



УНІВЕРСИТЕТ ТРАНСФОРМАЦІЇ
МАЙБУТНЬОГО

ЗАКЛАД ВИЩОЇ ОСВІТИ «УНІВЕРСИТЕТ ТРАНСФОРМАЦІЇ МАЙБУТНЬОГО»

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ Тренінг-курс «Розвиток власного бізнесу»»

КАФЕДРА БІЗНЕСУ, АДМІНІСТРУВАННЯ ТА ПРАВА

<https://uft.in.ua/>

Телефон: +38 (073) 047-26-26

E-mail: info@uft.in.ua

Викладач – Шестаковська Тетяна Леонідівна, д. держ. упр., доцент,
професор кафедри бізнесу, адміністрування та права

Галузь знань	D «Бізнес, адміністрування та право»					
Шифр та назва спеціальності	D3 «Менеджмент»					
Назва освітньо-професійної програми	«Менеджмент»					
Рівень вищої освіти	Перший (бакалаврський)					
Статус навчальної дисципліни (обов'язкова/вибіркова)	вибіркова					
Мова викладання	Українська					
Форма навчання	Семестр викладання	Обсяг навчальної дисципліни	Лекції (годин)	Практичні заняття (годин)	Самостійна робота (годин)	Підсумковий контроль
Денна	5-8 семестр	120 год, 4 кредитів ЄКТС	32	32	56	Диференційований залік
Заочна	5-8 семестр		10	10	100	

ЗАГАЛЬНА ІНФОРМАЦІЯ ПРО НАВЧАЛЬНУ ДИСЦИПЛІНУ

Анотація дисципліни	Тренінг-курс «Розвиток власного бізнесу» спрямований на формування у здобувачів комплексної системи компетенцій щодо створення та стратегічного управління бізнес-проектами – від верифікації інноваційних ідей до побудови стійких фінансово-правових моделей та залучення інвестицій. Курс поєднує інструменти сучасного продуктового менеджменту, фінансового інжинірингу та мистецтва пітчінгу, що дозволяє майбутнім менеджерам трансформувати концептуальні задуми у життєздатні ринкові структури.
Мета і завдання дисципліни	Метою дисципліни є формування у здобувачів практичних навичок проектування та запуску власного бізнесу – від валідації ідеї до побудови стійкої фінансово-правової моделі та залучення інвестицій. Завдання дисципліни: генерування та тестування бізнес-ідей; проектування життєздатні бізнес-моделі та стратегії виходу на ринок; розрахунок ключових фінансових показників та вибір організаційно-правової форми бізнесу; формування ефективної команду та розробка планів масштабування проекту; вміння презентувати бізнес-проект інвесторам.
Компетентності, формуванню яких сприяє дисципліна	Здатність виявляти можливості та реалізовувати ідеї для створення цінності (економічної, соціальної або культурної). Здатність розробляти та візуалізувати архітектуру бізнес-моделей за допомогою сучасних інструментів. Здатність проводити комплексний аналіз конкурентного середовища та визначати параметри цільового ринку. Здатність розраховувати фінансові показники, прогнозувати грошові потоки та оцінювати точку беззбитковості стартапу. Здатність обирати оптимальну організаційно-правову форму та систему оподаткування відповідно до законодавства. Здатність формувати інвестиційні пропозиції та презентувати проєкт перед стейкхолдерами.
Результати навчання	Ідентифікувати ринкові розриви та генерувати інноваційні ідеї, застосовуючи методи креативного мислення та інструменти проблемно-орієнтованого інтерв'ю. Вміти трансформувати потреби споживачів у структуровану ціннісну пропозицію та розробляти концепцію мінімально життєздатного продукту. Самостійно проводити сегментацію ринку, розраховувати його місткість та здійснювати конкурентний аналіз за допомогою матричних методів. Вміти візуалізувати та критично оцінювати логіку створення вартості через побудову бізнес-моделей. Формувати функціональну структуру команди, визначати ключові ролі та розробляти системи

