



ХМЕЛЬНИЦЬКА ОБЛАСНА РАДА
ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ УПРАВЛІННЯ ТА ПРАВА
ІМЕНІ ЛЕОНІДА ЮЗЬКОВА

ЗАТВЕРДЖЕНО
Рішення методичної ради університету
29 серпня 2024 року,
протокол № 1.

Перша проректорка, голова методичної
ради університету, кандидатка наук з
державного управління, доцентка

_____ Ірина КОВТУН

29 серпня 2024 року

М.П.

НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНІ МАТЕРІАЛИ
навчальної дисципліни
«Організаційно-правові основи підприємницької діяльності»
для підготовки на першому (освітньому) рівні
здобувачів вищої освіти ступеня бакалавра
за спеціальністю 073 Менеджмент
галузі знань 07 Управління та адміністрування
за заочною формою навчання

м. Хмельницький
2024

РОЗРОБНИК:

Доцентка кафедри менеджменту, економіки,
статистики та цифрових технологій,
кандидатка економічних наук, доцентка
26 серпня 2024 року

Дар'я АРЗЯНЦЕВА

СХВАЛЕНО

Рішення кафедри менеджменту, економіки, статистики та цифрових технологій
27 серпня 2024 року, протокол № 1 .

Завідувачка кафедри, кандидатка
економічних наук, доцентка, доцентка
кафедри
27 серпня 2024 року

Наталія ЗАХАРКЕВИЧ

Деканеса факультету управління та
економіки, кандидатка економічних наук,
доцентка
27 серпня 2024 року

Тетяна ТЕРЕЩЕНКО

ПОГОДЖЕНО

Рішення методичної ради університету
29 серпня 2024 року, протокол № 1.

Перша проректорка, голова методичної ради
університету, кандидатка наук з державного
управління, доцентка
29 серпня 2024 року

Ірина КОВТУН

Обліковий обсяг – 1,01 ум.др.арк.

ЗМІСТ

	Стор.
1. Структура вивчення навчальної дисципліни	— 4
1.1. Тематичний план навчальної дисципліни	— 4
1.2. Лекції (<i>теми і плани</i>)	— 5
1.3. Семінарські заняття	— 6
1.4. Самостійна робота студентів	— 10
1.5. Підсумковий контроль	— 12
2. Схема нарахування балів	— 15
3. Рекомендовані джерела	— 16
4. Інформаційні ресурси в Інтернеті	— 18
5. Додатки	19

1. Структура вивчення навчальної дисципліни

1.1. Тематичний план навчальної дисципліни

№ теми	Назва теми	Кількість годин											
		Денна форма навчання						Заочна форма навчання					
		Усього	у тому числі					Усього	у тому числі				
			Лекції	Сем. (прак).	Лабор.	Ін.зав.	СРС		Лекції	Сем. (прак).	Лабор.	Ін.зав.	СРС
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
1.	Зміст та сутність підприємницької діяльності в сучасних умовах	10	2	2	–	–	6	10	0	1	–	–	9
2.	Економіко-правові основи підприємництва	14	4	4	–	–	6	14	1	1	–	–	12
3.	Державне регулювання підприємництва	10	2	2	–	–	6	10	0	0	–	–	10
4.	Джерела фінансування підприємницької діяльності	10	2	2	–	–	6	10	1	0	–	–	9
5.	Дизайн-мислення в підприємстві	10	2	2	–	–	6	10	2	1	–	–	7
6.	Планування діяльності підприємства. Бізнес-моделювання в підприємстві	16	4	4	–	–	8	16	2	1	–	–	13
7.	Моделі сталого розвитку підприємств	11	2	2	–	–	7	11	0	0	–	–	11
8.	Презентування підприємницького проєкту	10	2	2	–	–	6	10	0	0	–	–	10
9.	Правові аспекти процедури реорганізації підприємства та припинення підприємницької діяльності	14	2	4	–	–	8	14	0	0	–	–	14
	Всього годин:	105	22	24	–	–	59	105	6	4	–	–	95

1.2. Лекції

№ з/п	Назва і план теми	Кількість годин	
		Денна форма	Заочна форма
1	2	3	4
1.	Зміст та сутність підприємницької діяльності в сучасних умовах	2	-
1.1. 1.2. 1.3 1.4. 1.5.	Історичний розвиток поняття «підприємництво». Підприємливість, підприємець, підприємництво, бізнес: взаємозв'язок і взаємообумовленість понять. Ознаки, функції, принципи, мета підприємницької діяльності. Роль підприємницької діяльності у розвитку економіки Визначення перспективних сфер підприємницької діяльності. Поняття "підприємницька ідея", її зміст		
2.	Економіко-правові основи підприємництва	2	1
2.1. 2.2. 2.3 2.4.	Основні способи входження у бізнес: організація нового бізнесу; через систему франчайзингових договірних відносин; придбання фірми, яка вже функціонує. Суб'єкти та об'єкти підприємницької діяльності. Організаційно-правові форми підприємницької діяльності. Класифікація підприємств. Ліцензування підприємницької діяльності		
3.	Державне регулювання підприємництва	2	-
3.1. 3.2. 3.3. 3.4.	Сутність державного регулювання підприємництва. Методи та інструменти державного регулювання підприємництва Основні напрямки державної підтримки підприємництва в Україні. Державні програми підтримки малого та середнього бізнесу.		
4.	Джерела фінансування підприємницької діяльності	2	1
4.1. 4.2. 4.3. 4.4. 4.5.	Поняття фінансування підприємницької діяльності. Внутрішні джерела фінансування. Кредитування підприємницької діяльності. Лізинг як особлива форма кредитування підприємницької діяльності. Бізнес-ангели та бізнес-акселератори як джерело фінансування стартапів. Міжнародний досвід підтримки стартапів		
5.	Дизайн-мислення в підприємстві	2	2
5.1. 5.2. 5.3. 5.4. 5.5.	Концепція дизайн-мислення: принципи, процес. Етапи роботи за схемою дизайн-мислення. Емпатія: розуміння людських потреб та нестатків. Процес генерації ідей. Техніки та інструменти створення концепції рішень Прототипування: застосування практичного підходу до моделювання ідей. Тестування: розробка прототипу варіанту рішення проблеми та оцінка отриманих результатів		

