

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ

ЗАТВЕРДЖЕНО
на засіданні кафедри
підприємництва і торгівлі
Протокол № 2 від 01.09.2023 р.



Проректор з навчально-методичної роботи

Каріна НЕМАШКАЛО

ОСНОВИ ПІДПРИЄМНИЦТВА

робоча програма навчальної дисципліни (РПНД)

Галузь знань	всі
Спеціальність	всі
Освітній рівень	перший (бакалаврський)
Освітня програма	всі

Статус дисципліни	вибіркова
Мова викладання, навчання та оцінювання	українська

Розробник:
д.е.н., професор

Марина САЛУН

Завідувачка кафедри
підприємництва і
торгівлі

Марина САЛУН

Харків
2023

ВСТУП

«Основи підприємництва» – вибіркова дисципліна підприємницького спрямування, розроблена для підготовки здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти.

Підприємництво є неодмінною складовою сучасного світового господарства та грає важливу роль у структурній трансформації економічного ландшафту. Актуальність дисципліни «Основи підприємництва» визначається не лише тим, що підприємництво є двигуном економічного зростання, але й тим, що сучасний світ вимагає від індивідів та організацій нових підходів до розв'язання економічних, екологічних та технологічних викликів. Навчання основам підприємництва надає здобувачам необхідні знання та інструменти для ефективного розв'язання сучасних економічних, екологічних та технологічних викликів та сприяє створенню інноваційних підприємницьких ініціатив.

Крім того, в умовах швидкого технологічного розвитку та змін у глобальних ринкових умовах, підприємництво стає джерелом не тільки економічного росту, але і соціальної зміни. Вивчення даної дисципліни надає здобувачам засоби для розуміння та керування змінами в сучасному суспільстві та допомагаємо їм розвивати креативність, підприємницьке мислення.

Мета дисципліни – формування системи базових знань про процес підприємництва, вмінь щодо формування команди однодумців для ведення підприємницької діяльності та компетенцій для реалізації підприємницьких ініціатив та бізнес-проектів.

Завданнями навчальної дисципліни є:

вивчення закономірностей розвитку підприємництва як соціально-економічного явища;

формування навичок підприємницького мислення, розвиток самостійності та відповідальності у прийнятті рішень та їх результатів;

здобуття навичок практичного використання бізнес-моделей для започаткування та розвитку підприємницької діяльності.

Предметом навчальної дисципліни є закономірності, принципи, підходи, сучасні методики, технології, моделі підприємницької активності.

Об'єктом вивчення дисципліни є процес набуття загальних та спеціальних (фахових) компетентностей реалізовувати професійні функції в підприємстві.

Результати навчання та компетентності, які формує навчальна дисципліна, визначено в табл. 1.

Результати навчання та компетентності, які формує навчальна дисципліна

Результати навчання	Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач вищої освіти
<p>Організовувати пошук, самостійний відбір, якісну обробку інформації з різних джерел для формування банків даних у сфері підприємництва.</p> <p>Володіти методами та інструментарієм для обґрунтування управлінських рішень щодо створення й функціонування підприємницьких структур.</p> <p>Знати основи бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків та результатів діяльності підприємницьких структур.</p>	<p>Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.</p> <p>Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях.</p> <p>Здатність визначати і виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких структур.</p> <p>Здатність до бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків і результатів діяльності у сфері підприємництва.</p> <p>Здатність формувати та реалізовувати підприємницькі бізнес-ідеї, організовувати соціально відповідальний бізнес.</p>

ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**Зміст навчальної дисципліни****Змістовий модуль 1.****Тема 1. Сутність поняття та підходи до підприємництва***1.1. Зміст та сутність, основні характеристики підприємництва*

Еволюція підприємництва. Підприємницька революція 2010 року. Форми підприємництва. Соціальне підприємництво. Технопідприємництво. Переваги підприємництва. Недоліки підприємництва.

1.2. Характерні риси підприємця.

Основні характеристики підприємця: самостійність та ініціативність, ризикованість, творчість та інноваційність, мотивація та наполегливість, комунікаційні навички, орієнтованість на результат. Навички, необхідні для успішного підприємця (приклади відомих підприємців).

