

ПАВЛИНА ДУБИНЕЦЬКА

РУСЛАНА СОДОМА

АНДРІЙ САМІЛО

ОСНОВИ ПІДПРИЄМНИЦТВА

2025



Павлина ДУБИНЕЦЬКА

Руслана СОДОМА

Андрій САМІЛЮ

ОСНОВИ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Львів - 2025

*Рекомендувала Вчена рада Львівського державного університету безпеки
життєдіяльності (протокол №__ від _____)*

Рецензенти:

Гришук Анна Михайлівна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту Львівського національного університету ім. І.Франка;

Домінік Андрій Михайлович, кандидат технічних наук, доцент, заступник начальника навчально-наукового інституту пожежної та техногенної безпеки Львівського державного університету безпеки життєдіяльності.

Дубинецька П. П., Содома Р. І., Саміло А. В. (2025) Основи підприємництва: навчальний посібник - Львів: ЛДУ БЖД, 2025. - 222с.

Основною метою навчального посібника «Основи підприємництва» є формування у здобувачів освіти цілісної системи знань і практичних навичок щодо організації та ведення підприємницької діяльності. Посібник спрямований на засвоєння теоретичних засад підприємництва, опанування процедур державної реєстрації суб'єктів господарювання, основ оподаткування, розроблення бізнес-планів, а також розуміння принципів і значення соціального підприємництва в сучасних умовах розвитку економіки. Навчальний посібник за своєю структурою та змістом має значну навчально-методичну та практичну цінність. Матеріал подано з урахуванням норм чинного законодавства і практики його застосування в Україні.

Матеріали навчального посібника також становлять науковий і практичний інтерес як для здобувачів вищої освіти так і для широкого кола фахівців у галузі підприємництва, топ менеджерів провідних компаній та практиків з менеджменту.

ЗМІСТ

ВСТУП

Тема 1. ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

- 1.1. Сутність, ознаки, функції та принципи підприємництва
- 1.2. Передумови здійснення підприємницької діяльності та види підприємництва
- 1.3. Суб'єкти підприємницької діяльності
- 1.4. Вибір підприємницької ідеї
- 1.5. Тренди, яких повинні дотримуватися підприємці

Тема 2. ЕКОНОМІЧНО-ПРАВОВЕ СЕРЕДОВИЩЕ ПІДПРИЄМНИЦТВА

- 2.1. Правове регулювання підприємницької діяльності
- 2.2. Підприємство, як юридична особа
- 2.3. Фізична особа-підприємець в Україні

Тема 3. БІЗНЕС-ПЛАН І ТЕХНОЛОГІЯ ЙОГО СКЛАДАННЯ

- 3.1. Сутність, завдання та основне призначення бізнес-плану
- 3.2. Структура бізнес-плану

Тема 4. РЕЄСТРАЦІЯ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА

- 4.1. Сутність, порядок, терміни державної реєстрації підприємництва в Україні
- 4.2. Документи, які подаються на реєстрацію
- 4.3. Ключ електронного цифрового підпису
- 4.4. Підстави для відмови у проведенні державної реєстрації

Тема 5. ФОРМУВАННЯ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

- 5.1. Наймання і добір персоналу на підприємство
- 5.2. Наймані працівники у фізичної особи-підприємця

Тема 6. ДОГОВІРНІ ВІДНОСИНИ В ПІДПРИЄМНИЦТВІ

- 6.1. Суть, зміст та мета формування договору

6.2. Види та структура договорів.

6.3. Відповідальність за невиконання умов договору

Тема 7. КООПЕРАЦІЙНІ ЗВ'ЯЗКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА

1.Об'єктивна необхідність коопераційних зв'язків підприємництва.

2. Форми коопераційних зв'язків підприємництва.

Тема 8. ПОДАТКИ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ПІДПРИЄМНИЦТВО

8.1.Податкова система України та види податків.

8.2 Оподаткування підприємництва.

