



**ХМЕЛЬНИЦЬКА ОБЛАСНА РАДА**  
**ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ УПРАВЛІННЯ ТА ПРАВА**  
**ІМЕНІ ЛЕОНІДА ЮЗЬКОВА**  
**ФАКУЛЬТЕТ УПРАВЛІННЯ ТА ЕКОНОМІКИ**  
**Кафедра менеджменту, економіки, статистики та цифрових технологій**

**ОСНОВИ ВЕДЕННЯ ВЛАСНОГО БІЗНЕСУ**  
**Силабус навчальної дисципліни**

**Реквізити навчальної дисципліни**

<b>Рівень вищої освіти</b>	Перший (бакалаврський)
<b>Галузь знань</b>	07 Управління та адміністрування
<b>Спеціальність</b>	072 Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок
<b>Освітня програма</b>	Бакалавр фінансів, банківської справи та страхування <a href="https://surl.li/tgxica">https://surl.li/tgxica</a>
<b>Статус дисципліни</b>	вибіркова
<b>Форма навчання</b>	Заочна
<b>Рік підготовки, семестр</b>	3 курс, 6 семестр
<b>Обсяг дисципліни</b>	3 кредити ЄКТС / 90 годин, у тому числі, самостійної роботи – 50 годин, лекційних – 6 годин, семінарських – 4 годин
<b>Форма семестрового контролю</b>	Залік
<b>Мова викладання</b>	Українська
<b>Інформація про викладачів</b>	<b>Лекції, семінарські заняття, консультації:</b> Арзянцева Дар'я Андріївна – кандидатка економічних наук, доцентка, доцентка кафедри менеджменту, економіки, статистики та цифрових технологій <a href="mailto:ardasha2001@gmail.com">ardasha2001@gmail.com</a> <a href="https://univer.km.ua/profile/arzyantseva-darya-andriyivna">https://univer.km.ua/profile/arzyantseva-darya-andriyivna</a> <b>Профілі у наукових базах даних:</b> ORCID <a href="https://orcid.org/0000-0001-8014-7544">https://orcid.org/0000-0001-8014-7544</a> Google Scholar <a href="https://scholar.google.com.ua/schhp?hl=ru&amp;pli=1&amp;authuser=1">https://scholar.google.com.ua/schhp?hl=ru&amp;pli=1&amp;authuser=1</a>
<b>Розміщення курсу</b>	Google classroom «Основи ведення власного бізнесу» <a href="https://classroom.google.com/c/NziIOMjkyMjU3NDIz">https://classroom.google.com/c/NziIOMjkyMjU3NDIz</a>
<b>Консультації</b>	Офлайн консультації: згідно із затвердженим розкладом; Онлайн консультації: за попередньою домовленістю електронною поштою та Google meet у робочі дні з 9.00 до 17.00;

**Програма навчальної дисципліни****1. Опис навчальної дисципліни**

<p><b>Програмні компетентності, які здобуваються під час вивчення навчальної дисципліни</b></p>	<p align="center"><b>Загальні компетентності</b></p> <p><b>ЗК 01.</b> Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.  <b>ЗК 02.</b> Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.  <b>ЗК 07.</b> Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями.  <b>ЗК 09.</b> Здатність бути критичним і самокритичним.  <b>ЗК 13.</b> Здатність реалізувати свої права і обов'язки як члена громадянського (вільного демократичного) суспільства, усвідомлювати його цінності та необхідність сталого розвитку, верховенства права, прав і свобод людини і громадянина в Україні.</p> <p align="center"><b>Спеціальні компетентності</b></p> <p><b>СК 03.</b> Здатність до діагностики стану фінансових систем (державні фінанси, у тому числі бюджетна та податкова системи, фінанси суб'єктів господарювання, фінанси домогосподарств, фінансові ринки, банківська система та страхування).  <b>СК 10.</b> Здатність визначати, обґрунтовувати та брати відповідальність за професійні рішення.  <b>СК 11.</b> Здатність підтримувати належний рівень знань та постійно підвищувати свою професійну підготовку.</p>
<p><b>Програмні результати навчання</b></p>	<p><b>ПР 14.</b> Вміти абстрактно мислити, застосовувати аналіз та синтез для виявлення ключових характеристик фінансових систем, а також особливостей поведінки їх суб'єктів.  <b>ПР 16.</b> Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань та змістовно інтерпретувати отримані результати.  <b>ПР 18.</b> Демонструвати базові навички креативного та критичного мислення у дослідженнях та професійному спілкуванні.  <b>ПР 21.</b> Розуміти вимоги до діяльності за спеціальністю, зумовлені необхідністю забезпечення сталого розвитку України, її зміцнення як демократичної, соціальної, правової держави.</p>
<p><b>Місце дисципліни в логічній схемі</b></p>	<p>Знання цієї навчальної дисципліни слугуватимуть базою для подальшого вивчення дисциплін: ППВ 14. Інвестиційний менеджмент/ Інвестиційний аналіз, ППВ 155. Бюджетування на підприємстві/ Управління витратами.</p>
<p><b>Зміст навчальної дисципліни</b></p>	<p>Тема 1. Зміст та сутність підприємницької діяльності в сучасних умовах  Тема 2. Економіко-правові основи підприємництва  Тема 3. Державне регулювання підприємництва  Тема 4. Джерела фінансування підприємницької діяльності  Тема 5. Дизайн-мислення в підприємстві  Тема 6. Планування діяльності підприємства. Бізнес-моделювання в підприємстві  Тема 7. Моделі сталого розвитку підприємств  Тема 8. Презентування підприємницького проекту  Тема 9. Правові аспекти процедури реорганізації підприємства та припинення підприємницької діяльності</p>
<p><b>Рекомендовані джерела для вивчення</b></p>	<p align="center"><b>Основні джерела</b></p> <p>1. Бізнес-планування підприємницької діяльності : навч. посіб. / З. С. Варналій, Т. Г. Васильців, Р. Л. Лупак, Р. Р. Білик. Чернівці:</p>

**навчальної  
дисципліни**

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. Городня Т.А. Економічна та фінансова діагностика: навч. посіб. Львів: Магнолія 2006, 2025. 282 с.

