**ЗАТВЕРДЖЕНО**

Науково-методичною радою Державного університету «Житомирська політехніка»

протокол від \_\_ \_\_\_\_\_\_\_ 20\_\_ р. №\_\_

***ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ПРАКТИКИ***

*ТА МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО НАПИСАННЯ ЗВІТУ*

для студентів 1-го курсу освітнього рівня «бакалавр»

спеціальності 051 «Економіка»

освітньо-професійна програма «Цифрова економіка»

факультет бізнесу та сфери обслуговування

кафедра фінансів та цифрової економіки

Рекомендовано на засіданні кафедри фінансів та цифрової економіки 28 серпня 2023 р., протокол № 9

Розробник: доцент кафедри фінансів та цифрової економіки

к.е.н., доц. Тетяна МЕЛЬНИК

Житомир

2023**ЗМІСТ**

|  |  |
| --- | --- |
| ВСТУП………………………………………………………………………….... | 3 |
| 1. ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ…………………………………………...……… | 5 |
| 1.1. Мета та основні завдання навчальної практики……………………….. | 5 |
| 1.2. Організація практики та навчально-методичне керівництво…………. | 6 |
| 2. ПРОГРАМНІ ПИТАННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРАКТИКИ…………………… | 9 |
| *ЧАСТИНА 1. Обґрунтування ідеї створення власного бізнесу……………...* | 9 |
| 1. Обґрунтування бізнес-ідеї та способу започаткування бізнесу………… | 9 |
| 2. Вибір організаційно-правової форми, системи оподаткування та порядок реєстрація майбутнього бізнесу……………………………………… | 10 |
| 3. Аналіз зовнішнього середовища функціонування майбутнього підприємства…………………………………………………………………….. | 12 |
| 4. Побудова бізнес-моделі Canvas (Business Model Canvas)…………….. | 17 |
| 5. Обґрунтування ризиків реалізації підприємницької ідеї………………. | 18 |
| *ЧАСТИНА 2. Індивідуальне завдання……………………………………………..* | 19 |
| 3. ФОРМИ ТА МЕТОДИ КОНТРОЛЮ ………………….…………………… | 20 |
| 4. ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ ЗВІТУ З НАВЧАЛЬНОЇ ПРАКТИКИ…… | 20 |
| 5. КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРАКТИКИ…………………. | 22 |
| 6. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА………………………………………… | 24 |
| ДОДАТКИ……………………………………………………………………… | 27 |

**ВСТУП**

Навчальна практика студентів спеціальності 051 «Економіка» є невід’ємною складовою навчального процесу.

У формуванні висококваліфікованих фахівців зцифрової економіки важливе місце займає навчальна практика студентів, що здійснюється з метою закріплення одержаних ними теоретичних знань і набуття навичок технічної та організаційної роботи за спеціальністю.

Керівництво практикою здійснюється викладачами кафедри фінансів та цифрової економіки, які контролюють своєчасне прибуття студентів на місце практики, хід її виконання, консультують практикантів щодо програми та матеріалів практики.

Під час практики студент зобов’язаний своєчасно і якісно виконувати завдання, передбачені програмою навчальної практики, опановувати прийоми пошуку, опрацювання та презентації інформації, дотримуватись правил внутрішнього розпорядку.

У Методичних рекомендаціях розглядаються загальні питання організації, проведення та підведення підсумків навчальної практики студентів спеціальності 051 «Економіка».

*Програмні компетенції, що набуваються в процесі навчальної практики:*

ЗК1. Здатність реалізувати свої права і обов’язки як члена суспільства, усвідомлювати цінності громадянського (демократичного) суспільства та необхідність його сталого розвитку, верховенства права, прав і свобод людини і громадянина в Україні.

ЗК3. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.

ЗК4. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.

ЗК5. Здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово.

ЗК7. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.

ЗК8. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.

ЗК11. Здатність приймати обґрунтовані рішення.

ЗК12. Навички міжособистісної взаємодії.

ЗК13. Здатність діяти соціально відповідально та свідомо.

СК1. Здатність виявляти знання та розуміння проблем предметної області, основ функціонування сучасної економіки на мікро-, мезо-, макро- та міжнародному рівнях.

СК2. Здатність здійснювати професійну діяльність у відповідності з чинними нормативними та правовими актами.

СК4. Здатність пояснювати економічні та соціальні процеси і явища на основі теоретичних моделей, аналізувати і змістовно інтерпретувати отримані результати.

СК7. Здатність застосовувати комп’ютерні технології та програмне забезпечення з обробки даних для вирішення економічних завдань, аналізу інформації та підготовки аналітичних звітів.

СК8. Здатність аналізувати та розв’язувати завдання у сфері економічних та соціально-трудових відносин.

СК9. Здатність прогнозувати на основі стандартних теоретичних та економетричних моделей соціально-економічні процеси.

СК10. Здатність використовувати сучасні джерела економічної, соціальної, управлінської, облікової інформації для складання службових документів та аналітичних звітів.

СК11. Здатність обґрунтовувати економічні рішення на основі розуміння закономірностей економічних систем і процесів та із застосуванням сучасного методичного інструментарію.

СК12. Здатність самостійно виявляти проблеми економічного характеру при аналізі конкретних ситуацій, пропонувати способи їх вирішення.

СК13. Здатність проводити економічний аналіз функціонування та розвитку суб’єктів господарювання, оцінку їх конкурентоспроможності.

СК14. Здатність поглиблено аналізувати проблеми і явища в одній або декількох професійних сферах з врахуванням економічних ризиків та можливих соціально-економічних наслідків.

*Програмні результати, що набуваються в процесі навчальної практики:*

ПРН4. Розуміти принципи економічної науки, особливості функціонування економічних систем.

ПРН5. Застосовувати аналітичний та методичний інструментарій для обґрунтування пропозицій та прийняття управлінських рішень різними економічними агентами (індивідуумами, домогосподарствами, підприємствами та органами державної влади).

ПРН6. Використовувати професійну аргументацію для донесення інформації, ідей, проблем та способів їх вирішення до фахівців і нефахівців у сфері економічної діяльності.

ПРН7. Пояснювати моделі соціально-економічних явищ з погляду фундаментальних принципів і знань на основі розуміння основних напрямів розвитку економічної науки.

ПРН11. Вміти аналізувати процеси державного та ринкового регулювання соціально-економічних і трудових відносин.

ПРН12. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв’язання практичних завдань та змістовно інтерпретувати отримані результати.

ПРН13. Ідентифікувати джерела та розуміти методологію визначення і методи отримання соціально-економічних даних, збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та соціальні показники.

ПРН14. Визначати та планувати можливості особистого професійного розвитку.

ПРН15. Демонструвати базові навички креативного та критичного мислення у дослідженнях та професійному спілкуванні.

ПРН16. Вміти використовувати дані, надавати аргументацію, критично оцінювати логіку та формувати висновки з наукових та аналітичних текстів з економіки.

ПРН17. Виконувати міждисциплінарний аналіз соціально-економічних явищ і проблем в однієї або декількох професійних сферах з врахуванням ризиків та можливих соціально-економічних наслідків.

ПРН18. Використовувати нормативні та правові акти, що регламентують професійну діяльність.

ПРН19. Використовувати інформаційні та комунікаційні технології для вирішення соціально-економічних завдань, підготовки та представлення аналітичних звітів.

ПРН22. Демонструвати гнучкість та адаптивність у нових ситуаціях, у роботі із новими об’єктами, та у невизначених умовах.

ПРН23. Показувати навички самостійної роботи, демонструвати критичне, креативне, самокритичне мислення.