1	2	3	4
6.	Планування діяльності підприємства. Бізнес-моделювання в підприємстві	4	2
6.1.	Зміст та основні принципи планування діяльності підприємства.		
6.2.	Поняття та види планів, систематизація планів підприємства.		
6.3.	Призначення та структура бізнес-плану.		
6.4.	Бізнес-модель підприємства: поняття, функції, практичне значення.		
6.5.	Види бізнес моделей.		
7.	Моделі сталого розвитку підприємств	2	-
7.1.	Зміст та сутність сталого розвитку підприємств.		
7.2.	Основні принципи та концепції сталого розвитку. Економічна, екологічна та соціальна складові сталого розвитку.		
7.3.	Міжнародні стандарти та нормативно-правові засади сталого розвитку бізнесу.		
7.4.	Інструменти впровадження сталого розвитку: корпоративна соціальна відповідальність, екологічні інновації, ресурсоефективне виробництво.		
8.	Презентування підприємницького проєкту	2	-
8.1.	Зміст та значення ефективного презентування підприємницького проєкту.		
8.2.	Основні етапи підготовки презентації: визначення цілей, аналіз аудиторії, підбір контенту.		
8.3.	Методи демонстрації результатів: бізнес-моделі, фінансові прогнози, кейс-стаді.		
8.4.	Поняття пітчінгу. Техніки успішного пітчінгу проєкту		
9.	Правові аспекти процедури реорганізації підприємства та припинення підприємницької діяльності	2	-
9.1.	Поняття та форми реорганізації підприємства. Особливості правонаступництва, трудових відносин у разі реорганізації підприємства.		
9.2.	Поняття припинення підприємницької діяльності.		
9.3.	Інститут банкрутства: сутність, цілі та завдання.		
9.4.	Банкрутство та санація. Черговість задоволення вимог кредиторів у процесі банкрутства.		
	Усього	22	6

1.3. Семінарські заняття

Семінарське заняття 1

(дві теми)

Тема 2. Економіко-правові основи підприємництва

Питання для усного опитування та дискусії

2.1. Основні способи входження у бізнес: організація нового бізнесу; через систему франчайзингових договірних відносин; придбання фірми, яка вже функціонує.

2.2. Вибір організаційно-правової форми підприємницької діяльності. Фізична особа-підприємець в економічному середовищі України.

2.3. Класифікація підприємств.

2.4. Порядок державної реєстрації підприємницької діяльності.

2.5. Цифрові інструменти для реєстрації та ведення бізнесу.

2.6. РРО (касовий апарат) для ФОП.

2.7. Використання ФОП ПРРО під час продажу товарів з післяплатою.

Ключовими термінами, на розумінні яких базується засвоєння навчального матеріалу теми, є: бізнес, підприємництво, підприємницька ідея, стартап, ризик, конкурентоспроможність, інновації, підприємницьке середовище, креативність, суб'єкт підприємницької діяльності, господарська діяльність, правове регулювання, економічна свобода, ринкова економіка, конкурентоспроможність, власність, юридична відповідальність, господарське право, фізична особа підприємець, підприємство.

Аудиторна робота

Виконання студентами тестових завдань з питань теми заняття.

Обговорення кейсового завдання 1. Із використанням Інтернет-ресурсів підготувати доповідь/презентацію щодо 3-5 підприємницьких (вітчизняних чи зарубіжних) за обраним видом діяльності. Охарактеризувати підприємницьку ідею (джерело натхнення такої ідеї), особливості продукції чи послуг (оригінальність чи інноваційність), цільову аудиторію, результативність реалізації, інші характеристики.

Вид діяльності - на вибір студента, в межах групи не повторюється. В коментарях до цього завдання в гугл-класі кожен студент прописує обраний вид діяльності, «31.02 Виробництво кухонних меблів» або «96.02 : Надання послуг перукарнями та салонами краси».

Обговорення кейсового завдання 2. Порівняйте діяльності фізичних осіб-підприємців I, II і III груп. На основі наведеної інформації заповніть таблицю 1.

Таблиця 1. Особливості діяльності фізичних осіб-підприємців I, II і III груп

	I група	II група	III група
Дозволені види діяльності			
Максимальна кількість найнятих працівників			
Максимально допустимий дохід за рік, грн.			
Податки			
Використання касового апарату			
Особливості готівкового/безготівкового обороту			
Здійснення інтернет-торгівлі			
Отримання коштів за кордону			

Обговорення кейсового завдання 3. Визначте організаційно-правові аспекти організації підприємницької діяльності у обраній сфері:

1. Оберіть організаційно-правову форму господарювання (ТОВ, ПАТ, ФОП і т.д.), обґрунтуйте свій вибір.

2. Визначить очікуваний середньорічний дохід від реалізації продукції (послуг) підприємства та планову чисельність працівників. Обґрунтуйте свій вибір. Визначте вид підприємства за даними критеріями (мікропідприємств, мале, середнє, велике).

3. Оберіть систему оподаткування (загальна чи спрощена), обґрунтуйте свій вибір.

4. У випадку необхідності ліцензування обраної діяльності, вкажіть орган ліцензування, вартість і термін дії ліцензії.

Результати оформіть у вигляді таблиць 2.

Таблиця 2 – Організаційно-правові аспекти організації підприємницької діяльності у сфері _____

	Види діяльності	Організаційно-правова форма господарювання	Вид підприємства за критеріями:		Рекомендована система оподаткування, характеристика	Необхідність ліцензування діяльності
			очікуваний середньорічний дохід від реалізації продукції (послуг)	планова чисельність працівників		
	(обраний)					

	вид діяльності)					
--	-----------------	--	--	--	--	--

Обговорення кейсового завдання 4 (2,5 бали). Охарактеризувати відому франшизу організації бізнесу (за обраним видом діяльності або схожим). Навести основні вимоги та дані щодо вартості (первинний (паушальний) внесок, роялті, витрати на рекламу тощо). Результати оформити у вигляді наступної таблиці

Таблиця 3. Оцінка потенціалу використання франшизи як альтернативи реалізації підприємницької ідеї

Відомі франшизи у відповідній сфері	Вартість франшизи, у тому числі паушальний внесок та роялті	Вимоги до організації діяльності	...(інші вимоги)	...(інші вимоги)
1.				
....				
...				

Семінарське заняття 2

(дві теми)

Тема 5. Дизайн-мислення в підприємництві

Питання для усного опитування та дискусії

5.1. Сутність, характерні ознаки та категорії дизайн-мислення.

5.2. Методологічні засади дослідження емпатії людини. Складання карти емпатії.

5.3. Фокусування як етап процесу дизайн-мислення.

5.4. Аналіз споживчої поведінки з метою виявлення проблем, нових потреб і переваг.

Інструменти опису та аналізу споживчої поведінки.

5.5. Генерація ідей: техніки та інструменти створення концепції рішень.

5.6. Прототипування: застосування практичного підходу до моделювання ідей.

5.7. Інструменти та технології прототипування.

5.8. Тестування: розробка прототипу варіанту рішення проблеми та оцінка отриманих результатів.

Ключовими термінами, на розумінні яких базується засвоєння навчального матеріалу теми, є: дизайн-мислення, підприємництво, бізнес-модель, інновації, креативність, емпатія, проблемно-орієнтований підхід, карта емпатії, прототипування, тестування, ідеяція, брейнштормінг, MVP (мінімально життєздатний продукт), Customer Journey Map (карта шляху користувача), rapid prototyping (швидке прототипування), human-centered design (людиноцентричний дизайн), agile-методологія, value proposition (ціннісна пропозиція).

Аудиторна робота

Виконання студентами тестових завдань з питань теми заняття.