	<p>мотивації.</p> <p>Вміти проектувати воронки продажів та обирати ефективні канали залучення клієнтів на основі вартості конверсії.</p> <p>Здатність ідентифікувати відповідні джерела фінансування та готувати пакет документів для інвестиційного запиту.</p> <p>Вміти професійно презентувати бізнес-концепт у форматі Pitch Deck, аргументувати свою позицію та відповідати на критичні запитання стейкхолдерів.</p>
Навички Soft skills	<p><i>Аналітичне мислення:</i> здатність ідентифікувати ризики бізнес-моделі, оцінювати їхній вплив на розвиток громади та формувати обґрунтовані управлінські висновки.</p> <p><i>Командна робота:</i> уміння ефективно взаємодіяти з партнерами, органами влади та стейкхолдерами у процесі спільного управління ризиками та ресурсами.</p> <p><i>Адаптивність і стресостійкість:</i> здатність діяти в умовах невизначеності та кризових ситуацій, швидко трансформуючи бізнес-процеси без втрати ефективності.</p> <p><i>Відповідальність та прийняття рішень:</i> готовність брати відповідальність за стратегічні рішення у сфері ризик-менеджменту та сталого розвитку бізнес-проектів.</p>
Методи навчання	<p>Опанування змісту дисципліни відбувається шляхом використання активних та інтерактивних методів (методи модерації та фасилітації) із застосуванням мультимедіа, колективних обговорень, дискусій, роботи в мікрогрупах і консультацій з викладачем. При цьому застосовуються такі засоби навчання: інформаційні (підручники і навчальні посібники, у т.ч. електронні), дидактичні (таблиці, навчальні відеофільми, презентації, демонстраційні приклади), технічні (аудіовізуальні засоби, засоби телекомунікацій, мультимедіа тощо).</p>
Матеріально-технічні ресурси	<p>Ноутбук.</p> <p>Мультимедійний проектор.</p> <p>Доступ до глобальної мережі Internet.</p> <p>Хмарні технології підтримки освітнього процесу: Google Classroom / Moodle (підтримка практичних занять). Google Meet / Zoom (онлайн-лекції, практичні заняття)</p>
ІНФОРМАЦІЯ ПРО КОНСУЛЬТАЦІЇ	
Відповідно до окремого графіка	

ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Назви змістових модулів	Зміст модулів
Змістовий модуль 1. Концептуалізація бізнес-ідей та архітектоніка підприємницьких моделей	Тема 1.1. Психологія підприємництва та генерація ідей Підприємницьке мислення: відмінність між найнятим працівником та власником бізнесу. Джерела бізнес-ідей: аналіз власного досвіду, сучасного попиту та світових трендів. Методології креативності: практичне застосування технік Brainstorming та SCAMPER для модифікації існуючих продуктів. Етичні аспекти сучасного підприємництва.
	Тема 1.2. Валідація ідей: Customer Development Поняття «проблемного інтерв'ю»: як ставити запитання, щоб отримати правду, а не схвалення. Сегментація цільової аудиторії та створення «портрета клієнта». Методика перевірки гіпотез: підтвердження наявності потреби у клієнта до моменту створення продукту. Аналіз ранніх послідовників (Early Adopters): хто купить продукт першим.
	Тема 1.3. Побудова бізнес-моделі Дев'ять структурних блоків моделі Олександра Остервальдера: від ключових партнерів до структури витрат. Логіка взаємозв'язків між ціннісною пропозицією та сегментами клієнтів. Порівняльний аналіз бізнес-моделей успішних компаній. Адаптація бізнес-моделі до умов невизначеності та змін ринку.
Змістовий модуль 2. Продуктовий менеджмент та стратегії ринкової диференціації	Тема 2.1. Розробка ціннісної пропозиції та концепція MVP (мінімально життєздатного продукту) Створення шаблону ціннісної пропозиції. Концепція MVP (мінімально життєздатного продукту): як протестувати ринок з мінімальними витратами. Проектування шляху клієнта від першого контакту до повторної покупки. Визначення метрик успіху для першої версії продукту.
	Тема 2.2. Аналіз ринку та конкурентне середовище Методика розрахунку потенційного доходу: моделі TAM, SAM, SOM. Аналіз конкурентів: прямі, непрямі та «замінники». SWOT-аналіз власного бізнес-проекту у поєднанні з аналізом загроз ринку. Бар'єри входу на ринок та стратегії їх подолання.