ПРН24. Демонструвати здатність діяти соціально відповідально та свідомо на основі етичних принципів, цінувати та поважати культурне різноманіття, індивідуальні відмінності людей.

**1. ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ**

***1.1. МЕТА ТА ОСНОВНІ ЗАВДАННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРАКТИКИ***

Навчальна практика є ланкою практичної підготовки студентів, яка проводиться у процесі вивчення циклу економічних дисциплін. Під час проходження практики студентами поглиблюються та закріплюються теоретичні знання з дисциплін навчального плану («Економічна теорія», «Організація та ведення бізнесу», «Цифровізація документообороту та електронний офіс»), здійснюється підготовка теоретичного та практичного базису для початку вивчення курсу «Мікроекономіка», «Економіка підприємства», «Бізнес-планування».

Метою практики є оволодіння студентами сучасними підходами до планування підприємницької діяльності в умовах цифровізації бізнес-процесів та можливостей інтернаціоналізації бізнесу, виходу на зарубіжні ринки, в тому числі через засоби електронної комерції, формування у них на базі одержаних знань, професійних умінь та навичок для прийняття самостійних рішень під час планування організації власної справи з урахуванням особливостей сучасної господарської системи та кон’юнктури ринків товарів та послуг, а також виховання потреби систематично поновлювати свої знання та творчо застосовувати їх в практичній діяльності, та вміти презентувати здобуті результати.

Отже, **основна мета навчальної практики** – практичне і творче застосування здобутих знань та набутих у процесі навчання вмінь, розвиток навичок вирішення практичних завдань організації власної справи та реалізації бізнес-ідеї, збагачення досвіду ділового спілкування, збирання, опрацювання та презентація матеріалів, що в сукупності формує професійні компетенції бакалавра з економіки.

Після завершення навчальної практики студент повинен **знати:**

- зміст нормативно-розпорядчих документів з організації власної справи;

- алгоритми та джерела пошуку необхідної економічної інформації для ухвалення управлінських рішень щодо організації бізнесу;

- основні сервіси онлайн-підтримки щодо організації бізнесу та реалізації бізнес-ідеї;

- доцільні форми презентації інформації щодо бізнес-ідеї та ресурсів для її реалізації;

- спеціальну англомовну термінологію з питань організації власної справи та реалізації бізнес-ідеї для роботи у мультикультурному середовищі з представниками інших бізнес-культур.

**вміти:**

- обґрунтовувати власну бізнес-ідею, користуючись висновками, зробленими в ході опрацювання доступної офіційної інформації щодо середовища ведення бізнесу;

- ухвалювати рішення щодо організаційних засад реалізації обраної бізнес-ідеї на основі розуміння чинного законодавства та довідкових матеріалів;

- оцінювати та пояснювати вплив факторів зовнішнього середовища ведення біснесу на хід реалізації власної бізнес-ідеї (на основі пошуку та систематизації інформації з різних джерел);

- оформлювати та презентувати власну бізнес-ідею (у формі, доступній для представників інших бізнес-культур та професійних груп) з використанням доступного цифрового інструментарію.

Практика передбачає безперервність та послідовність її проведення при одержанні достатнього обсягу потрібних практичних знань і умінь, які відповідають професійним компетенціям освітньої програми бакалавра з економіки.

Форма проведення, тривалість і терміни проведення практики визначаються в навчальних планах освітньої програми бакалавра зі спеціальності «Економіка».

Навчальна практика проводиться на базі випускової кафедри фінансів та цифрової економіки. Навчально-методичне керівництво та виконання програми практики забезпечує випускова кафедра. До керівництва практикою від вищого навчального закладу залучаються досвідчені викладачі кафедри фінансів та цифрової економіки.

Керівник практики від університету забезпечує проведення всіх організаційних заходів: інструктаж про порядок проходження практики, видачу студентам необхідних документів (календарного плану, програми, методичних вказівок), інформує студентів про систему звітування про проходження практики.

***1.2. ОРГАНІЗАЦІЯ ПРАКТИКИ ТА НАВЧАЛЬНО-***

***МЕТОДИЧНЕ КЕРІВНИЦТВО***

Навчально-методичне керівництво навчальною практикою здійснює кафедра фінансів та цифрової економіки. Кафедра призначає керівників практики, узгоджує зі студентами інформацію про процедуру проходження практики. Загальну організацію практики та контроль за її проведенням здійснює навчально-методичне управління університету.

До керівництва практикою студентів залучаються досвідчені викладачі кафедри, які беруть безпосередньо участь в освітньому процесі підготовки «бакалаврів» за спеціальністю 051 «Економіка».

**Керівник практики від університету (кафедри) повинен:**

- здійснити всі організаційні заходи: ознайомити студентів з програмою практики, видати студентам необхідні документи (індивідуальні завдання, методичні вказівки тощо);

- забезпечити високу якість проходження практики згідно з програмою;

- проводити консультації для студентів з питань навчальної практики;

- здійснювати систематичний контроль за виконанням програми навчальної практики;

- взяти участь у роботі комісії, призначеній завідувачем кафедри фінансів та цифрової економіки, з проведення захисту звітів з навчальної практики студентів;

- подати завідувачу кафедри письмовий звіт про результати проходження практики із зауваженнями та пропозиціями щодо поліпшення її організації та проведення, який має зберігатися на кафедрі.

**2.3. Обов’язки студентів:**

- ознайомитись з наказом ректора університету про проходження практики;

- ознайомитись з програмою практики та отримати індивідуальне завдання;

- ознайомитись з рекомендованими джерелами інформації;

- одержати необхідну консультацію з організаційних та методичних питань від керівника практики;

- повністю виконувати завдання, передбачені програмою практики і календарним графіком;

- виконувати вказівки керівника практики;

- завчасно (до визначеної дати захисту звіту) зареєструвати на кафедрі фінансів та цифрової економіки та здати на перевірку керівникові навчальної практики від університету звіт;

- у визначений кафедрою час з’явитися для захисту свого звіту з навчальної практики.

Студент, який не виконав програму практики і одержав негативний відзив або незадовільну оцінку при захисті звіту, матиме заборгованість з навчальної практики.

**2.** **ПРОГРАМНІ ПИТАННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРАКТИКИ**

**ЧАСТИНА 1. Обгрунтування ідеї створення власного бізнесу**

**1. Обґрунтування бізнес-ідеї та способу започаткування бізнесу.**

*Рекомендації щодо написання звіту за даним розділом:*

**1.1.** Пройдіть самооцінювання за допомогою опитувальника EntreGram, щоб дізнатися про рівень власної підприємливості, визначити свій підприємницький потенціал для створення та успішного ведення власної справи на онлайн-платформі «Дія. Бізнес» (https://osvita.diia.gov.ua/tests/entregram-4-youth). Для написання звіту зробіть скриншот результату Вашого тестування.

**1.2.** Обґрунтуйте ідею створення власної справи, мету та прагнення в бізнесі, потенційних споживачів продукції (робіт, послуг).

Для генерування підприємницької ідеї рекомендовано скористатися інформаційними ресурсами онлайн-платформи «Дія. Бізнес» [100+ бізнес-ідей для заснування власної справи](https://business.diia.gov.ua/idea). Додатково перегляньте відео: «[10 смачних бізнес-ідей, які реалізували українці](https://www.youtube.com/watch?v=jSQeOFnTiWc&feature=youtu.be)», «[Приклад генерації та реалізації підприємницької ідеї](https://m.facebook.com/story.php?story_fbid=1407587892767944&id=619395891587152)».

**1.3.** Опишіть, якій спосіб започаткування бізнесу Ви обрали, які його переваги та недоліки.

Сформована ідея може бути не тільки власною, але і запозиченою. Тому для реалізації ідеї в першому випадку створюється нове підприємство, а в іншому – можна купити вже існуючий бізнес. І в обох випадках існує безліч підходів.