Обговорення кейсового завдання 1. Оберіть певну групу споживачів у межах обраного виду діяльності та складіть карту емпатії для цієї аудиторії. Аналізуйте наступні аспекти:

Що вони думають і відчувають? (Які їхні переживання, страхи, мотивація, прагнення?)

Що вони бачать? (Яке їхнє оточення, які тренди, з ким вони взаємодіють?)

Що вони чують? (Які джерела інформації на них впливають? Чия думка для них важлива?)

Що вони говорять і роблять? (Як вони поведуться насправді? Чи є розбіжності між словами та діями?)

Які їхні болі (pain points)? (З якими труднощами, незручностями, проблемами стикаються?)

Які їхні потреби та вигоди (gains)? (Що допоможе їм досягти успіху або отримати бажане?)

На основі отриманих інсайтів проаналізуйте, як ці фактори можуть вплинути на: розробку нового продукту або послуги (як вирішити проблеми споживачів?); удосконалення існуючої пропозиції (як підвищити цінність та задоволеність клієнтів?).

Формат подання: візуалізація карти емпатії (може бути у вигляді схеми або таблиці); короткий аналітичний звіт із висновками та рекомендаціями.

Обговорення кейсового завдання 2. На основі отриманих даних попереднього завдання складіть профіль користувача (persona), визначте основні потреби та проблеми цієї аудиторії.

Обговорення кейсового завдання 3. Оберіть один з успішних стартапів (на прикладі міжнародних або вітчизняних компаній). Проаналізуйте, як у їхній діяльності застосовувалися принципи дизайн-мислення. Для цього:

1. Опишіть старт:

назва компанії та її основний продукт/послуга;

ключова ідея чи інновація, яка лежить в основі стартапу.

2. Аналіз процесу дизайн-мислення:

Емпатія : Як стартап досліджував потреби і болі своїх клієнтів? Які методи (інтерв'ю, опитування, спостереження) використовувалися для збору даних від цільової аудиторії?

Визначення проблеми : Як були сформульовані основні проблеми або виклики, з якими стикаються які споживачі?

Ідея : Як стартап генерував ідеї для вирішення виявлених проблем? Які методи чи інструменти були використані для створення інноваційних рішень?

Прототипування : Як було розроблено перший прототип продукту або послуги? Як компанія тестувала свої ідеї перед запуском на ринок?

Тестування : Яким чином стартап отримував відгуки від користувачів і вносив корективи в продукт чи послугу? Які зміни були внесені після тестування?

3. Висновки та рекомендації:

Яким чином принципи дизайн-мислення сприяли успіху стартапу?

Які аспекти цього підходу були ключовими для досягнення конкурентних переваг і зростання стартапу?

Семінарське заняття 7

Тема 6. Планування діяльності підприємства. Бізнес-моделювання в підприємництві

Питання для усного опитування та дискусії

6.1. Зміст та основні принципи планування діяльності підприємства.

6.2. Поняття та види планів, систематизація планів підприємства.

6.3. Призначення та структура бізнес-плану.

6.4. Еволюція концепції бізнес-моделювання.

6.5. Бізнес-модель підприємства: поняття, функції, практичне значення.

6.6. Види бізнес-моделей стартапів.

6.7. Підходи до формування бізнес-моделі підприємства:

модель А.Сливоцького;

модель Г.Хамела;

модель А. Остервальдера;

ощадливий стартап Lean Canvas;

модифікована модель для соціальних підприємств.

Ключовими термінами, на розумінні яких базується засвоєння навчального матеріалу теми, є: стратегічне планування, операційне планування, фінансове планування, SWOT-аналіз, цілі та завдання підприємства, бізнес-план, бізнес-моделі, ключові ресурси та партнери, ціннісна пропозиція, клієнтська сегментація, канали збуту та маркетингові стратегії, постачальники та партнери, ризики та можливості в бізнесі, конкурентні переваги, Lean startup, Lean Canvas.

Аудиторна робота

Виконання студентами тестових завдань з питань теми заняття.

Обговорення кейсового завдання 1. Наведіть приклади успішних бізнес-моделей вітчизняних чи зарубіжних компаній, які працюють у тій самій або подібній сфері. Порівняти бізнес-моделі цих компаній з вашою цінною пропозицією, виявивши сильні та слабкі сторони кожної моделі. Визначте ключові елементи бізнес-моделі, які можна адаптувати чи покращити в рамках вашого проекту.

1.4. Самостійна робота студентів

Самостійна робота студентів є однією з форм оволодіння матеріалом із навчальної дисципліни «Організаційно-правові основи підприємницької діяльності». Виконання самостійної роботи дозволяє студентам розвивати самостійне мислення, поглиблювати засвоєні теоретичні знання, опановувати практичні навички в галузі екологічного управління.

Самостійна робота із навчальної дисципліни «Організаційно-правові основи підприємницької діяльності» складається з різних індивідуальних завдань, що виконуються у межах годин, відведених для самостійної роботи навчальним планом. Студент *самостійно обирає види завдань*, залежно від цільової кількості балів.

Завдання 1 (5 балів). Наведіть приклади (не менше 5) застосування засобів державного регулювання щодо обмеження та стимулювання підприємницької діяльності, вкажіть джерела інформації. Результати оформіть у вигляді таблиці 4:

Таблиця 4. Напрями державного регулювання підприємницької діяльності

Напрями державного регулювання	Інструменти стимулювання	Обмеження
1.		
2.		
3.		
.....		
10.		

Завдання 2 (5 балів). Знайдіть інформацію щодо 2 видів підприємницької діяльності, що підлягають ліцензуванню: вкажіть органи ліцензування, основні ліцензійні умови провадження діяльності, вартість ліцензії і термін її дії тощо (Закон України від 2 березня 2015 року. № 222-VIII «Про ліцензування видів господарської діяльності», Постановами Кабінету Міністрів України від 5 серпня 2015 р. № 609 «Про затвердження переліку органів ліцензування та визнання такими, що втратили чинність, деяких постанов Кабінету Міністрів України»). Результати оформіть у вигляді таблиць 5.

За одним з видів діяльності знайдіть форму заяви щодо отримання ліцензії на офіційному сайті уповноваженого органу ліцензування та заповніть її на основі власних гіпотетичних даних. Дайте посилання на відповідну інформацію на сайті органу.

Таблиця 5 – Особливості ліцензування підприємницької діяльності у сфері _____

	Види діяльності	Орган ліцензування / дозволу	Основні ліцензійні умови провадження діяльності	Вартість і термін дії ліцензії/ дозволу	Примітка (інші важливі аспекти провадження підприємницької діяльності у обраній сфері)
1.					
2.					

Завдання 3 (5 балів). На основі складеної карти емпатії (семінарське заняття 2) визначить ціннісну пропозицію для вашого підприємницького проекту (додаток 1):

описати, яку конкретну проблему ваш продукт/послуга вирішує для користувачів;

пояснити, чим ваш продукт/послуга є унікальним та чому клієнти вибирають саме вас серед інших конкурентів;

наведіть приклад того, як ваш бізнес відповідає потребам користувачів, виявлених у карті емпатії.