Тема 9. ПЕРЕГОВОРИ В БІЗНЕСІ

9.1. Правила ведення переговорів

9.2. Стилi ведення переговорів

9.3. Основні етапи переговорів

Тема 10. УПРАВЛІННЯ ПЕРЕДАЧЕЮ ПІДПРИЄМСТВА

10.1. Передача бізнесу членам родини

10.2. Передача бізнесу найманому керівникові

10.3. Закриття та банкрутство

Тема 11. СОЦІАЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО

11.1 Поняття та особливості соціального підприємництва

11.2 Ключові риси соціального підприємництва

11.3 Переваги та виклики соціального підприємництва

11.4 Моделі соціальних підприємств

11.5 Державна підтримка та законодавче регулювання соціального підприємництва в Україні

11.6 Приклади успішних соціальних підприємств

ОСНОВНІ ТЕРМІНИ

ТЕСТИ

ЗРАЗОК БІЗНЕС-ПЛАНУ

АПЛІКАЦІЙНІ ФОРМИ

МОТИВУЮЧІ ВИСЛОВИ

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

ВСТУП

Підручник «Основи підприємництва» призначений для надання допомоги здобувачам вищої освіти під час проведення лекційних занять, а також самостійного опрацювання теоретичного матеріалу. Посібник корисний для формування економічного мислення у майбутніх фахівців, набуття теоретичних знань, практичних навичок і умінь приймати рішення з організації бізнесу, відкриття власної справи, системи спеціальних знань та практичних навичок проблем організації та функціонування бізнесу; обґрунтування бізнес-ідей, складання бізнес-плану, розуміння державної реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності та визначення можливостей підприємницької діяльності.

Метою навчального посібника є формування системи базових знань щодо підприємницької діяльності, розуміння концептуальних засад функціонування підприємств різних форм власності, набуття вмінь створення власного бізнесу.

Завдання:

- ознайомити здобувачів вищої освіти з основними категоріями підприємницької діяльності;
- навчити здобувачів вищої освіти застосовувати на практиці знання про формування відносин із зовнішнім середовищем;
- висвітлити теоретико-методологічні та соціально-психологічні аспекти управління на різних рівнях сфери управління, а також закони й закономірності їх розвитку;
- сформувати у здобувачів вищої освіти практичні навички і вміння впливати на поведінку як колективів, так і окремих працівників, з метою забезпечення ефективної діяльності організації;
- розвинути у здобувачів вищої освіти здібності до науково-дослідної роботи, самостійності і відповідальності у роботі;
- виявити та сформувати у майбутніх фахівців професійні здібності для вирішення конкретних організаційно-управлінських проблем.

Крім викладення теоретичного матеріалу, в навчальному посібнику запропоновані завдання для перевірки ступеня засвоєння навчального матеріалу та представлено додаткові джерела інформації для більш поглибленого вивчення навчальної дисципліни.

Пропонований навчальний посібник укладено відповідно до силабусу навчальної дисципліни «Основи підприємництва». Автори-укладачі використали власний досвід викладання цієї дисципліни і новітні науково-теоретичні та навчально-методичні фахові дослідження у галузі підприємництва.

ТЕМА 1

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

План

1.1. Сутність, ознаки, функції та принципи підприємництва

1.2. Передумови здійснення підприємницької діяльності та види підприємництва

1.3. Суб'єкти підприємницької діяльності

1.4. Вибір підприємницької ідеї

1.5. Тренди, яких повинні дотримуватися підприємці

***Ключові слова:** підприємництво, прибуток, інноваційність, фінансова стійкість, менеджер, маркування.*

1.1. Сутність, ознаки, функції та принципи підприємництва

Ще декілька десятиліть тому людей з діловою «жилкою» вважали непорядними, тому і ставилися до них здебільшого негативно. Тим часом на Заході проблема підприємництва вже на рубежі XVII—XVIII століть розглядалася багатьма вченими як досить актуальна.

Зокрема англійський економіст Річард Кантильон, що глибоко досліджував феномен підприємництва, підприємцями назвав людей, що на свій страх і ризик прямують до ринкового обміну з метою отримання прибутку.

Прибуток – головний стимул підприємницької діяльності, який характеризує успіх, матеріальну основу збільшення капіталу, розширення підприємницької діяльності, самоствердження особистості, можливість реалізувати свої здібності.