8. Квасницька Р.С. Фінансова діяльність суб'єктів підприємництва: навч. посіб. Львів: Магнолія 2006, 2025 632 с.

9. Кравченко М. О. Бізнес-модель як основа впровадження інновацій на підприємстві. Економіка та держава. 2019. № 12. С. 138-142  
Робул Ю. Управління стартапами. International Marketing Business Academy. URL: <https://imbacademy.com.ua>

10. 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.

11. 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.

12. Методичні рекомендації з розроблення бізнес-планів інвестиційних проектів : Наказ Державного агентства України з інвестицій та розвитку від 31.08.2010 № 73.

13. Основи підприємницької діяльності : конспект лекцій для здобувачів вищої освітнього ступеня «Бакалавр» спеціальності 208 «Агроінженерія» / уклад. В. С. Кушнірук. Миколаїв : МНАУ, 2024. 78 с.

14. Основи підприємницької діяльності : підручник / за редакцією д.е.н., проф. В. М. Марченко. Київ : КПП ім. Ігоря Сікорського. Вид-во «Політехніка», 2022. 515 с.

15. 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» / КПП ім. Ігоря Сікорського ; уклад.: С.В. Поліщук, О.П. Кавтиш. Електронні текстові данні (1 файл: \_\_ Кбайт). Київ : КПП ім. Ігоря Сікорського, 2022. 153 с.

16. Петрович Й. М. Створення і функціонування суб'єктів підприємництва : навч. посіб. К. : Ліра-К, 2015. 256 с.

17. 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.

18. Ситник Н. І. Концептуальні основи стартапів: їх сутність і класифікація. Бізнес Інформ. 2016. №8. С. 64-68.

19. Смаль В. Що слід знати про соціальне підприємництво: посібник.

- К. : ПРОЕКТ «ПАРТНЕРСТВО ДЛЯ РОЗВИТКУ МІСТ», 2017. 58 с.
20. Соціальне підприємництво: від ідеї до суспільних змін : посібник / [А. А. Свинчук та ін.]. Київ, 2017. 188 с.
21. Соціальне підприємництво: опорний конспект / укл. Овсянюк Бердадіна О. Ф. Тернопіль: Вектор, 2021. 74 с.
22. Соціальне підприємництво: посібник для викладачів курсу / за наук. ред. к. е. н. А. О. Корнецького. Київ, 2019. 160 с.
23. Управління стартапами : підручник для 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.
24. 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.
25. SimpleSe. Про соціальне підприємництво - просто! : [посібник підприємця] / Аліна В. Бочарнікова; Кер. проекту Олександра Сметаненко; Іл. Орнелла Остапенко; ред. Марія Семенченко.– Київ : СТ-Друк, 2020. 67 с.
- Допоміжні джерела**
26. 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>
27. Арзянцева Д.А., Щепанський Е.В. Управління відходами як ключовий інструмент досягнення екологічної нейтральності бізнесу: роль публічного управління. *Наукові перспективи*. 2025. № 3 (57). С. 609- 623. [https://doi.org/10.52058/2708-7530-2025-3\(57\)-609-62](https://doi.org/10.52058/2708-7530-2025-3(57)-609-62)
28. Податковий кодекс України: Закон України від 2 грудня 2010 року. URL: № 2755-VI. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/ed20250615#Text>
29. 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>
30. Про Стратегію сталого розвитку України до 2030 року. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/JH6YF00A>
31. Про захист від недобросовісної конкуренції: Закон України від 07.06.1996 № 236/96-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/236/96-%D0%B2%D1%80/comp19960607>
32. Про захист економічної конкуренції: Закон України від 11.01.2001 № 2210- III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2210-14/ed20010111>
33. Про ліцензування видів господарської діяльності : Закон України від 02.03.2015 № 222-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/222-19/ed20191225#Text>
34. Презентація інноваційних розробок та просування Бізнес-планування старт-ап проектів. URL: [https://startup.sumdu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/11/IDP\\_Business\\_Planning\\_ua.pdf](https://startup.sumdu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/11/IDP_Business_Planning_ua.pdf)
35. Пунда О.О. Арзянцева Д.А. Індустріальні парки як інструмент забезпечення інвестиційної безпеки та відновлення економіки регіону.

<p><i>Актуальні питання у сучасній науці.</i> 2025. № 9(39). С.718-730. <a href="https://doi.org/10.52058/2786-6300-2025-9(39)-718-730">https://doi.org/10.52058/2786-6300-2025-9(39)-718-730</a></p> <p>36. Успішний бізнес план з Бізнес-моделлю КАНВАС. Uhbdp. URL: <a href="https://uhbdp.org/ua/business-instruments/canvas">https://uhbdp.org/ua/business-instruments/canvas</a></p> <p>37. Шаблон бізнес-плану. Pro-consulting. Аналітика ринків. Фінансовий Консалтинг. URL: <a href="http://www.pro-consulting.ua">www.pro-consulting.ua</a></p> <p>38. Цілі сталого розвитку. URL: <a href="https://www.undp.org/uk/ukraine/tsili-staloho-rozvytku">https://www.undp.org/uk/ukraine/tsili-staloho-rozvytku</a></p> <p>39. Цивільний кодекс України: Закон України від 16 січня 2003 року № 435-IV. URL: <a href="https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15/ed20210613#Text">https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15/ed20210613#Text</a></p> <p>40. Шевчук І.В., Арзянцева Д.А., Захаркевич Н.П., Крушинська А.В., Самарічева Т.А. Розвиток кліматично нейтрального бізнесу: європейський досвід. <i>Сталий розвиток економіки.</i> 2025. № 1 (52). URL: <a href="https://economdevelopment.in.ua/index.php/journal/issue/view/33">https://economdevelopment.in.ua/index.php/journal/issue/view/33</a></p>
---

