

Тема 2. Підприємницька діяльність, її суть, функції, принципи та основні риси

Кейс для обговорення в аудиторії: "Розвиток соціального бізнесу у сфері переробки відходів"

Опис ситуації:

У місті накопичується велика кількість пластикових відходів, що створює екологічні та соціальні проблеми. Місцева влада підтримує ініціативи щодо зменшення забруднення, а мешканці зацікавлені у роздільному зборі сміття, але система утилізації неефективна.

Три різні підприємці запропонували свої бізнес-моделі для вирішення проблеми:

1. Традиційний соціальний бізнес "EcoHelp"

- Некомерційна організація, що збирає та переробляє пластик, залучаючи волонтерів.

- Отримує фінансування через гранти, пожертви та державну підтримку.

- Частина прибутку спрямовує на екологічне виховання населення.

2. Інноваційний стартап "PlastiCoin"

- Використовує **блокчейн-технології** (це децентралізована система зберігання та обміну даними, що працює у вигляді ланцюга блоків, кожен з яких містить інформацію про транзакції. Ця технологія забезпечує прозорість, безпеку та незмінність даних, оскільки кожен блок пов'язаний з попереднім і його не можна змінити без внесення змін у всі наступні блоки).

- Для мотивації людей до здачі пластику: за зданий матеріал люди отримують **цифрові токени** (це одиниця вартості, яка існує в електронному вигляді та використовується в блокчейн-системах. Токени можуть виконувати різні функції: бути засобом платежу, підтверджувати право власності, надавати доступ до послуг або представляти активи), які можна обміняти на знижки у магазинах.

- Співпрацює з великими корпораціями, які фінансують програму в обмін на "зелені" сертифікати.

- Застосовує роботизовані станції для автоматичного сортування сміття.

3. Гібридна модель "ReNew"

- Поєднує соціальні та комерційні аспекти: приймає пластикові відходи, переробляє їх у будівельні матеріали, які продає на ринку.

- Навчає безробітних екологічному підприємництву, даючи їм роботу на переробному заводі.

- Має підтримку міжнародних екологічних фондів та одночасно генерує прибуток від продажу продукції.

Завдання для команд:

Клас поділяється на три групи, кожна з яких представляє одну з бізнес-моделей.

1. Проаналізуйте свою бізнес-модель

- Які її сильні та слабкі сторони?
- Які ризики існують у вашій концепції?

2. **Підготуйте аргументи на дебати**

- Чому ваша модель є найбільш стійкою та ефективною?
- Як ви будете залучати фінансування та клієнтів?

3. **Обговорення та вибір найкращого варіанту**

- Команди представляють свої рішення, а журі (наприклад, викладач або інші студенти) оцінює їх ефективність, інноваційність та вплив на суспільство.