Для багатьох громадян України підприємництво стає **основним видом трудової діяльності**. Особливо відчуває потяг до ведення власного бізнесу молоде покоління. Молодим людям може здаватися, що стати успішним підприємцем без знань і спеціальної підготовки не складно. Проте основні знання та навички потрібні як тим, хто має власний бізнес, так і тим, хто наймається на роботу, хто продає товар, і хто його купує.

.....

**Щоб отримати продовження навчального
посібника звертайтеся із запитом на e-mail:
sodomaruslana@gmail.com**

.....



АКЦІЯ – один з видів цінних паперів, що свідчить про вкладення певної суми грошей у статутний фонд акціонерного товариства.

АСОЦІАЦІЯ (союз, спілка) – найпростіша форма договірної об’єднання підприємств та інших підприємницьких структур з метою постійної координації господарської діяльності.

АУКЦІОН – продаж з публічних торгів, при якому товари або майно, які продають, купує особа (організація), яка запропонувала за них найвищу плату.

БАНК – кредитно-фінансова установа, яка здійснює залучення і нагромадження вільних коштів підприємств та організацій (усіх видів власності), населення (пасивні операції), а також емісію грошей (випуск грошей в обіг), випуск цінних паперів, кредитування народного господарства і населення, надання різного роду позичок на умовах платності, зворотності, строковості (активні операції).

БАНКРУТСТВО – боргова неспроможність, неможливість підприємця сплатити за своїми борговими зобов’язаннями через відсутність коштів, неплатоспроможність, фінансовий крах, розорення. Добровільне банкрутство виникає у зв’язку із заявою в суд самого боржника; примусове – при зверненні в суд кредиторів. Бартер – натуральний товарообмін, коли певну кількість одного або кількох товарів замінюють на еквівалентну за ціною кількість іншого (інших) товару. Обмін здійснюють на безгрошовій основі.

БІЗНЕС (англ. business – справа, заняття) – будьяка економічна діяльність в умовах ринкової системи господарювання, що приносить власнику певний зиск (прибуток).

БІЗНЕС-ПЛАН – розроблений у письмовій формі документ, що всебічно висвітлює суть і перспективи будьякого пропонованого комерційного заходу (зокрема інноваційного, інвестиційного або іншого проекту) і подається потенційному інвестору з метою переконати його в ефективності інвестування.

БІРЖА – установа (організація), в якій здійснюють купівлю – продаж (біржова операція) товарів (товарна), цінних паперів (фондова), валюти (валютна), найм робочої сили (праці), інформації (інформаційна), науково-технічних розробок (інтелектуальних ресурсів) на основі співвідношення попиту та пропозиції. У широкому розумінні виступає як організований ринок торгівлі зазначеними ресурсами.

БРОКЕР – посередник при укладанні угод між продавцями і покупцями товарів, цінних паперів, валют тощо.

ВЕНЧУРНІ ПІДПРИЄМСТВА (англ. venture—ризик)— «ризикові» фірми, що звичайно здійснюють комерційну апробацію науково-технічних новинок; до них належать, як правило, малі і середні фірми наукомістких галузей економіки.

ВИРОБНИЧА КООПЕРАЦІЯ—форма співробітництва, за якої закінчений виробничий цикл здійснюється всіма співпрацюючими партнерами, а кожний з них виконує лише свою частку робіт щодо виробництва певних конструктивних елементів (деталей, вузлів, складальних одиниць) і складання готових виробів.

ГУДВІЛ (англ. goodwill – доброзичливість, добра воля) – різниця між ринковою та індексованою балансовою вартістю фірми (компанії).

ДЕВАЛЬВАЦІЯ – зниження офіційної вартості – золотого вмісту національної грошової валюти, що здійснюється в офіційному порядку. Девальвація характеризує кризовий стан економіки, супроводжуваний збільшенням маси грошей, яка перебуває в обігу.

ДЕМПІНГ – продаж товарів за штучно заниженими цінами, значно меншими, ніж їхня собівартість. При високих цінах на внутрішньому ринку продаж товарів

на експорт за зниженими (демпінговими) цінами сприяє витісненню конкурентів і завоюванню зовнішнього ринку.

ДЕФОЛТ – невиконання всіх або частини умов договорів позики. Можуть оголошувати компанії, приватні особи або держави (суверенний Д.), нездатні обслуговувати всі або частину своїх зобов'язань.

ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ВИРОБНИЦТВА (лат. diversus – різний та facere – робити) – одночасний розвиток кількох або багатьох не зв'язаних технологічно видів виробництва та обслуговування, розширення асортименту продукуваних виробів і (або) послуг, що дає можливість фірмі забезпечувати відносну фінансову стабільність, оскільки тимчасові збитки від нерентабельних виробів можуть перекриватися прибутком від інших видів продукції.

ДИВІДЕНД – доход, одержуваний власником акцій; є частиною прибутку акціонерного товариства (за результатами господарської діяльності за рік після сплати відповідних податків, різного роду відрахувань). Величина дивіденду залежить від суми одержаного прибутку, а також від виду акції.

ДИРЕКТОРУВАННЯ – інтегрований вид управлінської діяльності, що складається з трьох компонентів: мотивації, лідерства, комунікації.

ДИСКОНТУВАННЯ – метод приведення майбутньої вартості грошей до їхньої теперішньої вартості (вартості поточного періоду).

ДИСТРИБ'ЮТОРИ – посередники, що спеціалізуються на придбанні товарів безпосередньо у виробників та реалізації (розподілі) цих товарів постійним клієнтам.

ДОТАЦІЯ – державна виплата, яка надається в безповоротному порядку тій або іншій підприємницькій структурі, що зазнала економічної скрути за об'єктивних причин.

ЕКСПОРТ – вивезення за межі країни товарів, послуг та капіталу для продажу, щоб отримати дохід.

ЕМБАРГО – заборона державною владою ввезення та вивезення товарів або валюти в іншу країну, яку диктують економічні або політичні мотиви.

ЕМІСІЯ – випуск в обіг грошей та цінних паперів (акцій, облігацій, депозитних сертифікатів та інших зобов'язань).

ІНВЕСТИЦІЙНА КОМПАНІЯ – різновид кредитно-фінансових інституцій, які акумулюють грошові кошти приватних інвесторів з допомогою емісії власних цінних паперів (зобов'язань), а також вкладення цих коштів в акції й облігації у власній країні та за кордоном

ІНКАСО – банківська операція стягнення банком з боржника грошей за розрахунковими документами від імені й за дорученням своїх клієнтів. За виконання такої операції банк бере комісійні у встановленому розмірі.

ІННОВАЦІЙНА МОДЕЛЬ ПІДПРИЄМНИЦТВА – уявний процес підприємницької діяльності, що передбачає активне використання нових управлінських рішень задля постійного зростання економічної та соціальної ефективності господарювання.

ІНФЛЯЦІЯ – переповнення каналів грошового обігу масою надлишкових паперових грошей, що викликає їх знецінювання, зростання цін на предмети першої потреби, зниження валютного курсу, падіння реальної заробітної плати.

ІПОТЕКА – застава нерухомого майна (землі, виробничих та житлових будівель, споруд тощо) для одержання позики на тривалий строк.

КЛІРИНГ – система безготівкових розрахунків за товари, цінні папери та надані послуги заліком взаємних вимог.

КОМЕРЦІЯ – торговельна діяльність, спрямована на одержання прибутку.

КОМІВОЯЖЕРИ – це підприємці-посередники, які не просто продають, а й доставляють товари покупцям.

КОМІСІОНЕРИ – агенти-оптовики, що самостійно розпоряджаються товаром, беручи його на комісію.

КОНСАЛТИНГ – консультування з різних питань.

КОНСОРЦІУМ—тимчасове статутне об'єднання промислового і банківського капіталу для реалізації певної підприємницької ідеї та досягнення загальної мети (здійснення спільного інноваційно-інвестиційного чи іншого господарського проекту).

КОНЦЕРН – організаційна форма статутного об'єднання різногалузевих підприємницьких структур, що характеризується органічним поєднанням

власності та контролю з використанням (найчастіше) принципу диверсифікації виробництва.

ЛОТ – неподільна партія товарів, що виставляється на аукціон; одиниця торговельних угод на біржах (наприклад 100 акцій).

НОУ-ХАУ (знаю як) – система різних знань науково-технічного, економічного, правового характеру, практично потрібних для певної діяльності, але таких, що не стали загальним надбанням. Передавання, обмін і поширення ноу-хау здійснюють на комерційній основі укладанням ліцензійних договорів.