	<p>Тема 2.3. Маркетингова стратегія та канали продажів Формування воронки продажів. Вибір ефективних каналів просування (SMM, SEO, контент-маркетинг, партнерські мережі). Розрахунок вартості залучення одного клієнта та його життєвого циклу. Брендинг та позиціонування: як виділитися серед мас-маркету.</p>
<p>Змістовий модуль 3. Операційна стійкість: правові стандарти, юніт-економіка та людський капітал</p>	<p>Тема 3.1. Юридична архітектура бізнесу: від легітимізації суб'єкта до управління правовими ризиками Порівняння організаційно-правових форм ведення бізнесу: переваги та ризики. Система оподаткування бізнесу в Україні. Основи договірної роботи: договори з клієнтами, постачальниками та угода про нерозголошення. Захист інтелектуальної власності: торговельні марки та авторські права.</p>
	<p>Тема 3.2. Фінансове планування та юніт-економіка Побудова фінансової моделі: облік доходів, змінних та постійних витрат. Юніт-економіка: розрахунок прибутковості однієї одиниці продажу. Управління грошовими потоками та запобігання касовим розривам. Визначення точки беззбитковості та терміну окупності інвестицій.</p>
	<p>Тема 3.3. Формування високоефективних командних структур та методологія ресурсного забезпечення бізнес-процесів Формування ядра команди: розподіл ролей за методологією Адізеса або Белбіна. Системи мотивації персоналу: KPI, опціони та нематеріальні стимули. Делегування повноважень та побудова операційних процесів. Пошук та управління першими ресурсами (приміщення, софт, аутсорсинг).</p>
<p>Змістовий модуль 4. Стратегії капіталізації, масштабування та інвестиційний пітчінг</p>	<p>Тема 4.1. Диверсифікація джерел фінансування та фандрейзинговий інжиніринг Бутстрепінг: розвиток бізнесу за власні кошти та прибуток. Огляд грантових програм (єРобота, міжнародні фонди USAID, Horizon Europe). Робота з інвесторами: бізнес-ангели, венчурні фонди та краудфандинг. Умови залучення капіталу: частка в бізнесі або позикові кошти.</p>
	<p>Тема 4.2. Мистецтво стратегічного пітчінгу та візуалізація бізнес-концептів Структура ідеальної презентації: від потреби клієнта до запиту на інвестиції. Психологія публічного виступу та техніка Elevator Pitch (пітч у ліфті). Візуалізація даних та робота з запереченнями аудиторії. Створення Storytelling навколо бізнес-ідеї.</p>
<p>СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНИХ ДЖЕРЕЛ</p>	
<p style="text-align: center;">Основна література:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Євчук Л. А. Основи бізнесу та бізнес-планування: навч. посіб. Миколаїв: Вид-во ЧНУ ім. Петра Могили, 2023. 264 с. URL: https://surl.li/qpbxth 2. Ільчук М.М., Коновал І.А., Барановська О.Д. Бізнес-планування підприємницької діяльності: навчальний посібник. 	

К.: НУБіП України, 2024. 246 с. URL: <https://dglib.nubip.edu.ua/handle/123456789/1320>

3. Михаліцька Н., Яцик М. Управління власним бізнесом: навчальний посібник у схемах і таблицях. Львів: Львівський державний університет внутрішніх справ, 2024. 480 с. URL: <https://surl.li/rgahju>

4. Основи підприємництва і торгівлі: від класики до диджиталізації: навчальний посібник / Лариса Олексіївна Болтянська, Ганна Миколаївна Завадських, Оксана Іванівна Лисак, Віта Миколаївна Тебенко; ТДАТУ. Запоріжжя, 2025. 320 с. URL: <http://elar.tsatu.edu.ua/handle/123456789/19643>