### Навчальний контент

	№	Назва теми	Кількість годин					
			Заочна форма навчання					
			Усього	у тому числі				
Лекції	Сем.	Лабор.		Ін.зав.	СРС			
	1	2	3	4	5	6	7	8
Тематичний план навчальної дисципліни	1.	Зміст та сутність підприємницької діяльності в сучасних умовах	10	1	–	–	–	9
	2.	Економіко-правові основи підприємництва.	11	1	1	–	–	9
	3.	Державне регулювання підприємництва	9	–	–	–	–	9
	4.	Джерела фінансування підприємницької діяльності	9	–	–	–	–	9
	5.	Дизайн-мислення в підприємстві	11	1	1	–	–	9
	6.	Планування діяльності підприємства. Бізнес-моделювання в підприємстві	11	1	1	–	–	9
	7.	Моделі сталого розвитку підприємств	11	1	1	–	–	9
	8.	Презентування підприємницького проєкту	8	–	–	–	–	8
	9.	Правові аспекти процедури реорганізації підприємства та припинення підприємницької діяльності	10	1	–	–	–	9
		<b>Всього годин:</b>		<b>90</b>	<b>6</b>	<b>4</b>	–	–
Методи навчання та форми поточного контролю	Під час лекційних занять застосовуються: 1) традиційний усний виклад змісту теми; 2) створення проблемних ситуацій; 3) слайдова презентація; 4) експрес-опитування, діалог, дискусія; 5) методи активного слухання та методи зворотного зв'язку.							

	<p>На семінарських та практичних заняттях застосовуються:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) дискусійне обговорення проблемних питань;</li> <li>2) вирішення ситуаційних завдань та кейсів, розв'язування практичних завдань;</li> <li>4) розв'язування розрахункових завдань.</li> </ol> <p>Поточний контроль знань з навчальної дисципліни може проводитися у формах:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) усне або електронне (у тому числі тестове) бліц-опитування студентів щодо засвоєння матеріалу;</li> <li>2) усне або електронне (у тому числі тестове) опитування на семінарських заняттях;</li> <li>3) виконання практичних завдань;</li> <li>4) вирішення розрахункових завдань;</li> <li>5) захист підготовленої презентації.</li> </ol>
<p><b>Лекційні заняття</b></p>	<p style="text-align: center;"><b>Лекційне заняття 1</b></p> <p style="text-align: center;"><b>Тема 1. Зміст та сутність підприємницької діяльності в сучасних умовах</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Підприємливість, підприємець, підприємництво, бізнес: взаємозв'язок і взаємообумовленість понять.</li> <li>2. Ознаки, функції, принципи, мета підприємницької діяльності.</li> <li>3. Визначення перспективних сфер підприємницької діяльності. Поняття "підприємницька ідея", її зміст.</li> </ol> <p style="text-align: center;"><b>Тема 2. Економіко-правові основи підприємництва</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Основні способи входження у бізнес: організація нового бізнесу; через систему франчайзингових договірних відносин; придбання фірми, яка вже функціонує.</li> <li>2. Суб'єкти та об'єкти підприємницької діяльності.</li> <li>3. Організаційно-правові форми підприємницької діяльності. Класифікація підприємств.</li> </ol> <p style="text-align: center;"><b>Лекційне заняття 2</b></p> <p style="text-align: center;"><b>Тема 5. Дизайн-мислення в підприємстві</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Концепція дизайн-мислення: принципи, процес. Етапи роботи за схемою дизайн-мислення.</li> <li>2. Емпатія: розуміння людських потреб та нестатків.</li> <li>3. Процес генерації ідей. Техніки та інструменти створення концепції рішень</li> <li>4. Прототипування: застосування практичного підходу до моделювання ідей.</li> <li>5. Тестування: розробка прототипу варіанту рішення проблеми та оцінка отриманих результатів.</li> </ol> <p style="text-align: center;"><b>Тема 6. Планування діяльності підприємства. Бізнес-моделювання в підприємстві</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Призначення та структура бізнес-плану.</li> <li>2. Бізнес-модель підприємства: поняття, функції, практичне значення.</li> <li>3. Види бізнес моделей.</li> </ol> <p style="text-align: center;"><b>Лекційне заняття 3</b></p> <p style="text-align: center;"><b>Тема 7. Моделі сталого розвитку підприємств</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Зміст та сутність сталого розвитку підприємств.</li> <li>2. Основні принципи та концепції сталого розвитку. Економічна, екологічна та соціальна складові сталого розвитку.</li> <li>3. Міжнародні стандарти та нормативно-правові засади сталого розвитку бізнесу.</li> </ol>

