

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кафедра економіки, права та управління бізнесом

РЕФЕРАТ
кваліфікаційної роботи
на здобуття освітнього ступеня бакалавра
зі спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
за освітньою програмою «Економіка та планування бізнесу»
на тему: **«ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ**
ПРОЄКТУ У СФЕРІ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ (НА ПРИКЛАДІ СТВОРЕННЯ
БІЗНЕС-КУРСІВ В ТОРГІВЛІ)»

Виконавець:

Студент ФЕУП

Носевич Василь Васильович _____

Науковий керівник:

д. е. н., професор

Ковальов Анатолій Іванович _____

Одеса 2025

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність теми кваліфікаційної роботи. Бізнес у сфері освіти в Україні у 2025 році є надзвичайно актуальним і перспективним. Це зумовлено багатьма ключовими чинниками, які формують попит і сприяють зростанню цього сегменту навіть попри складні умови, спричинені війною та економічними викликами.

Так, зараз стрімко зростає інтерес до цифрових освітніх технологій (EdTech). В умовах нестабільності традиційної освіти, дистанційне навчання, онлайн-курси, мобільні додатки для навчання, платформи для підготовки до ЗНО та міжнародних іспитів, а також системи управління навчанням (LMS) набули особливої популярності. Українські EdTech-компанії все частіше виходять на міжнародний ринок, а участь у міжнародних виставках свідчить про глобальну зацікавленість у вітчизняному потенціалі.

Зараз триває активне налагодження співпраці між бізнесом і системою освіти. Підприємства починають вкладатися у створення дуальних програм, оплачуваних стажувань, спеціалізованих курсів – усе це допомагає підготувати кваліфікованих працівників, які відповідають сучасним вимогам. Бізнес також виступає як замовник змісту освіти, адаптуючи її під реальні потреби ринку.

Паралельно з цим спостерігається зростання зацікавленості у професійній та технічній освіті. Молодь дедалі частіше обирає практичні професії, які мають попит в Україні, зокрема в аграрному секторі, на виробництві та в логістиці. Це створює попит на нові навчальні заклади та програми, які забезпечують швидке і прикладне навчання.

Визначенням підприємницької діяльності у сфері освіти та впливу на це держави досліджували в своїх працях такі українські вчені, як: Ногас Н. [1], Щокін Р. Г. [2], Тернавська В. М. [3], Вітренко Ю.М., Ворона В.О., Дебич М.А. [4], Вітренко Ю.М. [4,5], Волярська О.С. [6] та інші. Але дані вчені досліджували сферу освіти і її взаємодію з державою. Ми ставимо за ціль дослідити створення власного бізнесу у сфері освітніх послуг, який буде надавати окремі, точкові послуги з певного напрямку, а саме сфери бізнесу.

Мета кваліфікаційної роботи – дослідити основи, методичні принципи та практичні кроки створення підприємства у сфері послуг.

Для досягнення вищезазначеної мети нами були поставлені наступні **завдання**:

- 1) охарактеризувати бізнес-ідею щодо створення власної справи на ринку освітніх послуг;
- 2) дослідити особливості організації та ведення підприємницької діяльності в Україні у сфері освітніх послуг;
- 3) обґрунтувати вибір правової форми підприємства та відповідної податкової системи для започаткованої справи;
- 4) провести аналіз ринку освітніх послуг в Україні;
- 5) проаналізувати конкурентні переваги нового підприємства;
- 6) обґрунтувати структуру витрат на започаткування та функціонування навчального проєкту у сфері торгівлі;
- 7) розглянути життєвий цикл проєкту створення бізнес-курсів;

8) розрахувати потоки доходів і витрат та провести оцінку ключових показників ефективності проєкту навчального бізнесу;

9) здійснити аналіз можливих ризиків проєкту та виявити заходи щодо їх запобігання.

Об'єкт дослідження – процес обґрунтування важливості запуску бізнес-курсів у торговельній сфері.

Предмет дослідження – проєктування бізнесу з метою запуску власної справи у сфері послуг.

Методи дослідження. Для виконання завдань кваліфікаційної роботи були застосовані такі методи дослідження: аналіз та синтез – для вивчення літературних джерел і узагальнення інформації про ринок освітніх послуг; метод порівняння – для оцінки конкурентного середовища; економіко-математичне моделювання – для розрахунку показників ефективності проєкту; SWOT-аналіз – для визначення сильних і слабких сторін, а також можливостей і загроз; метод експертних оцінок – для оцінки попиту на послуги бізнес-курсів; фінансове планування – для обґрунтування інвестиційних витрат і прогнозування доходів.

Інформаційна база дослідження: офіційні статистичні дані Державної служби статистики України; аналітичні звіти організацій у сфері освіти; нормативно-правові акти, що регулюють підприємницьку діяльність в Україні; наукові публікації та фахові видання; результати опитувань потенційних споживачів освітніх послуг; внутрішні розрахунки, сформовані на основі припущень і прогнозів із врахуванням актуального стану ринку.

Структура та обсяг кваліфікаційної роботи. Кваліфікаційна робота бакалавра складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (38 найменувань). Загальний обсяг роботи становить 72 сторінок. Основний зміст викладено на 88 сторінках. Робота містить 26 таблиці, 6 рисунків.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У першому розділі «**Теоретичні аспекти створення власної справи в Україні у сфері освітніх послуг**» розглядаються особливості послуг в контексті створення освітнього проєкту, надається характеристика бізнес-ідеї створення підприємства в сфері освітніх послуг, здійснюється обґрунтування організаційно-правової форми та системи оподаткування новостворюваного суб'єкта підприємництва.