ОБЛІГАЦІЯ – вид цінного паперу (на пред'явника), за яким її власникові сплачують щорічний дохід, розмір якого заздалегідь встановлено у формі певного відсотка до номінальної вартості облігації.

ОНКОЛЬНИЙ КРЕДИТ – короткостроковий кредит, що повертається позичальником на першу вимогу банку.

ОПЦІОН – угода, в якій одна сторона надає іншій право купити або продати фінансовий інструмент (акція, облігація, ф'ючерсний контракт, відсоткова ставка, іноземна валюта). Інша сторона виплачує певну суму за купівлю або продаж за фіксованою ціною, не беручи на себе зобов'язання здійснити цю угоду.

ОФШОР – фінансовий інститут, який надає спеціальні податкові та інші пільги іноземним компаніям, зареєстрованим у країні розташування.

ПАБЛИК РИЛЕЙШНЗ – сукупність методів та форм відносин, зв'язків з громадськістю. Є складовою частиною реклами і маркетингу.

ПІДПРИЄМНИЦТВО – самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, яку здійснюють суб'єкти господарювання (підприємці) для досягнення

РЕІНВЕСТИЦІЇ – повторні додаткові вкладення коштів, одержаних як дохід від інвестиційних операцій.

РЕНОВАЦІЯ – економічний процес оновлення елементів основних виробничих фондів, що відбуваються внаслідок фізичного (матеріального) спрацьовування та техніко-економічного старіння.

РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ – відносний показник ефективності роботи підприємства.

РЕЦИПІЄНТ – фізична або юридична особа чи держава, що отримує будьякі інвестиції та інші інвестиційні ресурси.

РОЯЛТІ – платежі будьякого виду, одержані як винагорода за користування або за надання права на користування будьяким авторським правом; за придбання будьякого патенту, зареєстрованого знака на товари і послуги чи торгової марки, дизайну, права на інформацію щодо промислового, комерційного або наукового досвіду (ноухау).

САЛЬДО – різниця між грошовими надходженнями і видатками за певний період часу.

САНАЦІЯ (оздоровлення) – система заходів для запобігання банкрутству різних підприємницьких структур (підприємств, банків тощо).

СЕЛЕНГ – один з видів позичкових джерел фінансування інвестицій, сутність якого полягає у передачі (делегуванні) власниками (юридичними і фізичними особами) прав щодо користування і розпорядження їхнім майном за певну плату.

СУБВЕНЦІЯ – вид грошової допомоги місцевим органам влади з боку держави; на відміну від дотації, спрямовується на фінансування певного заходу і підлягає поверненню у випадку порушення цільового використання.

СУБСИДІЯ – вид допомоги, як правило, грошової, яку надає кому-небудь держава або юридична особа без жодних умов.

СУБСТИТУТИ – товари, здатні певною мірою замінити один одного завдяки тому, що виконують аналогічні функції, задовольняють ті ж потреби.

ТАРИФНА УГОДА – договір між представниками сторін переговорів з питань оплати праці та соціальних гарантій.

ТЕНДЕРИ – міжнародні торги, що ґрунтуються на конкурсному розміщенні замовлень на устаткування або залучення підрядників для будівництва великих об'єктів з включенням інжинірингових послуг.

ТРАНСФЕРТНІ ПЛАТЕЖІ – це невідплатні і безповоротні платежі, які не є платою за придбані товари чи послуги, наданням кредиту або виплатою непогашеного боргу

ТРАСТ – компанія, що інвестує свої та залучені кошти в різноманітні об'єкти народного господарства країни.

ФАКТОРИНГ – фінансова операція, за якої «факторфірма» купує у своїх клієнтів їхні вимоги до контрагентів, протягом кількох (звичайно 2—3) днів сплачує переважну більшість цих вимог авансом, а решту – лише після надходження до клієнта рахунку оплати.

ФРАНЧАЙЗИНГ – система договорів, що ґрунтується на наданні великою фірмою малому підприємству свого фірмового знака (торговельної марки), послуг з маркетингу, реклами, надання права на виробництво та (або) збут продукції (послуги) з практичною допомогою у справі організації та управління бізнесом в обмін на зобов'язання підприємства продавати продукцію фірми.