5. Підприємництво та основи бізнесу. Практикум: навч. посіб. / Т. О. Біляк, С. Ю. Бірюченко, К. О. Бужимська та ін.; під заг. ред. Т. П. Остапчук. Житомир: Житомирська політехніка, 2023. 280 с. URL: <https://files.znu.edu.ua/files/Bibliobooks/Inshi83/0062680.pdf>

6. Aard Groen, Alain Fayolle, Francisco Liñán, Silvia Costa. Stimulating Entrepreneurial Activity in a European Context: Reflections on Programs, Courses and Cases. 2024. UK: Edward Elgar Publishing. 180 p. URL: <https://surl.li/rnejjl>

Допоміжна література:

1. Васюта В., Ткаченко А., Разно М. Економіка українського бізнесу в сучасних умовах. Галицький економічний вісник. 2022. Том 78-79. № 5-6. С. 138-145. DOI: https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2022.05_06.138 .

2. Дерій Ж., Сакун О., Полянський М. Проблеми та перспективи розвитку бізнес-сектору Чернігівського регіону в умовах війни. *Науковий вісник Полісся*, 2024. № 1 (28), С. 151–175. DOI: [https://doi.org/10.25140/2410-9576-2024-1\(28\)-151-175](https://doi.org/10.25140/2410-9576-2024-1(28)-151-175) .

3. Ніпіаліді О.Ю., Квасовський О.Р. Дослідження стану та проблематики розвитку бізнесу в українській економіці під час війни. 2024. Інноваційна економіка. Вип. 1. С. 125-135. DOI: 10.37332/2309-1533.2024.1.15. URL: <https://inneco.org/index.php/innecoua/article/view/1198>

4. Новий суспільний договір між бізнесом та Урядом - питання національної безпеки України, - спільна заява Уряду й бізнесу. Міністерство економіки України. URL: <https://surl.li/gxyjok>

5. Павлова О. М. Characteristic features of entrepreneurial activity in Ukraine during the war. Herald of Khmelnytskyi National University. Economic Sciences. 2025. Vol. 340(2). P. 568-573. DOI: <https://doi.org/10.31891/2307-5740-2025-340-90>

6. Податковий кодекс України: Кодекс від 02.12.2010 № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>

7. Про акціонерні товариства: Закон України від 27.07.2022 № 2465-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2465-20>

8. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14>

9. Про внесення змін до Закону України "Про фінансові механізми стимулювання експортної діяльності" щодо страхування інвестицій в Україні від воєнних ризиків: Закон України від 22.11.2023 № 3497-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3497-IX> .

10. Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законів України щодо особливостей оподаткування у

період дії воєнного стану: Закон України від 30.06.2023 № 3219-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3219-20#Text> .

11. Про Всеукраїнську економічну платформу "Зроблено в Україні": Указ Президента України від 26.01.2024 № 31/2024. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/31/2024>

12. Про господарські товариства: Закон України від 19.09.1991 № 1576-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1576-12>

13. Про державну підтримку інвестиційних проектів із значними інвестиціями в Україні: Закон України від 17.12.2020 № 1116-IX: станом на 17 вер. 2023 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1116-20> .

14. Про затвердження переліку воєнних та політичних ризиків та Умов і порядку страхування (перестраховування) воєнних та політичних ризиків під час здійснення видів діяльності Експортно-кредитного агентства: Постанова Кабінету Міністрів України від 09.04.2024 № 388. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/388-2024-%D0%BF> .

15. 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#Text>

16. Про особливості регулювання діяльності юридичних осіб окремих організаційно-правових форм у перехідний період та об'єднань юридичних осіб: Закон України від 09.01.2025 № 4196-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4196-20#Text>

17. Сакун О.С., Щур Р.І., Мацьків В.В. Фінансові аспекти підтримки бізнес-сектору України в умовах воєнного стану. Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. 2022. Вип.17.Т.2. С.50-60. DOI: <https://doi.org/10.15330/apred.1.18.50-60>

18. Трансформація бізнесу для сталого майбутнього: дослідження, цифровізація та інновації: монографія /за ред. д.е.н., проф. О. А. Сороківської. Тернопіль: ФОП Паляниця В.А., 2024. 593 с. URL: https://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/lib/46522/1/Monohrafiya_2024.pdf.pdf

19. Форум «Зроблено в Україні». Короткий огляд економічних тенденцій. Асоціація «Укрлегпром». 2024. URL: <https://surl.li/kafqrl> .

