

Міністерство освіти і науки України
Національний університет кораблебудування
імені адмірала Макарова

Факультет економіки та екології моря
Кафедра економіки та цифрового бізнесу

«ЗАТВЕРДЖУЮ»



Декаан ФЕЕМ

Вячеслав ІВАТА

«15» 06 2026 року

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Work program for primary discipline

Тренінг «Практичне ведення підприємницької діяльності»

Traning: Practical Management of Entrepreneurial Activities

Рівень вищої освіти - другий (магістерський)

Тип дисципліни - обов'язкова

Мова викладання - українська

Миколаїв – 2026

Робоча навчальна програма дисципліни Тренінг «Практичне ведення підприємницької діяльності» є однією із складових комплексної підготовки фахівців галузі знань D «Бізнес, адміністрування та право»

спеціальності D7 Торгівля

освітня програма «Бізнес та приватне підприємництво»

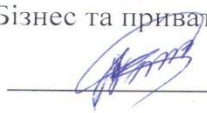
«05» 06 2026 року.- 18 с.

Розробник:

к.е.н., доцент кафедри економіки та цифрового бізнесу Оксана КОРНІЄНКО
Проект робочої навчальної програми дисципліни Тренінг «Практичне ведення підприємницької діяльності» узгоджено з гарантом освітньої програми «Бізнес та приватне підприємництво»

Гарант освітньої програми «Бізнес та приватне підприємництво»

к.е.н., доц:

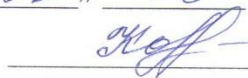


В'ячеслав РОГОВ

Проект робочої навчальної програми дисципліни тренінг «Практичне ведення підприємницької діяльності» розглянуто на засіданні кафедри економіки та цифрового бізнесу

Протокол № 6 від « 08 » 06 2026 року

Завідувач кафедри



Оксана КОРНІЄНКО

Проект робочої навчальної програми дисципліни тренінг «Практичне ведення підприємницької діяльності» розглянуто методичною радою факультету економіки та екології моря

Протокол № 6 «12» 06 2026 року

Голова



Вячеслав ІВАТА

АНОТАЦІЯ

Тренінг-курс «**Практичне ведення підприємницької діяльності**» спрямований на формування у здобувачів другого (магістерського) рівня вищої освіти практичних компетентностей щодо започаткування, організації та ефективного ведення підприємницької діяльності в сучасних умовах цифрової економіки. Особлива увага приділяється вибору організаційно-правової форми бізнесу, державній реєстрації суб'єктів господарювання, розробленню бізнес-моделі, основам фінансового планування, оподаткування, організації бухгалтерського обліку, цифровим інструментам ведення бізнесу, маркетинговому просуванню, управлінню ризиками, роботі з клієнтами та дотриманню вимог чинного законодавства. У процесі навчання здобувачі розробляють власний підприємницький проєкт, здійснюють моделювання ключових бізнес-процесів, готують комплект практичної документації для започаткування та ведення підприємницької діяльності, а також набувають навичок прийняття управлінських рішень у реальних бізнес-ситуаціях. Курс орієнтований на розвиток підприємницького мислення, практичних управлінських компетентностей та здатності ефективно реалізовувати власні бізнес-ініціативи в умовах глобальної конкуренції, цифрової трансформації та динамічного розвитку підприємницького середовища.

Ключові слова: підприємницька діяльність, підприємництво, бізнес-модель, бізнес-планування, державна реєстрація бізнесу, оподаткування, фінансове планування, цифрові інструменти, маркетинг, управління ризиками, бізнес-процеси, підприємницькі компетентності.

Annotation

The training course "**Practical Management of Entrepreneurial Activities**" is designed to develop practical competencies among second-cycle (Master's) higher education students in establishing, organizing, and effectively managing entrepreneurial activities in the modern digital economy. Particular attention is paid to selecting an appropriate legal form of business, business registration procedures, business model development, financial planning, taxation, accounting fundamentals, the use of digital business tools, marketing strategies, risk management, customer relationship management, and compliance with current business regulations. During the course, students develop their own entrepreneurial project, model key business processes, prepare practical documentation required for starting and operating a business, and acquire decision-making skills through real-life business cases and practical tasks. The course is aimed at fostering entrepreneurial thinking, strengthening

practical managerial competencies, and developing the ability to successfully implement business initiatives in the context of global competition, digital transformation, and the dynamic development of the entrepreneurial environment.

