

Міністерство освіти і науки України  
Центральноукраїнський національний технічний університет  
Економічний факультет  
Кафедра економіки, менеджменту та комерційної діяльності

**МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ**  
до вивчення дисципліни  
**ОРГАНІЗАЦІЯ ВЛАСНОЇ СПРАВИ**  
для здобувачів першого (бакалавського) рівня освіти  
зі спеціальності 073 «Менеджмент» ОПП «Менеджмент»  
очної та заочної форм навчання

Затверджено на засіданні кафедри  
«Економіка, менеджмент та комерційна  
діяльність»,  
Протокол № 8 від “ 31 ” січня 2025 року

**ОРГАНІЗАЦІЯ ВЛАСНОЇ СПРАВИ** Методичні вказівки для здобувачів вищої освіти першого (бакалаврського) рівня зі спеціальності 073 «Менеджмент» ОПП «Менеджмент» очної та заочної форм навчання/[Укл. Грінка Т.І.]; М-во освіти і науки України, Центральноукраїн. нац. тех. ун-т.– Кропивницький, ЦНТУ, 2025. – 63 с.

***Рецензенти***

І.О. Андрощук, к.е.н., доцент кафедри „Економіка, менеджмент та комерційна діяльність”

Т.А.Немченко, к.е.н., доцент кафедри „ Економіка, менеджмент та комерційна діяльність”

***Укладач:***

Т.І. Грінка – к.е.н., доцент кафедри „ Економіка, менеджмент та комерційна діяльність”

**ЗМІСТ**

Вступ.....	4
1. Мета та завдання до вивчення дисципліни.....	5
2. Кваліфікаційні вимоги в галузі організації власної справи.....	5
3. Тематичний план вивчення курсу. Розподіл навчального матеріалу .....	7
4. Програма дисципліни «Організація власної справи».....	15
5. Навчально-методичне забезпечення дисципліни.....	17
6. Самостійна робота здобувача.....	33
7. Питання до заліку .....	36
8. Тести .....	40
9. Критерії оцінки знань здобувачів .....	58
10. Рекомендована література .....	61

## ВСТУП

Актуальність вивчення курсу "Організація власної справи" зумовлена необхідністю створення умов для розвитку підприємництва в Україні. В умовах швидких економічних змін та глобалізації, усі бажучі мають володіти знаннями не лише у своїй галузі, а й розуміти основи організації та управління бізнесом. Курс дає необхідні знання та навички для того, щоб розпочати та ефективно вести власну справу, враховуючи основні правові, фінансові та економічні аспекти. Зважаючи на те, що багато початківців стикаються з труднощами при відкритті та розвитку бізнесу, наявність базових теоретичних знань та практичних навичок є важливим кроком до успішного ведення підприємницької діяльності.

Програма охоплює всі ключові аспекти, необхідні для успішної організації підприємницької діяльності: від вибору організаційно-правової форми бізнесу до розробки фінансових стратегій, планування, управлінських і комунікаційних навичок, а також аналізу соціальної відповідальності підприємства.

Зокрема, перші теми курсу представляють основи створення власної справи, що дає можливість окреслити перші кроки для старту бізнесу. Далі курс поглиблюється у вивчення економічних і правових умов, які забезпечують функціонування інноваційного підприємництва, включаючи необхідність ліцензування, патентування та ведення обліку господарської діяльності.

Важливими етапами є також оподаткування підприємства і бізнес-планування з урахуванням правових аспектів, що дають змогу розробити стратегії, які забезпечать стабільність і зростання підприємства. Окрему увагу в курсі приділено стратегіям досягнення успіху в бізнесі, мінімізації ризиків і використанню сучасних тенденцій, таких як інновації, лідерство, комунікації та ефективне просування товарів і послуг. У цьому контексті також розглядаються питання соціальної відповідальності підприємства, його етики і стратегії побудови сталого бізнесу, який не лише генерує прибуток, але й сприяє розвитку суспільства та охороні навколишнього середовища.

Методика вивчення курсу передбачає поєднання теоретичних знань з практичними навичками, що дозволяє студентам здобути комплексне розуміння підприємницької діяльності, навчитися аналізувати ринкові тенденції, управляти ризиками, організовувати робочі процеси та ефективно реалізовувати бізнес-стратегії. Акцент робиться на розвиток критичного мислення, здатності приймати управлінські рішення та адаптуватися до змінюваних умов бізнес-середовища.

## 1. МЕТА ТА ЗАВДАННЯ ДО ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

### Метою вивчення навчальної дисципліни

«Організація власної справи» є надання здобувачам інтегрованих знань та навичок, необхідних для успішного створення та управління власним бізнесом чи підприємницькою ініціативою.

### Завдання вивчення дисципліни:

- з'ясувати місце дисципліни у навчальному процесі, розкрити її основну мету та визначити основні категорії підприємництва;
- дати чітке уявлення про загальнотеоретичні засади організації власної справи;
- ознайомити із сучасним станом розвитку підприємництва та його проблемами;
- сформулювати у здобувачів цілісне бачення проблем підприємницької діяльності (підприємницькі ризики, безпека підприємницької діяльності, психологічні аспекти підприємництва);
- озброїти студентів навичками і вміннями, необхідними для організації власної справи;
- оволодіння методиками оцінювання ефективності підприємницької діяльності.

## 2. КВАЛІФІКАЦІЙНІ ВИМОГИ В ГАЛУЗІ ОРГАНІЗАЦІЇ ВЛАСНОЇ СПРАВИ

Вивчення дисципліни "Організація власної справи" передбачає ознайомлення здобувачів з основними концепціями, принципами та інструментами, необхідними для розуміння сутності підприємництва та успішного ведення бізнесу. В результаті опанування дисципліни здобувач **має знати:**

- теоретичні засади підприємництва;
- типовий алгоритм бізнес-планування;
- технологію заснування власної справи;
- підходи до оцінки ринкових ризиків та їх мінімізації в умовах конкуренції;
- можливі варіанти підтримки розвитку підприємництва в Україні.

Після вивчення дисципліни "Організація власної справи" здобувач

повинен **вміти**:

- використовувати наукову, методологічну та спеціальну літературу та документацію при організації власного бізнесу;
- розробити бізнес-план та розраховувати показники оцінки його ефективності;
- обчислити показники ефективності підприємницької діяльності;
- розв'язувати непередбачувані та складні завдання і проблеми бізнес-ситуацій процесу організації власної справи;
- збирати та інтерпретувати інформацію (факти);
- обирати методи та інструментальні засоби застосування інноваційних підходів;
- створювати ефективну систему обліку та управління фінансами в бізнесі;
- приймати обґрунтовані рішення щодо оподаткування, відповідно до законодавства та специфіки бізнесу;
- проводити аналіз та мінімізувати ризики, що виникають при запуску нового бізнесу;
- оцінювати економічну доцільність патентування та ліцензування своєї діяльності.

***набути соціальних навичок(soft-skills):***

- самостійного творчого мислення;
- прийняття оптимальних бізнесових рішень, що забезпечують зростання прибутку та капіталу, стабілізацію підприємницької діяльності, підвищення добробуту його працівників і власників.
- здійснення професійної комунікації;
- взаємодії в бізнес-середовищі.

Вищезазначені навички та уміння допоможуть здобувачам успішно впроваджувати свої ідеї у практичну підприємницьку діяльність та вести бізнес з ефективністю і успіхом.

### **3. ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН ВИВЧЕННЯ КУРСУ. РОЗПОДІЛ**

## НАВЧАЛЬНОГО МАТЕРІАЛУ.

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин											
	денна форма						Заочна форма					
	усь о-го	у тому числі					усь- го	у тому числі				
		л	п	лаб	інд	с.р.		л	п	лаб	інд	с.р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
<b>Змістовий модуль 1. Теоретичні основи організації власної справи</b>												
<b>Тема 1. Основні етапи створення власної справи з урахуванням організаційно-правової форми діяльності.</b> Основні організаційно-правові форми: ФОП, ТОВ, АТ, ТДВ, ПТ. Процес створення власної справи, його стадії: підготовча, установча та організаційна. Законодавчі вимоги, оцінка потенційних ризиків та можливостей для розвитку	7	2	1			4	8	1				7
<b>Тема 2. Економічні та правові умови інноваційного підприємництва</b> Види інновацій (продуктові, процесні, маркетингові, організаційні) та основні ознаки інноваційного підприємництва, аналіз успішних кейсів інноваційного підприємництва, процес розробки інноваційного продукту, «відкриті інновації», інноваційні ризики та методи їхньої оцінки та мінімізації: SWOT-аналіз, PEST-аналіз, розробка стратегій адаптації та диверсифікації.	7	2	1			4	7					7
<b>Тема 3. Ліцензування та</b>	7	2	1			4	6					6

<p><b>патентування підприємницької діяльності</b>  Ліцензування, Закон України «Про ліцензування видів господарської діяльності», та механізми отримання, продовження й анулювання ліцензій, аналіз ліцензійних відносин між державою та підприємцями. Патентування, патентні стратегії у бізнесі. Поняття нематеріальних активів, оцінка вартості нематеріальних активів, їх захист від порушень і недобросовісної конкуренції, що регулюється антимонопольним законодавством та нормами комерційного права.</p>												
<p><b>Тема 4. Ведення обліку діяльності суб'єктів господарювання</b>  Законодавчі вимоги до ведення обліку, що регулюються Податковим кодексом України, Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», Національними стандартами бухгалтерського обліку (НСБО) та Міжнародними стандартами фінансової звітності (МСФЗ). Організація процесу обліку діяльності суб'єктів господарювання.</p>	9	2	1		6	11	1					10

Автоматизація бухгалтерського обліку											
<p><b>Тема 5. Оподаткування підприємницької діяльності</b></p> <p>Загальні принципи оподаткування юридичних осіб та ФОП. Податкові обов'язки бізнесу, особливості податкового резидентства, принципи визначення податкових баз, порядок сплати та звітності. Загальна система оподаткування та спрощена система оподаткування (єдиний податок). Податкові перевірки, відповідальності за порушення податкового законодавства, механізм оскарження рішень податкових органів.</p>	9	2	1		6	12	1	1			10
<b>Змістовний модуль 2. Бізнес-планування діяльності новоствореного бізнесу.</b>											
<p><b>Тема 6. Бізнес-планування з урахуванням виду організаційно-правової форми бізнесу</b></p> <p>Бізнес-план. Структура, логіка розробки та оформлення бізнес-плану. Презентація бізнес-плану, сучасні методи подання (PowerPoint, Prezi, Pitch Deck).</p>	9	2	1		6	10	1	1			8

<p><b>Тема 7. Організаційне забезпечення власної справи</b></p> <p>Організаційна структура бізнесу, правові аспекти організації бізнесу, процеси управління та контролю, що охоплюють прийняття управлінських рішень, розподіл завдань, система контролю та оцінки ефективності діяльності компанії. Визначення потреби компанії в персоналі. Сучасні методи підбору та управління персоналом. Основні аспекти розвитку компанії</p>	7	2	1			4	7					7
<p><b>Тема 8. Розробка фінансового плану бізнесу (бізнес-проекту)</b></p> <p>Фінансове планування, складання плану доходів і видатків, прогноз обсягів продажу, формування прямих та операційних витрат, методи управління витратами, застосування інструментів оптимізації, що дозволяють підвищити фінансову ефективність бізнесу. Точка беззбитковості. Плановий баланс, фінансові коефіцієнти. Аналіз чутливості</p>	11	3	2			6	10					10
<p><b>Тема 9. Стратегії досягнення успіху в підприємницькій діяльності.</b> Поняття та критерії успіху в підприємстві.</p>	10	3	1			6	7					7

<p>Основні показники успішного підприємства. Приклади успішних підприємців та їх ключові досягнення. Головні чинники, що впливають на успішність бізнес. Інноваційність та конкурентоспроможність. Фінансова грамотність та ефективне управління ресурсами. Вибір правильної бізнес-моделі. Гнучкість та адаптація до змін. Значення нетворкінгу та партнерств у бізнесі.</p>											
<p><b>Тема 10 Ідентифікація і мінімізація ризиків новоствореної власної справи</b>  <b>Методи ідентифікації ризиків:</b>  аналіз бізнес-середовища, SWOT-аналіз, мозкові штурми.  <b>Основні джерела ризиків для новостворених підприємств:</b>  непередбачуваність ринку, недостатне фінансування, проблеми з командою, технологічні невдачі.  <b>Стратегії мінімізації ризиків:</b>  уникнення, зменшення, передачі (страхування, партнерство), прийняття.  <b>Роль планування та резервних стратегій у зменшенні ризиків.</b>  Підходи до кризового управління та адаптації бізнесу до змін.</p>	7	2	1		4	7					7
<b>Змістовний модуль 3. Розвиток власної справи</b>											
<b>Тема 11 Сучасні</b>	7	2	1		4	7					7

<p><b>тенденції організації власної справи.</b> Основні зміни в бізнес-середовищі та їх вплив на організацію власної справи. Нові підходи до управління бізнесом в умовах диджиталізації та інновацій. Вплив глобальних тенденцій на розвиток стартапів та малих підприємств. Використання нових технологій (AI, Big Data, блокчейн) в організації бізнесу. Роль електронної комерції та онлайн-бізнесу. Поява нових бізнес-моделей: бізнес через підписку, спільне споживання. Впровадження принципів сталого розвитку. Соціальна відповідальність підприємств. Екологічна орієнтація бізнесу як конкурентна перевага.</p>											
<p><b>Тема 12 Роль менеджменту та лідерства у розвитку власної справи, командоутворення.</b> Менеджмент і його роль в організації бізнесу. Основні функції менеджменту. Лідерство у власному бізнесі. Лідерські стилі і їх вплив на команду та розвиток бізнесу. Лідерство та залучення інвесторів та партнерів. Командоутворення, принципи ефективного формування команди. Техніки та інструменти для розвитку командної ефективності</p>	7	2	1		4	7					7

<p>Тема 13. Комунікації у бізнесі. Визначення комунікацій у бізнесі. Види бізнес-комунікацій: внутрішні та зовнішні. Важливість правильного спілкування для ефективного функціонування підприємства. Комунікація з партнерами та клієнтами. Стратегії побудови ефективних комунікацій з клієнтами. Роль PR та реклами в просуванні бренду. Взаємодія з інвесторами та іншими ключовими партнерами. Вплив цифрових технологій на комунікації. Соціальні мережі та їх роль у бізнес-комунікаціях. Віртуальні команди та інструменти для дистанційного спілкування.</p>	9	2	1			6	7					7
--	---	---	---	--	--	---	---	--	--	--	--	---

<p><b>Тема 14 Інструментарій просування товару (послуги) на ринку.</b>          Основи маркетингу та просування товару.          Основні принципи маркетингової стратегії.          Цільова аудиторія та її важливість у розробці стратегії просування.          Інструменти просування товарів та послуг на різних етапах розвитку бізнесу.          Реклама та брендинг.          Стратегії створення і просування бренду.          Використання цифрових каналів для реклами: SEO, контекстна реклама, соціальні мережі.          Паблік рілейшнз (PR) та їх значення для підприємства.          Спеціальні пропозиції, акції та програми лояльності. Вплив комунікацій на імідж і репутацію підприємства.</p>	7	2	1		4	7						7
<p><b>Тема 15 Етика підприємництва та соціальна відповідальність в бізнесі.</b>          Основи етики в бізнесі.          Основні принципи етики у взаємодії з клієнтами, партнерами та співробітниками.          Важливість етичних стандартів для довгострокового успіху підприємства. Поняття корпоративної соціальної відповідальності (CSR).          Як бізнес може впливати на соціальний</p>	7	2	1		4	7						7

та екологічний розвиток. Приклади компаній з високими стандартами CSR. Взаємозв'язок між етикою та репутацією підприємства. Як етична поведінка допомагає будувати довіру до бренду. Важливість прозорості та чесності в бізнесі для стійкості компанії.												
<b>Усього годин</b>	120	32	16			72	120	4	2			114

#### **4. ПРОГРАМА ДИСЦИПЛІНИ «ОРГАНІЗАЦІЯ ВЛАСНОЇ СПРАВИ»**

##### *Змістовний модуль 1 Теоретичні основи організації власної справи*

**Тема 1. Основні етапи створення власної справи з урахуванням організаційно-правової форми діяльності.**

Організаційно-правові форми підприємницької діяльності. Основні етапи створення власної справи

**Тема 2 Теоретичні основи інноваційного підприємництва**

Поняття інноваційного підприємництва. Створення інноваційного продукту. Ризики підприємницьких інновацій

**Тема 3 Ліцензування та патентування підприємницької діяльності**

Економічна сутність і суб'єкти ліцензійних відносин у сучасних умовах господарювання. Патентування підприємницької діяльності. Роль нематеріальних активів у процесі лідерського позиціонування.