Завдання 4 (5 балів). За одним з підходів до формування бізнес-моделі підприємства (Остервальдера, Lean Canvas, модифікована модель для соціальних підприємств тощо) складіть бізнес-модель власного підприємницького проекту (додаток 2).

Завдання 5 (5 балів). Підготуйте презентацію на одну з таких тем:

1. Сталий розвиток як стратегія повоєнного відновлення бізнесу в Україні.
2. Індустрія 5.0 як інструмент забезпечення ефективного розвитку українських підприємств у період повоєнних викликів.
3. Індустрія 5.0: зміна парадигми в промисловому секторі (зарубіжний та вітчизняний досвід)
4. Індустрія 5.0: зміна парадигми в аграрному секторі (зарубіжний та вітчизняний досвід)
5. Індустрія 5.0: зміна парадигми в секторі послуг (зарубіжний та вітчизняний досвід)
6. Шлях до сталого бізнесу: зниження вуглецевого сліду та вплив на довкілля.
7. Кліматична нейтральність як інструмент забезпечення економічної стійкості та конкурентоспроможності підприємств.
8. Зелені інновації в малих і середніх підприємствах.
9. Суть та особливості смарт-підприємств.
10. Fit for 55: шлях до кліматичної нейтральності.
11. Європейський зелений курс.
12. Smart-фабрика: як технології удосконалюють виробництво (зарубіжний та вітчизняний досвід)
13. Smart-фабрика: як технології удосконалюють виробництво (досвід)
14. Європейська стратегія досягнення кліматичної нейтральності
15. Zero waste та нові бізнес-моделі на зменшення кількості відходів.
16. Приклади успішної реалізації проектів із кліматичної нейтральності на підприємствах: світовий та зарубіжний досвід.
17. Міжнародне співробітництво у сфері сталого розвитку: можливості для українських підприємств.
18. Переваги кругової економіки для сталого розвитку підприємств.
19. Функціонування та розвиток бізнесу в умовах циркулярної економіки.
20. Цифрові бізнес-моделі сталого розвитку.
21. Роль цифрової трансформації у підвищенні економічної, екологічної та соціальної стійкості підприємств.
22. Вплив автоматизації та цифрових процесів на екологічного сліду.

Вимоги до презентації:

1. Змістовність – чітка структура, логічна послідовність викладу матеріалу.
2. Реальні приклади – наведення конкретних кейсів відповідно до обраної теми, статистичні та аналітичні дані.
3. Оформлення – якісне візуальне подання інформації (слайди, графіки, діаграми).
4. Джерела інформації – у кінці презентації обов'язково зазначити використані джерела.

Завдання 6 (5 балів). Підготуйте пітч для обраного підприємницького проекту за методикою: Elevator Pitch (промова у ліфті), Napkin pitch (пітч на серветці) або наведіть приклади таких пітчів від реальних стартапів.

Завдання 7 (5 балів). Підготувати презентацію досліджуваного бізнес-проекту за методикою Pitch Deck за структурою відомих компаній (DocSend, SEQUOIA, Airbnb, Uber, інші – на вибір студента).

Завдання 8 (10 балів). Аналіз найближчих конкурентів в галузі. За даними сервіс моніторингу реєстраційних даних українських компаній Опендатабот (<https://opendatabot.ua/c/kved>)

скласти перелік суб'єктів господарювання (не менше 10), що функціонують на території Вашої громади (м.Хмельницькому, області, іншій територіальній громаді), за обраним видом діяльності. Результати представити у вигляді таблиці 6 (за прикладом). Визначити компанії за відповідним класом КВЕД «_____» з найбільшим виторгом, визначити їх територіальне розташування. За результатом аналізу зробити висновки щодо інтенсивності конкуренції, переважання організаційно-правових господарювання тощо.

Таблиця 6 Аналіз конкурентів у сфері «_____»

Назва	Організаційно-правова форма господарювання	Адреса	Основний вид діяльності	Інші види діяльності	Система оподаткування	Динаміка виручки	Динаміка чистого прибутку	Кількість працівників	Вид підприємства (мале, середнє, велике)	Вид підприємства за формою власності (приватна, державна, комунальна тощо)
ПП «ВАЛІМАР К-БІЗ»	Приватне підприємство	29000, Україна, Хмельницький р-н, Хмельницька обл., м. Хмельницький, вулиця Шухевича Романа, будинок, 2/1-Б	14.13 Виробництво іншого верхнього одягу	Оздблення текстильних виробів, Виробництво спіднього одягу, Виробництво іншого одягу й аксесуарів, Оптова торгівля одягом і взуттям, Роздрібна торгівля одягом у спеціалізованих магазинах, Виробництво іншого трикотажного та в'язаного одягу, Оптова торгівля текстильними товарами,	Загальна	2023 р.- 3 994 300 грн 2022 р.- 1 727 000 грн 2020 р. 160 800 грн	2023 - 0 грн. 2022 - 18 300 грн. 2020 - 51 800 грн.	2023 – 13 осіб 2022 -	мале	Приватна
.....										
.....										
(не менше 10)										

Завдання 9 (5 балів). Написання тез на наукову конференцію. Написання та подання тез на одну з конференцій, пов'язаною з тематикою дисципліни та освітньою програмою (пропозиції безкоштовних конференцій прикріплено в розділі «Самостійна робота студента» в Google класі). Для зарахування тез як самостійної роботи студента необхідно до завдання приєднати посилання на збірник/сертифікат про участь та публікацію (або скрін відповіді орг.комітету про прийняття тез доповідей до друку). Важливо - тези повинні бути якісними, пройти перевірку на дотримання академічної доброчесності.

Завдання 10 (20 балів). Формування заявки на отримання гранту на розвиток власної справи. Ви – підприємець початківець, плануєте отримати грант на розвиток власної справи. Ознайомтесь із вимогами щодо подачі грантової заявки на Дія: грант на власну справу. Сформууйте проект грантової заявки відповідно до зазначених вимог.

Завдання 11. Участь в тренінгах. Здобувачу вищої освіти визнаються результати участі в тренінгах (у тому числі онлайн) за тематикою, пов'язаною з навчальною дисципліною, у порядку, визначеному Положенням про організацію освітнього процесу (за умови наявності сертифікату). Кількість зарахованих балів залежить від тематики та тривалості курсу (за погодженням з викладачем). Рекомендовані вебінари розміщені у Google класі «Організаційно-правові основи підприємницької діяльності» (код приєднання ldplf7a).

Важливо: один і той самий курс може обрати лише 1 студент з групи. Для зарахування курсу як самостійної роботи здобувача необхідно до завдання приєднати сертифікат та скрін (скріни) особистого кабінету, що засвідчують проходження (прогрес) курсу.

