

Оксана КОСТЕНКО  
Варвара ЧЕРНЕНКО  
Людмила ШАПОВАЛ

# Основи підприємництва



Комунальний заклад вищої  
освіти «Кременчуцька  
гуманітарно-технологічна  
академія» Полтавської  
обласної ради  
Кафедра менеджменту та  
інформаційних технологій  
2025р.

# ЗМІСТ

<b>1. Вступ: Що таке підприємництво</b>	<b>3</b>
• Хто такий підприємець?	
• Чому підприємництво важливе для суспільства	
• Міфи про бізнес	
<b>2. Підприємницьке мислення</b>	<b>5</b>
• Ініціативність, відповідальність, ризик	
• Креативність і вирішення проблем	
• Soft skills для підприємця	<b>7</b>
<b>3. Вибір бізнес-ідеї</b>	
• Як знаходити ідеї (методи генерації ідей)	
• Оцінка ідеї (чи потрібен цей товар/послуга?)	
• Успішні приклади молодіжних проєктів в Україні	
<b>4. Бізнес-модель і планування</b>	<b>9</b>
• Що таке бізнес-модель (наприклад, модель Canvas)	
• Складові бізнес-плану (місія, цілі, фінанси, ресурси)	
• Як розрахувати прибуток і витрати простою мовою	
<b>5. Маркетинг для початківців</b>	<b>11</b>
• Хто ваш клієнт (цільова аудиторія)	
• Як просувати продукт Ціна, продукт, місце, просування	
<b>6. Фінансова грамотність</b>	<b>13</b>
• Доходи і витрати	
• Що таке інвестиції	
• Як вести облік (вправа з умовним бізнесом)	
<b>7. Юридичні основи</b>	<b>15</b>
• Форми підприємництва в Україні (ФОП, ТОВ)	
• Реєстрація, податки, дозвільна система (спрощено і доступно)	
• Етика бізнесу і відповідальність	

## Розділ I. Хто такий підприємець?

### 1.1 Підприємець – це...

Підприємець – це людина, яка бачить можливості там, де інші бачать проблеми. Це той, хто не просто мріє, а діє: створює продукти, надає послуги, ризикує, навчається на помилках і зростає разом зі своїм бізнесом. У сучасному світі підприємцем може бути кожен, хто має ідею і бажання реалізувати її.

«Підприємець» – це не професія. Це стиль мислення."

### 1.2 Які якості має підприємець?

Успішний підприємець:

- **ініціативний** – сам бере на себе відповідальність і не чекає вказівок;
- **креативний** – знаходить нестандартні рішення;
- **наполегливий** – не здається після перших труднощів;
- **вміє ризикувати** – але робить це з розрахунком;
- **працелюбний** – розуміє, що успіх не приходить за одну ніч;
- **вчиться на власному досвіді** – навіть коли щось не вдається.

### 1.3 Для чого суспільству підприємці?

Підприємці створюють:

- **робочі місця;**
- **нові технології та продукти;**
- **економічне зростання;**
- **соціальні зміни** (через соціальне підприємництво або благодійність).

### 1.4 Міфи про підприємців

1. *Підприємці – це лише багаті люди.* – Насправді багато хто починав з нуля.

2. *Щоб бути підприємцем, треба мати купу грошей.* – Бізнес починається з ідеї, а не з гаманця.

3. *Підприємництво – це завжди ризиковано і нестабільно.* – Ризики є, але вони керовані, якщо підготуватися.

### 1.5 Українські історії успіху

- **Катерина Серeda** – засновниця екобренду одягу, що використовує перероблені матеріали.

- **Максим Ткаченко** – стартапер з Харкова, який створив мобільний застосунок для волонтерів.

- **Анна та Марко** – учні з Львівщини, які створили шкільний проєкт «Мед на перерві» і перетворили його на невеличкий бізнес.

*Подумай:* Яку проблему ти міг(-могла) би вирішити у своєму місті чи школі за допомогою підприємницької ідеї?

## Розділ II. Підприємницьке мислення

### 2.1 Що таке підприємницьке мислення?

Підприємницьке мислення – це спосіб бачити світ через призму можливостей, а не обмежень. Це вміння не зупинятись на проблемі, а знаходити шлях уперед, шукати нестандартні рішення і не боятись спробувати.

«Люди з підприємницьким мисленням не питають: «Чому?» – вони питають: «А чому б і ні?»»

### 2.2 Головні риси підприємницького мислення:

- **оптимізм** – віра в те, що проблему можна вирішити;
- **гнучкість** – готовність змінювати підхід, коли ситуація цього вимагає;
- **проактивність** – діяти на випередження, а не чекати;
- **сприйняття невдач як досвіду** – кожен фейл – це сходинка до успіху;
- **цілеспрямованість** – бачення мети і бажання йти до неї, попри перешкоди.