**Тема 4. Ведення обліку діяльності суб'єктів господарювання**

Організація процесу обліку діяльності суб'єктів господарювання. Ключові аспекти облікової політики суб'єктів мікро- і малого підприємств. Особливості організації обліку на підприємствах малого бізнесу відповідно до Податкового кодексу України.

**Теми 5. Оподаткування підприємницької діяльності**

Загальні принципи оподаткування юридичних та фізичних осіб-підприємців в Україні. Система оподаткування в Україні.

### **Тема 6. Бізнес-планування з урахуванням виду організаційно-правової форми бізнесу.**

Бізнес-план у ринковій системі господарювання. Підготовча стадія розробки бізнес-плану Структура, логіка розробки та оформлення бізнес-плану. Презентація бізнес-плану.

### **Тема 7. Організаційне забезпечення власної справи .**

Сутність і складові елементи організаційного забезпечення бізнесу. Обґрунтування визначення потреби компанії в персоналі. Особливості управління організаційним розвитком компанії в сучасних умовах господарювання.

### **Тема 8 Розробка фінансового плану бізнесу (бізнес-проекту)**

1. Сутність, завдання і технологія розробки фінансового плану.
2. Складові елементи фанансового бізнес-плану.
3. Планування фінансових індикаторів функціонування бізнесу.

### **Тема 9. Стратегії досягнення успіху в підприємницькій діяльності»**

1. Поняття та критерії успіху в підприємстві
2. Головні чинники, що впливають на успішність бізнесу
3. Стратегії розвитку та масштабування бізнесу
4. Подолання викликів та ризиків у підприємницькій діяльності.

### **Тема 10 Ідентифікація і мінімізація ризиків новоствореної власної справи**

1. Ідентифікація ризиків у новому бізнесі
2. Мінімізація та управління ризиками

### **Тема 11: Сучасні тенденції організації власної справи**

1. Тренди та нові підходи в організації власної справи
2. Технологічні інновації у бізнесі
3. Сталий розвиток та етичні тенденції

### **Тема 12: Роль менеджменту та лідерства у розвитку власної справи, командоутворення**

1. Менеджмент і його роль в організації бізнесу
2. Лідерство у власному бізнесі
3. Командоутворення

### **Тема 13: Комунікації у бізнесі**

1. Основи комунікацій у бізнес-середовищі

2. Комунікація з партнерами та клієнтами
3. Комунікаційні технології в сучасному бізнесі

#### **Тема 14: Інструментарій просування товару (послуги) на ринку**

1. Основи маркетингу та просування товару
2. Реклама та брендинг
3. Інші інструменти просування

#### **Тема 15: Етика підприємництва та соціальна відповідальність в бізнесі**

1. Основи етики в бізнесі
2. Соціальна відповідальність бізнесу
3. Етика та репутація бізнесу

### **5. НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ**

#### **Тема 1. Основні етапи створення власної справи з урахуванням організаційно-правової форми діяльності.**

- 1.1. Організаційно-правові форми підприємницької діяльності.
- 1.2. Основні етапи створення власної справи

#### *Методичні вказівки*

Розгляд організаційно-правових форм підприємницької діяльності є ключовим для розуміння особливостей функціонування бізнесу в Україні. Важливо ознайомитися з основними формами, їх перевагами, недоліками та правовими аспектами.

До основних організаційно-правових форм відносять: фізична особа – підприємець (ФОП) – найбільш поширена форма для малого бізнесу, що передбачає спрощену реєстрацію, оподаткування та звітність; товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ) – популярна форма для середнього бізнесу, яка передбачає розподіл капіталу між учасниками та обмежену відповідальність; акціонерне товариство (АТ) – форма, що використовується великим бізнесом для залучення інвестицій через випуск акцій; повне товариство та командитне товариство – менш розповсюджені форми, які базуються на партнерських відносинах і передбачають особливий рівень відповідальності учасників.

Окрему увагу слід приділити вибору організаційно-правової форми, враховуючи податкове навантаження, відповідальність засновників, доступ до фінансування та регуляторні вимоги.

Створення власної справи – це складний процес, який потребує чіткої послідовності дій. Важливо усвідомити, що кожен етап має свої правові, фінансові та організаційні аспекти.

Процес створення власної справи складається із наступних стадій: підготовчої, установчої та організаційної.

Підготовча стадія включає етапи: прийняття рішення про підприємницьку діяльність на основі підприємницької ідеї; визначення цілей підприємницької діяльності, розробка стратегії розвитку підприємства; вибір організаційно-правової форми підприємництва; вибір місця розташування підприємства.

Установча стадія складається з таких етапів: визначення складу засновників, пошук партнерів (якщо це необхідно); визначення величини статутного фонду (початкового капіталу) та джерел фінансування; розробка назви підприємства; підготовка установчих (засновницьких)

документів; реєстрація підприємства у відповідних органах державної влади; оформлення атрибутів підприємства (печатка, бланки, рахунки підприємства і т.п.)

Організаційна стадія включає: організацію управління підприємством; формування мереж постачання ресурсів і реалізації продукції; підбір персоналу; організацію виробничого процесу.

Важливо підкреслити, що кожен етап вимагає детального опрацювання та обґрунтування. Особливу увагу слід приділити відповідності законодавчим вимогам, а також оцінці потенційних ризиків та можливостей для розвитку.

Опрацювання даної теми дасть змогу здобувачам сформувати чітке уявлення про те, як правильно організувати власний бізнес, враховуючи правові та економічні аспекти.

## **Тема 2 Теоретичні основи інноваційного підприємництва**

1. Поняття інноваційного підприємництва.
2. Створення інноваційного продукту.
3. Ризики підприємницьких інновацій

### *Методичні вказівки*

Інноваційне підприємництво – це вид підприємницької діяльності, спрямований на створення, впровадження та комерціалізацію нових технологій, продуктів, послуг або бізнес-моделей. Важливо підкреслити, що інновації можуть бути як технологічними (нові продукти, програмне забезпечення, виробничі процеси), так і нетехнологічними (нові маркетингові стратегії, організаційні моделі тощо).

У процесі вивчення даного питання варто звернути увагу на концепції інновацій Йозефа Шумпетера, який визначав інновації як рушійну силу економічного розвитку. Також доцільно розглянути класифікацію інновацій (продуктові, процесні, маркетингові, організаційні) та основні ознаки інноваційного підприємництва, зокрема:

високий рівень невизначеності та ризикованості; необхідність залучення венчурного капіталу; використання наукових досліджень і технологічних розробок; гнучкість у прийнятті рішень та управлінні змінами.

Здобувачам варто проаналізувати успішні кейси інноваційного підприємництва, як-от розвиток компаній Tesla, Apple, SpaceX, а також досвід українських стартапів (Grammarly, Ajax Systems тощо).

Заглиблюючись в питання «створення інноваційного продукту», рекомендується звернути увагу на дослідження процесу розробки інноваційного продукту, який включає кілька ключових етапів: генерація ідеї та дослідження ринку (визначення проблеми, яку вирішує інновація; аналіз цільової аудиторії та її потреб; оцінка конкурентного середовища), розробка концепції та прототипування (формування технічного завдання, створення прототипу або мінімально життєздатного продукту (MVP), тестування та зворотний зв'язок від потенційних споживачів), фінансування та залучення інвесторів (використання власних коштів, грантів, венчурного капіталу, краудфандингу; розробка бізнес-моделі (BMC, CANVAS) для залучення інвесторів), вихід на ринок та комерціалізація (вибір стратегії просування (дигітальний маркетинг, партнерські програми); масштабування виробництва та адаптація до змін ринку, побудова бренду та лояльності клієнтів).

Особливу увагу необхідно звернути на поняття «відкритих інновацій», коли компанії взаємодіють із зовнішніми партнерами, науковими установами, інкубаторами та акселераторами для швидшого розвитку продуктів.

Інноваційна діяльність пов'язана з підвищеними ризиками, які можна поділити на такі категорії: технологічні ризики, фінансові ризики, ринкові ризики, організаційні та правові ризики

Для успішного управління ризиками здобувачам необхідно розглянути методи їхньої оцінки та мінімізації: SWOT-аналіз, PEST-аналіз, розробка стратегій адаптації та диверсифікації.

Вивчення цієї теми допоможе сформуванню комплексного розуміння інноваційного підприємництва, розробки інноваційних продуктів та управління ризиками. Особливу увагу варто приділити реальним кейсам і практичним аспектам, що сприятиме ефективному застосуванню отриманих знань у майбутній підприємницькій діяльності.

### **Тема 3 Ліцензування та патентування підприємницької діяльності**

1. Економічна сутність і суб'єкти ліцензійних відносин у сучасних умовах господарювання
2. Патентування підприємницької діяльності
3. Роль нематеріальних активів у процесі лідерського позиціонування

#### ***Методичні вказівки***

Ліцензування та патентування є важливими механізмами регулювання підприємницької діяльності, що забезпечують правовий захист бізнесу, сприяють конкуренції та інноваційному розвитку. Ця тема має особливу актуальність, оскільки в сучасних умовах стрімкого розвитку технологій, глобалізації ринків та підвищення регуляторних вимог ефективне використання нематеріальних активів стає стратегічним інструментом для підприємців.

Важливо розуміти, що ліцензування – це процес надання державного дозволу на здійснення певних видів господарської діяльності, які мають стратегічне, екологічне або соціальне значення. Це включає регулювання у сферах фінансів, енергетики, освіти, медицини, безпеки, що обумовлено необхідністю контролю та відповідності національним стандартам. Вивчаючи цю тему, варто звернути увагу на основні законодавчі акти України, зокрема Закон «Про ліцензування видів господарської діяльності», та механізми отримання, продовження й анулювання ліцензій. Особливої уваги потребує аналіз ліцензійних відносин між державою та підприємцями, питання відповідальності за порушення ліцензійних умов, а також міжнародний досвід ліцензування в розвинених країнах.

Патентування є інструментом правового захисту інновацій, що дозволяє підприємцям отримувати виключні права на використання своїх розробок та мінімізувати ризики копіювання і нелегального використання. Здобувачам знань слід вивчити процес отримання патенту в Україні та за кордоном, його види (на винаходи, корисні моделі, промислові зразки), критерії патентоспроможності та строки дії патентів. Важливо усвідомити значення патентних стратегій у бізнесі, адже ефективний захист інтелектуальної власності підвищує конкурентоспроможність компанії, дозволяє залучати інвестиції та розширювати ринки. Вивчення міжнародних норм, таких як Паризька конвенція про охорону промислової власності, Угода TRIPS, діяльність Всесвітньої організації інтелектуальної власності (WIPO), допоможе зрозуміти глобальні аспекти патентного регулювання.

Особливу роль у сучасному бізнесі відіграють нематеріальні активи, які часто є основою успіху компанії та її лідерського позиціонування. Це не лише патенти, а й торгові марки, авторське право, комерційні таємниці, франчайзинг, ліцензійні угоди, брендова цінність. Вивчення питань управління нематеріальними активами допоможе усвідомити їхню роль у створенні вартості бізнесу, розумінні механізмів монетизації інтелектуальної власності та формуванні стійкої конкурентної переваги. У цьому контексті важливо звернути увагу на практику оцінки вартості нематеріальних активів, їх захист від порушень і недобросовісної конкуренції, що регулюється антимонопольним законодавством та нормами комерційного права.

Ретельне опрацювання цієї теми має ґрунтуватися на аналізі чинного законодавства України, судової практики щодо захисту прав інтелектуальної власності, вивченні реальних бізнес-кейсів. Рекомендується використовувати офіційні ресурси (Державне підприємство «Український інститут інтелектуальної власності» – Укрпатент, Міністерство економіки України, міжнародні бази патентів), що допоможе не лише засвоїти теоретичні аспекти, а й отримати практичні навички роботи з реєстрацією та захистом бізнесу. Особливу увагу слід приділити сучасним викликам, таким як цифровізація ліцензування, патентування програмного забезпечення, захист торгових марок у міжнародному просторі.

Вивчення цієї теми сприятиме формуванню стратегічного мислення у підприємців, допоможе їм уникнути юридичних помилок, правильно вибудовувати бізнес-процеси та ефективно використовувати інструменти захисту своєї інтелектуальної власності.

#### **Тема 4. Ведення обліку діяльності суб'єктів господарювання**

1. Організація процесу обліку діяльності суб'єктів господарювання.
2. Ключові аспекти облікової політики суб'єктів мікро- і малого підприємств.
3. Особливості організації обліку на підприємствах малого бізнесу відповідно до Податкового кодексу України.

#### ***Методичні вказівки***

Раціональна організація бухгалтерського обліку є основою ефективного функціонування будь-якого бізнесу, оскільки забезпечує системний підхід до аналізу фінансового стану, планування витрат та доходів, виконання податкових зобов'язань. Особливу увагу слід приділити вивченню законодавчих вимог до ведення обліку, що регулюються Податковим кодексом України, Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», Національними стандартами бухгалтерського обліку (НСБО) та Міжнародними стандартами фінансової звітності (МСФЗ).

Організація процесу обліку діяльності суб'єктів господарювання передбачає визначення облікової політики, вибір форми ведення бухгалтерського обліку (самостійне ведення, залучення штатного бухгалтера чи аутсорсинг). Важливо проаналізувати, які обов'язкові первинні документи та реєстри обліку має вести підприємець залежно від обраної системи оподаткування, зокрема спрощеної чи загальної. Окрему увагу слід приділити питанням автоматизації бухгалтерського обліку, використанню сучасних програм (М.Е.Дос, 1С:Підприємство, BAS, онлайн-сервісів типу Fairo, Cota та ін.).

Для суб'єктів мікро- та малого підприємництва облікова політика має свою специфіку, оскільки така діяльність регулюється спрощеними нормами. Зокрема, мікропідприємства можуть вести облік за спрощеною системою, а малі підприємства – за національними стандартами або МСФЗ. Слід звернути увагу на ключові аспекти формування облікової політики, що включають вибір методів оцінки активів, порядок нарахування амортизації, особливості визнання доходів та витрат, ведення касових операцій. Варто дослідити практичні аспекти складання фінансової звітності для мікропідприємств (баланс, звіт про фінансові результати) та правила подання звітності до контролюючих органів.

Особливості організації обліку на підприємствах малого бізнесу тісно пов'язані з вимогами Податкового кодексу України. Підприємці мають розуміти принципи податкового обліку, визначення податкових зобов'язань, порядок реєстрації та ведення діяльності залежно від вибраної системи оподаткування (єдиний податок чи загальна система). Окремої уваги заслуговує питання податкового навантаження, розрахунку єдиного соціального внеску (ЄСВ),

сплати ПДВ, податку на прибуток чи єдиного податку залежно від групи. Рекомендується опрацювати механізми податкового планування, щоб уникнути штрафів та фінансових ризиків, а також дослідити питання фіскалізації, ведення електронного документообігу та роботи з РРО/ПРРО.

Вивчення цієї теми має базуватися на аналізі нормативної бази, вивченні реальних кейсів ведення бухгалтерського обліку, використанні сучасних програм для автоматизації процесів. Практичний підхід допоможе здобувачам не лише засвоїти теоретичні знання, а й отримати навички управління фінансами, що критично важливо для ведення підприємницької діяльності.

## **Тема 5. Оподаткування підприємницької діяльності**

1. Загальні принципи оподаткування юридичних та фізичних осіб-підприємців в Україні.
2. Система оподаткування в Україні.

### ***Методичні вказівки***

Система оподаткування є невід'ємною складовою господарської діяльності підприємців і визначає фінансові зобов'язання суб'єктів бізнесу перед державою. Коректний вибір системи оподаткування та розуміння податкових норм дозволяють оптимізувати витрати, мінімізувати податкові ризики та уникнути фінансових санкцій. Вивчення цієї теми є критично важливим для підприємців, адже саме правильний підхід до податкового планування впливає на фінансову стабільність та перспективи розвитку бізнесу.

Загальні принципи оподаткування юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців (ФОП) в Україні базуються на таких ключових засадах, як законність, обов'язковість, рівність перед законом, фіскальна достатність, соціальна справедливість. Здобувачам необхідно звернути увагу на податкові обов'язки бізнесу, особливості податкового резидентства, принципи визначення податкових баз, порядок сплати та звітності. Слід розглянути відмінності між податковими зобов'язаннями ФОП і юридичних осіб, їх права та обов'язки, механізми податкових перевірок та відповідальність за порушення.

Система оподаткування в Україні передбачає дві основні моделі: загальну систему оподаткування та спрощену систему оподаткування (єдиний податок).