1.3. Підприємницьке мислення

Визначення підприємницького мислення. Значення підприємницького мислення в сучасному світі. Основні аспекти підприємницького мислення: творчість та інноваційність, ризикованість та прийняття відповідальності, адаптивність та гнучкість, систематичний підхід до роботи, ефективне

управління ресурсами. Освітні та тренінгові програми для розвитку підприємницького мислення

Тема 2. Законодавче регулювання та порядок реєстрації підприємницької діяльності

2.1. Правова основа підприємництва

Значення правової основи для підприємницької діяльності. Основні види підприємницьких форм: індивідуальні підприємці, товариства.

2.2. Реєстрація підприємницької діяльності

Юридичні аспекти реєстрації підприємства: юридичні аспекти. Захист прав та обов'язків підприємців. Основні види податків для підприємців. Типові помилки при створенні власного бізнесу.

Тема 3. Екосистема підприємництва

3.1. Елементи екосистеми підприємництва

Роль підприємців у створенні та розвитку екосистеми. Роль інвесторів у екосистемі підприємництва. Важливість освіти та досліджень у створенні інновацій та розвитку екосистеми підприємництва. Технологічні платформи та інфраструктура.

Приклади успішних екосистем підприємництва: стартап-хаби та інкубатори, технологічні кластери та інноваційні парки.

3.2. Взаємодія в екосистемі

Співпраця між учасниками екосистеми підприємництва. Створення партнерств та коаліцій. Обмін знаннями та ресурсами.

Виклики для екосистеми підприємництва: фінансові виклики, бюрократичні бар'єри, неоднаковість умов для різних галузей.

3.3. Перспективи розвитку екосистеми підприємництва

Інноваційні технології та тренди. Рейтинг стартап-екосистем.

Тема 4. Принципи формування команди в бізнесі

4.1. Визначення команди в бізнесі, її цілей та завдань

Значення ефективної командної роботи для успішного функціонування підприємства. Встановлення мети, формулювання загальних цілей та визначення конкретних завдань команди.

4.2. Формування команди. Розподіл обов'язків та визначення ролей.

Процес формування різноманітної та взаємодоповнюючої команди. Чітке визначення ролей та обов'язків кожного члена команди. Встановлення ієрархії та

робочих процесів. Комунікація у команді. Засоби стимулювання успіхів та досягнень команди.

Приклади успішних команд у бізнесі: короткий огляд відомих випадків командного успіху, вивчення ключових аспектів, що привели до успіху

Тема 5. Дизайн-мислення

5.1. Джерело нових ідей. Основні принципи дизайн-мислення

Визначення дизайн-мислення та його значення в сучасному бізнесі. Емпатія: розуміння потреб та вимог користувачів. Визначення проблем: аналіз ситуації та формулювання проблемних питань. Ідеяція: генерація креативних ідей та рішень. Прототипування: створення прототипів для перевірки концепцій. Тестування: залучення користувачів для оцінки та вдосконалення рішень.

5.2. Дизайн-мислення у бізнес-стратегії

Використання дизайн-мислення при розробці продуктів та послуг. Вплив дизайн-мислення на покращення користувацького досвіду. Роль дизайн-мислення в інноваціях та розвитку.

5.3. Майбутнє дизайн-мислення в підприємстві.

Технологічні та соціокультурні тенденції. Розвиток нових методів та інструментів дизайн-мислення.

Тема 6. Підприємницька ідея та процес її валідації

6.1. Ключові етапи валідації підприємницької ідеї

Розробка ідеї: визначення сутності та конкретизація. Ринкова аналітика: оцінка цільового ринку та конкуренції. Мінімальний життєздатний продукт (MVP): створення прототипу для перевірки гіпотез. Залучення клієнтів: взаємодія та збір фідбеку. Перегляд та корекція: адаптація ідеї на основі отриманих даних.

6.2. Розробка підприємницької ідеї

Стратегічне планування: визначення цілей та стратегії розвитку. Бізнес-модель: створення системи генерації доходів та вартості для клієнтів. Технічне завдання: визначення технічних вимог для реалізації ідеї.

6.3. Зовнішні фактори та їх вплив на прийняття підприємницької ідеї

Економічна ситуація. Технологічні тренди. Зміни в споживчому попиті. Роль інновацій у підприємницькій ідеї.