Keywords: entrepreneurial activity, entrepreneurship, business management, business model, business planning, business registration, taxation, financial planning, digital business tools, marketing, risk management, business processes, entrepreneurial competencies.

1. Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність (освітня програма), освітній рівень	Характеристика навчальної дисципліни	
		денна форма навчання	заочна форма навчання
Кількість кредитів – 2	Галузь знань D Бізнес, адміністрування та право	Обов'язкова	
Модулів – 1		Рік підготовки:	
Змістових модулів – 1		2-й	2-й
Електронний адрес РПНД на сайті Університету: http://www.nuos.edu.ua/students/osvita	Спеціальність D7 Торгівля Освітня програма «Бізнес та приватне підприємництво»	Семестр	
Індивідуальне науково-дослідне завдання - немає		3-й	3-й
		Лекцій	
		---	---
		Практичні, семінарські	
Загальна кількість годин -60		---	---
Тижневих годин для денної форми навчання самостійної роботи студента – 4	Освітній рівень: другий (магістерський)	Самостійна робота	
		60 год.	60 год.
		Вид контролю: залік	
		Форма контролю: комбінована	

2. МЕТА ВИВЧЕННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Метою проходження тренінгу є формування практичних навичок започаткування, організації та ефективного ведення підприємницької діяльності в сучасних умовах цифрової економіки, набуття досвіду прийняття управлінських рішень, застосування сучасних цифрових інструментів для розвитку бізнесу, а також розроблення власного підприємницького проєкту.

Передбачається формування у студентів відповідно до освітньо-професійної програми таких компетентностей:

ЗК 3. Здатність мотивувати людей та рухатися до спільної мети.

СК 2. Здатність проводити оцінювання продукції, товарів і послуг в підприємницькій та торговельній діяльності

СК3. Здатність до ефективного управління діяльністю суб'єктів господарювання в сфері підприємництва та торгівлі

СК 5. Здатність до ініціювання і реалізації інноваційних проєктів в підприємницькій та торговельній діяльності

3. ОЧІКУВАНІ РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ

Вивчення навчальної дисципліни передбачає формування та розвиток у студентів таких результатів навчання:

ПРН1. Вміти адаптуватися та проявляти ініціативу і самостійність в ситуаціях, які виникають в професійній діяльності.

ПРН 5. Вміти професійно, в повному обсязі й з творчою самореалізацією виконувати поставлені завдання у сфері підприємництва та торгівлі.

ПРН 7. Визначати та впроваджувати стратегічні плани розвитку суб'єктів господарювання у сфері підприємництва і торгівлі.

ПРН 9. Розробляти і приймати рішення, спрямовані на забезпечення ефективності діяльності суб'єктів господарювання у сфері підприємницької та торговельної діяльності

ПРН 11. Впроваджувати інноваційні проєкти з метою створення умов для ефективного функціонування та розвитку підприємницьких і торговельних структур.

ПРН 15. Керувати проєктом розвитку підприємницької діяльності на внутрішньому та зовнішньому ринках із застосуванням новітніх методів управління.

ПРН 16. Виявляти ініціативу і самостійність дій в різних ситуаціях, критично оцінювати явища та процеси у сфері підприємництва, торгівлі і біржової діяльності

4. ЗМІСТ ТРЕНІНГ-КУРСУ

Модуль 1. Започаткування підприємницької діяльності

- вибір бізнес-ідеї та оцінка її життєздатності;
- аналіз ринкового середовища та цільової аудиторії;
- вибір організаційно-правової форми підприємницької діяльності;
- державна реєстрація суб'єкта господарювання;
- вибір системи оподаткування;
- підготовка необхідних документів для започаткування бізнесу.

[1, 2]

Результат тренінгу: сформований пакет документів для започаткування власної підприємницької діяльності.

Модуль 2. Організація та управління підприємницькою діяльністю розроблення бізнес-моделі підприємства;

- основи бізнес-планування;
- організація фінансового планування та обліку;
- використання цифрових сервісів для ведення бізнесу;
- організація взаємодії з клієнтами та партнерами;
- управління ризиками підприємницької діяльності.

[1, 3, 4]

Результат тренінгу: розроблена бізнес-модель та фінансовий план підприємницького проєкту.

Модуль 3. Практичне ведення та розвиток бізнесу

- маркетингове просування підприємницької діяльності;
- використання цифрових інструментів продажу та комунікації;
- оцінювання ефективності діяльності підприємства за ключовими показниками;
- аналіз типових проблем підприємницької діяльності та пошук шляхів їх вирішення;
- масштабування бізнесу та формування стратегії розвитку;
- презентація власного підприємницького проєкту.