	<p>4. Інструменти впровадження сталого розвитку: корпоративна соціальна відповідальність, екологічні інновації, ресурсоефективне виробництво.</p> <p><b>Тема 9. Правові аспекти процедури реорганізації підприємства та припинення підприємницької діяльності</b></p> <p>1. Поняття та форми реорганізації підприємства. Особливості правонаступництва, трудових відносин у разі реорганізації підприємства.</p> <p>2. Поняття припинення підприємницької діяльності.</p> <p>3. Інститут банкрутства: сутність, цілі та завдання.</p> <p>4. Банкрутство та санація. Черговість задоволення вимог кредиторів у процесі банкрутства.</p>												
<p><b>Семінарські заняття</b></p>	<p style="text-align: center;"><b>Семінарське заняття 1</b></p> <p style="text-align: center;"><b>Тема 2. Економіко-правові основи підприємництва</b></p> <p style="text-align: center;"><i>Питання для усного опитування та дискусії</i></p> <p>2.1. Основні способи входження у бізнес: організація нового бізнесу; через систему франчайзингових договірних відносин; придбання фірми, яка вже функціонує.</p> <p>2.2. Вибір організаційно-правової форми підприємницької діяльності. Фізична особа-підприємець в економічному середовищі України.</p> <p>2.3. Класифікація підприємств.</p> <p>2.4. Порядок державної реєстрації підприємницької діяльності.</p> <p>2.5. Цифрові інструменти для реєстрації та ведення бізнесу.</p> <p>2.6. РРО (касовий апарат) для ФОП.</p> <p>2.7. Використання ФОП ПРРО під час продажу товарів з післяплатою.</p> <p style="text-align: center;"><b>Методи навчання та форми поточного контролю</b></p> <p>1) дискусійне обговорення теоретичних та проблемних питань – 1 бал;</p> <p>2) презентація кейсового завдання – 1,5 бали.</p> <p style="text-align: center;"><i>Аудиторна робота</i></p> <p style="text-align: center;"><b>Обговорення кейсового завдання 1.</b> Визначте організаційно-правові аспекти організації підприємницької діяльності у обраній сфері:</p> <p>1. Оберіть організаційно-правову форму господарювання (ТОВ, ПАТ, ФОП і т.д.), обґрунтуйте свій вибір.</p> <p>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).</p> <p>3. Оберіть систему оподаткування (загальна чи спрощена), обґрунтуйте свій вибір.</p> <p>4. У випадку необхідності ліцензування обраної діяльності, вкажіть орган ліцензування, вартість і термін дії ліцензії.</p> <p>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».</p> <p>Результати оформіть у вигляді таблиць 1.</p> <p>Таблиця 1 – Організаційно-правові аспекти організації підприємницької діяльності у сфері _____</p> <table border="1" data-bbox="400 1816 1422 2033"> <thead> <tr> <th data-bbox="400 1816 549 2033">Види діяльності</th> <th data-bbox="549 1816 727 2033">Організаційно-правова форма господарювання</th> <th colspan="2" data-bbox="727 1816 1070 1872">Вид підприємства за критеріями:</th> <th data-bbox="1070 1816 1259 2033">Рекомендована система оподаткування, характеристика</th> <th data-bbox="1259 1816 1422 2033">Необхідність ліцензування діяльності</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> <td></td> <td data-bbox="727 1872 930 2033">очікуваний середньорічний дохід від реалізації продукції (послуг)</td> <td data-bbox="930 1872 1070 2033">планова чисельність працівників</td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	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		
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 )					
---------------------------	--	--	--	--	--

### **Тема 5. Дизайн-мислення в підприємстві**

#### 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.

#### **Методи навчання та форми поточного контролю**

- 1) дискусійне обговорення теоретичних та проблемних питань – 1 бал;
- 2) презентація кейсового завдання – 1,5 бали.

#### Аудиторна робота

**Обговорення кейсового завдання 1.** Оберіть один з успішних стартапів (на прикладі міжнародних або вітчизняних компаній). Проаналізуйте, як у їхній діяльності застосовувалися принципи дизайн-мислення. Для цього:

1. Опишіть стартап:

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 отримувал 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 2**

### **Тема 6. Планування діяльності підприємства. Бізнес-моделювання в підприємстві**

#### Питання для усного опитування та дискусії

- 6.1. Зміст та основні принципи планування діяльності підприємства.
- 6.2. Поняття та види планів, систематизація планів підприємства.

<p>6.3. Призначення та структура бізнес-плану.</p> <p>6.4. Еволюція концепції бізнес-моделювання.</p> <p>6.5. Бізнес-модель підприємства: поняття, функції, практичне значення.</p> <p>6.6. Види бізнес-моделей стартапів.</p> <p>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.</p> <p>6.2. Особливості формування бізнес-моделі традиційного і віртуального підприємства.</p> <p style="text-align: center;"><b>Методи навчання та форми поточного контролю</b></p> <p>1) дискусійне обговорення теоретичних та проблемних питань – 1 бал;          2) презентація кейсового завдання – 1 бал.</p> <p style="text-align: center;"><i>Аудиторна робота</i></p> <p>Виконання студентами тестових завдань з питань теми заняття.</p> <p><b>Обговорення кейсового завдання 1.</b> 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.</p> <p style="text-align: center;"><b>Тема 7. Моделі сталого розвитку підприємств</b></p> <p style="text-align: center;"><i>Питання для усного опитування та дискусії</i></p> <p>7.1. Зміст та сутність сталого розвитку підприємств.</p> <p>7.2. Основні принципи та концепції сталого розвитку.</p> <p>7.3. Міжнародні стандарти та нормативно-правові засади сталого розвитку бізнесу.</p> <p>7.4. 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).</p> <p>7.5. Інструменти впровадження сталого розвитку: корпоративна соціальна відповідальність, екологічні інновації, ресурсоефективне виробництво.</p> <p>7.6. Методи оцінки сталого розвитку підприємства: екологічний аудит, соціальний аудит, показники стійкості (GRI, SASB, SDG).</p> <p>7.7. Перспективи інтеграції сталих бізнес-моделей у підприємницьку діяльність в умовах глобальних викликів.</p> <p>7.8. Цифрова трансформація та сталий розвиток. Вплив цифрових технологій на розвиток інноваційних моделей бізнесу.</p> <p style="text-align: center;"><b>Методи навчання та форми поточного контролю</b></p> <p>1) дискусійне обговорення теоретичних та проблемних питань – 1 бал;          2) захист презентації – 2 бали.</p> <p style="text-align: center;"><i>Аудиторна робота</i></p> <p><b>Обговорення кейсового завдання 1.</b> Підготуйте презентацію на одну з таких тем:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Сталий розвиток як стратегія повоєнного відновлення бізнесу в Україні.</li> <li>2. Індустрія 5.0 як інструмент забезпечення ефективного розвитку українських підприємств у період повоєнних викликів.</li> <li>3. Індустрія 5.0: зміна парадигми в промисловому секторі (зарубіжний</li> </ol>
--