6.4. Інструменти для підтвердження бізнес-ідеї

Validation Board. Validation Canvas.

Тема 7. Бізнес-модель Canvas

7.1. Вступ до інструмента "Бізнес-модель Canvas"

Історія та походження. Переваги використання бізнес-модель Canvas

7.2. Основні компоненти бізнес-моделі Canvas

Ключові партнери. Ключові види діяльності. Ключові ресурси. Значущість вартості. Сегменти клієнтів. Канали. Клієнтські відносини. Дохідні потоки.

7.3. Застосування бізнес-моделі Canvas на практиці

Тема 8. Мінімальний життєздатний продукт (MVP)

8.1. Етапи розробки MVP

Роль MVP у швидкому вивченні ринку та залученні клієнтів.

Етапи розробки MVP: визначення цілей та завдань; вибір ключових функцій та можливостей; розробка базового продукту.

8.2. Коригування стратегії та вдосконалення MVP

Навчання на прикладах та аналіз вдалих стратегій впровадження

Тема 9. Вивчення клієнтів. Попереднє дослідження ринку. Перевірка ключових гіпотез

9.1. Вивчення клієнтів

Сегментування ринку. Розробка детальних портретів цільових аудиторій. Визначення потреб та бажань клієнтів. Визначення ключових характеристик клієнтів.

9.2. Попереднє дослідження ринку

Опитування та фокус-групи. Використання статистичних звітів та даних. Визначення розміру ринку та його динаміки.

9.3. Перевірка ключових гіпотез

Визначення основних припущень про бізнес. Спроби перевірки різних сценаріїв

Тема 10. Оцінка ринку. Аналіз конкурентів.

10.1. Оцінювання ринку в бізнес-моделі Canvas

Використання алгоритмів машинного навчання для виявлення тенденцій ринку. Збір та обробка даних за допомогою ІТ-інструментів. Прогнозування розвитку ринку за допомогою ІТ-технологій.

10.2. Аналіз конкурентів з використанням ІТ-продуктів

Використання онлайн-інструментів для ідентифікації конкурентів. Моніторинг конкурентних стратегій за допомогою ІТ-інструментів.

Тема 11. Підприємницький маркетинг для стартапів

11.1. Підприємницький маркетинг та його роль у стартапах

Значення підприємницького маркетингу для стартапів. Особливості підприємницького маркетингу.

11.2. Стратегії підприємницького маркетингу.

Стратегія партизанського маркетингу. Стратегія маркетингу із засідки. Стратегія вірусного маркетингу.

Тема 12. Основи інвестування та фінансування підприємницької активності

12.1. Основні типи інвестицій

Внутрішні інвестиції. Зовнішні інвестиції. Краудфандинг. Процес залучення інвестицій.

12.2. Управління фінансами підприємства

Бухгалтерський облік та фінансова звітність. Оптимізація фінансових процесів.

Тема 13. Бізнес-ризик

13.1. Класифікація бізнес-ризиків

Стратегічні ризики. Операційні ризики. Фінансові ризики. Ризики на ринку та маркетингові ризики. Правові та регуляторні ризики.

13.2. Управління бізнес-ризиками

Аналіз ризиків. Розробка стратегій управління ризиками. Створення культури управління ризиками.

Перелік практичних (семінарських) та / або лабораторних занять / завдань за навчальною дисципліною наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Перелік практичних (семінарських) та / або лабораторних занять / завдань

Назва теми та / або завдання	Зміст
Тема 1. Сутність поняття та підходи до підприємництва. Практичне завдання 1.	На основі даних статистичного збірника «Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва» Державного управління статистики України обрати вид економічної діяльності та встановити рівень ризикованості започаткування підприємництва за відповідним КВЕД.
Тема 2. Законодавче регулювання та порядок реєстрації	Зібрати дані про процес онлайн та офлайн реєстрації ФОП, сформулювати таблицю основних характеристик ФОП різних груп, встановити яку групу ФОП можна зареєструвати для обраним