✓ Загальна система застосовується переважно середніх і великих підприємств та передбачає сплату податку на прибуток (18% для юридичних осіб) або податку на доходи фізичних осіб (18% + 1,5% військового збору для ФОП), а також сплату ПДВ, ЄСВ, екологічного податку тощо. Її особливістю є складність ведення обліку, необхідність детального документування доходів та витрат.

✓ Спрощена система (єдиний податок) дозволяє підприємцям значно спростити бухгалтерський облік та звітність, що робить її популярною серед малого бізнесу. Вона передбачає поділ на чотири групи платників податку, кожна з яких має свої обмеження за видом діяльності, рівнем доходу та кількістю найманих працівників.

При вивченні цієї теми слід звернути увагу на такі важливі питання, як ставки податків для різних груп підприємців, порядок реєстрації платником ПДВ, критерії переходу між системами оподаткування, можливості податкової оптимізації. Варто опрацювати норми Податкового кодексу України, що регулюють порядок нарахування, сплати та звітності, а також актуальні зміни у податковому законодавстві, що впливають на ведення бізнесу.

Окрему увагу рекомендується приділити питанням податкових перевірок, відповідальності за порушення податкового законодавства, механізмам оскарження рішень податкових органів. Важливим аспектом є також електронне адміністрування податків –

використання електронного кабінету платника податків, подача звітності онлайн, інтеграція з бухгалтерськими програмами.

Ефективне засвоєння теми передбачає аналіз реальних кейсів з оподаткування підприємств, вивчення офіційних джерел (Державна податкова служба України, Міністерство фінансів), практичну роботу з податковими деклараціями та онлайн-сервісами для ведення обліку. Такий підхід дозволить не лише оволодіти теоретичними знаннями, а й сформувати навички, необхідні для правильного вибору системи оподаткування та ефективного управління податковими ризиками.

## **Тема 6. Бізнес-планування з урахуванням виду організаційно-правової форми бізнесу**

1. Бізнес-план у ринковій системі господарювання
2. Підготовча стадія розробки бізнес-плану.
3. Структура, логіка розробки та оформлення бізнес-плану
4. Презентація бізнес-плану

### *Методичні вказівки*

Бізнес-план є основним стратегічним документом для будь-якого підприємця, що допомагає структурувати бізнес-ідею, оцінити її життєздатність, спрогнозувати ризики та фінансові результати. Його якісне складання є важливим як для внутрішнього користування (чітке розуміння розвитку бізнесу), так і для залучення інвесторів, партнерів, кредиторів.

Бізнес-план у ринковій системі господарювання є не лише інструментом планування, а й механізмом залучення ресурсів, отримання фінансування, побудови ефективних бізнес-процесів. Він відображає реальний стан справ у певній галузі, дозволяє оцінити конкурентне середовище та визначити позиціонування підприємства на ринку. Важливо дослідити особливості бізнес-планування залежно від організаційно-правової форми бізнесу: індивідуальний підприємець (ФОП), товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ), акціонерне товариство (АТ) тощо. У кожному випадку структура бізнес-плану може мати специфічні акценти – від рівня деталізації фінансової частини до механізмів управління та відповідальності.

Підготовча стадія розробки бізнес-плану включає аналіз ринку, конкурентного середовища, визначення місії та цілей бізнесу, розробку концепції продукту або послуги. Особливу увагу слід приділити аналізу цільової аудиторії, її потреб та поведінкових характеристик. На цьому етапі також важливо оцінити доступні фінансові, людські та матеріальні ресурси, що визначатимуть масштаби реалізації бізнес-ідеї. Вивчення цього питання варто поєднувати з аналізом реальних кейсів, розглядом різних підходів до бізнес-моделювання (наприклад, Business Model Canvas).

Структура, логіка розробки та оформлення бізнес-плану є критично важливими для його ефективності. Типова структура включає:

- Резюме – коротке викладення суті проекту, його основних показників, мети та унікальних переваг.
- Опис бізнесу та галузі – детальний аналіз ринку, тенденцій розвитку, конкурентного середовища.

- Маркетингова стратегія – визначення цільової аудиторії, стратегії просування, каналів продажу.
- Організаційний план – вибір організаційно-правової форми, структура управління, функціональні обов'язки.
- Фінансовий план – прогнози витрат, доходів, рентабельності, точка беззбитковості, джерела фінансування.
- Оцінка ризиків – аналіз потенційних загроз і планів мінімізації ризиків.

При вивченні цього питання слід зосередитися на важливості чіткості, логічності, реалістичності планових показників, а також відповідності бізнес-плану сучасним вимогам фінансових установ та інвесторів.

Презентація бізнес-плану є завершальним етапом, що визначає його успішність у комунікації з партнерами, інвесторами, банками. Сучасні методи подання включають як класичні текстові документи, так і мультимедійні презентації (PowerPoint, Prezi, Pitch Deck). Особливу увагу слід приділити структурі презентації: коротко, змістовно, з акцентом на основні цифри, прогнози та конкурентні переваги. Підприємцю важливо вміти презентувати свій проєкт, аргументувати його вигідність, відповідати на запитання потенційних інвесторів та зацікавлених осіб.

Вивчення цієї теми варто будувати на основі практичних кейсів, аналізу бізнес-планів відомих компаній, використання спеціальних онлайн-інструментів для фінансового планування. Формування навичок бізнес-планування є ключовим елементом розвитку підприємницького мислення, що дозволяє не лише грамотно організувати власну справу, а й адаптувати бізнес-ідеї до умов ринку та інвесторських запитів.

## **Тема 7. Організаційне забезпечення власної справи .**

1. Сутність і складові елементи організаційного забезпечення бізнесу.
2. Обґрунтування визначення потреби компанії в персоналі.
3. Особливості управління організаційним розвитком компанії в сучасних умовах господарювання.

### ***Методичні вказівки***

Ключовим чинником стабільності бізнесу, розвитку та конкурентоспроможності є його ефективне організаційне забезпечення. Успішне підприємництво неможливе без чітко вибудованої організаційної структури, оптимального розподілу ресурсів, належного управління персоналом та стратегічного підходу до розвитку компанії. Ця тема є надзвичайно актуальною в умовах динамічного ринку, цифрової трансформації бізнесу та зростаючих вимог до ефективності управління.

Сутність і складові елементи організаційного забезпечення бізнесу охоплюють комплекс заходів, спрямованих на забезпечення ефективного функціонування підприємства. Серед ключових компонентів організаційного забезпечення можна виокремити:

- Організаційну структуру бізнесу, яка визначає взаємозв'язки між підрозділами, рівень ієрархії, розподіл функцій і відповідальності. Варто звернути увагу на різні типи структур (лінійні, функціональні, матричні, дивізіональні) та їхній вплив на ефективність управління.
- Правові аспекти організації бізнесу, зокрема вибір організаційно-правової форми підприємства, розробку установчих документів, регулювання відносин між власниками та партнерами.
- Процеси управління та контролю, що охоплюють прийняття управлінських рішень, розподіл завдань, систему контролю та оцінки ефективності діяльності компанії.

При вивченні цього питання важливо проаналізувати взаємозв'язок між організаційною структурою, бізнес-стратегією та ефективністю управління. Корисним буде вивчення практичних кейсів реальних компаній для розуміння впливу організаційних моделей на їхню діяльність.

Обґрунтування визначення потреби компанії в персоналі є важливим етапом організаційного забезпечення бізнесу. Кадрова політика підприємства має відповідати його місії, цілям і стратегічному розвитку. Основні аспекти цього питання включають: визначення необхідної чисельності персоналу, його кваліфікаційного складу та функціональних обов'язків; оцінку вартості персоналу та бюджету на заробітну плату, мотивацію та розвиток співробітників; формування корпоративної культури, що сприяє залученню талановитих працівників та підвищенню їхньої продуктивності.

Особливу увагу слід приділити сучасним методам підбору та управління персоналом, таким як рекрутинг, адаптація працівників, система KPI, HR-аналітика. Варто також розглянути правові аспекти трудових відносин в Україні, включаючи укладення трудових договорів, регулювання відпусток, оплату праці, питання звільнення та відповідальності роботодавця.

Особливості управління організаційним розвитком компанії в сучасних умовах господарювання включають необхідність адаптації бізнесу до мінливих ринкових умов, технологічного прогресу та соціально-економічних викликів. Основні аспекти розвитку компанії охоплюють: розширення бізнесу (вихід на нові ринки, масштабування, диверсифікація діяльності); діджиталізацію бізнес-процесів, впровадження CRM-систем, автоматизацію управління ресурсами; гнучкі методи управління (Agile, Lean Management), що дозволяють швидко реагувати на зміни; інновації та підприємницьку культуру, що забезпечують конкурентні переваги та довгострокову стійкість компанії.

При вивченні цієї теми рекомендується звертатися до реальних кейсів розвитку компаній, аналізувати організаційні зміни у великих корпораціях і стартапах, вивчати сучасні управлінські методики та їхню ефективність. Практичні завдання можуть включати розробку організаційної структури власного підприємства, планування кадрових потреб, розробку стратегії розвитку бізнесу з урахуванням зовнішніх факторів.

Опанування цієї теми допоможе здобувачам сформулювати системний підхід до управління бізнесом, що включає організаційну стратегію, ефективне використання людського капіталу та адаптивність до викликів сучасного ринку.

## **Тема 8 Розробка фінансового плану бізнесу (бізнес-проекту)**

1. Сутність, завдання і технологія розробки фінансового плану.
2. Складові елементи фінансового бізнес-плану.
3. Планування фінансових індикаторів функціонування бізнесу.

### ***Методичні вказівки***

Фінансове планування є основою ефективного ведення бізнесу, оскільки дозволяє підприємцям оцінити фінансові можливості, визначити необхідні ресурси, мінімізувати ризики та забезпечити стабільний розвиток компанії. У сучасних ринкових умовах фінансовий план виступає стратегічним інструментом управління, що впливає на інвестиційну привабливість підприємства, його конкурентоспроможність та фінансову стійкість.

Важливим етапом розробки фінансового плану є складання **плану доходів і видатків**, що дає можливість оцінити фінансові потоки компанії, визначити прогнозовані доходи та витрати, спрогнозувати рівень прибутковості бізнесу. У цьому контексті ключову роль відіграє **прогноз**

**обсягів продажу**, який базується на аналізі ринку, поведінці споживачів, конкурентних перевагах продукту чи послуги.

Формування **прямих та операційних витрат** потребує особливої уваги, оскільки вони безпосередньо впливають на рентабельність бізнесу. Варто враховувати змінні та постійні витрати, що можуть змінюватися залежно від масштабів діяльності. У процесі вивчення цієї теми рекомендується аналізувати методи управління витратами, застосування інструментів оптимізації, що дозволяють підвищити фінансову ефективність бізнесу.

При визначенні фінансових результатів діяльності важливо розуміти різницю між **валовим, операційним і чистим прибутком**. Валовий прибуток показує різницю між виручкою та собівартістю продукції, операційний – враховує усі операційні витрати, а чистий прибуток відображає кінцевий фінансовий результат після оподаткування.

Одним із ключових показників фінансової стабільності бізнесу є **точка беззбитковості**, яка визначає мінімальний обсяг реалізації продукції, необхідний для покриття витрат. Опанування методики розрахунку точки беззбитковості дозволяє підприємцям прогнозувати рівень ризику та приймати ефективні управлінські рішення.

Складання **плану грошових надходжень і виплат** допомагає контролювати ліквідність підприємства, запобігати фінансовим розривам та оптимізувати рух грошових коштів. Важливими аспектами є оцінка **додатного і від'ємного потоку готівки**, що впливає на фінансову стабільність бізнесу та його здатність виконувати зобов'язання перед контрагентами.

Фінансовий план також включає **плановий баланс**, який відображає активи, зобов'язання та капітал підприємства на певну дату. Це дозволяє оцінити фінансовий стан бізнесу, його платоспроможність та інвестиційну привабливість.

Значну роль у фінансовому плануванні відіграють **фінансові коефіцієнти**, які характеризують ефективність, ліквідність, рентабельність та стійкість бізнесу. Здобувачам варто зосередитися на аналізі основних фінансових показників, їхніх нормативних значень та методах оцінки.

Завершальним етапом розробки фінансового плану є **аналіз чутливості**, який дозволяє оцінити вплив різних факторів (зміни витрат, цін, обсягів реалізації) на фінансовий результат бізнесу. Це дає змогу підготувати альтернативні сценарії розвитку компанії та розробити стратегії мінімізації ризиків.

Рекомендується вивчати цю тему через аналіз практичних кейсів, складання фінансових планів для реальних бізнес-проектів, проведення розрахунків ключових фінансових показників. Важливо також враховувати чинне законодавство, зокрема податкові вимоги, що впливають на фінансове планування підприємств в Україні.

## **Тема 9. Стратегії досягнення успіху в підприємницькій діяльності»**

1. Поняття та критерії успіху в підприємництві.
2. Головні чинники, що впливають на успішність бізнесу.
3. Стратегії розвитку та масштабування бізнесу.
4. Подолання викликів та ризиків у підприємницькій діяльності.

### ***Методичні вказівки***

Розуміння стратегій досягнення успіху в підприємницькій діяльності є критично важливим для майбутніх підприємців і бізнесменів, оскільки це дозволяє не тільки побудувати ефективну бізнес-модель, але й забезпечити стабільний розвиток і стійкість компанії в умовах динамічного бізнес-середовища. Вивчення цієї теми дає змогу сформулювати комплексне

уявлення про чинники, що впливають на успіх підприємства, зокрема інновації, фінансове управління, маркетинг, управління командою та стратегічне планування.

Підприємці, які розуміють ці стратегії, здатні не тільки забезпечити короткострокову прибутковість, але й сприяти сталому розвитку свого бізнесу, що дозволить йому зростати і масштабуватися в умовах жорсткої конкуренції. Розгляд теми стратегій також дає можливість для уникнення типових помилок, які часто призводять до неуспіху підприємців, таких як відсутність чіткої стратегії або нерозуміння потреб ринку.

Розглядаючи поняття та критерії успіху в підприємстві, важливо зрозуміти, що успіх у бізнесі не обмежується тільки фінансовими показниками. Не менш важливими є ринкова частка, інноваційність, задоволення клієнтів та розвиток бренду. При вивченні теми доцільно визначити ключові критерії успіху для різних типів підприємств, враховуючи їхній розмір, галузь та ринкові умови.

Досліджуючи головні чинники, що впливають на успішність бізнесу, слід звернути увагу на:

- роль інновацій та конкурентоспроможності як основних драйверів успіху. Як підприємці можуть використовувати новітні технології та підходи для досягнення конкурентних переваг?
- поняття фінансової грамотності: як правильно управляти фінансами підприємства, забезпечити ліквідність та прибутковість, залучати інвестиції.
- як правильно формувати команду та здійснювати лідерство в бізнесі, забезпечуючи ефективну співпрацю та мотивацію працівників.

Для сталого розвитку підприємства необхідно застосовувати такі стратегії: розширення ринків – вихід на нові сегменти, міжнародна експансія; диверсифікація – запуск нових товарів або послуг для зменшення ризиків залежності від одного продукту; автоматизація бізнес-процесів – використання CRM-систем, ERP-рішень та інших цифрових технологій для підвищення ефективності; партнерство та кооперація – залучення стратегічних партнерів, франчайзинг, спільні проєкти. Зазначені стратегії здобувач має знати, ідентифікувати, розрізняти.

Підприємництво пов'язане з різноманітними викликами, серед яких конкуренція, зміни законодавства, економічна нестабільність. Для мінімізації ризиків необхідно:

- проводити регулярний аналіз ринку та конкурентного середовища.
- впроваджувати кризовий менеджмент та розробляти плани дій у разі непередбачуваних ситуацій.
- розвивати гнучкість та швидкість адаптації до змін.
- будувати ефективну систему фінансового контролю для запобігання кризовим ситуаціям.

Для глибшого розуміння теоретичних аспектів рекомендується активно застосовувати реальні приклади успішних підприємців та компаній, які реалізували різні стратегії. Це дозволить краще зрозуміти, як теоретичні концепції застосовуються на практиці.

Під час навчання важливо ознайомитися з інструментами для управління бізнесом, зокрема, програмними рішеннями для автоматизації бізнес-процесів, маркетинговими інструментами для просування продуктів та послуг, а також фінансовими інструментами для моніторингу і планування бізнес-активностей.

Здобувачам рекомендується розвивати свої підприємницькі навички через участь у стартапах, волонтерських проєктах або організації власного бізнесу, навіть якщо на перших етапах це буде невеликий проєкт. Практичний досвід є надзвичайно важливим для розуміння теорії.