	<p>та вітчизняний досвід)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>4. Індустрія 5.0: зміна парадигми в аграрному секторі (зарубіжний та вітчизняний досвід)</li> <li>5. Індустрія 5.0: зміна парадигми в секторі послуг (зарубіжний та вітчизняний досвід)</li> <li>6. Шлях до сталого бізнесу: зниження вуглецевого сліду та вплив на довкілля.</li> <li>7. Кліматична нейтральність як інструмент забезпечення економічної стійкості та конкурентоспроможності підприємств.</li> <li>8. Зелені інновації в малих і середніх підприємствах.</li> <li>9. Суть та особливості смарт-підприємств.</li> <li>10. Fit for 55: шлях до кліматичної нейтральності.</li> <li>11. Європейський зелений курс.</li> <li>12. Smart-фабрика: як технології удосконалюють виробництво (зарубіжний та вітчизняний досвід)</li> <li>13. Smart-фабрика: як технології удосконалюють виробництво (досвід)</li> <li>14. Європейська стратегія досягнення кліматичної нейтральності</li> <li>15. Zero waste та нові бізнес-моделі на зменшення кількості відходів.</li> <li>16. Приклади успішної реалізації проектів із кліматичної нейтральності на підприємствах: світовий та зарубіжний досвід.</li> <li>17. Міжнародне співробітництво у сфері сталого розвитку: можливості для українських підприємств.</li> <li>18. Переваги кругової економіки для сталого розвитку підприємств.</li> <li>19. Функціонування та розвиток бізнесу в умовах циркулярної економіки.</li> <li>20. Цифрові бізнес-моделі сталого розвитку.</li> <li>21. Роль цифрової трансформації у підвищенні економічної, екологічної та соціальної стійкості підприємств.</li> <li>22. Вплив автоматизації та цифрових процесів на зменшення екологічного сліду.</li> </ol> <p>Вимоги до презентації:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Змістовність – чітка структура, логічна послідовність викладу матеріалу.</li> <li>2. Реальні приклади – наведення конкретних кейсів відповідно до обраної теми, статистичні та аналітичні дані.</li> <li>3. Оформлення – якісне візуальне подання інформації (слайди, графіки, діаграми).</li> <li>4. Джерела інформації – у кінці презентації обов’язково зазначити використані джерела.</li> </ol>
<p><b>Самостійна робота студентів</b></p>	<p>Самостійна робота студентів є однією з форм оволодіння матеріалом із навчальної дисципліни «Основи ведення власного бізнесу». Виконання самостійної роботи дозволяє студентам розвивати самостійне мислення, поглиблювати засвоєні теоретичні знання, опанувати практичні навички в галузі екологічного управління.</p> <p>Самостійна робота із навчальної дисципліни «Основи ведення власного бізнесу» складається з різних індивідуальних завдань, що виконується у межах годин, відведених для самостійної роботи навчальним планом. Студент <i>самостійно обирає види завдань</i>, залежно від цільової кількості балів</p> <p><b>Завдання 1 (10 балів).</b> Оберіть певну групу споживачів у межах обраного виду діяльності та складіть карту емпатії для цієї аудиторії. Аналізуйте наступні аспекти:</p>

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.

На основі отриманих даних складіть профіль користувача (persona), визначте основні потреби та проблеми цієї аудиторії.

На основі складеної карти емпатії 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 2 (10 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 3 (10 балів).** **Формування заявки на отримання гранту на розвиток власної справи.** Ви – підприємець початківець, плануєте отримати грант на розвиток власної справи. Ознайомтеся із вимогами щодо подачі грантової заявки на [Дія: грант на власну справу \(https://diia.gov.ua/services/grant-na-vlasnu-spravu\)](https://diia.gov.ua/services/grant-na-vlasnu-spravu). Сформууйте проект грантової заявки відповідно до зазначених вимог.

**Завдання 4 (10 балів).** **Відео-контент для просування підприємницької культури** Створить Reels або відео TikTok за тематикою дисципліни, наприклад:

- способи пошуку підприємницької ідеї.
- портрет сучасного підприємця.
- приклади застосування дизайн-мислення в бізнесі (використовувати реальні приклади з компаній м. Хмельницького, області чи інших територіальних громад).
- соціальне підприємство: як соціальна відповідальність може стати основою для успішного бізнесу.

Задача – зробити відео цікавим, інформативним та доступним для широкої аудиторії.

**Завдання 5 (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 7(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 7 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 (маले, середнє, велике)	Вид підприємства за формою власності (приватна, державна, комунальна тощо)
ПП «ВАЛІ МАРК-БІЗ»	Приватне підприємство	29000, Україна, Хмельницький р-н, Хмельницька обл., м. Хмельницький, вулиця Шухевича Романа, будинок, 2/1-Б	<a href="#">14.13</a> <a href="#">Виробництво іншого верхнього одягу</a>	Одблення 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	2025 р.- 3 994 300 грн 2024 р.- 1 727 000 грн 2023 р.4 160 800 грн	2025 - 0 2024 - 18 300 грн. 2023 - 51 800 грн.	2025 - 13 осіб 2024 -	мале	Приватна
.....										
.....										
(не менше 10)										

**Завдання 6 (10 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 7. Участь в тренінгах (10 балів максимум).** Здобувачу вищої освіти визнаються результати участі в тренінгах (у тому числі