Ф'ЮЧЕРСНА УГОДА – строкова угода на товарних та фондових біржах щодо купівлі/продажу товарів, золота, валюти, цінних паперів тощо за фіксованою в момент її укладання ціною з виконанням такої самої комерційної операції через певний проміжок часу (до 2—3 років).

ХЕДЖИРУВАННЯ (захист від втрат) – спосіб зменшення ризику шляхом укладення ф'ючерсних угод.

ХОЛДИНГ (англ. holding – володіння, тримання) – різновид акціонерної корпорації (компанії), характерною ознакою якої є володіння контрольним пакетом акцій інших фірм з метою контролю і управління їхньою діяльністю.

ЦІНА – грошове вираження вартості уречевленої у товарі праці відособлених товаровиробників.



ТЕСТ 1

«ЧИ ГОТОВИЙ ТИ ЗАЙМАТИСЯ БІЗНЕСОМ?»

Дії: за кожну схвальну відповідь проставте 1 бал і підсумуйте результат

1. Чи поведетеся наодинці так само, як тоді, коли за вами спостерігають?
2. Чи вважаєте ви себе здатним бути лідером у родині, в колі друзів?
3. Чи вважаєте ви хитрість гарною та корисною рисою?
4. Чи можете ви розпочати розмову з незнайомою людиною?
5. Чи любите робити те, що вам до вподоби, не хвилюючись про те, що подумають інші?
6. Чи поїдете у транспорті без квитка, якщо забули гроші чи проїзний квиток?
7. Чи заздрите успіху ваших знайомих?
8. Чи звертаєтесь на «ви» до ваших старших за віком родичів?
9. Чи можете усно швидко обчислити скільки буде 3% від 3 %?
10. Чи приходите на кілька хвилин раніше зазначено часу (на лекцію, на прийом до лікаря, на ділову зустріч тощо)?
11. Чи приходите вчасно на побачення?
12. Чи вважаєте за потрібне давати невелику суму офіціанту понад зазначену в рахунку?
13. Чи засмучуєтесь, якщо вас обрахував продавець на ринку або в магазині?
14. Чи швидко ви зважуєте всі «за» і «проти», щоб прийняти рішення?
15. Чи сідаєте у міському транспорті на будь-яке вільне місце?
16. Чи часто ви робите не те, що від вас очікують, дієте без інструкцій?
17. Чи любите скаржитись на неякісне обслуговування?
18. Чи вважаєте, що те, до чого ми звикли, краще, ніж щось невідоме?
19. Чи позичили б ви гроші, щоб втілити свою ідею?
20. Чи зможете залишити валізу на вокзалі під наглядом зовсім незнайомої людини?

Ключ до тесту:

13-20 балів – ви маєте підприємницький хист; якщо ви отримали ці бали у результаті підглядання у відповіді, вирахуйте 8 балів та орієнтуйтеся на новий результат.

10-12 балів – ви володієте не всіма потрібними якостями підприємця, але у вас є реальні шанси досягти успіху в бізнесі.

5-9 балів – ви чесна, порядна людина, у вас непоганий характер, так що не все втрачено в житті, спробувати себе в бізнесі можна.



ТЕСТ 2

ПЕРЕВІРТЕ СВОЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКІ ЗДІБНОСТІ

Спробуйте оцінити себе як потенційного підприємця, відповівши на наведені нижче запитання (підкресліть обрану відповідь).

1. Ваш вік

- А. До 30-ти років.
- Б. 31–40 років.
- В. 41–50 років.
- Г. Понад 50 років.

2. Ви:

- А. Одружені.
- Б. Неодружені.
- В. Самотні.

3. Ви:

- А. Старша дитина в родині.
- Б. Середня дитина в родині.
- В. Молодша дитина в родині.
- Г. Єдина дитина в родині.

4. Чи займалися Ваші батьки індивідуальним підприємництвом?

- А. Так, займалися обидва.
- Б. Так, займалися, але один з них.
- В. Ні, ніхто не займався.

5. Як би ви охарактеризували

своє дитинство?

- А. Як проведене у великій нужді.
- Б. Родина була малозабезпечена.
- В. Родина була досить забезпечена.
- Г. Купалися як сир у маслі.