1.5. Підсумковий контроль

Підсумковий семестровий контроль проводиться у формі заліку. Структура залікового білету включає тестові питання (відкритого та закритого типу).

1.5.1. Питання для підсумкового контролю

1. Виникнення та еволюція поняття підприємництва.
 2. Подібність та відмінність бізнесу та підприємництва.
 3. Сутність і функції підприємництва.
 4. Визначення перспективних сфер підприємницької діяльності.
 5. Поняття "підприємницька ідея", її зміст. Джерела формування нових ідей. Методи пошуку підприємницької ідеї.
 6. Сутність стартапу. Визначення та відмінні ознаки стартапу.
 7. Правове забезпечення розвитку підприємництва на сучасному етапі.
 8. Суб'єкти та об'єкти підприємницької діяльності. Класифікація підприємств.
 9. Обґрунтування вибору організаційно-правової форми підприємницької діяльності
 10. Особливості господарювання суб'єкта підприємницької діяльності – фізичної особи.
 11. Основні способи входження у бізнес: організація нового бізнесу; через систему франчайзингових договірних відносин; придбання фірми, яка вже функціонує.
 12. Державна реєстрація підприємницької діяльності в Україні. Обмеження підприємницької діяльності.
 13. Роль держави у формуванні сприятливого бізнес-середовища.
 14. Сутність державного регулювання підприємництва. Методи та інструменти державного регулювання підприємництва.
 15. Основні напрями державної підтримки підприємництва в Україні.
 16. Інструменти антимонопольного регулювання господарської діяльності.
 17. Ліцензування підприємницької діяльності. Види діяльності, що підлягають ліцензуванню.
- Плата за отримання ліцензії.
18. Патентування підприємницької діяльності.
 19. Державні та міжнародні організації, що сприяють розвитку підприємництва.
 20. Державні програми підтримки малого та середнього бізнесу.
 21. Інструменти підтримки бізнесу в період воєнного стану в Україні.
 22. Поняття фінансування підприємницької діяльності.
 23. Особисте та колективне фінансування підприємницької діяльності.
 24. Внутрішні джерела фінансування. Кредитування підприємницької діяльності. Лізинг як особлива форма кредитування підприємницької діяльності.
 25. Венчурне фінансування підприємництва.
 26. Краудфандинг у фінансуванні підприємницьких проєктів.
 27. Фінансування через партнерства та альянси: переваги та виклики. Бізнес-ангели та бізнес-акселератори як джерело фінансування стартапів.
 28. Концепція дизайн-мислення: принципи, процес.
 29. Емпатія: розуміння людських потреб та нестатків. Визначення проблеми: переформування та визначення проблеми людино-орієнтованими способами.
 30. Фокусування як етап процесу дизайн-мислення.
 31. Генерація ідей: техніки та інструменти створення концепції рішень.
 32. Прототипування: застосування практичного підходу до моделювання ідей.
 33. Тестування: розробка прототипу варіанту рішення проблеми та оцінка отриманих результатів.
 34. Зміст та основні принципи планування діяльності підприємства.
 35. Поняття та види планів, систематизація планів підприємства.
 36. Призначення та структура бізнес-плану.
 37. Еволюція концепції бізнес-моделювання.

38. Бізнес-модель підприємства: поняття, функції, практичне значення.
39. Види бізнес-моделей стартапів.
40. Підходи до формування бізнес-моделі підприємства: модель А.Сливоцького, модель Г.Хамела, модель А. Остервальдера, ощадливий стартап Lean Canvas, модифікована модель для соціальних підприємств.
41. Зміст та сутність сталого розвитку підприємств. Основні принципи та концепції сталого розвитку.
42. Економічна, екологічна та соціальна складові сталого розвитку.
43. Міжнародні стандарти та нормативно-правові засади сталого розвитку бізнесу.
44. Моделі сталого розвитку підприємств: трикутна модель сталого розвитку (Triple Bottom Line), циркулярна економіка (Circular Economy), модель спільної цінності (Creating Shared Value), ESG-модель (Environmental, Social, Governance).
45. Інструменти впровадження сталого розвитку: корпоративна соціальна відповідальність, екологічні інновації, ресурсоефективне виробництво.
46. Методи оцінки сталого розвитку підприємства: екологічний аудит, соціальний аудит, показники стійкості (GRI, SASB, SDG).
47. Зміст та значення ефективного презентування підприємницького проєкту. Основні етапи підготовки презентації: визначення цілей, аналіз аудиторії, підбір контенту.
48. Підготовка бізнес-плану як основи для презентації.
49. Психологічні аспекти презентації: вплив на аудиторію, техніки переконання, управління запереченнями.
50. Поняття пітчінгу. Техніки успішного пітчінгу проєкту. Elevator Pitch (промова у ліфті), Napkin pitch (пітч на серветці). Pitch deck (традиційна презентація бізнес-проєкту).
51. Сторітеллінг у сучасній презентації. Ефективні прийоми сторітеллінгу
52. Поняття та форми реорганізації підприємства.
53. Поняття та види об'єднань підприємств. Особливості правонаступництва, трудових відносин у разі реорганізації підприємства.
54. Правові аспекти релокації бізнесу в умовах війни.
55. Поняття припинення підприємницької діяльності. Поняття призупинення діяльності. Припинення підприємницької діяльності ФОП.
56. Порядок ліквідації юридичної особи. Порядок ліквідації підприємств: за бажанням засновників, за рішенням суду.
57. Інститут банкрутства: сутність, цілі та завдання.
58. Банкрутство та санація.
59. Черговість задоволення вимог кредиторів у процесі банкрутства.

1.5.2 Приклад залікового білету

1. Тестові завдання з варіантом відповіді.
 1. Lean Canvas – це:
 - а) інструмент, який допомагає краще зрозуміти бізнес-модель стартапу;
 - б) список перших клієнтів стартапу;
 - в) ескіз інтерфейсу продукту.
 2. Якими видами діяльності не може займатися ФОП І групи?
 - а) Роздрібна торгівля товарами на ринку;
 - б) Надання побутових послуг населенню;
 - в) торгівля товарами через інтернет
 - г) Виробництво та продаж власної продукції.
2. Тестові завдання з відкритою відповіддю:
 1. Опишіть переваги та недоліки організації бізнесу на основі франшизи.
 2. Опишіть переваги та недоліки запуску стартапу через інституції екосистеми стартапів (акселерація, бізнес-інкубування, бізнес-яголи тощо).

2. Схема нарахування балів

2.1. Нарахування студентам балів за результатами навчання здійснюється за схемою, наведеною на рис.