### 2.3 Як розвивати підприємницьке мислення?

- **працюй з ідеями** – щодня тренуйся вигадувати щось нове: додаток, послугу, товар;

- **читайте історії успіху** – вони надихають і дають практичні поради;
- **пробуй, помиляйся і вчися** – не бійся почати. Головне – почати з малого;
- **оточуй себе креативними людьми** – підприємницьке мислення «заразне»!
- **став запитання «а як інакше?»** – і шукай несподівані підходи.

## 2.4 Міні-завдання

- *Згадай ситуацію, коли ти проявив(-ла) ініціативу або вирішив(-ла) проблему нестандартно. Що з цього вийшло?*
- *Вигадай 3 способи, як покращити життя у своїй школі за допомогою маленького проєкту.*

*Підприємництво починається не з бізнесу, а з мислення.*

## Розділ III. Вибір бізнес-ідеї

### 3.1 Що таке бізнес-ідея?

Бізнес-ідея – це основа будь-якої підприємницької діяльності. Це думка або концепція, яка може перетворитися на товар або послугу, що має цінність для інших людей. Вона має вирішувати певну проблему або задовольняти потребу.

«Люди не купують продукти – вони купують рішення для своїх проблем.»

### 3.2 Звідки беруться ідеї?

- у власному досвіді – що тебе дратує? Чого тобі бракує?
- у спостереженнях – як живуть люди? Що їм незручно або потрібно?
- у трендах – стеж за новинами, інноваціями, соціальними змінами.
- у хобі – те, що ти любиш, може стати справою життя.

### 3.3 Як перевірити, чи ідея хороша?

- Вона вирішує конкретну проблему або задовольняє потребу?
- Чи є люди, які захочуть за це заплатити?

- Чи реально втілити її в життя з доступними ресурсами?
- Чи є конкуренти, і чим ти кращий/краща?

### 3.4 Інструмент: карта ідеї

Запитання	Моя відповідь
Яку проблему я вирішую?	
Хто мій клієнт?	
Як виглядатиме мій продукт/послуга?	
Чим я відрізняюсь від інших?	

### 3.5 Практика: Генеруємо ідеї!

**Завдання:** Об'єднайтесь у групи та придумайте 3 бізнес-ідеї, які:

- можна реалізувати в школі або місті;
- потребують мінімальних вкладень;
- цікаві для ваших однолітків.

Потім оберіть одну з них і коротко презентуйте перед класом.

*Пам'ятай: навіть проста ідея, реалізована добре, краща за геніальну, яку ніхто не втілив.*

## Розділ IV. Бізнес- модель і планування

### 4.1 Що таке бізнес-модель?

Бізнес-модель – це опис того, **як компанія працює і заробляє гроші**. Це схема, яка пояснює:

- хто ваші клієнти,
- що ви їм пропонуєте,
- як саме ви доставляєте цю цінність,
- і як отримуєте прибуток.

Один із найпопулярніших інструментів – **Business Model Canvas** (Канва бізнес-моделі).

### 4.2 Складові бізнес-моделі Canvas (спрощено)

1. **Ціннісна пропозиція** – що саме ви даєте клієнту?
2. **Клієнти** – хто буде вашим покупцем?
3. **Канали** – як ви доносите товар до клієнта?
4. **Взаємодія з клієнтами** – як підтримуєте контакт?
5. **Джерела доходу** – з чого ви заробляєте?
6. **Ключові ресурси** – що вам потрібно для роботи?
7. **Ключові дії** – що потрібно робити щодня?
8. **Партнери** — хто допомагає вам?
9. **Структура витрат** – на що йдуть гроші?

### 4.3 Шаблон міні-бізнес-плану

Розділ	Пояснення
Назва ідеї	Коротка назва вашого проєкту
Проблема	Що саме ви хочете вирішити?
Рішення	Який продукт/послугу пропонуєте?
Цільова аудиторія	Хто ваші потенційні клієнти?
Ресурси	Що вам потрібно для старту?
Витрати	Що коштуватиме і скільки?
Дохід	Як ви зароблятимете?
Ризики	Що може піти не так?
План дій	Які кроки потрібно зробити спочатку?

*Цей шаблон можна заповнювати вручну або в електронній формі. Він допоможе структурувати ваші ідеї й підготуватися до презентації проєкту.*

## Розділ V. Маркетинг для початківців

### 5.1 Що таке маркетинг?

Маркетинг – це не просто реклама. Це комплекс дій, які допомагають дізнатись про продукт, зацікавити клієнта і спонукати до покупки. У школі маркетинг – це, наприклад, як «продати» ідею шкільного ярмарку, щоб усі захотіли прийти.