	<p>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 «Основи ведення власного бізнесу» (код приєднання xioy165). Важливо: один і той самий курс може обрати лише 1 студент з групи. Для зарахування курсу як самостійної роботи студента необхідно до завдання приєднати:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- сертифікат (якщо він безкоштовний) та скрін (скріни) особистого кабінету, що засвідчують проходження (прогрес) курсу (<b>5 балів максимум</b>);</li> <li>- презентацію (мінімум 20 слайдів), що відображає основні положення прослуханого курсу (<b>5 балів максимум</b>).</li> </ul>
--	---

### Політика та контроль

<p><b>Політика щодо дедайлнів та здобуття балів за пропущені заняття</b></p>	<p>Перескладання лекцій та семінарських занять відбувається у порядку, визначеному Положенням про організацію освітнього процесу у Хмельницькому університеті управління та права імені Леоніда Юзькова, затверджене рішенням вченої ради від 29.08.2025 р., протокол №1, введене в дію наказом від 29.08.2025 р. № 523/25 (<a href="https://surl.li/liuxqd">https://surl.li/liuxqd</a>) (у новій редакції).</p> <p>Перескладання лекції: виконання завдання за темою пропущеної лекції.</p> <p>Перескладання семінарських занять: усне опитування по питаннях семінару.</p>
<p><b>Підсумковий контроль</b></p>	<p style="text-align: center;"><b>Питання для підсумкового контролю</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Виникнення та еволюція поняття підприємництва.</li> <li>2. Подібність та відмінність бізнесу та підприємництва.</li> <li>3. Сутність і функції підприємництва.</li> <li>4. Визначення перспективних сфер підприємницької діяльності.</li> <li>5. Поняття "підприємницька ідея", її зміст. Джерела формування нових ідей. Методи пошуку підприємницької ідеї.</li> <li>6. Сутність стартапу. Визначення та відмінні ознаки стартапу.</li> <li>7. Правове забезпечення розвитку підприємництва на сучасному етапі.</li> <li>8. Суб'єкти та об'єкти підприємницької діяльності. Класифікація підприємств.</li> <li>9. Обґрунтування вибору організаційно-правової форми підприємницької діяльності</li> <li>10. Особливості господарювання суб'єкта підприємницької діяльності – фізичної особи.</li> <li>11. Основні способи входження у бізнес: організація нового бізнесу; через систему франчайзингових договірних відносин; придбання фірми, яка вже функціонує.</li> <li>12. Державна реєстрація підприємницької діяльності в Україні. Обмеження підприємницької діяльності.</li> <li>13. Роль держави у формуванні сприятливого бізнес-середовища.</li> <li>14. Сутність державного регулювання підприємництва. Методи та інструменти державного регулювання підприємництва.</li> <li>15. Основні напрями державної підтримки підприємництва в Україні.</li> <li>16. Інструменти антимонопольного регулювання господарської діяльності.</li> <li>17. Ліцензування підприємницької діяльності. Види діяльності, що підлягають ліцензуванню. Плата за отримання ліцензії.</li> <li>18. Патентування підприємницької діяльності.</li> <li>19. Державні та міжнародні організації, що сприяють розвитку підприємництва.</li> </ol>

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.

	<p>55. Поняття припинення підприємницької діяльності. Поняття призупинення діяльності. Припинення підприємницької діяльності ФОП.</p> <p>56. Порядок ліквідації юридичної особи. Порядок ліквідації підприємств: за бажанням засновників, за рішенням суду.</p> <p>57. Інститут банкрутства: сутність, цілі та завдання.</p> <p>58. Банкрутство та санація.</p> <p>59. Черговість задоволення вимог кредиторів у процесі банкрутства</p>				
<p><b>Критерії оцінювання</b></p>	<p>1. Положення про організацію освітнього процесу у Хмельницькому університеті управління та права імені Леоніда Юзькова, затверджене рішенням вченої ради від 29.08.2025 р., протокол №1, введене в дію наказом від 29.08.2025 р. № 523/25 (<a href="https://surl.li/liuxqd">https://surl.li/liuxqd</a>) (у новій редакції).</p> <p>2. Положення про систему рейтингового оцінювання результатів освітньої діяльності здобувачів вищої освіти у Хмельницькому університеті управління та права наказом від 19.02.2019 р. №74/19 (<a href="http://www.univer.km.ua/page/Polozhennya_ratings.pdf">http://www.univer.km.ua/page/Polozhennya_ratings.pdf</a>)</p> <p>Нарахування балів студентам з навчальної дисципліни здійснюється відповідно до такої схеми:</p> <div style="text-align: center; border: 1px solid black; padding: 5px; margin: 10px auto; width: 80%;"> <p>Заочна форма здобуття освіти</p> <hr/> <p>5 балів – за результатами навчання під час лекцій</p> <hr/> <p>25 балів – за результатами навчання під час семінарських (практичних, лабораторних) занять</p> <hr/> <p>30 балів – за результатами самостійної роботи</p> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%; border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;"><i>Якщо студент погоджується з перерахунком</i></td> <td style="width: 50%; border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;"><i>Якщо студент не погоджується з перерахунком</i></td> </tr> </table> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse; margin-top: 5px;"> <tr> <td style="width: 50%; border: 1px solid black; padding: 5px;"> <p>Результати підсумкової оцінки визначаються за формулою:  <math>\sum c = \text{Бпк} * 100 / 60</math>, де:  <math>\sum c</math> – загальна кількість балів;  Бпк – кількість балів, отриманих за поточний контроль</p> </td> <td style="width: 50%; border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;"> <p>40 балів за результатами складання заліку</p> </td> </tr> </table> <hr/> <p>Максимально 100 балів за результатами вивчення дисципліни</p> </div> <p>Обсяг балів, здобутих здобувачем вищої освіти під час <b>лекцій</b> з навчальної дисципліни, визначається у пропорційному співвідношенні до кількості відвіданих лекцій. Загальна кількість балів визначається за формулою:</p> $\sum_{л} = \text{Фл} / \text{Пл} \times \text{Мах}, \text{ де:}$ <p><math>\sum_{л}</math> – загальна кількість балів;  <math>\text{Фл}</math> – кількість фактично відвіданих лекцій;  <math>\text{Пл}</math> – планова кількість лекцій, визначена робочою програмою;  <math>\text{Мах}</math> – максимальна кількість балів, яку здобувач вищої освіти може отримати за роботу на лекціях.</p> <p>Кількість балів, здобутих здобувачем вищої освіти під час <b>семінарських</b> (практичних, лабораторних) занять з навчальної дисципліни, визначається за формулою:</p> $\sum c = (\text{Б}_1 + \text{Б}_2 + \dots + \text{Б}_n) / n \times K, \text{ де:}$	<i>Якщо студент погоджується з перерахунком</i>	<i>Якщо студент не погоджується з перерахунком</i>	<p>Результати підсумкової оцінки визначаються за формулою:  <math>\sum c = \text{Бпк} * 100 / 60</math>, де:  <math>\sum c</math> – загальна кількість балів;  Бпк – кількість балів, отриманих за поточний контроль</p>	<p>40 балів за результатами складання заліку</p>
<i>Якщо студент погоджується з перерахунком</i>	<i>Якщо студент не погоджується з перерахунком</i>				
<p>Результати підсумкової оцінки визначаються за формулою:  <math>\sum c = \text{Бпк} * 100 / 60</math>, де:  <math>\sum c</math> – загальна кількість балів;  Бпк – кількість балів, отриманих за поточний контроль</p>	<p>40 балів за результатами складання заліку</p>				