6. Яка у Вас освіта?

- А. Середня спеціальна.
- Б. Вища.
- В. Ступінь магістра.
- Г. Ступінь кандидата наук.

7. Скільки місць роботи ви змінили?

- А. Три і більше.
- Б. Два.
- В. Одне.
- Г. Жодного.

8. Ви отримали свою першу оплачувану роботу у віці:

- А. До 15-ти років.
- Б. Від 15-ти до 18-ти років.
- В. Від 18-ти до 21-го року.
- Г. Після 21-го року.

9. Яка основна причина того, що ви створили власний бізнес?

- А. Я хочу заробити гроші.
- Б. Я хочу сам будувати своє життя.

В. Мені важко стриматися, коли хтось невміло керує бізнесом.

10. Яка фраза найкраще характеризує ваше ставлення до роботи?

А. Я можу працювати стільки, скільки потрібно.

Б. Я можу напружено працювати тільки в разі потреби.

В. Робота має обмежуватися певними часовими рамками.

11. Ви переважно:

- А. Оптиміст.
- Б. Песиміст.
- В. Не знаю.

12. Ви зіткнулися з дуже складною проблемою. Що ви зробите?

А. Нічого, буду сподіватися на те, що вона розв'яжеться сама по собі.

Б. Звернуся по допомогу.

В. Намагатимусь розв'язати її самотійно.

13. Ви граєте в карти з друзями. Понад усе вас цікавить:

- А. Перемога.
- Б. Сама гра.
- В. Можливість гарно провести час.

14. Як ви ставитеся до невдач?

А. Страх перед невдачею паралізує мене.

Б. Невдача – це джерело набуття досвіду.

В. Можливість зазнати невдачі змушує мене працювати інтенсивніше.

15. Яка фраза характеризує вас найкраще?

А. Для того, щоб я чогось досяг, мене треба весь час підбадьорювати.

Б. Мені потрібна допомога тільки спочатку.

В. Мені не потрібна нічия допомога.

16. З якого приводу ви поб'єтесь об заклад?

- А. Ставка на іподромі.
- Б. Ставка в грі, в якій ви берете участь.

В. Я ніколи не б'юся об заклад, не граю на гроші.

ПІДРАХУЙТЕ БАЛИ:

Питання 1. А – 8; Б – 10; В – 2; Г – 0.

Впродовж останнього десятиріччя середній підприємець молодшав. Більшість підприємців починають власну справу, коли досягають 30-річного віку. До цього часу вони встигають заощадити певний капітал і набути відповідного досвіду в тій чи тій сфері бізнесу.

Питання 2. А – 10; Б – 3; В – 2.

Численні дослідження свідчать, що близько 75% усіх підприємців одружені. При цьому більшість вважає, що один з основних факторів успіху – це підтримка подружжя.

Питання 3. А – 10; Б – 0; В – 0; Г – 5.

Підприємець – це, як правило, старша або єдина дитина в родині. Очевидно, статус старшої дитини формує потрібні якості.

Питання 4. А – 10; Б – 6; В – 2.

Підприємці вчаться на прикладах. Діти, чиї батьки (або хоча б одне з них) мали власний бізнес, схильніші до підприємництва.

Питання 5. А – 2; Б – 10; В – 4; Г – 0.

Найчастіше успішні підприємці – вихідці з малозабезпечених родин. Можливо, саме тому вони і прагнуть отримувати максимальну вигоду за наявності обмежених ресурсів.

Питання 6. А – 4; Б – 10; В – 8; Г – 4.

Стереотип недоука, що будує свою імперію бізнесу, не завжди відповідає дійсності. Більшість підприємців мають закінчену вищу освіту.

Питання 7. А – 10; Б – 8; В – 2; Г – 0.

Постійний пошук нового, прагнення до змін і вдосконалення – ось характерні риси підприємців. Вони не можуть тривалий час працювати в жорстких рамках корпоративного середовища.

Питання 8. А – 10; Б – 8; В – 4; Г – 0.

Люди з підприємницькими нахилами намагаються самотвердитися вже в 16 років. Саме в цьому віці вони отримують першу оплачувану роботу.

Питання 9. А – 4; Б – 8; В – 10.