Традиційно можна виділити наступні основні способи входження у бізнес:

- створення нового підприємства «з нуля»;

- придбання існуючого бізнесу;

- придбання франшизи.

Переглянути каталог франшиз можна на сайті [franchising.ua](https://franchising.ua/katalog-franshiz/franshizi/). На онлайн платформі «Дія. Бізнес» наведено перелік параметрів, на які слід звернути увагу при аналізі обраної франшизи: «[Як проаналізувати франшизу (чек лист)](https://business.diia.gov.ua/handbook/francajzing/ak-proanalizuvati-fransizu-cek-list)».

**1.4.** Розробіть анкету для опитування споживачів з метою виявлення їх вподобань, бачення запропонованої ідеї та формулювання ціннісної пропозиції.

Анкета-опитувальник, що містить грамотно складені питання з урахуванням поточної ситуації та особливостей цільової аудиторії, дає можливість виявити, які першочергові потреби має потенційний споживач, і тим самим сформулювати цінність пропозиції Вашої бізнес-ідеї.

Для проведення онлайн анкетування розробіть анкету використовуючи сервіси Google forms.

У звіті з навчальної практики повинна бути анкета у вигляді документа, а також посилання на розроблену анкету для проходження онлайн анкетування. Посилання можна навести у звіті у вигляді QR-коду.

Для опрацювання матеріалу за даним пунктом перегляньте рекомендації та приклади анкет:

- [Опитування відвідувачів магазину про товар як вигідний спосіб збільшення доходів](https://service.yaware.com.ua/blog/opytuvannya-vidviduvachiv-magazynu-pro-tovar/);

- [Анкета для вивчення споживчих переваг шоколаду](https://www.survio.com/survey/d/M3U5D8B3O4F9L5N2Y).

**2. Вибір організаційно-правової форми, системи оподаткування та реєстрація майбутнього бізнесу.**

*Рекомендації щодо написання звіту за даним розділом:*

**2.1.** Визначте вид економічної діяльності для майбутнього суб’єкта бізнесу відповідно до Державного класифікатора видів економічної діяльності ([КВЕД-2010](http://kved.ukrstat.gov.ua/KVED2010/kv10_i.html)) та заповніть таблицю за прикладом, наведеним у таблиці 1.

Таблиця 1

Характеристика виду економічної діяльності, до якої відноситься підприємство

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| *Секція* | *Розділ* | *Група* | *Клас* |
| С «Переробна промисловість | 10 «Виробництво харчових продуктів» | 10.5 «Виробництво молочних продуктів» | 10.51 «Перероблення молока, виробництво масла та сиру» |
| ***Цей клас включає:***   * виробництво незбираного молока визначеної жирності, пастеризованого, стерилізованого, гомогенізованого, топленого * виробництво напоїв на основі молока (кефіру, ряжанки тощо) * виробництво вершків з незбираного молока, пастеризованого, стерилізованого та гомогенізованого * виробництво сухого молока та згущеного молока з цукром або без цукру * виробництво молока та вершків у твердій формі * виробництво вершкового масла з коров'ячого молока і топленого масла (молочного жиру) * виробництво йогурту * виробництво твердого та м'якого сиру * виробництво сироватки * виробництво казеїну та лактози * виробництво інших молочних продуктів   ***Цей клас також включає:***   * виробництво молочних пастоподібних продуктів (крім спредів) * виробництво сметани | | | |

Отримані дані будуть внесені до реєстраційних документів суб’єкта підприємницької діяльності.

**2.2.** Оберіть форму власності, обґрунтуйте свій вибір, окресліть переваги та недоліки обраної форми. Відповідно до [Закону України «Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб підприємців та громадських формувань»](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/755-15#Text), є дві основні організаційно-правові форми – фізична особа-підприємець та юридична особа.

Найбільш розповсюдженими формами реєстрації бізнесу в Україні є ФОП (фізична особа-підприємець) та ТОВ (Товариство з обмеженою відповідальністю). Для опрацювання матеріалу рекомендовано переглянути відео: «[Що краще зареєструвати для бізнесу: ФОП чи ТОВ](https://www.youtube.com/watch?v=nRw0Tk0nJMc)?» та ознайомитися з матеріалом «[Що обрати: ФОП чи ТОВ?](https://buduysvoe.com/publications/shcho-obraty-fop-chy-tov)».

**2.3.** Оберіть систему оподаткування для майбутнього суб’єкта господарювання. Відповідно до [Податкового Кодексу України](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text) можливим є застосування загальної або спрощеної системи оподаткування.

У Додатку А наведено умови обрання різних груп на спрощеній системі оподаткування. У додатку Б наведено умови перебування на загальній системі оподаткування.

**2.4.** Опишіть порядок реєстрації майбутнього бізнесу.

На сьогодні за сприяння Державної регуляторної служби України, програми EU4Business та BRDO (Офісу ефективного регулювання) створено [державний інформаційний сервіс Start Business Challenge](https://sbc.regulation.gov.ua/), що містить покрокові інструкції щодо реєстрації окремих видів бізнесу з переліком необхідних документів. Ви можете обрати параметри майбутнього бізнесу. Після обрання усіх параметрів, відповідно до Вашого розуміння власної бізнес-ідеї на цьому онлайн-ресурсі буде сформовано покрокову інструкцію щодо етапів створення бізнесу, описано кількість юридичних процедур, які доведеться пройти, та документів, які слід зібрати та отримати у результаті. Всі етапи оформлено у вигляді гіперпосилання, за яким етап описано детально. Цю деталізовану інформацію Ви поетапно можете включати у Ваш звіт з навчальної практики. Як бонус для окремих бізнесів на вказаному онлайн-ресурсі розміщено відео-записи подкасту «50 віддінків бізнесу» з порадами бізнесменів, які пройшли цей шлях.

Також детальні інструкції щодо реєстрації різних видів бізнесу можна знайти на [онлайн-платформі «Дія. Бізнес»](https://business.diia.gov.ua/idea), а саме: [пакет документів для реєстрації ФОП](https://www.avodocs.com/uk/c/3); [пакет документів для реєстрації ТОВ](https://www.avodocs.com/uk/c/10) тощо.

**3. Аналіз зовнішнього середовища функціонування майбутнього підприємства.**

*Рекомендації щодо написання звіту за даним розділом:*

**3.1.** Проаналізуйте статистичні показники розвитку обраної галузі у Житомирській області або по Україні в цілому, та визначте перспективи діяльності майбутнього підприємства в обраній галузі. Використовуючи інформаційні ресурси [Державної служби статистики України](http://ukrstat.gov.ua/), необхідно проаналізувати:

- кількість суб’єктів господарювання, які функціонують в обраній галузі економічної діяльності (приклад таблиці для заповнення у звіті наведено нижче):

Таблиця 2

[Аналіз кількості суб’єктів господарювання, які функціонують у галузі](http://ukrstat.gov.ua/) (назва галузі) протягом останніх трьох років

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Код за КВЕД–2010 | Роки | Кількість суб'єктів господарювання | | | | | |
| з урахуванням банків | | | без урахування банків | | |
| усього, одиниць | з них  фізичні особи-підприємці, одиниць | у % до загального показника суб'єктів господарювання відповідного виду діяльності | усього, одиниць | з них  фізичні особи-підприємці, одиниць | у % до загального показника суб'єктів господарювання відповідного виду діяльності |
|  | **20\_\_** |  |  |  |  |  |  |
| **20\_\_** |  |  |  |  |  |  |
| **20\_\_** |  |  |  |  |  |  |

Після таблиці наводиться короткий висновок щодо динаміки кількості суб’єктів господарювання, які функціонують в обраній галузі.