Отже, розгляд стратегій досягнення успіху в підприємницькій діяльності є надзвичайно важливим для підготовки кваліфікованих спеціалістів, здатних не лише започаткувати власний бізнес, а й забезпечити його успішний розвиток і масштабування в умовах конкуренції. Вивчення ключових чинників, що впливають на успіх підприємства, дасть можливість майбутнім підприємцям розробляти ефективні стратегії та ухвалювати обґрунтовані управлінські рішення, що в підсумку сприятиме досягненню високих результатів у бізнесі.

## **Тема 10. Ідентифікація і мінімізація ризиків новоствореної власної справи**

3. Ідентифікація ризиків у новому бізнесі
4. Мінімізація та управління ризиками

### *Методичні вказівки*

Ідентифікація та мінімізація ризиків є ключовими етапами у створенні нової власної справи, оскільки будь-який бізнес, особливо на етапі стартапу, стикається з великою кількістю невизначеностей і потенційних загроз. Ця тема має велику актуальність для підприємців, які прагнуть уникнути фінансових втрат, забезпечити стабільність компанії і знизити ймовірність неуспішного запуску бізнесу.

Ідентифікація ризиків є першим етапом у процесі управління ризиками. Вона передбачає виявлення всіх можливих загроз і проблем, з якими може стикатися новий бізнес. Важливо використовувати різноманітні методи для виявлення ризиків, зокрема SWOT-аналіз, аналіз бізнес-середовища, мозкові штурми, щоб виявити не лише очевидні загрози, але й потенційні ризики, які можуть виникнути в майбутньому. Оцінка таких ризиків має бути комплексною і систематичною, щоб можна було своєчасно прийняти необхідні управлінські рішення.

У процесі вивчення цієї теми важливо звернути увагу на основні джерела ризиків для новостворених підприємств. Серед них:

- непередбачуваність ринку — зміни в попиті на товар чи послугу, коливання економічної ситуації, зміна уподобань споживачів.
- недостатнє фінансування — обмеження в доступі до капіталу, проблеми з залученням інвестицій.
- проблеми з командою — відсутність кваліфікованих кадрів, низький рівень мотивації або несумісність у команді.
- технологічні невдачі — проблеми з розробкою продукту або послуги, збій у технологічних процесах, недостатній рівень інноваційності.

Рекомендується звернути увагу на важливість систематичного моніторингу ризиків на етапі запуску бізнесу, а також постійного коригування стратегії підприємства в залежності від змін у зовнішньому середовищі.

Для ефективної мінімізації ризиків, необхідно розглядати різноманітні стратегії, такі як уникнення ризиків, зменшення їх наслідків, передача ризиків (через страхування або партнерство), а також прийняття ризиків у випадках, коли їх мінімізація є надто складною чи витратною. Для цього важливо мати чітко розроблений бізнес-план, який передбачає використання резервних стратегій і включає плани на випадок кризових ситуацій.

Особливу увагу необхідно приділяти розробці кризових стратегій: як швидко адаптуватися до змін у ринковому середовищі, як мінімізувати збитки та забезпечити стійкість бізнесу в умовах непередбачених ситуацій. У процесі вивчення цих аспектів важливо зосередити увагу на практичних кейсах підприємств, які успішно чи невдало мінімізували ризики, а також на методах кризового управління.

Ця тема дозволить студентам не тільки ознайомитися з теоретичними аспектами ідентифікації та управління ризиками, але й розвинути практичні навички для ефективного впровадження цих стратегій у власну підприємницьку діяльність. Вивчення методів управління ризиками допоможе уникнути типових помилок, що дозволить створити стабільний і конкурентоспроможний бізнес.

Для поглибленого розуміння рекомендується досліджувати реальні приклади з практики, а також використовувати інструменти для оцінки та моніторингу ризиків, такі як спеціалізоване програмне забезпечення та методики фінансового планування.

## **Тема 11: Сучасні тенденції організації власної справи**

1. Тренди та нові підходи в організації власної справи
2. Технологічні інновації у бізнесі
3. Сталий розвиток та етичні тенденції

### *Методичні вказівки*

Вивчення сучасних тенденцій у організації власної справи є важливим етапом для підприємців, які прагнуть ефективно адаптуватися до змін, що відбуваються в бізнес-середовищі. Сьогоднішній бізнес-клімат характеризується високою динамічністю, глобалізацією, технологічними нововведеннями та змінами в соціальних та екологічних вимогах. Важливо розуміти, як ці фактори впливають на процеси організації та управління підприємствами, і як правильно використовувати ці тенденції для розвитку власного бізнесу.

Сучасний бізнес-світ постійно змінюється під впливом різних факторів, серед яких особливу роль відіграють технологічні інновації, глобалізація ринків та зміни в соціальних потребах. У рамках цієї теми важливо звернути увагу на основні зміни в бізнес-середовищі, які визначають стратегічні напрямки організації власної справи. Зокрема, цифровізація бізнес-процесів, зростаюча роль аналітики даних та розвиток нових моделей управління стають критичними для ефективності та конкурентоспроможності підприємства.

Також варто вивчити нові підходи до управління бізнесом, зокрема агільні методи в управлінні проектами, дистанційне управління командами та гнучкі організаційні структури, які дозволяють швидше реагувати на зміни на ринку. Особливо важливо зрозуміти, як глобальні тенденції — від появи нових технологій до змін у соціальному сприйнятті бізнесу — впливають на стартапи та малі підприємства. Рекомендовано вивчити приклади адаптації підприємств до нових умов та механізми їх масштабування.

Технологічні інновації є одним із основних драйверів змін у сучасному бізнесі. Використання передових технологій, таких як штучний інтелект (AI), великий обсяг даних (Big Data) та блокчейн, дозволяє підприємствам не лише покращувати операційну ефективність, а й створювати нові можливості для бізнес-моделей. Вивчення цих технологій та їх можливостей дає підприємцям інструменти для оптимізації бізнес-процесів, зниження витрат та покращення взаємодії з клієнтами.

Важливо також звернути увагу на електронну комерцію та розвиток онлайн-бізнесу, який став основним каналом продажу товарів і послуг. Зокрема, роль соціальних мереж, мобільних додатків та маркетплейсів у продажах потребує уважного аналізу, оскільки ці інструменти дозволяють швидко виходити на нові ринки і взаємодіяти з цільовими аудиторіями.

Ще одним важливим аспектом є нові бізнес-моделі, такі як бізнес через підписку або моделі спільного споживання, що є популярними в умовах змін у споживчих вподобаннях та зростанні важливості сталого використання ресурсів.

Одним із ключових напрямів розвитку сучасного бізнесу є сталий розвиток, який охоплює економічні, екологічні та соціальні аспекти підприємницької діяльності. Підприємства все більше орієнтуються на впровадження принципів стійкості, які не тільки знижують негативний вплив на навколишнє середовище, а й можуть стати конкурентною перевагою на ринку. Стратегії сталого розвитку включають у себе управління ресурсами, зменшення викидів вуглецю та інші екологічні ініціативи.

Особливу увагу необхідно приділити соціальній відповідальності підприємств, що включає етичне ведення бізнесу, сприяння соціальному розвитку та підтримку локальних

спільнот. Підприємці повинні розуміти важливість врахування цих факторів у своїх бізнес-стратегіях, адже соціальна відповідальність стає важливим елементом корпоративного іміджу та взаємодії з клієнтами.

Екологічна орієнтація бізнесу також може стати важливою конкурентною перевагою. Споживачі стають все більш свідомими у своїх виборах, тому організації, які демонструють екологічну відповідальність, можуть залучити додаткову аудиторію і створити стійкіші бізнес-моделі.

Вивчення цієї теми дозволить студентам зрозуміти, як сучасні технології, нові підходи в управлінні бізнесом і глобальні тенденції впливають на організацію власної справи. Оволодіння цими знаннями дозволить майбутнім підприємцям ефективно адаптуватися до швидко змінюваного бізнес-середовища, застосовувати інноваційні підходи для розвитку та створювати стійкий і конкурентоспроможний бізнес.

## **Тема 12: Роль менеджменту та лідерства у розвитку власної справи, командоутворення**

4. Менеджмент і його роль в організації бізнесу
5. Лідерство у власному бізнесі
6. Командоутворення

### ***Методичні вказівки***

Менеджмент, лідерство та командоутворення — це основні складові, які визначають успіх і розвиток будь-якої власної справи. Важливо розуміти, що ефективне управління, здатність до лідерства та сформована команда є основними чинниками, які допомагають не тільки забезпечити стабільність бізнесу, але й забезпечити його сталий розвиток у конкурентному середовищі.

У підприємництві менеджмент визначає ефективність управління ресурсами, організаційні процеси та забезпечення стратегічного розвитку компанії. Визначення менеджменту в контексті підприємництва передбачає наявність управлінських навичок для ефективного використання людських, фінансових та матеріальних ресурсів.

Основні функції менеджменту, такі як планування, організація та контроль, є основою для будь-якої бізнес-діяльності. Вивчення цих функцій допоможе здобувачам усвідомити, як важливо правильно визначити цілі, розподілити ресурси та контролювати хід виконання бізнес-процесів. Особливу увагу потрібно звернути на специфіку управлінської діяльності в малому та середньому бізнесі, де ресурси часто обмежені, а гнучкість і швидкість прийняття рішень є критичними для досягнення успіху.

Лідерство в бізнесі має стратегічне значення для формування корпоративної культури та визначення напрямків розвитку підприємства. Лідер — це не тільки людина, яка приймає важливі рішення, але й мотивує команду, створює правильну атмосферу та підтримує цінності компанії. Роль лідера у формуванні корпоративної культури виявляється через встановлення загальних цінностей, стандартів поведінки та сприяння розвитку внутрішніх комунікацій.

Лідерські стилі та їх вплив на команду мають значний ефект на розвиток бізнесу. Різні стилі лідерства (авторитарний, демократичний, трансформаційний) можуть мати різний вплив на мотивацію співробітників, їх продуктивність та емоційний стан. У зв'язку з цим особливо важливо розуміти, як обирати стиль лідерства, що відповідає конкретним умовам і етапу розвитку бізнесу.

Лідерство також має важливу роль у залученні інвесторів та партнерів. Лідери, здатні чітко сформулювати стратегію розвитку, продемонструвати інноваційний підхід та впевненість

у своїх силах, здатні забезпечити фінансування та сприятливі умови для стратегічних партнерств.

Важливим процесом для забезпечення ефективності роботи бізнесу є командоутворення. Принципи ефективного формування команди полягають у виборі правильних людей, які можуть працювати разом над досягненням загальної мети. Ключовим є правильний підбір кадрів з урахуванням не лише професійних навичок, а й сумісності особистостей, мотивації та здатності до співпраці.

Роль командної роботи у досягненні успіху бізнесу неможливо переоцінити. Успішні підприємства часто мають сильні команди, які працюють згуртовано та ефективно. Командна робота дозволяє об'єднувати різноманітні навички, ідеї та підходи для досягнення найкращих результатів.

Техніки та інструменти для розвитку командної ефективності включають у себе тренінги, воркшопи, тимбілдінг та зворотний зв'язок. Вивчення цих інструментів допоможе сформувати правильну команду, яка здатна ефективно працювати в умовах змін та досягати поставлених цілей.

Отже, вивчення цієї теми допоможе студентам зрозуміти, як управлінські навички та лідерські якості впливають на розвиток бізнесу, а також яким чином формування сильної та ефективної команди є критичним для довгострокового успіху. Засвоєння цих принципів дозволить майбутнім підприємцям управляти своєю справою на високому рівні, а також створювати сприятливі умови для інновацій та розвитку.

### **Тема 13: Комунікації у бізнесі**

4. Основи комунікацій у бізнес-середовищі
5. Комунікація з партнерами та клієнтами
6. Комунікаційні технології в сучасному бізнесі

#### ***Методичні вказівки***

Комунікація є одним з основних інструментів управління бізнесом, яка визначає не лише ефективність внутрішніх процесів, але й вплив на зовнішнє середовище. Сучасний бізнес неможливо уявити без належних комунікаційних стратегій та інструментів. Вивчення цієї теми дозволить розібратися в основах комунікацій, зрозуміти, як правильно вибудовувати взаємодію з клієнтами, партнерами та інвесторами, а також ефективно використовувати сучасні комунікаційні технології для досягнення бізнес-цілей.

Комунікація в бізнесі — це процес обміну інформацією між усіма учасниками бізнес-процесів: від співробітників до керівників, від підприємства до зовнішнього середовища (партнери, клієнти, інвестори). Розуміння основ комунікацій дозволяє бізнесу функціонувати ефективно, запобігаючи непорозумінням і конфліктам.

Види бізнес-комунікацій можна поділити на внутрішні та зовнішні. Внутрішні комунікації включають обмін інформацією всередині компанії, що впливає на продуктивність співробітників і загальну атмосферу в команді. Зовнішні комунікації включають взаємодію з партнерами, клієнтами, інвесторами, медіа та іншими зацікавленими особами.

Правильне спілкування є основою ефективного функціонування підприємства, оскільки дозволяє швидко реагувати на зміни в зовнішньому середовищі, а також забезпечує злагоджену роботу всіх підрозділів компанії.

Для успішного розвитку бізнесу необхідно встановлювати та підтримувати ефективні комунікації з партнерами і клієнтами. Стратегії побудови таких комунікацій включають налаштування довготривалих відносин, що ґрунтуються на взаємній довірі, повазі та спільних інтересах.

При вивченні вищезгаданих аспектів варто зрозуміти, що роль PR та реклами у просуванні бренду є незаперечною. Публічні відносини допомагають формувати позитивний імідж компанії, а реклами дозволяють донести ціннісні пропозиції до широкої аудиторії. У цій частині важливо вивчити основні стратегії формування бренду та різноманітні канали для просування, такі як онлайн та офлайн маркетинг.

Взаємодія з інвесторами та іншими ключовими партнерами також є важливою складовою успіху бізнесу. Чітка та прозора комунікація з інвесторами забезпечує довіру та стабільність фінансування, а правильне оформлення партнерських угод сприяє розвитку бізнесу.

Цифрові технології значно впливають на комунікацію у бізнесі, дозволяючи підприємствам швидше реагувати на зміни та надавати більш персоналізовані послуги. Важливо вивчити вплив цифрових технологій на бізнес-комунікації, зокрема застосування новітніх інструментів для організації внутрішніх і зовнішніх комунікацій.

Соціальні мережі стали важливим інструментом бізнес-комунікацій. Вони надають можливість не тільки просувати бренд, але й безпосередньо взаємодіяти з клієнтами, вирішувати їхні проблеми в реальному часі та отримувати зворотний зв'язок.

Віртуальні команди стали основою сучасного бізнесу, особливо в умовах дистанційної роботи. Інструменти для дистанційного спілкування (Zoom, Slack, Microsoft Teams) дозволяють підтримувати високий рівень комунікації серед співробітників навіть у великих компаніях або під час роботи з фрілансерами та віддаленими працівниками.

Ця тема є ключовою для майбутніх підприємців, оскільки вміння правильно організувати комунікацію з усіма стейкхолдерами бізнесу дозволяє не тільки підтримувати стабільний бізнес-процес, але й забезпечувати довгостроковий розвиток та конкурентоспроможність. Вивчення цієї теми сприятиме розвитку навичок ефективної взаємодії з різними групами людей і організацій, а також дозволить правильно використовувати новітні технології для вдосконалення комунікаційних процесів у бізнесі.

## **Тема 14: Інструментарій просування товару (послуги) на ринку**

4. Основи маркетингу та просування товару
5. Реклама та брендинг
6. Інші інструменти просування

### ***Методичні вказівки***

Просування товару чи послуги на ринку є критично важливим аспектом для успішного розвитку будь-якого бізнесу. Інструменти просування дозволяють не лише донести інформацію про продукт до цільової аудиторії, але й забезпечити створення позитивного іміджу компанії, формування лояльності споживачів та підвищення конкурентоспроможності. Вивчення цієї теми дозволить отримати чітке уявлення про ефективні стратегії та інструменти маркетингового просування, що особливо важливо в умовах постійних змін середовища та швидкого розвитку цифрових технологій.

Правильно побудована маркетингова стратегія допомагає підприємцю створювати цінність для клієнтів і забезпечити довгостроковий успіх бізнесу. Основними принципами маркетингової стратегії є дослідження ринку, аналіз конкурентів, визначення цільової аудиторії та правильне позиціонування продукту.