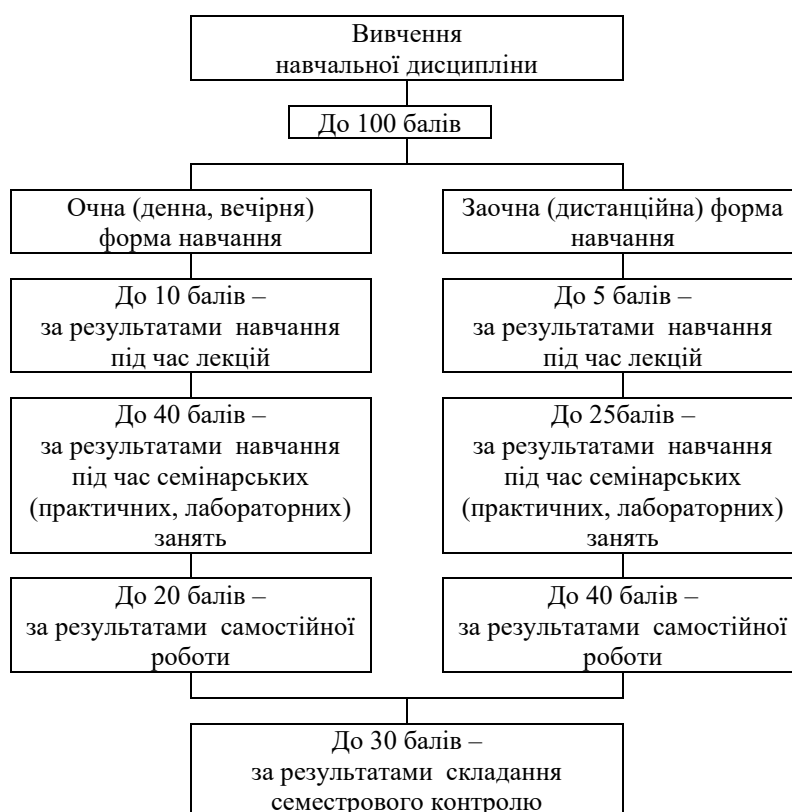


Рис. 2.1. Схема нарахування балів студентам за результатами навчання

2.2. Обсяг балів, здобутих студентом під час лекцій з навчальної дисципліни «Організаційно-правові основи підприємницької діяльності», обчислюється у пропорційному співвідношенні кількості відвіданих лекцій і кількості лекцій, передбачених навчальним планом, і визначається згідно з додатками 1 і 2 до Положення про організацію освітнього процесу в Хмельницькому університеті управління та права імені Леоніда Юзькова.

З навчальної дисципліни «Організаційно-правові основи підприємницької діяльності» передбачено проведення 3 лекційних занять за заочною формою навчання.

Отже, студент може набрати під час лекцій таку кількість балів:

№ з/п	Форма навчання	Кількість лекцій за планом	Кількість відвіданих лекцій		
			1	2	3
1.	Заочна	3	1,7	1,6	1,7

2.3. З навчальної дисципліни «Організаційно-правові основи підприємницької діяльності» передбачено проведення 2 семінарських заняття за заочною формою навчання.

За результатами семінарського (практичного, лабораторного) заняття кожному студенту до відповідного документа обліку успішності виставляється кількість балів від 0 до 5 числом, кратним 0,5, яку він отримав протягом заняття.

Критерії поточного оцінювання знань студентів наведені у п. 4.3.8. Положення про організацію освітнього процесу в Хмельницькому університеті управління та права (затвердженого 29 травня 2017 року, протокол № 14).

2.4. Перерозподіл кількості балів в межах максимально можливої кількості балів за

самостійну роботу студентів та виконання індивідуальних завдань, наведено в наступній таблиці:

Розподіл балів за самостійну роботу з навчальної дисципліни «Організаційно-правові основи підприємницької діяльності»

№ з/п	Завдання	Усього балів
1.	Максимальна кількість балів за завдання 1-7, 9	5
2.	Максимальна кількість балів за завдання 8	10
3.	Максимальна кількість балів за завдання 10	20
4.	Участь у тренінгах (за умови наявності сертифікату).	Кількість зарахованих балів залежить від тематики та тривалості курсу
	Усього балів	40

2.5. За семестровий контроль, що проводиться у формі семестрового заліку з навчальної дисципліни «Організаційно-правові основи підприємницької діяльності», студент заочної форми навчання може максимально одержати 30 балів. Шкала визначення кількості балів та критерії оцінювання знань студентів за результатами семестрового контролю, подана у табл. 4.8 Положення про організацію освітнього процесу в Хмельницькому університеті управління та права.

1. Рекомендовані джерела

3.1. Основні джерела

1. Бізнес-планування підприємницької діяльності : навч. посіб. / З. С. Варналій, Т. Г. Васильців, Р. Л. Лупак, Р. Р. Білик. Чернівці: Технодрук, 2019. 264 с.
2. Васильців Т. Г., Качмарик Я. Д., Блонська В. І., Лупак Р. Л. Бізнес-планування: навчальний посібник. Київ: Знання, 2013. 173 с.
3. Волошина С.В. Бізнес-планування: конспект лекцій. Кривий Ріг: ДонНУЕТ, 2016. 64 с.
4. Гавриш, О. А., Бояринова К. О., Копішинська К. О. Розробка стартап-проектів. Конспект лекцій: навчальний посібник. Київ: КПП ім. Ігоря Сікорського, 2019. 188 с.
5. Долуда Л., Назарук В., Кірсанова Ю. Соціальне підприємництво. Бізнес-модель. Реєстрація. Оподаткування. Київ, 2017. 92 с..
6. Економіка та організація підприємницької діяльності: навч. посіб / За заг. ред. д.е.н. Н. В. Сментини. – К: ФОП Гуляєва В.М, 2019. 320 с.
7. Кравченко М. О. Бізнес-модель як основа впровадження інновацій на підприємстві. Економіка та держава. 2019. № 12. С. 138-142Робул Ю. Управління стартапами. International Marketing Business Academy. URL: <https://imbacademy.com.ua>
8. Макаренко С. М. Бізнес-планування : навчально-методичний посібник для студентів спеціальності 073 «Менеджмент» рівня вищої освіти «бакалавр» / С. М. Макаренко, Н. М. Олійник. Херсон : ТОВ «ВКФ «СТАР» ЛТД», 2017. 224 с.
9. Менеджмент стартап проектів: підручник для студентів технічних спеціальностей другого (магістерського) рівня вищої освіти / О. А. Гавриш, В. В. Дергачова, М. О. Кравченко та ін.; за заг. ред. О. А. Гавриша. Київ : КПП ім. Ігоря Сікорського, 2019. 337 с.
10. Методичні рекомендації з розроблення бізнес-планів інвестиційних проектів : Наказ Державного агентства України з інвестицій та розвитку від 31.08.2010 № 73.
11. Основи підприємницької діяльності : конспект лекцій для здобувачів вищої освіти другого ступеня «Бакалавр» спеціальності 208 «Агроінженерія» / уклад. В. С. Кушнірук. – Миколаїв : МНАУ, 2024. 78 с.