[2, 3, 4, 5, 6]

Результат тренінгу: підготовлений та презентований комплексний підприємницький проєкт із практичним обґрунтуванням його реалізації.

Розподіл годин тренінг-курсу

Тематика	Тренінг, год.	Самостійна робота, год.	Всього, год.
Започаткування підприємницької діяльності. Генерування та оцінювання бізнес-ідеї. Вибір організаційно-правової форми бізнесу. Державна реєстрація суб'єкта господарювання. Вибір системи оподаткування.	6	14	20
Організація та управління підприємницькою діяльністю. Розроблення бізнес-моделі та бізнес-плану. Фінансове планування та управління грошовими потоками. Використання цифрових сервісів для ведення бізнесу. Управління ризиками та прийняття управлінських рішень.	6	14	20
Розвиток та масштабування бізнесу. Маркетингове просування та цифрові канали продажів. Побудова взаємовідносин із клієнтами та партнерами. Оцінювання ефективності підприємницької діяльності. Презентація та захист власного підприємницького проєкту.	8	12	20
Разом	20	40	60

5. САМОСТІЙНА РОБОТА

Самостійна робота виконується у формі індивідуального підприємницького проєкту та включає підготовку:

1. Бізнес-проєкту (Business Project)

Структура:

назва бізнес-проєкту;

опис бізнес-ідеї;

аналіз ринкового середовища та цільової аудиторії;
 визначення конкурентних переваг;
 бізнес-модель;
 організаційний план;
 фінансовий план;
 маркетингова стратегія;
 оцінка ризиків;
 очікувані результати реалізації проєкту.

2. Комплекту документів для започаткування підприємницької діяльності

Здобувач здійснює вибір організаційно-правової форми господарювання, системи оподаткування та готує пакет документів, необхідних для започаткування підприємницької діяльності. Також виконується розрахунок прогностичних доходів і витрат, визначаються основні бізнес-процеси, обираються цифрові сервіси для організації діяльності та розробляється дорожня карта запуску бізнесу.

3. Презентації підприємницького проєкту

На основі розробленого бізнес-проєкту здобувач готує презентацію (Pitch Deck), у якій обґрунтовує актуальність бізнес-ідеї, її економічну доцільність, конкурентні переваги, фінансові показники, маркетингову стратегію, оцінює можливі ризики та презентує перспективи розвитку підприємницької діяльності.

Структура самостійної роботи

Вид самостійної роботи	Години
Підготовка індивідуального бізнес-проєкту (Business Project)	20
Розроблення бізнес-моделі, фінансового плану та комплекту документів для започаткування підприємницької діяльності	8
Розроблення маркетингової стратегії та дорожньої карти розвитку підприємницького проєкту	10
Підготовка презентації (Pitch Deck) та захист підприємницького проєкту	2
Разом	40

6. ФОРМИ ПОТОЧНОГО ТА ПІДСУМКОВОГО КОНТРОЛЮ

Оцінювання результатів навчання здобувачів здійснюється за накопичувальною системою протягом усього періоду вивчення тренінг-курсу. Підсумкова оцінка формується на основі виконання тренінгових завдань, підготовки індивідуального бізнес-проєкту, розроблення комплекту практичної документації для започаткування підприємницької діяльності та презентації підприємницького проєкту.

Розподіл балів

Вид роботи	Максимальна кількість балів
Участь у тренінгах та виконання тренінгових завдань	20
Research Proposal магістерського дослідження	40
Наукова публікація	30
Презентація результатів дослідження	10
Разом	100

Опис компонентів оцінювання

1. Участь у тренінгах та виконання тренінгових завдань (20 балів)

Оцінюється активність здобувача під час тренінгових занять, якість виконання практичних завдань, здатність застосовувати сучасні інструменти бізнес-планування, аналізувати підприємницькі ситуації, приймати обґрунтовані управлінські рішення та ефективно працювати в команді.

2. Індивідуальний бізнес-проект (Business Project) (40 балів)

Оцінюється якість розроблення індивідуального бізнес-проекту, зокрема: актуальність ідеї, обґрунтованість вибору виду підприємницької діяльності, логічність бізнес-моделі, якість аналізу ринку, визначення цільової аудиторії, конкурентних переваг, реалістичність фінансових розрахунків, оцінка ризиків та загальна цілісність проекту.