- обсяги реалізованої продукції за обраним видом економічної діяльності (приклад таблиці для заповнення наведено нижче):

Таблиця 3

Аналіз обсягів реалізованої продукції (назва виду економічної діяльності) протягом останніх трьох років

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Назва галузі | Код за КВЕД-2010 | Роки | За інституціо-нальним підходом | За функціо-нальним підходом | Темп росту, % | |
| За інституціо-нальним підходом | За функціо-нальним підходом |
|  |  | **20\_\_** |  |  | **-** | **-** |
| **20\_\_** |  |  |  |  |
| **20\_\_** |  |  |  |  |

Після таблиці наводиться короткий висновок щодо динаміки обсягів реалізованої продукції за обраним видом економічної діяльності.

- аналіз динаміки чистого прибутку за обраним видом економічної діяльності (приклад таблиці для заповнення наведено нижче):

Таблиця 4

Аналіз чистого прибутку підприємств (назва галузі) протягом

останніх трьох років

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Назва галузі | Код за КВЕД-2010 | Роки | Уcього | | | | |
|
| чистий прибуток (збиток), тис.грн | підприємства, які одержали прибуток | | підприємства, які одержали збиток | |
| у % до загальної кількості підприємств | фінансовий результат, тис.грн | у % до загальної кількості підприємств | фінансовий результат, тис.грн |
|  |  | **20\_\_** |  |  |  |  |  |
| **20\_\_** |  |  |  |  |  |
| **20\_\_** |  |  |  |  |  |

Після таблиці наводиться короткий висновок щодо динаміки чистого прибутку підприємств обраної галузі.

- аналіз рентабельності операційної та всієї діяльності підприємств за обраним видом економічної діяльності (приклад таблиці для заповнення наведено нижче):

Таблиця 5

Аналіз рентабельності операційної та всієї діяльності підприємств (назва галузі) з розподілом на великі, середні, малі за останні три роки, %

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Назва галузі | Код за КВЕД-2010 | Роки | Рівень рентабельності (збитковості) операційної діяльності підприємств | | | | Рівень рентабельності (збитковості) всієї діяльності підприємств | | | |
| усього | у тому числі | | | усього | у тому числі | | |
| великі підприє-мства | середні підпри-ємства | малі підпри-ємства | великі підприє-мства | середні підпри-ємства | малі підпри-ємства |
|  |  | **20\_\_** |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **20\_\_** |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **20\_\_** |  |  |  |  |  |  |  |  |

Після таблиці наводиться короткий висновок щодо динаміки рентабельності операційної та всієї діяльності підприємств обраної галузі.

На основі проведеного аналізу стану розвитку досліджуваної галузі необхідно окреслити перспективи її розвитку, а також перспективи розвитку майбутнього підприємства в даній галузі.

**3.2.** Проаналізуйте макросередовище функціонування підприємства, використовуючи базову методику PEST-аналізу (акронім від назв груп факторів, що розглядаються – political, economical, social, technological).

PEST-аналіз передбачає ідентифікацію рушійних сил макросередовища, поділ їх за визначеними групами та оцінювання характеру впливу. Для опрацювання матеріалу перегляньте відео: [PEST Analysis (PESTLE) Explained with Example](https://www.youtube.com/watch?v=7qrahnx94nc), [PESTEL Analysis EXPLAINED | B2U | Business To You.](https://www.youtube.com/watch?v=bYn4CyL3r5w)

Результати аналізу відображаються у вигляді таблиці 6:

Таблиця 6

Форма інтерпретації результатів PEST-аналізу

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Політичні (political) | Оцінка | Економічні (economical) | Оцінка |
| 1. … |  | 1. … |  |
| 2. … |  | 2. … |  |
| 3. … |  | 3. … |  |
| Соціальні (social) | Оцінка | Технологічні (technological) | Оцінка |
| 1. … |  | 1. … |  |
| 2. … |  | 2. … |  |
| 3. … |  | 3. … |  |

У таблиці зазначеної форми відображається лише характер впливу фактору (у стовпчику «Оцінка») – позитивний (позначка «+») або негативний (позначка «–»).

**3.3.** Ідентифікуйте потенційних споживачів продукції (послуг) майбутнього бізнесу та проведіть їх класифікацію на більш-менш однорідні групи (сегментація ринку).

На практиці процедура сегментації споживачів передбачає пошук однорідних їх груп або за характеристикою товару (товари виробничо-технічного призначення, особистого споживання, в т.ч. довго- та короткотривалого користування), або за категоріями споживачів (для власних потреб, для подальшого перепродажу), або за географічним поділом ринку.

Для визначення цільового сегменту можна скористатися табличною формою (табл. 7).

Це дозволить в подальшому спрямувати рекламну кампанію (таргетувати) на окремі категорії споживачів, орієнтуючись на їх специфічні потреби. Це максимізує потенційно створювану цінність.

Таблиця 7

Сегментація ринку для майбутнього бізнесу

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Групи критеріїв сегментації** | **Критерії сегментації** | **Параметри критеріїв** |
| 1. Демографічні | 1.1. Вік | до 18 р., 19-35 р., старші за 35 р., тощо |
| 1.2. Національність | українці, поляки, тощо |
| 1.3. Гендер | жінки, чоловіки |
| 1.4. Величина домогосподарсьва | 1-2 особи, 3-4 особи, понад 5 осіб |
| 2. Соціально-економічні | 2.1. Доходи | з високим, середнім або низьким рівнем доходів |
| 2.2. Рівень освіти | середня, вища |
| 3. Географічне положення | 3.1. Країна | Україна, Польща, США тощо |
| 3.2. Регіон | Житомирська область, Рівненська область, Східна Європа тощо |
| 4. Характеристики поведінки споживачів | 4.1. Потреба | Для особистого споживання, для робочих потреб, для бізнесу тощо |
| 4.2. Мотиви купівлі | Для задоволення базових потреб, для задоволення статус-них потреб тощо |
| 5. …. | 5.1. …. | …. |

**3.4.** Охарактеризуйте основних конкурентів майбутнього бізнесу на цільовому ринку. Для опису конкуренції на цільовому ринку доцільно визначити основних конкурентів та проаналізувати їх з точки зору слабких та сильних сторін (наприклад, цінова політика, якість, асортимент, впізнаваність тощо). Скористайтеся для цього пошуком виробників аналогічних товарів/послуг у цільовому регіоні за допомогою мережі Інтернет. Інформацію можна узагальнити у формі таблиці 8.

Таблиця 8

Інформація про основних конкурентів

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Назва | Місце розташування / офіційний сайт | Основні види продукції / послуг | Сильні сторони | Слабкі сторони |
| 1. … |  |  |  |  |
| 2. … |  |  |  |  |
| 3. … |  |  |  |  |

У результаті Ви отримаєте уявлення про те, з якими компаніями / за якими критеріями Ви будете конкурувати. Це дозволить Вам більш обґрунтовано позиціонувати Ваші конкурентні переваги.

**3.5.** Охарактеризуйте та перевірте дієздатність постачальників. Для організації Вашої роботи Вам знадобляться основні засоби та певні види сировини та матеріалів (зосередьте увагу на основних їх категоріях та видах). Тому у наступних таблицях слід описати постачальників:

- основних засобів, які необхідні для здійснення підприємницької діяльності. Інформацію можна узагальнити у формі таблиці 9.