Назва теми та / або завдання	Зміст
підприємницької діяльності Практичне завдання 2.	КВЕД. За результатами дослідження сформувавши презентацію та доповідь.
Тема 3. Екосистема підприємництва Практичне завдання 3.	Дослідити рейтинги стартап-екосистем. Встановити бізнес-ідеї, які займають перші 10 місць у рейтингу. Написати есе (до 1800 знаків) про стартап, який вам подобається.
Тема 4. Принципи формування команди в бізнесі Практичне завдання 4	Сформувавши команду для написання підприємницького бізнес-плану, розподілити обов'язки, сформулювати та описати основну ідею проекту, прописати візію, місію, цінності команди.
Тема 5. Дизайн-мислення Практичне завдання 5	Заповніть карту емпатії підприємницької ініціативи.
Тема 6. Підприємницька ідея та процес її валідації Практичне завдання 6	Скористайтесь онлайн інструментом Validation Board для підтвердження життєздатності обраної бізнес-ідеї
Тема 7. Бізнес-модель Canvas Практичне завдання 7	Скористайтесь онлайн інструментом Canvas Table для формування бізнес-плану обраної бізнес-ідеї
Тема 8. Мінімальний життєздатний продукт (MVP) Практичне завдання 8	Скористайтесь онлайн інструментом для візуалізації MVP. Сформулюйте опис MVP обраної бізнес-ідеї
Тема 9. Вивчення клієнтів. Попереднє дослідження ринку. Перевірка ключових гіпотез Практичне завдання 9.	Сформулюйте опитувальник (не менше 15 запитань) та проведіть інтерв'ю (не менше 5) потенційного покупця/ користувача. Скористайтесь онлайн інструментом для візуалізації користувача товару, роботи, послуги (обраної бізнес-ідеї).
Тема 10. Оцінка ринку. Аналіз конкурентів. Практичне завдання 10.	Сформулюйте порівняльну таблицю вітчизняних (2-3) та іноземних (2-3) товарів-конкурентів щодо обраної бізнес-ідеї. Встановіть конкурентні переваги кожного аналізованого товару
Тема 11. Підприємницький маркетинг для стартапів. Практичне завдання 11.	Сформулюйте презентацію на тему: Найбільш відомі приклади використання партизанського маркетингу / маркетингу із засідки / вірусного маркетингу.
Тема 12. Основи інвестування та фінансування підприємницької активності	Розпишіть 7P для обраної бізнес-ідеї Дослідіть можливість використання франчайзингу замість впровадження обраної бізнес-ідеї

Назва теми та / або завдання	Зміст
Практичне завдання 12.	
Тема 13. Бізнес-ризик Практичне завдання 13.	Опишіть (покроково за кожною складовою бізнес-моделі Canvas) ризики та встановіть можливі варіанти управління ними

Перелік самостійної роботи за навчальною дисципліною наведено в табл. 3.

Таблиця 3

Перелік самостійної роботи

Номер теми та / або завдання	Зміст
Тема 1-13	Вивчення лекційного матеріалу
	Підготовка до практичних занять
	Виконання контрольних робіт
	Виконання індивідуального навчально-дослідного завдання

Кількість годин лекційних, практичних (семінарських) та / або лабораторних занять та годин самостійної роботи наведено в робочому плані (технологічній карті) з навчальної дисципліни.

МЕТОДИ НАВЧАННЯ

У процесі викладання навчальної дисципліни «Основи підприємництва» для набуття визначених результатів навчання, активізації освітнього процесу передбачено застосування таких методів, як:

словесні (лекція (Теми 1 – 4, 7 – 10, 12); лекції проблемного характеру (Теми 5, 6, 11, 13);

наочні (демонастрація (Тема 1 – 13);

практичні (практична робота (Тема 1 – 13), робота в малих групах (Теми 3 – 13); презентації (виступи перед аудиторією) (Тема 2, 11), індивідуальне науково-дослідне завдання (Теми 3 – 10, 12, 13).

ФОРМИ ТА МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ

Університет використовує 100-бальну накопичувальну систему оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти.

Поточний контроль здійснюється під час проведення лекційних, практичних, лабораторних і семінарських занять та має на меті перевірку рівня підготовленості здобувача вищої освіти щодо виконання конкретної роботи й оцінюється сумою набраних балів: максимальна сума – 100 балів; мінімальна сума – 60 балів.

Підсумковий контроль включає семестровий контроль та атестацію здобувача вищої освіти.

Семестровий контроль проводиться у формі заліку.