3. Розроблення бізнес-моделі, фінансового плану та комплексу документів для започаткування підприємницької діяльності (30 балів)

Оцінюється правильність вибору організаційно-правової форми господарювання, системи оподаткування, повнота підготовленої документації, якість фінансового планування, використання цифрових інструментів для ведення бізнесу, а також практична доцільність запропонованих управлінських рішень.

4. Презентація підприємницького проекту (Pitch Deck) (10 балів)

Оцінюється вміння здобувача професійно представити власний бізнес-проект, логічність і переконливість викладу, якість візуального оформлення презентації, обґрунтованість відповідей на запитання, рівень комунікаційних навичок та здатність аргументовано захищати запропоновані бізнес-рішення.

Підсумкова оцінка за курс виставляється за шкалою від 0 до 100 балів на основі сумування всіх компонентів оцінювання.

7. КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ

Оцінювання здійснюється за кожним видом навчальної діяльності окремо із застосуванням якісних і кількісних критеріїв, що відображають рівень сформованості підприємницьких, управлінських та практичних компетентностей здобувачів.

1. Участь у тренінгах та виконання тренінгових завдань (20 балів)

Рівень виконання	Характеристика	Бали
Високий	Активна участь у всіх тренінгах, повне та якісне виконання практичних завдань, самостійність у прийнятті управлінських рішень, аргументовані відповіді під час обговорення бізнес-кейсів	17–20
Достатній	Участь у більшості тренінгів, виконання завдань із незначними неточностями, достатній рівень застосування інструментів підприємницької діяльності	13–16
Задовільний	Пасивна участь, часткове виконання завдань, фрагментарне розуміння процесів організації та ведення бізнесу	9–12
Низький	Невиконання більшості завдань або формальний характер участі	0–8

2. Індивідуальний бізнес-проект (Business Project) (40 балів)

Критерій	Зміст оцінювання	Бали
Актуальність бізнес-ідеї	Обґрунтованість бізнес-ідеї, визначення потреб ринку	0–8
Бізнес-модель	Логічність, повнота та реалістичність бізнес-моделі	0–8
Аналіз ринку	Оцінювання цільової аудиторії, конкурентів та ринкового середовища	0–6
Фінансове обґрунтування	Реалістичність фінансового плану, прогноз доходів і витрат	0–8
Оцінка ризиків	Визначення ризиків та запропоновані заходи щодо їх мінімізації	0–6
Структура та оформлення	Логічність побудови, грамотність і якість оформлення проєкту	0–4

3. Розроблення бізнес-моделі, фінансового плану та комплексу документів для започаткування підприємницької діяльності (30 балів)

Критерій	Зміст оцінювання	Бали
Бізнес-модель	Повнота та практична доцільність бізнес-моделі	0–8
Фінансовий план	Якість фінансових розрахунків та економічне обґрунтування	0–7
Практична документація	Правильність оформлення документів для започаткування підприємницької діяльності	0–6
Використання цифрових інструментів	Доцільність використання сучасних цифрових сервісів для ведення бізнесу	0–5
Якість оформлення	Структурованість, логічність та грамотність виконання роботи	0–4

4. Презентація підприємницького проєкту (Pitch Deck) (10 балів)

Критерій	Зміст оцінювання	Бали
Логіка викладу	Послідовність та структурованість презентації	0–3
Візуалізація матеріалу	Якість оформлення слайдів, використання схем, таблиць і графіків	0–2
Аргументація	Переконливість обґрунтування бізнес-ідеї та запропонованих рішень	0–3
Комунікація	Відповіді на запитання, упевненість виступу, навички ділової презентації	0–2

Підсумкова оцінка визначається шляхом сумування балів за всі види діяльності (максимум **100 балів**).

8. ЗАСОБИ НАВЧАННЯ

З метою забезпечення практико-орієнтованого характеру тренінг-курсу та формування у здобувачів підприємницьких, управлінських і проєктних компетентностей під час проведення тренінгових занять використовуються сучасні навчально-методичні та інформаційні засоби, зокрема: презентаційні матеріали, тематичні схеми та інфографіки, шаблони бізнес-планів, приклади бізнес-моделей, фінансових розрахунків, маркетингових стратегій, дорожніх карт розвитку бізнесу, а також реальні кейси успішних підприємницьких проєктів.