Таблиця 9

Інформація про постачальників основних засобів

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № з/п | Найменування основного засобу | Підприємство-виробник / постачальник | Місце розташування | Сайт | Ціна за одиницю, грн |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

- різних ресурсів та матеріалів, які будуть залучені до реалізації бізнес-проекту. Інформацію можна узагальнити у формі таблиці 10.

Таблиця 10

Інформація про постачальників сировини та матеріалів

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № з/п | Найменування ресурсів | Підприємство-виробник / постачальник | Місце розташування | Сайт | Ціна за одиницю, грн |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

Перевірте надійність майбутніх бізнес-партнерів (контрагентів). Для цього використайте онлайн-сервіс для підприємців «[YouControl](https://youcontrol.com.ua/landing_002/)» – онлайн-досьє на кожну компанію України. За результатами перевірки складіть анкети (див. приклад у табл. 11) для кожного перевіреного контрагента.

Таблиця 11

Анкета \_\_\_\_\_\_\_ (назва підприємства)

|  |  |
| --- | --- |
| Повне найменування юридичної особи (cтаном на \_\_.\_\_.2021) |  |
| Скорочена назва |  |
| Статус юридичної особи (cтаном на \_\_.\_\_.2021) |  |
| Код ЄДРПОУ |  |
| Дата реєстрації |  |
| Уповноважені особи |  |
| Розмір статутного капіталу |  |
| Організаційно-правова форма |  |
| Форма власності |  |
| Вид діяльності |  |
| Ознака прибутковості |  |
| Реєстр платників ПДВ |  |

**4. Побудова бізнес-моделі CANVAS (Business Model Canvas).**

Необхідно побудувати бізнес-модель Canvas для вашої підприємницької ідеї. З позицій системного підходу побудова бізнес-моделі вимагає дослідження таких її основних елементів, як: сегменти споживачів (customer segments), ціннісна пропозиція (value proposition), канали збуту (channels), відносини із споживачами (customer relationships), ключові ресурси (key resources), ключові види діяльності (key activities), ключові партнери (key partners), грошові потоки / доходи (revenue streams) та структура витрат (сost structure).

Бізнес-модель Canvas – це чудовий інструмент, який дозволяє зробити опис бізнесу на одній сторінці та виявити слабкі місця або точки росту.

Інструментом візуалізації логіки побудови бізнес-моделі є так звана «канва» (шаблон) бізнес-моделі (рис. 1).

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Ключові партнери / key partners**  Хто є ключовими  партнерами?  Хто є ключовими постачальниками?  Які ресурси надходять від  партнерів?  Які основні дії  здійснюють партнери? | **Ключові види діяльності /**  **key activities**  Яких дій потребують формування і підтримка:  - ціннісної пропозиції (продукту)?  - каналів поширення?  - відносин із споживачами? | **Ціннісна**  **пропозиція / value proposition**  Яка цінність пропонується споживачам?  Які потреби споживачів задовольняються?  Які пробеми допомагає вирішуваи продукт? | | **Відносини із споживачами / customer relationships**  Встановлення яких відносин очікує споживач?  Які відносини зі  споживачами  встановлені? | **Сегменти споживачів / customer segments**  Для кого створюється цінність (продукт)?  Хто є найважливішими споживачами? |
| **Ключові ресурси / key resources**  Яких ресурсів  потребують  формування і  підтримка:  - ціннісної пропозиції (продукту)?  - каналів поширення?  - відносин із споживачами? | **Канали збуту / channels**  Через які канали продукт надходить до  споживача?  Наскільки ці канали інтегровані?  Які з них найбільш економічно ефективні? |
| **Структура витрат / сost structure**  Якими є найважливіші витрати в моделі?  Які ключові ресурси найдорожчі?  Яка ключова діяльність коштує найдорожче? | | | **Джерела доходів / revenue streams**  За що споживачі готові платити?  За що вони фактично платять?  Який вклад кожного грошового потоку в загальний дохід? | | |

Рис. 1. «CANVA» (шаблон) бізнес-моделі

«CANVA» є простим та ефективним інструментом формування нової бізнес-моделі, який застосовується багатьма підприємствами для створення стійких конкурентних переваг.

Для опрацювання даного пункту рекомендовано переглянути наступні інформаційні інтернет-ресурси:

- [онлайн-платформа «Дія. Бізнес»](https://business.diia.gov.ua/idea): [Business Model Canvas](https://servicedesigntools.org/tools/business-model-canvas);

- приклад побудови «CANVA» бізнес-моделі [по виробництву малини](https://uhbdp.org/ua/business-instruments/canvas);

- [приклад побудови бізнес-моделі компанії бюджетних авіаліній на основі Business Model Canvas](http://www.investplan.com.ua/pdf/9_2017/4.pdf).

**5. Обгрунтування ризиків реалізації підприємницької ідеї.**

У даному розділі наводяться ключові ризики, пов’язані із реалізацією підприємницької ідеї, а також заходи щодо їх подолання (див. приклад табл. 12).

Таблиця 12

Приклад ризиків підприємницької діяльності та

заходів щодо управління ними

|  |  |
| --- | --- |
| Види ризиків | Заходи зменшення впливу ризиків |
| 1. Ризик можливої зміни постачальників сировини через зниження її якості, підвищення цін на сировину | 1.1. Розрив укладених угод з неконкурентоспроможними постачальниками сировини й термінове встановлення зв'язків із надійними постачальниками  1.2. Обґрунтоване підвищення продажних цін на продукцію |
| 2. Ризик втрати майна та грошових коштів через навмисний підпал і крадіжку | 2.1. Страхування майна придбанням страхового полісу з конкретною умовою відшкодування заподіяної шкоди  2.2. Введення посади платного охоронця з виконанням відповідних функцій у неробочий час  2.3. Облаштування приміщень надійними засобами пожежогасіння |
| 3. Ризик появи нових конкурентів, часткової втрати своєї ринкової ніші | 3.1. Пошук нової ринкової ніші в інших районах міста  3.2. Запровадження цінової конкуренції  3.3. Здійснення нецінових методів ринкової конкуренції |
| 4. Вихід з ладу технологічного устаткування або автотранспорту | 4.1. Готовність терміново скористатися послугами ремонтно-профілактичних фірм  4.2. Наявність резервних коштів для придбання нового автотранспорту |
| … | … |

**Список використаних джерел.** Оформлюється відповідно до встановлених вимог та містить перелік використаних нормативно-правових документів, публікацій в практичних фахових виданнях, інших джерел інформації, використаних для роботи при проходженні практики та написання звіту.

У додатку В узагальнено інформацію щодо корисних онлайн ресурсів, які рекомендовано використовувати для опрацювання матеріалу та написання звіту з навчальної практики.

**ЧАСТИНА 2 (Індивідуальне завдання)**

**Завдання:** засобами текстового редактору Microsoft Power Point створити презентацію власної бізнес-ідеї з 10-12 слайдів.

**Презентація** – концентрована форма подання інформації, основним завданням якої є формування позитивного сприйняття ідей, організацій, осіб, подій тощо.

**Структура презентації:**

1 слайд – назва бізнес-ідеї, розробник;

2-12 слайди – основні результати, що презентують бізнес-ідею.

**3. ФОРМИ ТА МЕТОДИ КОНТРОЛЮ**

За результатами проходження практики студенти складають та подають на кафедру Звіт про проходження навчальної практики, підписаний керівником від бази практики.

За результатами навчальної практики після її закінчення складається диференційований залік. Залік з навчальної практики складається за підсумками захисту звіту, відгуку керівника з практики та участі студента в науково-практичних семінарах (тренінгах).

Диференційований залік з навчальної практики приймається комісією, яка призначається завідувачем кафедри фінансів та цифрової економіки. Відомість з навчальної практики передається для зберігання в деканат факультету бізнесу та сфери обслуговування, звіт з навчальної практики залишається на кафедрі фінансів та цифрової економіки.