Підсумкова оцінка за навчальною дисципліною визначається сумуванням всіх балів, отриманих під час поточного контролю.

Під час викладання навчальної дисципліни використовуються наступні контрольні заходи:

Поточний контроль: практичні завдання (5 балів), самостійне індивідуальне навчально-дослідне завдання оцінюється у 25 балів, презентація за темою 11 (10 балів).

Семестровий контроль: Залік.

Більш детальну інформацію щодо системи оцінювання наведено в робочому плані (технологічній карті) з навчальної дисципліни.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Основна

1. Бутенко Д. С. Вибір системи оподаткування фізичних осіб-підприємців на етапі створення бізнесу / Д. С. Бутенко / Актуальні проблеми розвитку галузевої економіки, менеджменту та логістики: матер. X міжнарод. наук.-практ. internet-конференції з міжнар. участю, 10 листопада 2022 р. – Харків : ФОП Лібуркіна Л. М., 2022. – С. 63-71. – Режим доступу: <http://www.repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/28726>.

2. Основи економічної грамотності та підприємництва: навчальний посібник /Алексеєва С. В., Базиль Л. О., Байдулін В. Б., Гриценко І. А., Єршова Л. М., Закатнов Д. О., Орлов В. Ф., Сохацька Г. В. Житомир: «Полісся», 2021. – 248 с. – Режим доступу: https://lib.iitta.gov.ua/729342/1/3_%D0%9D%D0%B0%D0%B2%D1%87%20%D0%BF%D0%BE%D1%81_%D0%9E%D1%81%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%B8%20%D0%B5%D0%BA%20%D0%B3%D1%80%D0%B0%D0%BC.pdf.

3. Основи підприємництва: підручник / [Біляк Т.О., Бірюченко С.Ю., Бужимська К.О., та ін.] ; під заг. ред. Н.В. Валінкевич. – Житомир : ЖДТУ, 2019. – 493 с.
4. Підприємництво [Текст] : підручник / С. В. Панченко, В. Л. Дикань, О. В. Шраменко [та ін.]. – Харків : УкрДУЗТ, 2018. – Ч. 1. Теоретичні основи організації підприємницької діяльності. – 241 с.
5. Тимошенко К. В. Креативне підприємництво в Україні: поточний стан та перспективи / К. В. Тимошенко // Ефективна економіка. – 2023. – №5. – Режим доступу: <http://www.repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/29728>.

Додаткова

6. Jinjiang H., Nazari M., Yingqian Z. & Ning, C. (2020). Opportunity-Based Entrepreneurship and Environmental Quality of Sustainable Development: a Resource and Institutional Perspective. *Journal of Cleaner Production*, 120390. doi:10.1016/j.jclepro.2020.120390.
7. Kylliäinen Julia. Idea Validation: Steps and Tools for Testing Your Idea. – Режим доступу: <https://www.viima.com/blog/idea-validation>.
8. Lenarduzzi Valentina, Taibi Davide. MVP Explained: A Systematic Mapping Study on the Definitions of Minimal Viable Product [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.valentinalenarduzzi.it/papers/Paper_id7.pdf.
9. Бутенко Д. С. Франчайзинг – форма підприємницької діяльності / Д. С. Бутенко // Управління ресурсним забезпеченням господарської діяльності підприємства реального сектору економіки : матер. VI Всеукр. наук.-практ. інтернет-конф. з міжнар. участю, м. Полтава, 17 лист. 2021 р. : тези допов. – Полтава: НДАУ, 2021. – С. 137-139. – Режим доступу: <http://www.repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/26936>.
10. Педько А. Основи підприємництва і бізнес-культура / А. Педько. – Київ : Центр навчальної літератури, 2019. – 168 с.
11. Синицина Г.А., Рачкован О.Д. Основи бізнесу та підприємницької діяльності : конспект лекцій / Г.А. Синицина, О.Д. Рачкован. – Харків : ХДУХТ, 2019. – 93 с.

Інформаційні ресурси в Інтернеті

12. Сайт ПНС ХНЕУ ім. С. Кузнеця. Методичне забезпечення з навчальної дисципліни «Основи підприємництва». – Режим доступу: <https://pns.hneu.edu.ua/course/view.php?id=4912>.