Цільова аудиторія — це ключ до успіху будь-якої стратегії просування. Знання потреб і переваг споживачів дозволяє не тільки правильно сформулювати повідомлення про продукт, але й вибрати відповідні канали комунікації. Розробка стратегії просування залежить від того, на якому етапі розвитку перебуває бізнес, будь то стартап, стабільний бізнес або компанія, що

прагне до масштабування. Інструменти просування можуть включати рекламу, PR, участь у виставках, онлайн-просування та інші заходи, які підвищують впізнаваність бренду.

Реклама є одним із основних інструментів для досягнення цілей просування товару чи послуги. Вона дозволяє не лише інформувати споживачів про продукт, але й впливати на їхню поведінку. Стратегії реклами можуть бути різноманітними: від традиційної медійної реклами до інтерактивної реклами в цифровому середовищі. Окрему увагу необхідно приділити створенню і просуванню бренду, адже це емоційне враження, яке складається у споживача від взаємодії з продуктом чи компанією. Бренд формує імідж компанії, допомагає утримати клієнтів і привернути нових.

Цифрові канали реклами, такі як SEO (пошукова оптимізація), контекстна реклама і просування в соціальних мережах, стали необхідною частиною сучасного маркетингового інструментарію. Ці інструменти дозволяють не лише привернути увагу до товару чи послуги, але й забезпечити цільове залучення аудиторії, відслідковувати ефективність реклами та коригувати стратегії в реальному часі.

Окрім реклами та брендингу, існує низка інших інструментів, що сприяють просуванню товару чи послуги на ринку. Одним із таких інструментів є публік релейшнз (PR) — це комунікаційна діяльність, спрямована на створення та підтримку позитивного іміджу компанії серед її цільових аудиторій. PR включає роботу з медіа, організацію подій, роботу з громадськими організаціями, а також управління кризовими ситуаціями.

Спеціальні пропозиції, акції та програми лояльності також є важливими інструментами для залучення та утримання клієнтів. Вони дають можливість стимулювати попит, підвищувати продажі та зміцнювати відносини з постійними споживачами.

Не менш важливим є вплив комунікацій на імідж і репутацію підприємства. Розуміння того, як комунікації можуть впливати на сприйняття бренду, дозволяє краще реагувати на запити ринку, вирішувати проблеми клієнтів та підтримувати стабільне і позитивне становище на ринку.

Вивчення інструментів просування товарів і послуг є важливим етапом у розвитку власної справи. Це дозволяє не лише підвищити ефективність продажів, але й створити стійкий бренд, який може конкурувати на ринку. Знання сучасних методів просування, таких як цифрові канали реклами, PR-стратегії та програми лояльності, дозволить досягти успіху в умовах високої конкуренції та постійних змін на ринку.

## **Тема 15: Етика підприємництва та соціальна відповідальність в бізнесі**

4. Основи етики в бізнесі
5. Соціальна відповідальність бізнесу
6. Етика та репутація бізнесу

### *Методичні вказівки*

Етика підприємництва та соціальна відповідальність стають дедалі важливішими в умовах глобалізації та сучасних бізнес-реалій. Вони визначають не тільки моральний аспект ведення бізнесу, але й суттєво впливають на конкурентоспроможність та стабільність підприємства на ринку. Вивчення цієї теми є важливим для формування стратегічного підходу до ведення бізнесу, яке не тільки прагне до фінансової вигоди, але й враховує інтереси суспільства та довкілля.

Етика підприємництва є комплексом норм, принципів і стандартів, що визначають правильну поведінку в бізнес-середовищі. Вона охоплює моральні засади ведення бізнесу та взаємодії з усіма його учасниками, від співробітників до клієнтів та партнерів. Основні принципи етики включають чесність, відкритість, справедливість, відповідальність та повагу до прав людини. Важливо розуміти, що етичні стандарти допомагають не лише уникати

юридичних проблем, а й створювати здорову корпоративну культуру, де співробітники почуватимуться мотивованими та захищеними.

Етика у взаємодії з клієнтами забезпечує лояльність і довіру, що є важливими чинниками для зростання підприємства. Взаємодія з партнерами ґрунтується на засадах довіри та взаємної поваги, що дозволяє укласти довгострокові вигідні угоди. А співробітники повинні мати чітке розуміння етичних стандартів, що, в свою чергу, знижує ризик внутрішніх конфліктів та підвищує ефективність роботи команди.

Корпоративна соціальна відповідальність (CSR) — це концепція, згідно з якою бізнес не обмежується лише досягненням фінансового успіху, але й бере на себе зобов'язання щодо позитивного впливу на соціальне середовище, екологію та інші аспекти життя суспільства. CSR включає заходи з охорони довкілля, покращення умов праці, підтримки соціальних ініціатив та участі в громадських проектах.

Соціальний розвиток може бути виражений у вигляді програм підтримки малозабезпечених верств населення, сприяння розвитку освіти, надання благодійної допомоги. Екологічний розвиток вимагає від бізнесу впровадження енергозберігаючих технологій, мінімізації викидів в атмосферу, управління відходами та пошуку сталих рішень для бізнес-процесів.

Прикладом компаній, що реалізують високі стандарти CSR, є ті, що активно займаються впровадженням екологічних інновацій, корпоративною благодійністю чи підтримкою освітніх ініціатив. Важливо, щоб соціальна відповідальність бізнесу була частиною стратегічного управління, а не лише маркетинговим інструментом.

Взаємозв'язок між етикою та репутацією підприємства є ключовим для його довгострокового успіху. Етична поведінка формує імідж компанії, підвищує її привабливість для клієнтів, інвесторів та партнерів. Підприємства, які дотримуються етичних принципів, здатні створювати надійні стосунки з усіма зацікавленими сторонами, що веде до стабільності та розвитку бізнесу.

Чесність і прозорість — це не тільки етичні вимоги, але й важливі складові, які забезпечують стійкість компанії. У сучасному світі, коли інформація швидко поширюється, важливо забезпечити відкритість в управлінні компанією, щоб уникнути зловживань і конфліктів. Репутація підприємства залежить від того, наскільки воно дотримується етичних стандартів у своїй діяльності. Наприклад, добросовісне ставлення до співробітників, клієнтів та партнерів допомагає збудувати стійке іміджеве становище на ринку, що може позитивно вплинути на залучення нових клієнтів і партнерів.

Вивчення етики підприємництва та соціальної відповідальності дозволяє формувати правильний підхід до ведення бізнесу, що враховує не лише економічні, але й соціальні, екологічні та моральні аспекти. У результаті, підприємці отримують можливість побудувати стійкі та надійні бізнес-моделі, які базуються на принципах етики та взаємної відповідальності, що робить їх бізнес стійким і успішним у довгостроковій перспективі.

## **6. САМОСТІЙНА РОБОТА ЗДОБУВАЧА**

Самостійна робота здобувача є невід'ємною складовою процесу вивчення навчальної дисципліни, зміст якої визначається робочою програмою навчальної дисципліни, методичними матеріалами, завданнями для самостійного виконання та вказівками щодо їх виконання. Самостійна робота здобувача забезпечується: підручниками, навчальними та методичними посібниками, конспектами лекцій, методичними вказівками, практикумами, матеріалами щодо самоконтролю знань.

Матеріал, засвоєний здобувачем у процесі самостійного вивчення

дисципліни, виноситься на підсумковий контроль поряд з матеріалом, який опрацьовувався при проведенні аудиторних занять.

Самостійна робота здобувача включає:

- опрацювання теоретичних основ лекційного матеріалу;
- вивчення тем або питань, передбачених робочою програмою для самостійного вивчення;
- підготовку до практичного, семінарського заняття;
- підготовку звіту з виконаної самостійної роботи;
- розв'язання й оформлення задач, вправ;
- підготовку реферату, конспекту вивченого матеріалу, наукової доповіді, наукової статті, роботи на конкурс;
- підготовку до проходження контрольних заходів (опитування, тестування, заліку), до участі в предметній олімпіаді.

### Зміст самостійної роботи очної форми навчання

Номер теми (зі структури залікових кредитів)	Зміст самостійної роботи	Кількість годин
<b>Змістовний модуль 1</b> <i>Теоретичні засади організації власної справи</i>		
Тема 1. Основні етапи створення власної справи з урахуванням організаційно-правової форми діяльності.	Опрацювання лекційного матеріалу за темою 1. Література: 1,2,4,7,11,12,19	4
Тема 2. Економічні та правові умови інноваційного підприємництва.	Опрацювання лекційного матеріалу за темою 2. Література: 4,11,12,18	4
Тема 3. Ліцензування та патентування підприємницької діяльності	Опрацювання лекційного матеріалу за темою 3. Література: 7,12,15,16,19	4
Тема 4. Ведення обліку діяльності суб'єктів господарювання.	Опрацювання лекційного матеріалу за темою 4. Література: 6,7,12,20,21	6
Тема 5. Оподаткування підприємницької діяльності.	Опрацювання лекційного матеріалу за темою 5. Література: 6,12,14,22	6
<b>Змістовний модуль 2</b> <i>Бізнес-планування діяльності новоствореного бізнесу.</i>		
Тема 6. Бізнес-планування з урахуванням виду організаційно-правової форми бізнесу.	Опрацювання лекційного матеріалу за темою 6. Література: 9,10,11,19	6
Тема 7. Організаційне забезпечення власної справи	Опрацювання лекційного матеріалу за темою 7. Література: 10,11,20,23	4
Тема 8. Розробка фінансового плану бізнесу (бізнес-проекту)	Опрацювання лекційного матеріалу за темою 8. Література: 6,7,14,20	6
Тема 9. Стратегії досягнення успіху в підприємницькій діяльності	Опрацювання лекційного матеріалу за темою 9. Література: 5,15,16,18	6
Тема 10. Ідентифікація і мінімізація ризиків новоствореної власної справи	Опрацювання лекційного матеріалу за темою 10. Література: 3,8,10,20	4

<b>Змістовний модуль 3 <i>Розвиток власної справи</i></b>		
Тема 11. Сучасні тенденції організації власної справи.	Опрацювання лекційного матеріалу за темою 11. Література: 8, 22,23	4
Тема 12. Роль менеджменту та лідерства у розвитку власної справи, командування.	Опрацювання лекційного матеріалу за темою 12. Література: 11,17,19	4
Тема 13. Комунікації у бізнесі.	Опрацювання лекційного матеріалу за темою 13. Література: 5,21,22	6
Тема 14 Інструментарій просування товару (послуги) на ринку.	Опрацювання лекційного матеріалу за темою 14. Література: 9, 19, 22	4
Тема 15. Етика підприємництва та соціальна відповідальність в бізнесі.	Опрацювання лекційного матеріалу за темою 15. Література: 6,15,17	4
Всього за семестр		72

### **Індивідуальна робота студентів**

Індивідуальна робота планується у випадку, коли вона передбачена навчальним планом, за яким здобувач готує себе до майбутньої професійної роботи з обраної ним спеціальності. Індивідуальні завдання виконуються здобувачем самостійно і не входять у його тижневе аудиторне навантаження. Індивідуальна робота здобувачів є формою організації навчального процесу, яка передбачає створення умов для реалізації творчих можливостей здобувачів через індивідуально-спрямований розвиток їх здібностей, науково-дослідну роботу і творчу діяльність. Індивідуальні заняття проводяться під керівництвом викладача з одним або кількома здобувачами в поза аудиторний час за окремим графіком, складеним кафедрою і затвердженим деканом факультету.

Викладач контролює виконання індивідуального завдання на консультаціях, графік яких розробляється окремо і затверджується завідувачем кафедрою на початку семестру.

До індивідуальних завдань входять наступні види навчальної роботи: написання рефератів, виконання розрахункових, графічних робіт, оформлення звітів, аналіз проблемних ситуацій, підготовка виступів на конференціях, виконання наукових досліджень, участь у олімпіадах.

### **Теми індивідуальних завдань**

1. Розробка бізнес-плану для стартапу в сфері ІТ.
2. Аналіз та порівняння основних організаційно-правових форм підприємництва.
3. Оцінка можливостей і ризиків для малого бізнесу в Україні.
4. Створення маркетингової стратегії для нового бізнесу.
5. Роль інновацій в підприємницькій діяльності.
6. Розробка стратегії фінансування для стартапу.

7. Порівняння податкових систем України та іншої країни для малого бізнесу.
8. Розробка бізнес-плану для підприємства в сфері послуг.
9. Аналіз ефективності використання онлайн-платформ для малого бізнесу.
10. Оцінка ролі соціальних мереж у розвитку малого бізнесу.
11. Аналіз ефективності різних форм бізнес-моделей для стартапу.
12. Підготовка фінансового плану для малого підприємства.
13. Розробка плану дій щодо відкриття підприємства у сфері роздрібною торгівлі.
14. Визначення основних етапів реалізації бізнес-плану.
15. Оцінка можливостей та загроз для малого бізнесу в умовах економічної нестабільності.
16. Розробка стратегії виходу на міжнародний ринок для малого підприємства.
17. Визначення стратегії розвитку стартапу в умовах цифрової трансформації.
18. Аналіз необхідних для запуску бізнесу фінансових ресурсів.
19. Дослідження та застосування методів мінімізації податкових зобов'язань.
20. Створення системи управління ризиками для підприємства.
21. Оцінка впливу законодавчих змін на малий бізнес.
22. Розробка стратегії утримання клієнтів для малого бізнесу.
23. Аналіз ефективності використання ліцензій та патентів для підприємницької діяльності.
24. Розробка плану управління персоналом для малого підприємства.
25. Розробка системи фінансового обліку для малого підприємства.
26. Оцінка впливу екологічних факторів на бізнес у певній галузі.
27. Аналіз конкурентних переваг малого бізнесу в умовах високої конкуренції.
28. Оцінка потреби в капіталовкладеннях для стартапу в IT-сфері.
29. Розробка плану розширення бізнесу через франчайзинг.
30. Порівняння організаційно-правових форм малого бізнесу в різних країнах.
31. Аналіз соціальної відповідальності бізнесу в Україні.
32. Розробка стратегії розвитку підприємства на основі інноваційних технологій.
33. Оцінка ризиків при розробці нових продуктів для малого бізнесу.
34. Розробка маркетингової стратегії для онлайн-бізнесу.
35. Аналіз фінансових результатів малих підприємств в різних галузях.
36. Розробка стратегії управління інтелектуальною власністю для підприємства.
37. Оцінка потреби в автоматизації бізнес-процесів на підприємстві.
38. Розробка плану залучення інвестицій для розвитку підприємства.
39. Створення плану розвитку бізнесу в умовах кризи.
40. Оцінка ефективності використання сучасних Інтернет-технологій у бізнесі.

## 7. ПИТАННЯ ДО ЗАЛІКУ

1. Що таке організаційно-правова форма підприємництва?

2. Які існують організаційно-правові форми підприємництва в Україні?
3. Які переваги та недоліки має індивідуальне підприємництво?
4. Як вибір організаційно-правової форми впливає на оподаткування підприємства?
5. В чому різниця між товариством з обмеженою відповідальністю та акціонерним товариством?
6. Яка відповідальність власника у разі вибору форми ТОВ?
7. Які права та обов'язки мають учасники акціонерного товариства?
8. Що таке наймінг і чому він важливий для бізнесу?
9. Як вибір назви впливає на позиціонування бренду на ринку?
10. Які фактори слід враховувати при розробці назви для бізнесу?
11. Що таке брендинг і яка його роль у розвитку підприємства?
12. Як наймінг може допомогти у створенні унікальної торгової марки?
13. Що таке інновація і як вона відрізняється від звичайного вдосконалення продукту?
14. Як оцінити потреби ринку перед створенням інноваційного продукту?
15. Які методи можуть бути використані для генерації інноваційних ідей?
16. Які критерії мають бути враховані при розробці інноваційного продукту?
17. Як визначити життєвий цикл інноваційного продукту?
18. Що таке ризик у підприємницькій діяльності?
19. Які основні типи ризиків існують у підприємстві?
20. Як оцінюється рівень ризику при запуску нового бізнесу?
21. Які методи мінімізації ризиків використовуються в підприємницькій діяльності?
22. Які стратегії можуть бути використані для уникнення фінансових ризиків?
23. Що таке ліцензія і коли її потрібно отримувати?
24. Які існують види ліцензій для підприємницької діяльності в Україні?
25. Які основні етапи отримання ліцензії на ведення бізнесу?
26. Що таке патент і як він захищає інтелектуальну власність?
27. Як правильно зареєструвати патент для власного продукту чи послуги?
28. Що таке нематеріальні активи і яку роль вони відіграють в організації бізнесу?
29. Як нематеріальні активи можуть бути використані для позиціонування на ринку?
30. Які переваги і недоліки використання нематеріальних активів в бізнесі?
31. Як здійснюється оцінка вартості нематеріальних активів?
32. Як захистити свої нематеріальні активи від незаконного використання?
33. Які основні принципи організації бухгалтерського обліку в малому бізнесі?
34. Як правильно вести облік доходів і витрат підприємства?
35. Що таке податковий облік і яку роль він відіграє в діяльності підприємця?
36. Які особливості обліку в малому бізнесі передбачає Податковий кодекс України?
37. Які документи є необхідними для ведення бухгалтерського обліку?