Особлива увага приділяється використанню сучасних інструментів бізнес-моделювання та планування, зокрема **Business Model Canvas**, **Value Proposition Canvas**, інструментів аналізу ринку та конкурентного середовища, цифрових платформ для ведення бізнесу, електронної комерції, маркетингової аналітики та управління взаємовідносинами з клієнтами. У процесі навчання використовуються відкриті інформаційні ресурси, статистичні бази даних та аналітичні платформи, що забезпечують формування навичок прийняття обґрунтованих підприємницьких рішень.

Здобувачам надається доступ до електронних навчально-методичних матеріалів, включаючи конспекти тренінгових занять, методичні рекомендації щодо розроблення бізнес-проєкту, шаблони бізнес-планів, приклади оформлення фінансових моделей, матеріали щодо державної реєстрації підприємницької діяльності, оподаткування та використання цифрових сервісів для організації бізнес-процесів.

З метою супроводу розроблення індивідуального підприємницького проєкту, обговорення бізнес-ідей, аналізу практичних ситуацій та формування навичок презентації власних бізнес-рішень проводяться групові та індивідуальні консультації відповідно до затвердженого графіку роботи кафедри.

Додатково можуть використовуватися онлайн-комунікаційні платформи для організації взаємодії зі здобувачами, обміну навчальними матеріалами, надання зворотного зв'язку та оперативного консультування щодо виконання тренінгових завдань.

9. РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ

Основна література:

1. Hisrich, R. D., Peters, M. P., & Shepherd, D. A. (2023). *Entrepreneurship* (12th ed.). McGraw Hill.
2. Kuratko, D. F. (2023). *Entrepreneurship: Theory, Process, and Practice* (12th ed.). Cengage Learning.
3. Osterwalder, A., Pigneur, Y., Bernarda, G., & Smith, A. (2020). *Value Proposition Design: How to Create Products and Services Customers Want*. Wiley.
4. Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2019). *Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers*. Wiley.
5. Scarborough, N. M., & Cornwall, J. R. (2023). *Essentials of Entrepreneurship and Small Business Management* (10th ed.). Pearson.
6. Barringer, B. R. (2022). *Preparing Effective Business Plans: An Entrepreneurial Approach* (2nd ed.). Pearson.

Додаткова література:

1. Ries, E. (2011). *The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses*. Crown Business.
2. Blank, S., & Dorf, B. (2020). *The Startup Owner's Manual: The Step-by-Step Guide for Building a Great Company*. K&S Ranch.
3. Osterwalder, A., Pigneur, Y., & Clark, T. (2010). *Business Model You: A One-Page Method for Reinventing Your Career*. Wiley.
4. Kotler, P., Kartajaya, H., & Setiawan, I. (2021). *Marketing 5.0: Technology for Humanity*. Wiley.
5. Chaffey, D., & Ellis-Chadwick, F. (2022). *Digital Marketing: Strategy, Implementation and Practice* (8th ed.). Pearson.
6. Tidd, J., & Bessant, J. (2020). *Managing Innovation: Integrating Technological, Market and Organizational Change* (7th ed.). Wiley.

Інформаційні ресурси:

1. Global Entrepreneurship Monitor (GEM). (2024). *Global Entrepreneurship Monitor Reports*.
<https://www.gemconsortium.org>
2. Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). (2024). *Entrepreneurship at a Glance*.
<https://www.oecd.org/industry/business-stats>
3. World Bank. (2024). *Enterprise Surveys*.
<https://www.enterprisesurveys.org>
4. International Labour Organization (ILO). (2024). *Small and medium enterprises and entrepreneurship resources*.
<https://www.ilo.org>

5. European Commission. (2024). *Small and medium-sized enterprises (SMEs) and entrepreneurship*.

<https://single-market-economy.ec.europa.eu/smes>

6. Дія. Бізнес. (2024). Національний проєкт розвитку підприємництва.
<https://business.diia.gov.ua>

7. Державна служба статистики України. (2024). Статистична інформація.
<https://www.ukrstat.gov.ua>

8. Міністерство економіки України. (2024). Підтримка підприємництва.
<https://me.gov.ua>

9. Нормативні документи України:

10. Верховна Рада України. (2003). *Господарський кодекс України*.
<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>

11. Верховна Рада України. (2010). *Податковий кодекс України*.
<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

12. Верховна Рада України. (2003). *Цивільний кодекс України*.
<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15>

13. Верховна Рада України. (2003). *Закон України «Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб – підприємців та громадських формувань» №755-IV*.

<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/755-15>

14. Верховна Рада України. (2015). *Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» №4618-VI*.
<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4618-17>

Розробник: к.е.н., доцент



Оксана КОРНІЄНКО