12. Основи підприємницької діяльності : підручник / за редакцією д.е.н., проф. В. М. Марченко. – Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського. Вид-во «Політехніка», 2022. 515 с.
13. Основи підприємницької діяльності: конспект лекцій : навч. посіб. для студ. денної та заочної форм навчання першого бакалаврського рівня вищої освіти спеціальності 051 «Економіка» освітньо-професійної програми «Економіка бізнес-підприємства» / КПІ ім. Ігоря Сікорського ; уклад.: С.В. Поліщук, О.П. Кавтиш. Електронні текстові дані (1 файл: __ Кбайт). Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2022. 153 с.
14. Петрович Й. М. Створення і функціонування суб'єктів підприємництва : навч. посіб. К. : Ліра-К, 2015. 256 с.
15. Підприємництво: підручник / [С. В. Панченко, В. Л. Дикань, О. В. Шраменко та ін.]. Харків : УкрДУЗТ, 2018. Ч. 1. Теоретичні основи організації підприємницької діяльності. 241 с.
16. Презентація інноваційних розробок та просування Бізнес-планування старт-ап проєктів. URL: https://startup.sumdu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/11/IDP_Business_Planning_ua.pdf
17. Ситник Н. І. Концептуальні основи стартапів: їх сутність і класифікація. Бізнес Інформ. 2016. №8. С. 64-68.
18. Смаль В. Що слід знати про соціальне підприємництво: посібник. К. : ПРОЕКТ «ПАРТНЕРСТВО ДЛЯ РОЗВИТКУ МІСТ», 2017. 58 с.
19. Соціальне підприємництво: від ідеї до суспільних змін : посібник / [А. А. Свинчук та ін.]. Київ, 2017. 188 с.
20. Соціальне підприємництво: опорний конспект / укл. Овсянюк Бердадіна О. Ф. Тернопіль: Вектор, 2021. 74 с.
21. Соціальне підприємництво: посібник для викладачів курсу / за наук. ред. к. е. н. А. О. Корнецького. Київ, 2019. 160 с.
22. Управління стартапами : підручник для здобувачів вищої освіти за економічними спеціальностями / О. А. Гавриш, К. О. Бояринова, М. О. Кравченко, К. О. Копішинська; за заг. ред. О. А. Гавриша. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, Видавництво «Політехніка», 2020. 716 с.
23. Успішний бізнес план з Бізнес-моделлю КАНВАС. Uhbdp. URL: <https://uhbdp.org/ua/business-instruments/canvas>
24. Шаблон бізнес-плану. Pro-consulting. Аналітика ринків. Фінансовий Консалтинг. URL: www.pro-consulting.ua
25. Як розробити і оформити бізнес – план: навчально-методичний посібник для студентів ОР “бакалавр” спеціальності 076 "Підприємництво, торгівля та біржова діяльність". / Васильченко С.М. – Івано-Франківськ : ВДВ ЦІТ Прикарпатського національного університету ім. Василя Стефаника, 2020. 52 с.
26. SimpleSe. Про соціальне підприємництво - просто! : [посібник підприємця] / Аліна В. Бочарнікова; Кер. проєкту Олександра Сметаненко; Іл. Орнелла Остапенко; ред. Марія Семенченко.– Київ : СТ-Друк, 2020. 67 с.

3.2. Допоміжні джерела

1. Господарський кодекс України: Закон України від 16.01.2003 р. № 436-IV. Верховна Рада України. Законодавство України. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
2. Про господарські товариства: Закон України від 19.09.1991 р. № 1576-XII Верховна Рада України. Законодавство України. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1576-12>
3. Арзянцева Д. А., Захаркевич Н. П., Токар І.І. Формування бізнес-моделей для сталого розвитку стартапів. *Успіхи і досягнення у науці*. № 6(6) (2024) С. 738-752. URL: <http://perspectives.pp.ua/index.php/sas/article/view/14293/14363>
4. Про Стратегію сталого розвитку України до 2030 року. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/JH6YF00A>
5. Цілі сталого розвитку. URL: <https://www.undp.org/uk/ukraine/tsili-staloho-rozvytku>
Шевчук І.В., Арзянцева Д.А., Захаркевич Н.П., Крушинська А.В., Самарічева Т.А. Розвиток кліматично нейтрального бізнесу: європейський досвід. *Сталий розвиток економіки*. 2025. № 1 (52). URL: <https://economdevelopment.in.ua/index.php/journal/issue/view/33>

4. Інформаційні ресурси в Інтернеті

1. Prometheus. URL: <https://prometheus.org.ua/prometheus-free/kubernetes-basics/>
2. EdEra. URL: <https://ed-era.com/>
3. YouControl - українська аналітична онлайн-система для бізнесової аналітики. URL: <https://youcontrol.com.ua/>
4. Опендатабот – дані бізнесу. URL: <https://opendatabot.ua/>
5. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України. URL: <https://www.smida.gov.ua/>
6. Веб-портал Eurostat - European Commission. URL: [http:// ec.europa.eu](http://ec.europa.eu)
7. YEP Incubator. URL: <https://www.yepworld.org/>
8. Coursera. URL: <https://www.coursera.org/>
9. Дія.Бізнес Старт. URL: <https://business.diia.gov.ua/>
10. Український фонд стартапів. URL: <https://usf.com.ua>
11. Business Model Canvas Template. URL: <https://www.altexsoft.com/business-model-canvas-template-online/>

Воркшит 1. Ціннісна пропозиція підприємницького проекту

Створіть портрет клієнта 1 (B2C, якщо є)

Ім'я	
Країна	
Місто	
Вік	
Стать	
Сімейний стан	
Хобі	
Дохід	
Професія	

Створіть портрет клієнта 2 (B2B, якщо є)

Розмір компанії	
Сфера діяльності	
Країна діяльності	
Структура компанії (корпорація, стартап, аутсорс)	

Заповніть канву ціннісної пропозиції для вашого стартапу

Для якого сегменту клієнтів ви робите цю канву?