38. Які є основні системи оподаткування для юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців в Україні?
39. Як вибір системи оподаткування впливає на діяльність підприємства?
40. Що таке ПДВ і коли підприємству слід реєструватися як платник ПДВ?
41. Як розраховується податок на прибуток підприємства?
42. Які є особливості оподаткування фізичних осіб-підприємців?
43. Що таке бізнес-план і для чого він потрібен?
44. Які основні розділи має містити бізнес-план?
45. Як провести аналіз ринку для бізнес-плану?
46. Які методи фінансового планування використовуються при складанні бізнес-плану?
47. Як оцінити доцільність інвестицій на основі бізнес-плану?
48. Які основні елементи має включати презентація бізнес-плану для інвестора?
49. Як правильно презентувати фінансові показники в бізнес-плані?
50. Як забезпечити ефективність презентації бізнес-плану?
51. Які питання можуть виникнути під час презентації бізнес-плану перед потенційними інвесторами?
52. Що таке організаційне забезпечення бізнесу і яку роль воно відіграє?
53. Які етапи проходить організаційне забезпечення бізнесу від початку до кінця?
54. Як правильно визначити потребу в персоналі для підприємства?
55. Які критерії слід враховувати при виборі організаційної структури компанії?
56. Як оцінити ефективність організаційної структури бізнесу?
57. Як правильно обґрунтувати потребу в персоналі для розвитку бізнесу?
58. Які методи використовуються для підбору персоналу в малому бізнесі?
59. Як створити мотиваційну систему для працівників компанії?
60. Які основні принципи управління персоналом для підприємців?
61. Що таке фінансовий план і як він допомагає в управлінні бізнесом?
62. Які основні складові фінансового плану?
63. Як визначити потребу в фінансуванні на початковому етапі бізнесу?
64. Як провести оцінку фінансових ризиків у фінансовому плані?
65. Як оцінити рівень бізнес-ризиків для вашого підприємства?
66. Які стратегії мінімізації бізнес-ризиків можна застосувати на етапі запуску бізнесу?
67. Як розробити план для управління ризиками в підприємницькій діяльності?
68. Які основні етапи розробки стратегії розвитку бізнесу?
69. Як визначити конкурентні переваги вашого бізнесу на ринку?
70. Як адаптувати бізнес-стратегію до змін на ринку?
71. Як визначити тенденції розвитку вашої галузі?
72. Як впроваджувати інновації в бізнес для досягнення конкурентних переваг?

73. Що таке ризик у підприємстві та які його види?
74. Які методи ідентифікації ризиків використовуються у бізнесі?
75. Які основні джерела ризиків для новостворених підприємств?
76. Яким чином можна оцінити ризики на етапі запуску бізнесу?
77. Які стратегії мінімізації ризиків існують у підприємницькій діяльності?
78. Як планування та резервні стратегії допомагають у мінімізації ризиків?
79. Які підходи до кризового управління використовуються в бізнесі?
80. Як технології можуть допомогти зменшити ризики в бізнесі?
81. Яке значення має страхування в управлінні ризиками бізнесу?
82. Які сучасні тенденції в організації власної справи впливають на бізнес-середовище?
83. Як цифровізація змінює підходи до управління бізнесом?
84. Як глобалізація впливає на розвиток малих підприємств і стартапів?
85. Яким чином технологічні інновації, такі як AI та Big Data, змінюють бізнес-моделі?
86. Яка роль електронної комерції в організації сучасного бізнесу?
87. Як сталий розвиток і етичні принципи стали важливими в бізнес-стратегії?
88. Які функції менеджменту є основними для малих і середніх підприємств?
89. Як менеджмент впливає на ефективність організації власної справи?
90. Яку роль відіграє лідер у формуванні корпоративної культури?
91. Які лідерські стилі існують і як вони впливають на команду?
92. Як лідерство допомагає залучати інвесторів і партнерів до бізнесу?
93. Які принципи ефективного формування команди?
94. Як командна робота впливає на успіх бізнесу?
95. Які інструменти та техніки використовуються для розвитку командної ефективності?
96. Які основні види комунікацій існують у бізнес-середовищі?
97. Як внутрішні та зовнішні комунікації впливають на діяльність підприємства?
98. Як правильно організувати комунікації з партнерами та клієнтами?
99. Яка роль PR у просуванні бренду?
100. Як використовувати соціальні мережі для бізнес-комунікацій?
101. Яким чином цифрові технології змінюють комунікацію в бізнесі?
102. Як працюють віртуальні команди та інструменти для дистанційного спілкування?
103. Які основні принципи маркетингової стратегії?
104. Як правильно визначити цільову аудиторію для просування товару?
105. Які інструменти просування використовуються на різних етапах розвитку бізнесу?
106. Як реклама допомагає в просуванні товару на ринку?
107. Які стратегії створення і просування бренду існують?
108. Як використовувати SEO та контекстну рекламу для рекламних кампаній?
109. Яка роль паблік рілейшнз (PR) у просуванні компанії?

110. Як спеціальні пропозиції та акції можуть вплинути на продажі?
111. Яке значення має імідж підприємства в його просуванні?
112. Що таке етика підприємництва і які її основні принципи?
113. Які етичні стандарти існують у взаємодії з клієнтами, партнерами та співробітниками?
114. Як етичні стандарти сприяють довгостроковому успіху підприємства?
115. Як корпоративна соціальна відповідальність (CSR) допомагає бізнесу?
116. Які основні напрямки соціальної відповідальності підприємств?
117. Як бізнес може впливати на соціальний та екологічний розвиток?
118. Які приклади компаній, що успішно реалізують соціальну відповідальність?
119. Як етика впливає на репутацію бізнесу?
120. Як етична поведінка допомагає будувати довіру до бренду?
121. Чому прозорість і чесність є важливими для стійкості компанії?
122. Як визначити критерії успіху для новоствореного бізнесу?
123. Яким чином правильне управління ризиками сприяє досягненню успіху в підприємстві?
124. Яку роль відіграє інноваційність у досягненні успіху бізнесу?
125. Як ефективне командоутворення і лідерство допомагають досягнути успіху в організації власної справи?
126. Яким чином стратегічне планування та гнучкість допомагають підприємству долати виклики і забезпечувати сталий успіх?

## 8. ТЕСТИ

1. Основні етапи створення власної справи:
  - а) підготовча, установча, організаційна
  - б) підготовча, установча, правова
  - в) підготовча, установча, оцінка ризиків
  - г) стратегічна, організаційна, заключна
  - д) тактична, установча, організаційна.
  
2. До установчих (засновницьких) документів, що підтверджують статус юридичних осіб, без яких неможливо заснувати фірму, належить:
  - а) статут;
  - б) засновницькій договір
  - в) відповіді вірні а,б
  - г) модельний статут
  - д) усі відповіді вірні.
  
3. Організаційна стадія включає:
  - а) організацію управління підприємством
  - б) формування мереж постачання ресурсів і реалізації продукції
  - в) підбір персоналу

- г) організацію виробничого процесу
- д) усі відповіді вірні.

4. Який етап у «підготовчій» стадії створення власної справи зайвий?

- а) прийняття рішення про підприємницьку діяльність
- б) визначення складу засновників
- в) визначення цілей
- г) вибір організаційно-правової форми підприємництва
- д) розробка стратегії підприємництва.

5. Установча стадія НЕ включає такий етап:

- а) визначення величини статутного фонду (початкового капіталу) та джерел фінансування;
- б) визначення складу засновників, пошук партнерів (якщо це необхідно);
- в) розробка стратегії підприємства.
- г) розробка назви підприємства.
- д) підготовка установчих (засновницьких) документів.

6. Приймаючи рішення про вибір організаційно- правової форми бізнесу, підприємець визначає:

- а) коло партнерів;
- б) свої фінансові можливості;
- в) чинне законодавство;
- г) необхідний рівень і обсяг можливих прав і зобов'язань залежно від профілю та змісту майбутньої підприємницької діяльності
- д) усі відповіді вірні.

7. Організаційно-правовою формою підприємництва, відповідно до законодавства є:

- а) приватне підприємство;
- б) повне, командитне товариство, товариство з обмеженою, додатковою відповідальністю або акціонерне товариство закритого чи відкритого типу;
- в) ФОП або юридична особа;
- г) індивідуальне підприємство;
- д) усі відповіді вірні.

8. Позитивними сторонами ведення бізнесу у формі ФОП є:

- а) зобов'язаннями всім своїм майном;
- б) простота реєстрації, знижені податки, спрощена система звітності та діловодства;
- в) об'єднання майна осіб;
- г) сильне нормативне регулювання;
- д) усі відповіді вірні.

9. Заснувати товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ) може:

- а) одна особа;
- б) кілька фізичних осіб,
- в) одна або кілька юридичних осіб;
- г) кілька юридичних осіб;

д) усі відповіді вірні.

10. Обсяг статутного фонду закріплюється в :

- а) резервному фонді;
- б) страховому фонді;
- в) фонді споживання;
- г) засновницькому договорі та статуті підприємства (фірми);
- д) фонді соціально-економічного розвитку.

11. Підприємницький капітал охоплює капіталоутворюючі елементи:

а) оборотні кошти у грошовій формі (фонд оплати праці, кошти для придбання елементів оборотних фондів, фонди обігу, у тому числі грошові кошти на розрахунковому рахунку у банку);

б) усі технічні засоби виробництва (будівлі, споруди, устаткування, рухомий склад транспорту, інструменти тощо), які використовуються підприємцем на законній підставі (не лише як об'єкти власності, а й на правах оренди, лізингу, тимчасового користування тощо);

в) матеріальні оборотні елементи виробництва (сировину і матеріали, пристосування й інструменти одноразового або короткочасного використання);

г) інтелектуальну власність (якщо вона як така буде прийнята виробництвом або ринком), тобто власне підприємницька ідея, спосіб виготовлення сировини або готової продукції, спосіб надання товару нових властивостей і якісних характеристик – все те, що прийнято називати "ноу-хау".

д) усі відповіді вірні.

12. Які з наведених нижче характеристик описують інноваційного підприємця?

- а) стабільність, відмова від ризику, статичність
- б) творчість, ризикованість, здатність до вирішення проблем
- в) консервативність, пасивність, невпевненість
- г) стресостійкість, обмеження, безрезультатність

13. Що є ключовим етапом у процесі впровадження інновації на ринок?

- а) Секретний запуск продукту
- б) Максимізація вартості продукту
- в) Аналіз конкурентів
- г) Маркетингова стратегія та рекламна кампанія

14. На відміну від виробничого процесу, інноваційна діяльність характеризується:

- а) задоволенням нової суспільної потреби;
- б) багатоваріантністю та невизначеністю шляхів досягнення мети;
- в) необхідністю втручання держави в регулювання та стимулювання;
- г) усі відповіді вірні.

15. Створення нових товарів або послуг, які орієнтуються на попит, що формується- це інновація:

- а) організаційна;
- б) технологічна;

- в) продуктова;
- г) економічна.

16. Вдосконалення методів господарського управління через функції прогнозування, планування, фінансування, ціноутворення, мотивації та оплати праці, оцінки результатів діяльності - це інновація:

- а) соціальна;
- б) економічна
- в) технологічна
- г) організаційна

17. Компактно розміщений науково-технічний комплекс, функціонування якого ґрунтується на комерціалізації науково технічної діяльності-це:

- а) інноваційний бізнес-інкубатор;
- б) інноваційний центр;
- в) технопарк;
- г) технополіс.

18. Який етап інноваційного циклу передбачає генерацію ідей та концепцій для нового продукту чи послуги?

- а) впровадження
- б) аналіз
- в) розробка
- г) пошук та розвідка

19. Яка фаза інноваційного циклу охоплює тестування та вдосконалення концепції або прототипу продукту перед його виробництвом?

- а) впровадження
- б) аналіз
- в) розробка
- г) пошук та розвідка

20. Який етап інноваційного циклу охоплює виробництво та запуск нового продукту на ринок?

- а) впровадження
- б) аналіз
- в) розробка
- г) пошук та розвідка

21. Яка стадія інноваційного циклу включає збирання даних, оцінку ринкових можливостей та визначення стратегії розвитку продукту?

- а) впровадження
- б) аналіз
- в) розробка
- г) пошук та розвідка

22. Який з наведених факторів є прикладом внутрішнього ризику, пов'язаного з підприємницькою інновацією?

- а) політичні зміни
- б) зміни в смаках споживачів
- в) недостатня кваліфікація персоналу
- г) зміни в конкурентному середовищі

23. Який із наведених факторів може вплинути на зовнішній ризик, пов'язаний з підприємницькою інновацією?

- а) внутрішній кадровий оборот
- б) фінансові ресурси
- в) зміни в законодавстві
- г) технічний прогрес

24. Яка з наведених ситуацій є прикладом ризику виконання, пов'язаного з підприємницькою інновацією?

- а) зміни у смаках споживачів
- б) поява нового конкурента на ринку
- в) відсутність необхідних знань у команди проекту
- г) зміни в макроекономічному середовищі

25. Ризик інноваційної діяльності виникає тоді, коли існує :

- а) один варіант нововведення;
- б) нуль варіантів нововведення;
- в) не існує інноваційної діяльності;
- г) більше одного варіанту реалізації нововведення.

26. Розподіл інвестицій між різними видами активів або різними ринками для зменшення загального ризику і збільшення потенційного доходу – це:

- а) страхування;
- б) опціон;
- в) диверсифікація портфеля;
- г) форвардні та ф'ючерсні угоди.

27. Якої стратегії управління ризиками НЕ існує:

- а) уникнення ризику;
- б) прийняття ризику;
- в) інвестиція ризику;
- г) передача ризику.

28. Які види діяльності підлягають ліцензуванню?

- а) безпосередньо впливає на здоров'я людини;
- б) безпосередньо впливає на навколишнє середовище;
- в) безпосередньо впливає на безпеку держави;
- г) усі відповіді правильні.

29. Які умови необхідно виконати для заняття підприємницькою діяльністю, що підлягає ліцензуванню?

- а) написати заяву
- б) виконати перелік організаційних, кваліфікаційних та інших спеціальних вимог, обов'язкових для виконання при провадженні видів господарської діяльності, що підлягають ліцензуванню.
- в) отримати патент
- г) отримати ліцензію

30. Документ, що засвідчує авторство на винахід і виключне право на використання його протягом певного строку:

- а) свідоцтво
- б) патент
- в) ліцензія
- г) диплом

31. Документ державного зразка, який засвідчує право суб'єкта підприємництва на провадження зазначеного в ньому виду підприємницької діяльності протягом визначеного строку за умови виконання ліцензійних умов:

- а) свідоцтво
- б) патент
- в) ліцензія
- г) диплом

32. Торговий патент дає право на:

- а) на провадження діяльності, яка підлягає обмеженню згідно з законодавством
- б) користування лізинговим майном на правах оренди
- в) провадження певного виду діяльності, визначеного законом,
- г) домовленість одної, двох або більше сторін

33. Торговий патент видається за плату суб'єктам підприємницької діяльності:

- а) Верховною Радою України;
- б) Кабінетом Міністрів;
- в) державними податковими органами;
- г) Міністерством юстиції України.

34. Нематеріальні активи – це:

- а) невіддільні від фізичної особи (репутація робітників і власників компанії, професійні якості особистостей та ін.);
- б) невіддільні від юридичної особи (клієнтська база, наявність кваліфікованого персоналу, переваги місця розташування, репутація підприємства тощо);
- в) віддільні від юридичної особи (торгові марки і знаки, технічні бібліотеки, ліцензії, патенти, права пов'язані із землекористуванням та інше);
- г) усі відповіді вірні.

35. Строк дії торгового патенту на здійснення торговельної діяльності становить:

- а) 24 календарних місяців;
- б) 6 календарних місяців;
- в) 12 календарних місяців;
- г) безстроково.

36. Основним принципом ефективності використання нематеріальних активів є те, що вони повинні:

- а) приносити дохід;
- б) просто утримуватися на балансі даного активу;
- в) сприяти розширенню бізнесу.
- г) усі відповіді вірні.

37. Гудвіл - це вартість:

- а) бізнесу;
- б) ділової репутації;
- в) втрат;
- г) немає правильної відповіді.