Оцінка за навчальну практику ставиться під час захисту звіту. При цьому береться до уваги:

* зміст звіту;
* якість поданої інформації;
* оформлення звіту згідно з вимогами;
* навички студента пов’язувати теоретичні знання з практикою господарювання;
* зміст доповіді та презентація при захисті матеріалів звіту;
* повнота і точність відповідей на запитання.

**4. ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ ЗВІТУ З НАВЧАЛЬНОЇ ПРАКТИКИ**

Звіт з навчальної практики складається по мірі збору матеріалу, його кінцеве оформлення завершується до моменту закінчення практики.

Звіт про практику повинен відображати всі розділи програми. Текст оформляється згідно вимог до оформлення наукових робіт на аркушах стандартного формату (210 х 297), з відповідною нумерацією сторінок.

Звіт з начальної практики оформлюється в текстовому редакторі Word, шрифт Times New Roman, розмір шрифту – 14, міжрядковий інтервал – 1,5, поля: зліва – 25 мм, справа 15 мм, зверху – 20 мм, знизу – 20 мм.

Текст, що наводиться в таблицях та рисунках звіту, оформлюється шрифтом Times New Roman 12 з міжрядковим інтервалом 1,0, без відступу.

Звіт складається із титульного аркуша, змісту, основної частини, висновків, списку використаної літератури і додатків. Обсяг звіту складає 20-25 сторінок. Сторінки мають бути пронумеровані – знизу справа кожної сторінки.

Першою вважається титульна сторінка, на якій не проставляється нумерація. Зразок оформлення титульної сторінки наведено в додатку Г, наступною – є сторінка зі змістом, який відображає структуру звіту з навчальної практики (додаток Д). Напроти кожної структурної частини змісту праворуч зазначаються відповідні сторінки тексту звіту. Кожна структурна частина звіту (зміст, розділи, висновки, список використаних джерел, додатки) починається з нової сторінки.

Текст роботи повинен бути чітким і грамотним, таблиці, рисунки, схеми, діаграми, графіки – пронумеровані та мати назву, супроводжуватися відповідними посиланнями, тобто давати досить повну інформацію про джерело, з якого взято матеріал, охайно оформлені. Посилання у звіті можуть робитись в тексті в дужках, наприклад: [2, с. 17], де перша цифра «2», означає номер джерела в списку використаної літератури, а друга «17» – його сторінку.

У кінці звіту наводиться список використаних літературних джерел.

Після списку використаних літературних джерел розміщуються додатки, в які вноситься допоміжний матеріал, який недоцільно розміщувати в основний частини звіту. В правому куті друкується слово «Додаток \_\_\_» і велика літера, що позначає додаток. Додатки слід позначати послідовно великими літерами українського алфавіту, за винятком літер Г, Є, І, Ї, И, Й, О, Ч, Ь. Перелік додатків студент формує на свій розсуд, таким чином, щоб вони підтверджували виконану роботу.

Написаний звіт зшивається, подається студентом на кафедру фінансів та цифрової економіки і підлягає рецензуванню керівником практики від університету.

**5. КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРАКТИКИ**

У дво-, триденний термін після закінчення практики студент зобов’язаний надати керівнику практики звітну документацію, яка включає:

− Звіт про проходження навчальної практики.

Шкала оцінювання діяльності студентів у період проходження практики

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № з/п | Види оцінювання | Максимальна кількість балів |
| ***1*** | ***Результат проходження практики (керівник від бази практики):*** | ***40*** |
| 1.1 | Присутність на базі практики за індивідуальним планом роботи | 10 |
| 1.2 | Наявність і якість теоретичних, методичних або практичних матеріалів за змістом індивідуальних завдань | 30 |
| ***2*** | ***Захист Звіту про проходження навчальної практики*** | ***60*** |
| 2.1 | Якість індивідуального Звіту про проходження навчальної практики | 20 |
| 2.2 | Презентація матеріалу | 20 |
| 2.3 | Повнота та точність відповідей на питання під час захисту звітів | 20 |
|  | ***Разом*** | ***100*** |

ШКАЛА ОЦІНЮВАННЯ: НАЦІОНАЛЬНА ТА ECTS

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| *Оцінка ECTS* | *Оцінка за національною шкалою* | *Бали* |
| А | Відмінно | 90 – 100 |
| В | Добре | 82 – 89 |
| С | 74 – 81 |
| D | Задовільно | 64 – 73 |
| E | 60 – 63 |
| FX | Незадовільно | 35 – 59 |
| F | 1 – 34 |

Оцінка «відмінно» (А) – всі завдання практики виконано в повному обсязі, виявлено вміння студента застосовувати та використовувати знання, пов’язані з особливостями і методами ведення господарської діяльності. Виявлено вміння планувати господарські процеси та ресурси їх реалізації. Звіт подано у встановлений термін, який містить всі структурні елементи. Під час захисту звіту відповіді студента на питання є повними та точними.

Оцінка «добре» (В) – завдання виконані правильно, але недостатньо повно. Виявлено вміння студента застосовувати та використовувати знання, пов’язані з особливостями і методами ведення господарської діяльності. Виявлено вміння планувати господарські процеси та ресурси їх реалізації, проте завдання виконано з певними недоліками. Звіт подано у встановлений термін, який містить всі структурні елементи.

Оцінка «добре» (С) – завдання виконані правильно, але недостатньо повно або з помилками. Виявлено окремі вміння студента застосовувати та використовувати знання, пов’язані з особливостями і методами ведення господарської діяльності. Виявлено окремі вміння планувати господарські процеси та ресурси їх реалізації, проте завдання виконано з певними недоліками. Звіт подано у встановлений термін, який містить всі структурні елементи.

Оцінка «задовільно» (D) – завдання практики виконано в неповному обсязі, в ході виконання завдань допускалися помилки. Звітна документація недооформлена або оформлена з помилками.

Оцінка «задовільно» (E) – завдання практики виконано з помилками, в ході виконання завдань допускалися помилки. Звітна документація недооформлена або оформлена з помилками.

Оцінка «незадовільно» – завдання невиконані. Звітна документація оформлена з помилками.

Для представлення до захисту на засіданні комісії, звіт студента повинен бути оцінений керівником практики – до 50 балів, що виставляться керівником на титульній сторінці звіту.

Захист звітів про проходження практики студенти здійснюють прилюдно в усній формі перед комісією. Для представлення результатів, питань та відповідей студентові відводиться до 10-15 хвилин. Захист Звіту може супроводжуватись презентацією основних пунктів звіту.

За результатами захисту з врахуванням оформлення звіту, відповідей на запитання членів комісії студентові виставляється відповідна кількість балів про що робиться запис на титульній сторінці звіту, після чого підраховується підсумковий бал за всіма видами роботи і записується на титульній сторінці у позначеному місці і підтверджується підписами усіх членів комісії.

