україна — статті про бізнес, який допомагає; Forbes Україна — матеріали про соціальні ініціативи.

Завдання 2 (2 год). Практична робота “Кодекс етичної поведінки підприємця”

Студенти мають створити короткий “кодекс етики” для власного бізнесу або уявної компанії. Він має містити 5–7 правил поведінки, які визначають взаємини з працівниками, клієнтами, партнерами й суспільством. Завдання допомагає зрозуміти, що етика — це не лише мораль, а й реальний інструмент довіри у бізнесі.

Рекомендовані джерела: Harvard Business Review — “Business Ethics in Practice”; Prometheus — курс “Soft Skills для підприємців”; Дія.Бізнес — “Етичні стандарти підприємництва”; Cases Media — “Етика та репутація у бізнесі”.

Завдання 3 (2 год). Практичне завдання “Формування ділового іміджу підприємця”

Потрібно створити коротку самопрезентацію (1–2 сторінки або усно на занятті), у якій студент представляє себе як підприємця: розповідає про свої якості, цінності, стиль спілкування, зовнішній вигляд і поведінку у діловому середовищі. Мета — навчитися усвідомлено формувати власний професійний імідж і презентувати себе впевнено, етично та з повагою до інших.

Рекомендовані джерела: Prometheus — курс “Культура ділового спілкування”; Дія.Бізнес — “Як створити професійний імідж”; The Village Україна — матеріали про самопрезентацію; Кузьменко Л. *Діловий етикет у сучасному світі*. — К., 2021.

Очікувані результати: студент розуміє значення соціальної відповідальності бізнесу, уміє формулювати власні етичні принципи, створювати кодекс поведінки та презентувати себе як сучасного підприємця з чіткими цінностями й професійною культурою.