38. Облік, який базується на зборі інформації й узагальнює явища, які мають масовий, загальнодержавний характер – це облік:

- а) управлінський;
- б) статистичний;
- в) оперативний;
- г) немає правильної відповіді.

39. Суб'єкти господарювання будь-яких форм власності зобов'язані регулярно надавати звітність у:

- а) аудиторську палату України;
- б) центральні органи виконавчої влади;
- в) Міністерство економіки України;
- г) державну податкову інспекцію.

40. Сучасними формами ведення бухгалтерського обліку на вітчизняних підприємствах (крім банківських і бюджетних установ) є:

- а) спрощена (з використанням реєстрів обліку майна) та проста (без використання таких);
- б) журнально-ордерна і меморіально-ордерна;
- в) вірно а, б;
- г) немає правильної відповіді.

41. Процес виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, збереження та надання інформації про діяльність підприємства зовнішнім і внутрішнім користувачам для прийняття рішень – це облік:

- а) управлінський;
- б) фінансовий;
- в) статистичний;
- г) оперативний.

42. Кожна бізнес-структура обирає облікову політику:

- а) за рішенням органів державної влади;
- б) у судовому порядку;

- в) самостійно;
- г) усі відповіді вірні.

43. Прийнята підприємством облікова політика оформляється документом :

- а) наказом або розпорядженням;
- б) постановою;
- в) статутом;
- г) засновницьким договором.

44. Облікова політика формується підприємством на :

- а) календарний рік;
- б) пів року;
- в) три роки;
- г) усі відповіді вірні.

45. Суб'єкти малого підприємництва в формуванні облікової політики повинні враховувати фактор:

- а) вибір форми бухгалтерського обліку (журнально-ордерна, спрощена, автоматизована та ін.);
- б) розмір підприємства і кількість працюючих;
- в) вид діяльності;
- г) усі відповіді вірні.

46. Облікова політика може змінюватися, тільки якщо:

- а) змінюються вимоги органу, який затверджує положення (стандарти) бухгалтерського обліку;
- б) зміни забезпечать достовірніше віддзеркалення подій або операцій у фінансовій звітності підприємства
- в) змінюються статутні вимоги;
- г) усі відповіді вірні.

47. Перехід з однієї системи оподаткування на іншу починається з подачі:

- а) повідомлення;
- б) заяви;
- в) доповідної записки;
- г) рішення зборів засновників.

48. Які основні цілі ведення обліку в діяльності суб'єктів господарювання?

- а) контроль над фінансами;
- б) планування та аналіз результатів;
- в) забезпечення фінансової стабільності;
- г) усі вищезазначені варіанти.

49. Що включає в себе система обліку суб'єкта господарювання?

- а) Фінансовий облік;
- б) Менеджерський облік;
- в) Податковий облік;
- г) Усі вищезазначені варіанти.

50. Яке значення має аналіз фінансового стану для суб'єкта господарювання?

- а) планування стратегічних рішень;
- б) виявлення фінансових проблем;
- в) оцінка ефективності управління;
- г) усі вищезазначені варіанти.

51. Яка роль податкового обліку в діяльності суб'єктів господарювання?

- а) визначення обсягів податкових зобов'язань;
- б) забезпечення відповідності податкового законодавства;
- в) мінімізація податкових витрат;
- г) усі вищезазначені варіанти.

52. Чому важливо вести менеджерський облік для суб'єкта господарювання?

- а) для визначення вартості продукції;
- б) для управління виробничими процесами;
- в) для оптимізації витрат;
- г) усі вищезазначені варіанти.

53. Які переваги ведення комп'ютеризованого обліку для суб'єкта господарювання?

- а) швидкість обробки інформації;
- б) можливість автоматизації процесів;
- в) збереження інформації в цифровому форматі;
- г) усі вищезазначені варіанти.

54. Які фактори слід враховувати при виборі системи обліку для суб'єкта господарювання?

- а) обсяг діяльності;
- б) специфіка господарської діяльності;
- в) фінансові можливості;
- г) усі вищезазначені варіанти.

55. Основним принципом оподаткування є принцип:

- а) законності;
- б) економічної обґрунтованості;
- в) прозорості та простоти
- г) усі відповіді вірні.

56. Збір, що стягується з виробників або імпортерів певних товарів, таких як алкогольні напої, тютюнові вироби, автомобілі тощо – це:

- а) податок на прибуток;
- б) податок на додану вартість (ПДВ);
- в) акцизний збір;
- г) єдиний соціальний внесок (ЄСВ).

57. Податок, що сплачується юридичними особами (підприємствами) з їхнього прибутку за певний податковий період – це:

- а) податок на прибуток;
- б) податок на додану вартість (ПДВ);
- в) акцизний збір;
- г) єдиний соціальний внесок (ЄСВ).

58. Система оподаткування підприємств ділиться на два основних види:

- а) загальна, спеціальна;
- б) спрощена, загальна;
- в) складна, спрощена;
- г) немає правильної відповіді.

59. Використання єдиного податку неможливе для підприємств, які займаються видами діяльності:

- а) проведення й організація азартних ігор;
- б) надання поштових послуг та послуг зв'язку;
- в) діяльність з управління підприємствами;
- г) усі відповіді вірні.

60. Застосування спрощеної системи оподаткування обмежено для таких компаній, як:

- а) реєстратори цінних паперів;
- б) відділення, філії, представництва й інші окремо відособлені підрозділи підприємства, яке не є неплатником єдиного податку;
- в) інвестиційні компанії й фонди, банки, страхові компанії, страхові (перестрахові) брокери, ломбарди;
- г) усі відповіді вірні.

61. Звіт і оплата за єдиним податком проводиться:

- а) 1 раз у місяць;
- б) 1 раз у квартал;
- в) 1 раз у пів року;
- г) 1 раз у рік.

62. Згідно з Податкового Кодексу України право працювати за спрощеною системою оподаткування мають фізичні та юридичні особи, що мають:

- а) свідоцтво платника єдиного податку;
- б) наказ;
- в) розпорядження платника єдиного податку;
- г) усі відповіді вірні.

63. Податок на доходи фізосіб із зарплати співробітника підприємство утримує в розмірі:

- а) 10% ПДФО
- б) 18% ПДФО
- в) 15% ПДФО
- г) 7% ПДФО

64. Доходом підприємства, платника єдиного податку, є:

- а) виторг від продажів;
- б) вартість безоплатно отриманих товарів (робіт, послуг);
- в) сума кредиторської заборгованості, за якою минув строк позовної давності (для платників ПДВ
- г) усі відповіді вірні.

65. Розподіл платників податку за групами проведений залежно від:

- а) чисельності працівників та розміру підприємства;
- б) обсягів доходу та чисельності працівників;
- в) ви торгу від продажів;
- г) усі відповіді вірні.

66. Що представляє собою бізнес-план у ринковій системі господарювання?

- а) документ, що містить інформацію про всіх співробітників підприємства.
- б) обґрунтування дій, необхідних для реалізації комерційного проекту.
- в) список товарів і послуг, які пропонує підприємство на ринку.
- г) перелік правил і нормативів, які необхідно дотримуватися на підприємстві.

67. Чому бізнес-план є важливим документом для підприємця?

- а) для контролю над фінансами.
- б) для привернення інвесторів та залучення фінансування.
- в) для складання звітності перед податковою службою.
- г) для визначення кількості працівників на підприємстві.

68. Який етап підготовчої стадії розробки бізнес-плану передбачає проведення зовнішнього та внутрішнього аналізу для виявлення можливостей і загроз?

- а) визначення місії фірми
- б) аналіз стратегічних альтернатив
- в) оцінка загального стану
- г) опрацювання плану дій

69. Який етап передбачає визначення бажаного стану підприємства в довгостроковій перспективі з метою обґрунтування стратегічних можливостей?

- а) визначення місії фірми
- б) аналіз стратегічних альтернатив
- в) оцінка загального стану
- г) опрацювання плану дій

70. Яка стратегія спрямована на зменшення власних поточних витрат порівняно з конкурентами?

- а) стратегія диференціації
- б) стратегія фокусування
- в) стратегія контролювання витрат
- г) стратегія інноваційного розвитку

71. Який етап передбачає формулювання конкретних завдань для досягнення цілей, визначених на попередніх етапах?

- а) визначення місії фірми
- б) аналіз стратегічних альтернатив
- в) опрацювання плану дій
- г) формулювання основних напрямків діяльності

72. Від чого залежить рівень деталізації бізнес-плану?

- а) від кількості відділів у компанії
- б) від виду продукту чи послуги
- в) від кількості співробітників у компанії
- г) від наявності інвестиційного капіталу

73. Який розділ бізнес-плану містить відомості про форму власності, керівний склад та організаційну структуру управління?

- а) Розділ 1. Аналіз стану справ у галузі
- б) Розділ 6. Організаційний план
- в) Розділ 3. Аналіз ринку
- г) Розділ 8. Фінансовий план

74. Які ключові складові має охоплювати основна частина презентації бізнес-плану?

- а) інвестиційний потенціал, фінансова стабільність, рекламна стратегія, партнерські відносини.
- б) підприємство і його продукція, ринок, маркетингова стратегія, команда проекту.
- в) реклама, соціальна відповідальність, патентні права, цінова політика.
- г) фінансовий звітність, кадровий резерв, інвестиційна привабливість, стабільність ринку.

75. Які основні показники бізнес-плану можуть викликати інтерес у потенційних інвесторів?

- а) кількість працівників, маржинальність, соціальна відповідальність, організаційна структура.
- б) особисті якості підприємця, рівень заінтересованості у бізнесі, професійна компетентність, кваліфікація керівного складу.
- в) цільове призначення кредиту, кількість споживачів продукції, патентні права, прибутковість.
- г) площа виробничих приміщень, довжина логістичних ланцюгів, обсяги виробництва, відсоток втрат.

76. Які способи можуть підвищити ефективність презентації бізнес-плану?

- а) зосередити увагу лише на ключових показниках бізнес-плану, уникнути згадування деталей.
- б) проводити презентацію без попереднього ознайомлення учасників з бізнес-планом для збереження ефекту сюрпризу.
- в) використовувати художньо оформлені наочні матеріали, акцентуючи увагу на ключових положеннях.
- г) зберегти увагу слухачів шляхом використання негативних висловлювань та критики конкурентів.

77. Які аспекти є цілями розробки організаційного плану ?

- а) переконати потенційних інвесторів і кредиторів у правильності вибору організаційно-правової форми бізнесу.
- б) охарактеризувати команду провідних менеджерів компанії.
- в) довести спроможність підприємця, команди менеджерів та іншого персоналу компанії реалізувати бізнес-план.
- г) усі відповіді вірні.

78. Які підрозділи може включати організаційний план?

- а) організаційна форма бізнесу.
- б) потреба компанії в персоналі.
- в) власники, менеджери й зовнішні консультанти компанії.
- г) усі відповіді вірні.

79. Які характеристики відносяться до механістичних структур управління?

- а) слабке використання формальних правил і процедур.
- б) децентралізація повноважень та участь працівників у прийнятті рішень.
- в) централізоване прийняття рішень і ієрархічний розподіл влади.
- г) гнучкість структури управління та мало рівнів ієрархії.

80. Які основні характеристики органічних структур управління визначені в тексті?

- а) використання формальних правил і процедур, централізація повноважень, обмежена участь працівників у прийнятті рішень
- б) строга ієрархія управління, розподіл функцій без урахування специфіки діяльності, жорстка структура
- в) слабке використання формальних правил і процедур, децентралізація повноважень, участь працівників у прийнятті рішень
- г) гнучкість структури управління, висока централізація повноважень, обмежена участь працівників у прийнятті рішень

81. Яка послідовність дій рекомендована для опрацювання організаційної схеми управління підприємством, що започатковує нову бізнесову діяльність, згідно з текстом?

- а) розробка матриці "функції - організаційні одиниці", формування переліку функцій, графічне виконання організаційної схеми
- б) формування переліку функцій, розробка матриці "функції - організаційні одиниці", графічне виконання організаційної схеми
- в) графічне виконання організаційної схеми, формування переліку функцій, розробка матриці "функції - організаційні одиниці"
- г) розробка матриці "функції - організаційні одиниці", графічне виконання організаційної схеми, формування переліку функцій

82. Які критерії раціональності організаційної структури підприємства?

- а) паралелізм та дублювання функцій
- б) оптимальне поєднання централізації і децентралізації функцій і прав
- в) велика кількість керівників на одного виконавця
- г) висока централізація управлінських робіт

83. Який показник є узагальнюючим для оцінки ефективності організаційної структури?

- а) інтегрований показник ефективності організаційної структури (Кефос)
- б) витрати на управління на одного працівника апарату управління
- в) частка чисельності управлінських працівників у загальній чисельності
- г) фондвіддача

84. У ході планування потреби в персоналі НЕ враховуються:

- а) перспективи розвитку ринку праці, можливий дефіцит або надлишок робочої сили;

- б) вартість продукції
- в) вартість підготовки персоналу, поява нових спеціальностей і професій;
- г) необхідність перепідготовки персоналу.

85. Що передбачає календарний план?

- а) термін і взаємозв'язок головних подій проекту
- б) детальний опис структури підприємства
- в) внутрішні взаємовідносини працівників
- г) інформація про соціальний розвиток колективу

86. Що включає підрозділ "Власники бізнесу, команда менеджерів і зовнішні консультанти" ?

- а) характеристики структури підприємства
- б) детальна інформація про філософію компанії
- в) біографії керівних працівників і консультантів
- г) плани з оплати праці і мотивації персоналу

87. Що є суттєвим для організаційного розвитку підприємства?

- а) зміни у відносинах між підприємцем та співробітниками
- б) стратегія виробничого процесу
- в) управління фінансовими ресурсами
- г) маркетингові стратегії

88. Що вважається актуальним завданням створення управлінських основ формування стратегії організаційного розвитку?

- а) вдосконалення виробничих процесів
- б) отримання конкурентних переваг
- в) адаптація до змін зовнішнього середовища
- г) мінімізація витрат

89. Що є головною метою фінансового плану в бізнес-плані?

- а) управління людськими ресурсами.
- б) обґрунтування стратегії маркетингу.
- в) узагальнення результатів розробки бізнес-плану у вартісній формі.
- г) аналіз технічної інфраструктури підприємства.

90. Для чого складається фінансовий план в бізнес-плані?

- а) для оцінки сучасних тенденцій ринку.
- б) для розробки стратегії корпоративного управління.
- в) для обґрунтування доцільності реалізації бізнесового проекту.
- г) для визначення технічних вимог до виробництва.

91. Особливість розробки фінансового плану полягає у:

- а) наявності конкретного переліку фінансових документів стандартної форми з єдиною методикою розрахунків відповідних показників;
- б) недопущенні розбіжностей з іншими розділами бізнес-плану;
- в) доцільності опрацювання кількох сценаріїв розвитку подій з урахуванням

консервативних припущень і повного економічного потенціалу започаткованого бізнесу;

г) усі відповіді вірні

92. Які підрозділи включає фінансовий план бізнес-плану?

а) план реклами та маркетингу

б) план кадрових ресурсів

в) план доходів і видатків, план грошових надходжень і виплат, плановий баланс

г) план технічного забезпечення

93. Яке завдання вирішує підрозділ "План грошових надходжень і виплат" у фінансовому плані?

а) прогнозування майбутніх обсягів продажу

б) розрахунок точки беззбитковості

в) визначення періоду діяльності з браком або надлишком готівки

г) аналіз і розрахунок точки беззбитковості

94. Що входить до складу активів балансу підприємства?

а) тільки готівка та матеріальні запаси

б) тільки рентні платежі та авансові платежі

в) готівка, цінні папери, дебіторська заборгованість, матеріальні запаси тощо

г) тільки земля та будівлі

95. Що включає до себе пасиви балансу підприємства?

а) тільки кредиторська заборгованість

б) тільки кредити під заставу майна

в) власний капітал та зобов'язання перед іншими партнерами по бізнесу

г) тільки нерозподілений прибуток

96. Які показники відносяться до коефіцієнтів ліквідності?

а) коефіцієнт заборгованості та коефіцієнт співвідношення позикових і власних коштів

б) коефіцієнт рентабельності активів та коефіцієнт поточної ліквідності

в) коефіцієнт загальної ліквідності та коефіцієнт прибутковості за операційним й чистим прибутком

г) коефіцієнт власного капіталу та коефіцієнт окупності інвестицій

97. Які висновки можна зробити, якщо значення коефіцієнта покриття значно перевищує співвідношення 1:1?

а) підприємство має низький рівень ліквідності.

б) підприємство має недостатньо оборотних коштів.