**6. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА**

***Основна література:***

1. Бізнес-планування : навч. посібник / Васильцев Т.Г., Качмарик Я.Д., Блонська В.І., Лупак Л.Р. Київ : Знання, 2013. 173 с.
2. Бізнес-планування підприємницької діяльності : навч. посіб. / З. С. Варналій, Т. Г. Васильців, Р. Л. Лупак, Р. Р. Білик. Чернівці: Технодрук, 2019. 264 с. URL: [http://www.lute.lviv.ua/fileadmin/www.lac.lviv.ua/data/kafedry/ Ekonomiky/Docs/2020\_Biznes-planuvannja\_pidprijemnickoji\_dijalnosti.pdf](http://www.lute.lviv.ua/fileadmin/www.lac.lviv.ua/data/kafedry/%20Ekonomiky/Docs/2020_Biznes-planuvannja_pidprijemnickoji_dijalnosti.pdf).
3. Доброва Н.В., Осипова М.М. Основи бізнесу: навч. посібник. Одеса : ФОП «Бондаренко М.О.». 2018. 305 с. URL: [http://dspace.oneu.edu.ua/ jspui/bitstream/123456789/7148/1/Основи%20бізнесу.pdf](http://dspace.oneu.edu.ua/%20jspui/bitstream/123456789/7148/1/Основи%20бізнесу.pdf).
4. Кубишина Н. С. Генерування ідей як основний етап розроблення нового товару на промисловому підприємстві. *Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут».* 2015. № 12. С. 355-361. URL: <http://nbuv.gov.ua/UJRN/evntukpi_2015_12_53>.
5. Макаренко С.М., Олійник Н.М. Бізнес-планування : навч.-метод. посібник для студентів сеціальності 073 «Менеджмент» рівня вищої освіти «бакалавр». Херсон: ТОВ «ВКФ «СТАР» ЛТД», 2017. – 224 с. URL: http://www.kspu.edu/FileDownload.ashx/Макаренко%20С.М.,%20Олійник%20Н.М.%20Навчально-методичний%20посібник%20Бізнес-планування.pdf?id=e2546ff4-ad45-4e80-93d4-ca46f16cf6b4.
6. Орлова К.Є. Управління бізнесом : підручник. Житомир : Державний університет «Житомирська політехніка», 2019. 319 с. URL: <http://eztuir.ztu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/7528/Управління%20бізнесом.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.
7. Смерічевський С.Ф., Клімова О.І. Business model canvas як універсальна концепція управління бізнесом компанії. *Інвестиції: практика та досвід.* 2017. № 9. С. 11-14. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/9\_2017/4.pdf.

***Допоміжна література:***

1. Данік Н.В. Бізнес-планування як інструмент здійснення фінансового менеджменту в сучасних умовах розвитку України. *Глобальні та національні проблеми економіки.* 2014. № 1. С. 112. URL: http:// global-national.in.ua/archive/1-2014/16.pdf.
2. Кваша О.С., Фоміна В.В. Бізнес-планування у діяльності організації: європейські стандарти, основні методологічні підходи та базові процедури. *Економіка і суспільство.* 2017. № 12. С. 268–275. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/12\_ukr/45. pdf.
3. Легкий О. А., Сохацька О. М. Розвиток інструментів маркетингових комунікацій пивоварних підприємств у цифровій економіці. *Інтелект-ХХІ*. 2016. № 5. С. 84-90.
4. Методика розроблення бізнес-плану UNIDO : веб-сайт. URL: http:// www.unido.ru.
5. Методика розроблення бізнес-плану Європейського банку реконструкції та розвитку : веб-сайт. URL: http://www.ebrd.com/russian/pages/about.shtml.
6. Михайленко О.В., Лобас А.А. Характеристика особливостей складання бізнес-планів. *Вчені записки ТНУ імені В.І. Вернадського.* Серія «Економіка і управління». 2018. Т. 29 (68). № 3. С. 74–77. URL: http://www.econ.vernadskyjournals. in.ua/journals/2018/29\_68\_3/17.pdf.
7. Петруня Ю. Є. Маркетинг : навч. посібник / Ю. Є. Петруня, В.Ю. Петруня. – 3-е вид., пер. і доп. – Дніпропетровськ: Ун-т митної справи та фінансів, 2016. – 362 с.
8. Пробоїв О.А. Концептуальні підходи до процесу розроблення бізнес-плану розвитку вітчизняних підприємств. [*Причорноморські економічні студії*](http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?Z21ID=&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&S21STN=1&S21REF=10&S21FMT=JUU_all&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=0&S21P03=IJ=&S21COLORTERMS=1&S21STR=%D0%9674584). 2019. Вип. 39 (2). С. 12-16. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses\_2019\_39%282%29\_\_4](http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=bses_2019_39%282%29__4).
9. Прохорова Т.П., Притиченко Т.І. Маркетингове обґрунтування бізнес-плану підприємства. *Вісник НТУ «ХПІ»*. 2014. № 34 (1077). С. 31-40.

***Нормативні документи:***

1. Методичні рекомендації з розроблення бізнес-планів інвестиційних проектів : Наказ Державного агентства України з інвестицій та розвитку від 31.08.2010 № 73. URL: http://zakon.nau/ua/ doc/?uid=1041.39798.0.
2. Методичні рекомендації з розроблення бізнес-плану підприємств : Наказ Міністерства економіки України від 06.09.2006 № 290. URL: <http://zakon.nau/ua/doc/?code=v0290665-06>.
3. Податковий кодекс України : Кодекс України № 2755-VI від 02.12.2010 р. зі змінами та доповненнями. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
4. Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань: Закон України № 755-IV від 15.05.2003 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/755-15.
5. Про рекламу : Закон України від 03.07.1996 р. № 270/96-ВР. URL: <https://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/270/96-вр>.

***Інформаційні ресурси в Інтернеті:***

1. Корисні сервіси для започаткування та ведення бізнесу. URL: https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=3cf285fd-4331-4457-9b16-1c03e746ebc0&title=KorisniServisiDliaZapochatkuvanniaTaVedenniaBiznesu.
2. Нормативні акти України. URL: www.zakon.rada.gov.ua.
3. Освітній портал Державного університету «Житомирська політехніка». URL: <http://learn.ztu.edu.ua>.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: http//www.ukrstat.gov.ua.
5. Сайт Асоціації франчайзингових підприємств України. URL: <http://www.franchising.org.ua/page/ob_assoiaii>.
6. Сайт бібліотеки Державного університету «Житомирська політехніка». URL: http://lib.ztu.edu.ua.
7. Інформаційна онлайн-платформа «Дія. Бізнес». URL: https://business.diia.gov.ua/.
8. StartBusinessChallenge. URL: <https://sbc.regulation.gov.ua/>.
9. Корисні сервіси для започаткування та ведення бізнесу. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=3cf285fd-4331-4457-9b16-1c03e746ebc0&title=KorisniServisiDliaZapochatkuvanniaTaVedenniaBiznesu>.
10. Сервіс для визначення кодів видів економічної діяльності за КВЕД-2005 та КВЕД-2010. URL: <http://kved.ukrstat.gov.ua/KVED2010/kv10_i.html>.

Додаток А

Інфографіка з умовами обрання спрощеної форми оподаткування суб’єктами бізнесу у 2023 році1



1 За матеріалами Головного управління ДПС у Запорізькій області

Додаток Б

Умови перебування на загальній системі оподаткування

|  |  |
| --- | --- |
| Основні податки та платежі | - ПДФО (18%);  - військовий збір (1,5%);  - ПДВ (у разі перевищення доходу за останні 12 місяців 1 млн грн чи добровільної реєстрації);  - акцизний податок;  - податок на майно та ін. |
| Кількість найманих праціників | НЕ ОБМЕЖЕНО |
| Види діяльності | НЕ ОБМЕЖЕНО |
| Облік | Книга обліку доходів і витрат за встановленої формою в паперовому та/або електронному вигляді, у тому числі через Е-кабінет. |
| Звітність | Щорічна об’єднана звітність, яка включає ПДФО, військовий збір та єдиний внесок. Річна – протягом 40 календарних днів за закінченням року до 9 лютого. |
| Строк сплати | Авансові платежі з ПДФО розраховуються платником самостійно за даними книги обліку доходів і витрат за підсумками кварталу. Сплата до бюджету до 20 числа місяця, наступного за кварталом (до 20 квітня, до 20 липня та до 20 жовтня). За останній IV квартал авансовий платіж не розраховують та не сплачують, так як сплачується загальна сума податку за рік з урахуванням уже сплачених авансових платежів. Сплата за рік впродовж 10 календарних днів, наступних за останнім днем граничного строку подання податкової декларації.  Єдиний внесок до 20 числа місяця, що настає за кварталом. |
| Звітність у разі наявності наманих працівників та строки сплати | Об’єднана форма звітності, яка включатиме ПДФО, військовий збір та ЄСВ (з розбивкою по місяцях). Квартальна – за закінченням кварталу. |
| Застосування РРО | Застосовується при здійсненні готівкових операції. |