20. Bagatska K., Bilous N. The Stimulation of Entrepreneurial Activity During Wartime: The Experience of Ukraine. Journal of Public Governance. 2024. V. 69(3). P. 53-66. <https://doi.org/10.15678/PG.2024.69.3.01>

21. Kinder, T., Stenvall, J. (2024). Entrepreneurial Activity. In: Problem-solving and Learning for Public Services and Public Management. Springer Texts in Business and Economics. Springer, Cham. https://doi.org/10.1007/978-3-031-43230-9_8

22. Sakun O., Vasylyshyn Yu. Support of the business in Ukraine during the military state. Sustainable Development in Wartime Ukraine and the World: Multidisciplinary conference for young researchers (November 25, 2022). Prague, Czech Republic, 2022. P.69-70. URL: <http://ir.stu.cn.ua/handle/123456789/27040>

23. Širec, Karin, and Katja Crnogaj, eds. Two decades of dynamic entrepreneurial development: GEM Slovenia 2022, Executive Summary. University of Maribor Press, 2023. <http://dx.doi.org/10.18690/um.epf.5.2023>

Інформаційні джерела та Internet-ресурси:

1. Базовий курс підприємця: Основи бізнесу для підприємців та тих, хто хоче ними стати. URL:

<https://osvita.diia.gov.ua/courses/basic-course-introduction-to-business>

2. Бізнес-гра для підприємців: курс. Prometheus: онлайн-платформа професійного розвитку. URL: <https://surl.li/izqybg>

3. Електронний архів ЗВО «Університет трансформації майбутнього»: веб-сайт. URL:

https://repository.uft.in.ua/index.php/omp/library_catalog

4. Зроблено в Україні: Всеукраїнська економічна платформа: офіційний веб-сайт. URL: <https://madeinukraine.gov.ua/>

5. Міністерство економіки, довкілля та сільського господарства України: офіційний веб-сайт. URL:

<https://me.gov.ua/?lang=uk-UA>

6. Національна бібліотека ім. В. Вернадського: веб-сайт. URL: <http://nbuv.gov.ua/>

7. Онлайн-платформа для підприємців Дія.Бізнес. URL: <https://business.diia.gov.ua>

8. Стартуй стартап. Як створити стартап: інструкція та інструменти. URL: <https://osvita.diia.gov.ua/courses/startuj-startap>

9. Як почати власну справу в часи невизначеності: покроковий гайд від ТОП-підприємців України. Prometheus: онлайн-платформа професійного розвитку. URL: <https://surl.li/aqvpsc>

10. Enterprise 360°: Освітній серіал, що розкриває секрети успішного бізнесу: лідерство, маркетинг, експорт і практичні кейси для вашого зростання. URL: <https://osvita.diia.gov.ua/courses/enterprise-360>

ШКАЛА ОЦІНЮВАННЯ

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою
90 – 100	A	відмінно
80 – 89	B	добре
65 – 79	C	
55 – 64	D	задовільно
50 – 54	E	
35 – 49	FX	незадовільно з можливістю повторного складання
1 – 34	F	незадовільно з можливістю повторного вивчення дисципліни

ЗАСОБИ ОЦІНЮВАННЯ

Поточне оцінювання Мін. – 30 б. Макс. – 50 б.	денна форма навчання			заочна форма навчання			Підсумковий контроль Мін. – 20 б. Макс. – 50 б.
	кількість	бал (за одиницю)	всього балів	кількість	бал (за одиницю)	всього балів	
Робота на практичних заняттях	15	2	30	5	2	10	
Презентація результатів виконаних індивідуальних завдань	–	–	–	2	10	20	
Виконання і захист індивідуальних/групових проєктів	1	20	20	1	20	20	
Всього			50			50	
				100			