в) підприємство має значний обсяг оборотних коштів, які сформувалися завдяки власним джерелам.

г) підприємство має значний обсяг боргів.

98. Що показує коефіцієнт швидкої ліквідності?

а) здатність підприємства погасити борги за рахунок найбільш ліквідних оборотних коштів.

б) здатність підприємства генерувати прибуток на вкладений капітал.

- в) ступінь залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування.
- г) рівень ефективності управління запасами товарів.

99. Як розраховується коефіцієнт абсолютної ліквідності?

- а) чистий прибуток / Власний капітал.
- б) грошові кошти та їх еквіваленти / Поточні зобов'язання.
- в) оборотні активи / Пасиви.
- г) оборотні активи - Запаси + Витрати майбутніх періодів / Поточні зобов'язання + Доходи майбутніх періодів.

100. Що характеризує коефіцієнт рентабельності активів?

- а) рівень прибутку, що створюється всіма активами підприємства.
- б) рівень прибутковості власного капіталу.
- в) здатність підприємства генерувати прибуток на вкладений капітал.
- г) ступінь залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування.

101. Що включає в себе баланс суб'єкта господарської діяльності?

- а) активи
- б) пасиви
- в) активи та пасиви
- г) оборотні активи та постійні активи

102. Що з переліченого є критерієм успіху в бізнесі?

- а) мінімізація спілкування з клієнтами
- б) відсутність ризиків
- в) зростання прибутку і стабільність
- г) витрати на рекламу

103. Який чинник найбільше впливає на успішність бізнесу?

- а) кількість працівників
- б) конкуренція
- в) управлінські рішення та стратегія
- г) географічне розташування

104. Що є прикладом стратегії масштабування бізнесу?

- а) зменшення виробництва
- б) ігнорування нових ринків
- в) вихід на нові ринки та франчайзинг
- г) зменшення асортименту товарів

105. Що таке ідентифікація ризиків у бізнесі?

- а) усунення всіх витрат
- б) визначення потенційних загроз
- в) аналіз конкурентів
- г) збільшення прибутку

106. Який метод дозволяє зменшити ризики у бізнесі?

- а) ігнорування проблем

- б) ведення обліку прибутку
- в) страхування бізнесу
- г) підвищення цін

107. Який з ризиків є фінансовим?

- а) погана репутація
- б) недостатній попит
- в) затримка платежів від клієнтів
- г) низька кваліфікація персоналу

108. Що з переліченого є сучасним трендом у бізнесі?

- а) відмова від інтернету
- б) перехід на віддалену роботу
- в) ігнорування клієнтів
- г) використання лише готівкових розрахунків

109. Прикладом технологічної інновації є:

- а) паперовий облік
- б) використання CRM-систем
- в) традиційна реклама
- г) ручна передача даних

110. Що означає сталий розвиток у бізнесі?

- а) висока швидкість розширення
- б) зниження якості продукції
- в) баланс між прибутком, екологією та соціальними аспектами
- г) ігнорування соціальних проблем

111. Яке завдання менеджменту у бізнесі?

- а) ухвалення законів
- б) організація, планування та контроль процесів
- в) ігнорування ресурсів
- г) проведення рекламних акцій

112. Лідер у бізнесі — це особа, яка:

- а) має найвищу зарплату
- б) завжди працює самостійно
- в) надихає команду та веде її до мети
- г) не бере участі в прийнятті рішень

113. Що є важливим етапом командоутворення?

- а) усунення слабких гравців
- б) ігнорування конфліктів
- в) розподіл ролей і встановлення спільної мети
- г) встановлення суворої ієрархії

114. Що є основою ефективної комунікації у бізнес-середовищі?

- а) одностороннє інформування
- б) активне слухання і зворотний зв'язок
- в) відсутність контактів
- г) жарти та розваги

115. Як найкраще підтримувати комунікацію з клієнтами?

- а) через чати, листування, соціальні мережі
- б) ігноруючи їх
- в) лише через телефон
- г) через бухгалтерію

116. Який з наведених інструментів є сучасною комунікаційною технологією?

- а) дошка оголошень
- б) telegram-бот
- в) газета
- г) усне повідомлення

117. Що входить до основ маркетингу?

- а) лише продаж
- б) аналіз ринку, вивчення потреб споживача, просування
- в) виробництво без планування
- г) встановлення високих цін

118. Що є основною метою реклами?

- а) підвищення податків
- б) формування позитивного іміджу та інформування клієнтів
- в) приховування інформації
- г) продаж конкурентам

119. Який інструмент просування не є традиційним?

- а) телевізійна реклама
- б) промоакції
- в) маркетинг впливу (інфлюенсери)
- г) оголошення в газетах

120. Що означає етика в бізнесі?

- а) вміння уникати податків
- б) дотримання моральних норм і принципів
- в) зневага до конкурентів
- г) продаж неякісних товарів

121. Соціальна відповідальність бізнесу — це:

- а) особистий прибуток власника
- б) участь у розвитку громади, екологічна відповідальність
- в) реклама
- г) витрати на оренду

122. Чим етика впливає на репутацію бізнесу?

- а) ніяк не впливає
- б) формує позитивний образ серед клієнтів і партнерів
- в) знижує доходи
- г) перешкоджає розвитку

## 9. КРИТЕРІЇ ОЦІНКИ ЗНАНЬ ЗДОБУВАЧІВ

### Мінімальні та максимальні пороги встановлення максимальної кількості балів для конкретних видів робіт

Види робіт	Мінімальний поріг	Максимальний поріг
Відповіді на теоретичне питання під час поточного опитування	Не оцінюється	3 бали
Розв'язання практичних вправ	1 бал	3 бали
Написання есе	1 бал	12 балів
Участь в груповій роботі	1 бал	5 балів
Виступ з доповіддю/презентацією	1 бал	5 балів
Тести	0,5 балів	3 бали

Таблиця 2

### Оцінювання видів робіт під час поточного оцінювання

Види робіт	Максимальна кількість балів під час поточного оцінювання	Максимальна кількість балів за один вид робіт	Орієнтовна кількість робіт, яку має виконати здобувач аби отримати максимальну кількість балів за поточним оцінюванням при оцінюванні кожного виду робіт максимальною кількістю балів	В тому числі розподіл за рубіжними контролями, враховуючи розподіл балів	
				I	II
Поточне опитування	21	3	7 відповідей	12 балів	9 балів

Розв'язування практичних вправ	6	3	3 заняття	3 бали	3 бали
Тестування	36	3	12 тестів	18 балів	18 балів
Есе	12	12	1 есе	12 балів	
Підготовка усних доповідей та презентації	15	5	3 усні доповіді з презентаціями	5 балів	10 балів
Групова робота	10	5	2 групові роботи		10 балів
Разом	100 балів			50 балів	50 балів

Протягом семестру здобувач може отримати max. 60 балів, у тому числі: перший рубіжний контроль – 30 балів, другий рубіжний контроль – 30 балів; 40 балів виносяться на іспит. По поточному контролю здобувач може набрати бали за активність на лекційних та практичних заняттях, виявлення рівня підготовки здобувачів із зазначеної теми під час опитування, дискусії, тестування, презентації індивідуальних завдань, написання есе.

При виставленні загальної оцінки за іспит враховуються результати навчальної роботи здобувача протягом семестру.

Критерії оцінки іспиту:

**оцінку «відмінно» (90-100 балів, А) заслуговує здобувач, який:**

- всебічно, систематично і глибоко володіє навчально-програмовим матеріалом;
- вміє самостійно виконувати завдання, передбачені програмою, використовує набуті знання і вміння у нестандартних ситуаціях;
- засвоїв основну і ознайомлений з додатковою літературою, яка рекомендована програмою;
- засвоїв взаємозв'язок основних понять дисципліни та усвідомлює їх значення для професії, яку він набуває;
- вільно висловлює власні думки, самостійно оцінює різноманітні життєві явища і факти, виявляючи особистісну позицію;
- самостійно визначає окремі цілі власної навчальної діяльності, виявив творчі здібності і використовує їх при вивченні навчально-програмового матеріалу, проявив нахил до наукової роботи.

**оцінку «добре» (82-89 балів, В) – заслуговує здобувач, який:**

- повністю опанував і вільно (самостійно) володіє навчально-програмовим матеріалом, в тому числі застосовує його на практиці, має системні знання в

достатньому обсязі відповідно до навчально-програмового матеріалу, аргументовано використовує їх у різних ситуаціях;

- має здатність до самостійного пошуку інформації, а також до аналізу, постановки і розв'язування проблем професійного спрямування;

- під час відповіді допустив деякі неточності, які самостійно виправляє, добирає переконливі аргументи на підтвердження вивченого матеріалу;

**оцінку «добре» (74-81 бал, С) заслуговує здобувач, який:**

- в загальному роботу виконав, але відповідає на екзамені з певною кількістю помилок;

- вміє порівнювати, узагальнювати, систематизувати інформацію під керівництвом викладача, в цілому самостійно застосовувати на практиці, контролювати власну діяльність;

- опанував навчально-програмовий матеріал, успішно виконав завдання, передбачені програмою, засвоїв основну літературу, яка рекомендована програмою;

**оцінку «задовільно» (64-73 бали, D) – заслуговує здобувач, який:**

- знає основний навчально-програмовий матеріал в обсязі, необхідному для подальшого навчання і використання його у майбутній професії;

- виконує завдання, але при рішенні допускає значну кількість помилок;

- ознайомлений з основною літературою, яка рекомендована програмою;

- допускає на заняттях чи екзамені помилки при виконанні завдань, але під керівництвом викладача знаходить шляхи їх усунення.

**оцінку «задовільно» (60-63 бали, E) – заслуговує здобувач, який:**

- володіє основним навчально-програмовим матеріалом в обсязі, необхідному для подальшого навчання і використання його у майбутній професії, а виконання завдань задовольняє мінімальні критерії. Знання мають репродуктивний характер.

**оцінка «незадовільно» (35-59 балів, FX) – виставляється студенту, який:**

- виявив суттєві прогалини в знаннях основного програмового матеріалу, допустив принципові помилки у виконанні передбачених програмою завдань.

**оцінку «незадовільно» (35 балів, F) – виставляється студенту, який:**

- володіє навчальним матеріалом тільки на рівні елементарного розпізнавання і відтворення окремих фактів або не володіє зовсім;

- допускає грубі помилки при виконанні завдань, передбачених програмою;

- не може продовжувати навчання і не готовий до професійної діяльності після закінчення університету без повторного вивчення даної дисципліни.

### Шкала оцінювання: національна та ЄКТС

Сума балів за	Оцінка	Оцінка за національною шкалою
---------------	--------	-------------------------------

всі види навчальної діяльності	ЄКТС	для екзамену, курсового проекту (роботи), практики	для заліку
90-100	A	відмінно	зараховано
82-89	B	добре	
74-81	C		
64-73	D	задовільно	
60-63	E		
35-59	FX	незадовільно з можливістю повторного складання	не зараховано з можливістю повторного складання
1-34	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	не зараховано з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

## 10. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Закон України «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю» від 6 лютого 2018 року № 2275-VIII, поточна редакція від 01.01.2023, підстава – 2465 -IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2275-19#Text>

2. Закон України «Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб - підприємців та громадських формувань», № 755-IV від 15 травня 2003 року 2003, поточна редакція від 03.09.2023, підстава - 3293-IX, 3257-IX URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/755-15#Text>.

3. Кодекс України з процедур банкрутства. № 2597-VIII від 18 жовтня 2018 року, поточна редакція від 29.07.2023, підстава - 3249-IX URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2597-19#Text>

4. Гонтарева І. В. Підприємництво : підручник. Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2021. 392 с.

5. Ірина Гой, Т.П. Смелянська. Підприємництво. Харків: Центр учбової літератури. 2024. 368 с.

6. Економіка підприємства : підручник / під заг. ред. д.е.н., проф. Ковальської Л.Л. та проф. Кривов'язюка І.В. Київ : Видавничий дім «Кондор», 2020. 700 с.

7. Економіка та організація підприємницької діяльності : навч. посіб. / [Н. В. Сментина та ін.]; Одес. нац. екон. ун-т. Київ : Гуляєва В. М., 2019. 320 с.

8. Карпюк Г.І. Основи підприємництва: Навчальний посібник для здобувачів професійної (професійно-технічної) освіти. 2021. 108 с.
9. Макаренко С.М., Олійник М.Н. «Бізнес-планування». Навчально-методичний посібник для студентів спеціальності 073 «Менеджмент» рівня вищої освіти «бакалавр». Херсон: ТОВ «ВКФ «СТАР» ЛТД», 2017. – 224с.
10. Мельник Л.Г., Карінцева О.І. Економіка і бізнес: підручник. Суми: Університетська книга, 2021. 316 с.
11. Менеджмент стартап проектів: підручник для студентів технічних спеціальностей другого (магістерського) рівня вищої освіти / О. А. Гавриш, В. В. Дергачова, М. О. Кравченко, Н. І. Ситник, Ж. М. Жигалкевич, К. О. Бояринова, О. В. Гук, Г. А. Мохонько, Є. В. Дергачов, К. О. Копішинська; за заг. ред. О. А. Гавриша. Київ : КПП ім. Ігоря Сікорського, 2019. 337 с.
12. Мохонько Г.А. Організація підприємницької діяльності: навчальний посібник. Київ: КПП ім. Ігоря Сікорського, 2022. 61 с.
13. Основи бізнесу: навчальний посібник/ Добрава Н.В., Осіпова М.М. – Одеса: Бондаренко М. О., 2018. – 305 с.
14. Основи економічної грамотності та підприємництва: навчальний посібник /Алексеева С. В., Базиль Л. О., Байдулін В. Б., Гриценко І. А., Єршова Л. М., Закатнов Д. О., Орлов В. Ф., Сохацька Г. В. – Житомир: "Полісся", 2021. – 248 с.
15. Основи підприємництва: Підручник / [ Біляк Т.О., Бірюченко С.Ю., Бужимська К.О., та ін.]; під заг. ред. Н.В. Валінкевич. – Житомир : ЖДТУ, 2019. – 492 с.
16. Підприємництво [Текст] : підручник / С. В. Панченко, В. Л. Дикань, О. В. Шраменко [та ін.]. – Харків : УкрДУЗТ, 2018. – Ч. 1. Теоретичні основи організації підприємницької діяльності. – 241 с.
17. Педько А.Б. Основи підприємництва і бізнес-культури : навч. пос. / А.Б. Педько. К.: «Центр навчальної літератури», 2019. 168 с.
18. Плетос С.В. Підприємницька діяльність: конспект лекцій. Одеса: ОДЕКУ, 2021. 121 с.
19. Створення власного бізнесу [Електронний ресурс ]: навч. посібник / А. М. Колот, Г. О. Швиданенко, та ін. — К. КНЕУ, 2017. — 311с.

### *Допоміжна*

20. Кучеренко В.Р., Добрава Н.В., Квач Я.П., Осіпова М.М. Основи бізнесу. Практичний курс (збірник вправ, задач, тестів та ситуаційних завдань) Навч. посіб. / За ред. В. Р. Кучеренка.—К.: Центр учбової літератури, 2018.—176 с.

21. Основи бізнесу. Практичний курс: збірник вправ, задач, тестів та ситуаційних завдань : навчальний посібник / ред. В. Р. Кучеренко. Київ : Центр учбової літератури, 2019. 175 с.

22. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність : підручник / за заг. ред. О. В. Димченко; [О. В. Димченко, О. Д. Панова, В. В. Коненко та ін.]; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. Харків : ХНУМГ ім.О.М. Бекетова, 2022. 432 с.

23. Urba, S., Chervona, O., Panchenko, V., Artemenko, L., Guk, O. (2022). Features of the application of digital technologies for human resources management of an engineering enterprise. *Ingénierie des Systèmes d'Information*, Vol. 27, No. 2, pp. 205-211. <https://doi.org/10.18280/isi.270204>

### Інформаційні ресурси

1. Офіційний портал Верховної Ради України. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws>  
URL: <https://www.rada.gov.ua/>
2. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Інтернет-портал для управлінців. URL: [www. Management.com.ua](http://www.Management.com.ua)
4. Портал управління змінами. URL: <https://pdp.nacs.gov.ua/>
5. Сайт наукової бібліотеки «Буковина». URL: <http://buklib.net>
6. Сайт Національної бібліотеки імені В.І. Вернадського. URL: <http://www.nbuv.gov.ua/>
7. Українські підручники он-лайн. URL: <http://pidruchniki.ws>
8. International Security and Partnership Center, Центр міжнародної безпеки та партнерства. URL: [www.ispc.org.ua](http://www.ispc.org.ua)