Додаток В

Рекомендовані інтернет-ресурси для опрацювання матеріалу та написання звіту з навчальної практики

|  |  |
| --- | --- |
| ***Питання*** | ***Джерело*** |
| **1. Обґрунтування бізнес-ідеї та способу започаткування бізнесу** | |
| 1.1. Визначення схильності до підприєм-ницької діяльності | - [Тест на готовність стати підприємцем (тестування здібностей та схильностей)](https://buduysvoe.com/content/proydy-test-i-diznaysya) |
| 1.2. Обґрунтування ідеї створення власної справи | - [100+ бізнес-ідей для заснування власної справи](https://business.diia.gov.ua/idea) |
| - «[10 смачних бізнес-ідей, які реалізували українці](https://www.youtube.com/watch?v=jSQeOFnTiWc&feature=youtu.be)» |
| - «[Приклад генерації та реалізації підприємницької ідеї](https://m.facebook.com/story.php?story_fbid=1407587892767944&id=619395891587152)» |
| - [Підготуйтеся до відкриття власної справи](https://business.diia.gov.ua/services.) |
| 1.3. Обрання способу започаткування бізнесу | - [Корисні сервіси для започаткування та ведення бізнесу](https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=3cf285fd-4331-4457-9b16-1c03e746ebc0&title=KorisniServisiDliaZapochatkuvanniaTaVedenniaBiznesu). |
| - [StartBusinessChallenge.](https://sbc.regulation.gov.ua/) |
| - [каталог франшиз від franchising.ua](https://franchising.ua/) |
|  | - [як проаналізувати франшизу (чек лист)](https://business.diia.gov.ua/handbook/francajzing/ak-proanalizuvati-fransizu-cek-list) |
| 1.4. Розробка анкети для опитування потенційних споживачів | - [Опитування відвідувачів магазину про товар як вигідний спосіб збільшення доходів](https://service.yaware.com.ua/blog/opytuvannya-vidviduvachiv-magazynu-pro-tovar/)  - [Анкета для вивчення споживчих переваг шоколаду](https://www.survio.com/survey/d/M3U5D8B3O4F9L5N2Y). |
| **2. Вибір організаційно-правової форми, системи оподаткування та реєстрація майбутнього бізнесу** | |
| 2.1. Визначення виду економічної діяльності | - [Сервіс для визначення кодів видів економічної діяльності за КВЕД-2005 та КВЕД-2010](http://kved.ukrstat.gov.ua/KVED2010/kv10_i.html). |
| 2.2. Вибір форми власності, визначення переваг та недоліків | - [Закону України «Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб підприємців та громадських формувань»](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/755-15#Text) |
| - [Що краще зареєструвати для бізнесу: ФОП чи ТОВ?](https://www.youtube.com/watch?v=nRw0Tk0nJMc) |
| [- Що обрати: ФОП чи ТОВ?](https://buduysvoe.com/publications/shcho-obraty-fop-chy-tov) |
| 2.3. Вибір системи оподаткування | - [Податковий Кодекс України](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text) |
| 2.4. Порядок реєстрації майбутнього бізнесу | - [державний інформаційний сервіс Start Business Challenge](https://sbc.regulation.gov.ua/); |
| - [пакет документів для реєстрації ФОП](https://www.avodocs.com/uk/c/3); |
| - [пакет документів для реєстрації ТОВ](https://www.avodocs.com/uk/c/10). |
| **3. Аналіз зовнішнього середовища функціонування майбутнього підприємства** | |
| 3.1. Аналіз стану та тенденцій розвитку галузі функціонування підприємства | - інформаційні ресурси [Державної служби статистики України](http://ukrstat.gov.ua/) |
| 3.2. PEST-аналіз завнішнього макросередовища | - [PEST Analysis (PESTLE) Explained with Example](https://www.youtube.com/watch?v=7qrahnx94nc),  - [PESTEL Analysis EXPLAINED | B2U | Business To You.](https://www.youtube.com/watch?v=bYn4CyL3r5w) |
| 3.3. Перевірка майбутніх контрагентів | - онлайн-сервіс для підприємців «[YouControl](https://youcontrol.com.ua/landing_002/)» |
| **4. Побудова бізнес-моделі CANVAS (Business Model Canvas)** | |
| 4.1. Шаблон та приклади бізнес-меделі Canvas | - [онлайн-платформа «Дія. Бізнес»](https://business.diia.gov.ua/idea): [Business Model Canvas](https://servicedesigntools.org/tools/business-model-canvas) |
| - приклад побудови «канви» бізнес-моделі [по виробництву малини](https://uhbdp.org/ua/business-instruments/canvas) |
| - [приклад побудови бізнес-моделі компанії бюджетних авіаліній на основі Business Model Canvas](http://www.investplan.com.ua/pdf/9_2017/4.pdf) |

ДОДАТОК Г

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА»

### ФАКУЛЬТЕТ БІЗНЕСУ ТА СФЕРИ ОБСЛУГОВУВАННЯ

Кафедра фінансів та цифрової економіки

**ЗВІТ**

**З НАВЧАЛЬНОЇ ПРАКТИКИ**

Студента (ки) ОС «бакалавр», групи \_\_\_\_\_\_\_

спеціальності 051 «Економіка»

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(прізвище та ініціали)

Керівник \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(посада, вчене звання, науковий ступінь, прізвище та ініціали)

Національна шкала \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Кількість балів: \_\_\_\_\_\_\_Оцінка: ECTS \_\_\_\_

Члени комісії \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(підпис) (прізвище та ініціали)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(підпис) (прізвище та ініціали)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(підпис) (прізвище та ініціали)

м. Житомир – 2024 рік

ДОДАТОК Д

**Зразок оформлення змісту звіту**

**ЗМІСТ**

|  |  |
| --- | --- |
| ВСТУП………………………………………………………………………….... | 3 |
| ПРОГРАМНІ ПИТАННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРАКТИКИ……….……………... | 4 |
| *ЧАСТИНА 1. Обґрунтування ідеї створення власного бізнесу……………...* | 4 |
| 1. Обґрунтування бізнес-ідеї та способу започаткування бізнесу………… | … |
| 2. Вибір організаційно-правової форми, системи оподаткування та порядок реєстрації майбутнього бізнесу…………..………………………....... |  |
| 3. Аналіз зовнішнього середовища функціонування майбутнього підприємства…………………………………………………………………….. |  |
| 4. Обґрунтування каналів комунікації з майбутніми споживачами………. |  |
| 5. Побудова бізнес-моделі Canvas (Business Model Canvas)…………….. |  |
| 6. Обґрунтування ризиків реалізації підприємницької ідеї……………… |  |
| *ЧАСТИНА 2 (Індивідуальне завдання)……………………………………………* |  |
| ВИСНОВКИ……………………………………………………………………... |  |
| ВИКОРИСТАНА ЛІТЕРАТУРА………………………………………..……… |  |
| ДОДАТКИ……………………………………………………………………… |  |