$\sum c$  – загальна кількість балів;  
 Б – кількість балів, отриманих на одному занятті;  
 n – кількість семінарських (практичних, лабораторних) занять, визначених робочою програмою;  
 К – коефіцієнт, який, як правило, дорівнює 6 (для заочної форми здобуття освіти) або 6 (для заочної форми здобуття освіти).

Коефіцієнт К може бути іншим з урахуванням специфіки навчальної дисципліни.

За результатами семінарського (практичного, лабораторного) заняття здобувачеві вищої освіти 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.

Перерозподіл балів, в межах максимально можливої кількості їх одержання за виконану самостійну роботу, наведено в табл. 1. Загалом за виконання самостійної роботи студент заочної форми навчання може одержати максимально 30 балів.

Таблиця 1. Розподіл балів для самостійної роботи

№ з/п	Завдання	Усього балів
1.	Максимальна кількість балів за завдання 1-6	10
2.	Участь у тренінгах (за умови наявності сертифікату).	Кількість зарахованих балів залежить від тематики та тривалості курсу
	Усього балів	30

Підсумовування балів за результатами вивчення навчальної дисципліни здійснюється як правило, на підставі результатів поточного контролю.

Семестрова оцінка із залікової навчальної дисципліни (за умови, що здобувачем за поточний контроль накопичено 36 і більше балів) обчислюється за формулою:

$$\sum c = \text{Бпк} * 100 / 60, \text{ де:}$$

$\sum c$  – загальна кількість балів;

Бпк – кількість балів, отриманих за поточний контроль.

Здобувач освіти, який бажає отримати підсумковий бал вищий за розрахунковий (відповідно до зазначеної формули) із залікової навчальної дисципліни, має право скласти семестровий залік. У такому разі семестрова оцінка із залікової навчальної дисципліни обчислюється шляхом додавання накопичених здобувачем освіти балів з поточного та семестрового контролю.

У разі отримання здобувачем вищої освіти на заліку підсумкової оцінки, що є нижчою ніж розрахункова, йому виставляється розрахункова оцінка.

Перерозподіл балів, в межах максимально можливого одержання їх кількості за надані студентами відповіді в усній та письмовій формі відповідно на питання, практичного завдання залікового білета, наведено в табл. 2.

Таблиця 2. Розподіл балів для семестрового контролю у формі заліку

№ з/п	Алгоритм нарахування балів	Номер питань залікового білета / кількість балів	Разом балів
-------	----------------------------	--	-------------

		1	2	3	
1.	Максимальна кількість балів за відповідь на питання	15			15,0
2.	Максимальна кількість балів за відповідь на питання		15,0	-	15,0
3.	Максимальна кількість балів за відповідь на кейсове завдання		-	10,0	10,0
	<i>Усього балів</i>	15,0	15,0	10,0	40,0
<b>Можливість визнання результатів неформальної освіти</b>	<p>Здобувачу вищої освіти визнаються результати неформальної освіти за тематикою, пов'язаною з навчальною дисципліною, у порядку, визначеному Положенням про порядок визнання результатів навчання у Хмельницькому університеті управління та права імені Леоніда Юзькова, здобутих шляхом неформальної та/або інформальної освіти (<a href="https://surl.li/fxneax">https://surl.li/fxneax</a>) (за умови наявності сертифікату). Кількість зарахованих балів залежить від тематики онлайн курсу.</p> <p>Здобувачу вищої освіти можуть визнаватись результати участі у: конкурсі, науково-практичній конференції, тренінгу, турнірі, брейн-рингу тощо. Кількість зарахованих балів залежить від тривалості та тематики заходу.</p>				
<b>Політика академічної доброчесності</b>	Розділ «Академічна доброчесність» на сайті Університету <a href="http://univer.km.ua/page.php?pid=188">http://univer.km.ua/page.php?pid=188</a>				
<b>Політика врегулювання конфліктів</b>	Етичний кодекс Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова, затверджений рішенням вченої ради університету 27 травня 2020 року, протокол № 9, введений в дію наказом від 27.05.2020 р. № 201/20 ( <a href="http://univer.km.ua/doc/Etichniy_kodeks.pdf">http://univer.km.ua/doc/Etichniy_kodeks.pdf</a> )				
<b>Зворотній зв'язок</b>	<p>1. Під час аудиторних занять, консультацій.</p> <p>2. За допомогою анкетування після завершення вивчення навчальної дисципліни, регулярних анкетувань студентів, що проводяться в університеті.</p>				

### СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ:

<b>РОЗРОБНИК</b>	доцентка кафедри менеджменту, економіки, статистики та цифрових технологій, кандидатка економічних наук, доцентка <b>Дар'я АРЗЯНЦЕВА</b>
<b>ГАРАНТ ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ</b>	Завідувачка кафедри фінансів, банківської справи, страхування та фондового ринку, кандидатка економічних наук, доцентка <b>Алла КРУШИНСЬКА</b>
<b>СХВАЛЕНО</b>	рішення кафедри менеджменту, економіки, статистики та цифрових технологій 26 серпня 2025 року, протокол № 1.
<b>ОНОВЛЕНО</b>	рішення кафедри менеджменту, економіки, статистики та цифрових технологій 28 жовтня 2025 року, протокол № 3.

## 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?

<b>Задачі</b>	
Функціональні	
Соціальні	
Емоційні	

<b>Болі</b>

<b>Переваги</b>

<b>Знеболюючі</b>

<b>Додаткові переваги</b>

<b>Продукти та послуги</b>

ЩО ПРОПОНУЄТЬСЯ?



ДЛЯ КОГО?

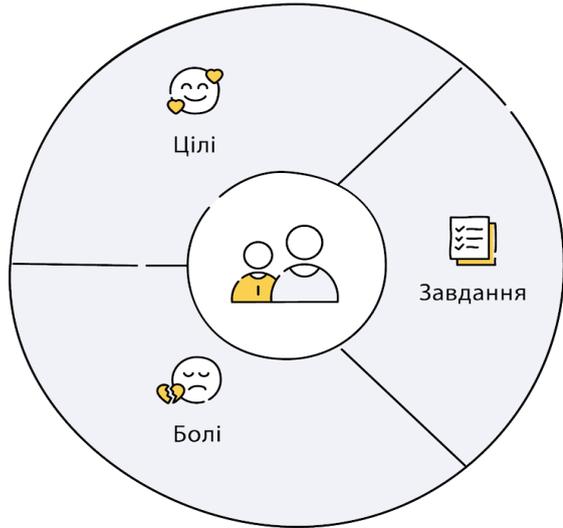


Рисунок 1. Канва ціннісної пропозиції

<p><b>Ключові партнери</b> </p> <p>Хто ваші ключові партнери? Хто ваші ключові постачальники? Які ключові ресурси ми отримуємо від партнерів? Якими ключовими активностями займаються партнери?</p> <p><b>Мотивація для партнерства</b> Оптимізація та економія Зменшення ризиків та невизначеності Отримання конкретних ресурсів та дій</p>	<p><b>Ключові види діяльності</b> </p> <p>Які ключові дії потрібні для нашої ціннісної пропозиції? Наші канали продаж? Зв'язки з покупцями? Отримання прибутку?</p> <p><b>Категорії</b> Виробництво Розв'язання проблем Планування/ Встановлення зв'язку</p> <p><b>Ключові ресурси</b> </p> <p>Які ключові ресурси вимагає ваша ціннісна пропозиція? Для каналів постачання? Зв'язки з користувачами/покупцями? Отримання прибутку?</p> <p><b>Типи ресурсів</b> Фізичні, Інтелектуальні (патент на бренд, дані)</p>	<p><b>Ціннісна пропозиція</b> </p> <p>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?</p> <p><b>Характеристики</b> Новизна Продуктивність Підлаштування під клієнта. Завершення роботи. Дизайн. Бренд/Статус. Ціна. Зменшення вартості. Зменшення ризиків. Доступність. Зручність</p>	<p><b>Відносини з клієнтами</b> </p> <p>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?</p> <p><b>Приклади</b> Персональна підтримка Самообслуговування</p> <p><b>Канали</b> </p> <p>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?</p> <p><b>Фази каналу</b> Упізнаність. Оцінка Купівля. Доставка. Після продаж</p>	<p><b>Сегменти користувачів</b> </p> <p>Для кого ми створюємо цінність? Хто наші найважливіші клієнти?</p> <p><b>Ринок</b> Масовий ринок Нішевий ринок Сегментований Різноманітний Багатоцільовий</p>
<p><b>Структура витрат</b> </p> <p>Які найбільш значні затрати в нашій бізнес-моделі? Які ключові ресурси найбільш затратні? Яка ключова діяльність найбільш затратна?</p> <p><b>Бізнес більше залежить від витрат</b> (пропозиція найменшої ціни, максимум автоматизації, активний аутсорс) Залежить від цінностей (сфокусований на створенні цінності, унікальність ціннісної пропозиції)</p> <p><b>Характеристики</b> Фіксовані витрати (зарплата, оренда, комунальні послуги). Змінні витрати Економія на масштабі. Економія на кількості</p>		<p><b>Джерела доходів</b> </p> <p>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?</p> <p><b>Типи:</b> Продаж активів. Плата за використання. Плата за підписку. Оренда. Ліцензування. Брокерська оплата. Реклама</p> <p><b>Фіксована ціна:</b> Ціна по прейскуранту. Залежить від властивостей продукту /від сегменту клієнтів. Ціна залежно від обсягу</p>		

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

LEAN CANVAS

**Назва**  
Title: \_\_\_\_\_

**Ким створений**  
Created By: \_\_\_\_\_

**Дата**  
Date: \_\_\_\_\_

**PROBLEM**  
List your top 1-3 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 обгрунтовує, 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 куплене чи скопійоване

**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