*Ціль маркетингу – донести цінність продукту до правильного покупця у правильний спосіб.*

### 5.2 Основи: 4P-модель

1. **Product (продукт)** – що ви пропонуєте?
2. **Price (ціна)** – скільки це коштує і чому саме така ціна?
3. **Place (місце)** – де люди можуть купити товар?
4. **Promotion (просування)** – як ви про себе розкажете?

### 5.3 Хто мій клієнт?

Визначити цільову аудиторію – одне з найважливіших завдань:

- Скільки їм років?
- Які у них інтереси?
- Які проблеми вони хочуть вирішити?
- Де вони найчастіше бувають (онлайн або офлайн)?

#### 5.4 Де й як просувати свій продукт?

- **соцмережі** – Instagram, TikTok, Facebook (сторінки, сторіз, відео);
- **сарафанне радіо** – рекомендації друзям і знайомим;
- **акції та знижки** – обмежений час = більше інтересу;
- **партнерство** – співпраця з іншими учнями, класами або місцевими ініціативами.

*Пам'ятай: найкращий маркетинг – це задоволений клієнт, який радить тебе іншим.*

## Розділ VI. Фінансова грамотність для підприємців

### 6.1 Навіщо підприємцю фінансова грамотність?

Фінансова грамотність – це вміння розпоряджатися грошима розумно. Навіть найкраща бізнес-ідея може не спрацювати, якщо не вміти рахувати прибутки, витрати й розуміти, звідки приходять гроші.

*Гроші не люблять хаосу. Вони люблять порядок і облік.*

### 6.2 Основні поняття:

- **дохід** – це всі гроші, які ви отримуєте;
- **витрати** – це гроші, які ви витрачаєте (на сировину, рекламу, доставку тощо);
- **прибуток** = Дохід – Витрати;
- **інвестиції** – кошти, які вкладають у бізнес з очікуванням отримати прибуток у майбутньому;
- **ціна собівартості** – скільки реально коштує виробництво одного товару чи послуги.

### 6.3 Що потрібно рахувати?

- 1) скільки коштує створити продукт (витрати на матеріали, час, доставка);
- 2) скільки людей готові за нього платити (і скільки саме);
- 3) яка частина прибутку піде на розвиток (а яка – на кишеню).

**Приклад:** Якщо виготовлення 1 браслета коштує 30 грн, а продаєте за 50 грн:

- Дохід = 50 грн
- Витрати = 30 грн
- Прибуток =  $50 - 30 = 20$  грн

#### 6.4 Як вести облік просто:

- використовуй таблиці в зошиті або Google Таблиці;
- поділи все на категорії: «Доходи», «Витрати», «Чистий прибуток»;
- щотижня оновлюй дані.

Дата	Опис	Дохід (₴)	Витрати (₴)	Прибуток (₴)
12.09	Продаж 3 браслетів	150	90	60
13.09	Купівля матеріалів	0	50	-50

Порада: веди окремий облік навіть для шкільного проєкту — звичка рахувати гроші знадобиться завжди!

## Розділ VII. Юридичні основи підприємництва

### 7.1 Для чого знати юридичні основи?

Навіть якщо ви створюєте бізнес-проект у школі, розуміння базових правил допомагає:

- уникати проблем із законом;
- вести діяльність чесно й прозоро;
- знати свої права і обов'язки як підприємець.

*Юридична грамотність = захист і впевненість у своїй справі.*

### 7.2 Форми підприємницької діяльності в Україні (простими словами)

- **ФОП (фізична особа-підприємець)** – найпоширеніша форма. Підприємець працює на себе, реєструється онлайн або через ЦНАП. Можна мати магазин, кафе, надавати послуги.
- **ТОВ (товариство з обмеженою відповідальністю)** – створюється кількома людьми або партнерами. Має більше формальностей, але підходить для більших проєктів.

### 7.3 Як зареєструватися?

1. Обрати форму (наприклад, ФОП).
2. Подати заяву через портал **Дія** або офлайн.

3. Вибрати вид діяльності (КВЕД).
4. Відкрити рахунок у банку.
5. Обрати систему оподаткування.

#### 7.4 Податки – без страху!

Податки – це гроші, які бізнес сплачує державі. Вони йдуть на дороги, школи, армію тощо.

Для ФОП є **спрощена система**:

- **1 група** – для найменших бізнесів (ринок, ручна робота, без найманих працівників);
- **2 група** – можна мати кількох працівників і працювати з фізичними особами;
- **3 група** – для тих, хто працює з юрособами та хоче масштабуватись.

*Платити податки – це не тягар, а внесок у розвиток країни.*

#### 7.5 Етика та відповідальність у бізнесі

Підприємництво – це не лише заробіток, а й вплив на інших.

Тому важливо:

- **не обманювати клієнтів;**
- **поважати партнерів і працівників;**
- **не порушувати авторське право** (не копіювати чужі ідеї або бренди);
- **турбуватись про довкілля і громаду.**

*Чесний бізнес = довготривалий успіх.*