Досить поширена думка, що гроші – головний мотив діяльності підприємця. Проте, як свідчать опитування, сучасне підприємництво зумовлене причинами іншого плану: незадоволеністю від роботи на когось іншого, прагненням до самостійності тощо.

Питання 10. А – 10; Б – 4; В – 0.

Підприємців не лякає важка праця. Вони сприймають свою роботу як творчість, що потребує повної віддачі сил, але приносить насолоду.

Питання 11. А – 10; Б – 0; В – 4.

Не викликає сумнівів, що підприємець має бути оптимістом. Проте часто надмірний оптимізм породжує серйозні проблеми.

Питання 12. А – 0; Б – 2; С – 10.

Підприємці за своєю природою незалежні. Вони вкрай неохоче звертаються по допомогу.

Питання 13. А – 10; Б – 8; В – 0.

Підприємці люблять змагання, в яких понад усе їх цікавить перемога.

Питання 14. А – 0; Б – 8; В – 10; Г – 2.

Можливість поразки справжніх підприємців не лякає.

Питання 15. А – 0; Б – 2; В – 10.

Самостійність в ухваленні рішень і персональна відповідальність – риси, притаманні всім підприємцям.

Питання 16. А – 2; Б – 10; В – 0.

Незважаючи на поширену думку, підприємець – не азартний гравець. Він намагається контролювати ситуацію і зменшувати ризик своєї діяльності.

ЗАГАЛЬНИЙ ПІДСУМОК:

135–155 – природжений підприємець;

110–134 – неординарний підприємець;

90–109 – потенційний підприємець;

менше 90 – скоріш за все Ви зіткнетеся з великими труднощами, намагаючись організувати свою справу.

Увага! Цей тест тільки допомагає Вам оцінити свої якості і не гарантує ані успіху в бізнесі (якщо Ви набрали високі бали), ані поразки чи провалу (якщо Ваш підсумок – менше 90 балів).



ТЕСТ 3

ДЛЯ МАЙБУТНІХ БІЗНЕСМЕНІВ

Уявіть, що у вас є \$ 1 000 000 на найближчі два роки.

Завдання: письмово складіть список покупок, справ, проектів і розваг, на які б ви їх витратили (так, щоб витратити все, тому проти кожного пункту поставте суму).

Помітьте час, який Ви витратили на виконання завдання.

Аналіз результатів тесту. Якщо ви **розгубилися** перед сумою \$ 1 000 000 і думали понад дві хвилини, що з ними робити, ви до таких грошей ще **не готові**.

Якщо **швидко**, в межах двох хвилин, ви склали список порожніх витрат, куди Ви можете викинути цю суму, то вам **цих грошей давати не можна**.

А як перевірити: витрати «порожні» чи «не порожні»?

Виділіть з вашого списку п'ять реально важливих для вас пунктів.

Скільки вони коштують?

Якщо ви **вклалися у дві хвилини і подали реалістичний список життєздатних, перспективних бізнес-проектів, для яких дійсно потрібно \$ 1 000 000 на найближчі два роки: у вас ці гроші справді скоро з'являться.**

Потрібні гроші з'являються, як водиться, у тих, хто знає, що з ними робити. До решти вони не приходять або від них швидко тікають.

ЗРАЗОК БІЗНЕС-ПЛАНУ



БІЗНЕС-ПЛАН

*«Позашкільний навчальний центр англійської мови»
в м. Львові*

Львів 2025

ЗМІСТ

РЕЗЮМЕ	Ошибка! Закладка не определена.
Характеристика (опис) проекту	Ошибка! Закладка не определена.
Аналіз ринку	Ошибка! Закладка не определена.
Маркетинговий план	Ошибка! Закладка не определена.
Організаційний план	Ошибка! Закладка не определена.
Виробничий план	Ошибка! Закладка не определена.
Інвестиційний план	Ошибка! Закладка не определена.
Фінансовий план.....	Ошибка! Закладка не определена.
Оцінка ризиків	Ошибка! Закладка не определена.
Висновки	Ошибка! Закладка не определена.

.....

**Щоб отримати продовження навчального
посібника звертайтеся із запитом на e-mail:
sodomaruslana@gmail.com**

.....