Задачі

Функціональні

Соціальні

Емоційні

Болі

Переваги

Знеболюючі

Додаткові переваги

Продукти та послуги

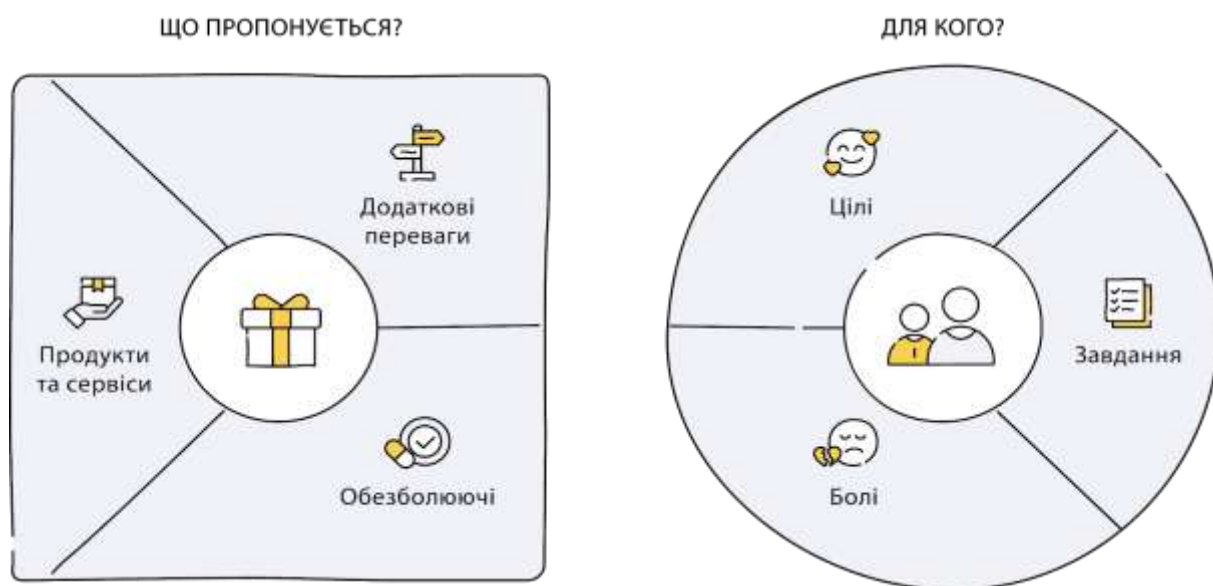


Рисунок 1. Канва ціннісної пропозиції

Ключові партнери  Хто ваші ключові партнери? Хто ваші ключові постачальники? Які ключові ресурси ми отримуємо від партнерів? Якими ключовими активностями займаються партнери? Мотивація для партнерства Оптимізація та економія Зменшення ризиків та невизначеності Отримання конкретних ресурсів та дій	Ключові види діяльності  Які ключові дії потрібні для нашої ціннісної пропозиції? Наші канали продаж? Зв'язки з покупцями? Отримання прибутку? Категорії Виробництво Розв'язання проблем Планування/ Встановлення зв'язку Ключові ресурси  Які ключові ресурси вимагає ваша Ціннісна пропозиція? Для каналів постачання? Зв'язки з користувачами/покупцями? Отримання прибутку? Типи ресурсів Фізичні, Інтелектуальні (патент на бренд, дані)	Ціннісна пропозиція  В чому цінність продукту для покупця? Яку проблему нашого покупця ми допомагаємо розв'язати? Які групи продуктів та сервісів ми надаємо для кожного сегменту покупців? Які потреби покупців ми задовольняємо? Характеристики Новизна Продуктивність Підлаштування під клієнта. Завершення роботи. Дизайн. Бренд/Статус. Ціна. Зменшення вартості. Зменшення ризиків. Доступність. Зручність	Відносини з клієнтами  Який тип стосунків кожний із сегментів клієнтів очікує, що ми розпочнемо та будемо підтримувати? Які з них ми встановили? Як вони поєднуються із рештою нашої бізнес-моделі? Наскільки вони затратні? Приклади Персональна підтримка Самообслуговування Канали  Через які канали ваш сегмент користувачів хоче, щоб ви з ними контактували? Як ми зараз з ними контактуємо? Як наші Канали інтегровані? Який канал працює найкраще? Який канал найбільш економічно ефективний? Як цими каналами користуються користувачі/покупці? Фази каналу Упізнаність. Оцінка Купівля. Доставка. Після продаж	Сегменти користувачів  Для кого ми створюємо цінність? Хто наші найважливіші клієнти? Ринок Масовий ринок Нішевий ринок Сегментований Різноманітний Багатоцільовий
Структура витрат  Які найбільш значні затрати в нашій бізнес-моделі? Які ключові ресурси найбільш затратні? Яка ключова діяльність найбільш затратна? Бізнес більше залежить від витрат (пропозиція найменшої ціни, максимум автоматизації, активний аутсорс) Залежить від цінностей (сфокусований на створенні цінності, унікальність ціннісної пропозиції) Характеристики Фіксовані витрати (зарплата, оренда, комунальні послуги). Змінні витрати Економія на масштабі. Економія на кількості		Джерела доходів  За яку цінність наші покупці справді хочуть платити? За що вони платять зараз? Як вони зараз платять? Як вони б хотіли платити? Скільки кожне із джерел доходів приносить в загальний прибуток? Типи: Продаж активів. Плата за використання. Плата за підписку. Оренда. Ліцензування. Брокерська оплата. Реклама Фіксована ціна: Ціна по прейскуранту. Залежить від властивостей продукту /від сегменту клієнтів. Ціна залежно від обсягу		

Рисунок 2.1. Шаблон Business Model Canvas о. Остервальдера та і. Піньє [9].

LEAN CANVAS

Назва
Title:

Ким
створений
Created By:

Дата
Date:

PROBLEM

List your top 1-5 problems.

ПРОБЛЕМА

Вкажіть 1-3 найбільші, на Вашу думку, проблеми



SOLUTION

Outline a possible solution for each problem.

ВИРІШЕННЯ

Визначте можливе вирішення для кожної проблеми



UNIQUE VALUE PROPOSITION

Single, clear, compelling message that states why you are different and worth paying attention.

УНІКАЛЬНА ЦІННІСНА ПРОПОЗИЦІЯ

Єдине, чітке, переконливе твердження, яке обґрунтовує, чому Ваш продукт інший і на нього варто звернути увагу



UNFAIR ADVANTAGE

Something that cannot easily be bought or copied

НЕСПРАВЕДЛИВА ПЕРЕВАГА

Щось, що не може бути легко куплено чи скопійовано



CUSTOMER SEGMENTS

List your target and users.

СЕГМЕНТИ СПОЖИВАЧІВ

Вкажіть Ваших цільових споживачів та користувачів



EXISTING ALTERNATIVES

List how these problems are solved today

ІСНУЮЧІ АЛЬТЕРНАТИВИ

Вкажіть, як ці проблеми вирішуються сьогодні



KEY METRICS

List the key numbers that tell you how your business is doing

КЛЮЧОВІ ПОКАЗНИКИ

Визначте ключові показники, які вкажуть Вам на стан Вашого бізнесу



HIGH LEVEL CONCEPT

List your X for Y analogy (e.g. YouTube - Flickr for videos)

КОНЦЕПЦІЯ ВИСОКОГО РІВНЯ

Перерахуйте свою аналогію X для Y (наприклад, YouTube - Flickr для відео)



CHANNELS

List your path to customer (inbound or outbound)

КАНАЛИ

Вкажіть Ваш шлях до споживача (вхідний чи вихідний)



EARLY ADOPTERS

List the characteristics of your ideal customers

"ПЕРШОПРОХОДЦІ"

Вкажіть характеристики Ваших ідеальних споживачів



COST STRUCTURE

List your fixed and variable costs

СТРУКТУРА ВИТРАТ

Перерахуйте Ваші постійні та змінні витрати



REVENUE STREAMS

List your sources of revenue

ПОТОКИ ДОХОДІВ

Перерахуйте Ваші джерела доходу



Рисунок 2.2. - Шаблон Business Model Lean Canvas