У другому розділі «**Аналітична оцінка можливості створення бізнес-курсів в торгівлі**» проаналізовано сферу освітніх послуг, освітніх онлайн послуг в Україні, здійснена оцінка внутрішніх конкурентних переваг новостворюваного суб'єкта підприємництва, сформовано інвестиційні та операційні витрати на відкриття бізнес-курсів в торгівлі в м. Одеса.

У третьому розділі «**Економічне обґрунтування доцільності відкриття бізнес-курсів в торгівлі**» здійснено прогнозування доходів та прибутку за проєктом бізнес-курсів, наведено розрахунок критеріїв ефективності проєкту та визначено перспективи масштабування, виявлені основні проєктні ризики та шляхи їхньої мінімізації.

ВИСНОВКИ

1. Актуальність створення бізнес-курсів в торгівлі зумовлена зростаючим інтересом до фінансової грамотності, інвестування та альтернативних джерел доходу серед українців. Особливо це помітно на тлі економічної нестабільності та високої інфляції, що стимулює громадян шукати нові можливості для збереження та примноження капіталу.

2. Підприємницька діяльність в Україні регламентується рядом чинних законодавчих актів. Згідно з нормативною базою, здійснення навчальної діяльності не потребує обов'язкового ліцензування, якщо не йдеться про надання державного зразка освітніх документів.

Планується створення нових освітніх курсів у сфері торгівлі під назвою "TradeUp", які орієнтуватимуться на високу якість навчання та можливість подальшої добровільної сертифікації слухачів і викладачів. Для ефективного функціонування передбачено створення необхідної інфраструктури, дотримання стандартів захисту персональних даних та забезпечення належної якості освітнього продукту. Освітня діяльність буде здійснюватися згідно з КВЕД: 85.59 – Інші види освіти (включає курси підвищення кваліфікації, додаткову професійну підготовку, тренінги, навчальні програми); 85.60 – Допоміжна діяльність у сфері освіти (організація навчальних заходів, освітнє консультування, надання навчальних матеріалів тощо).

3. Новостворені курси працюватимуть у форматі фізичної особи-підприємця (ФОП), на 3-й групі спрощеної системи оподаткування, що передбачає сплату 5% від доходу без ПДВ. Така форма ведення бізнесу є оптимальною для надання освітніх послуг: онлайн-курсів, тренінгів, бізнес-шкіл, вебінарів. У разі перевищення граничного річного доходу (9 336 000 грн на 2025 рік), підприємству необхідно буде перейти на загальну систему оподаткування та зареєструватися платником ПДВ. Ринок освітніх послуг в Україні демонструє активне зростання та високий попит на якісну практичну підготовку, що створює сприятливі умови для розвитку проєкту "TradeUp".

4. Проведена комплексна аналітична оцінка можливості запуску онлайн-платформи бізнес-курсів у сфері торгівлі "TradeUp" засвідчила наявність сприятливих умов для входу на український ринок освітніх онлайн-послуг. Незважаючи на загальноекономічні виклики та високу конкуренцію, попит на якісне онлайн-навчання в галузі торгівлі зростає, особливо з боку малих і середніх підприємців, самозайнятих осіб, а також початківців у бізнесі. Аналіз ринку показав, що сегмент короткострокових прикладних курсів із фокусом на практичні навички у сфері продажів, e-commerce, категорійного менеджменту, переговорів та цифрових інструментів активно розвивається. Основними споживачами таких курсів є підприємці-початківці, менеджери з продажу, маркетологи та фахівці малого бізнесу, які шукають швидкі та ефективні способи підвищення кваліфікації.

5. SWOT- та PEST-аналіз дозволили оцінити потенціал проєкту "TradeUp" та визначити його конкурентні переваги. До сильних сторін можна віднести: практичну спрямованість контенту, досвідчену команду викладачів, інтеграцію сучасних EdTech-рішень та доступну вартість курсів. Слабкими сторонами є обмежена впізнаваність бренду на старті, відсутність сформованої клієнтської бази та

необхідність масштабної рекламної кампанії. Водночас зовнішні можливості, такі як цифровізація бізнесу, тренд на онлайн-освіту, зростання самозайнятості та державна підтримка МСП, значною мірою компенсують загрози з боку конкуренції, низької платоспроможності населення та можливих регуляторних змін. Дослідження конкурентного середовища виявило наявність як великих EdTech-платформ (Prometheus, Laba, SkillUp), так і нішевих освітніх проєктів, орієнтованих на окремі аспекти бізнесу. Проте "TradeUp" вирізняється чіткою спеціалізацією – навчання саме в сфері торгівлі, а також пропозицією комплексної підтримки учнів: від навчального контенту до кар'єрного консультування та нетворкінгу.

6. Розрахунок стартових витрат показав, що для запуску онлайн-платформи необхідно 767 000 грн, з яких 400 000 грн планується залучити у вигляді банківського кредиту під 18% річних. Витрати включають розробку курсів, створення LMS-системи та сайту, закупівлю техніки, авансові зарплати команди, маркетингову кампанію, підписки на ПЗ та витрати на продакшн. Фінансова модель базується на поміркованому зростанні кількості студентів та враховує змінні витрати, виплати за кредитом, амортизацію обладнання, а також постійні витрати на утримання проєкту. Таким чином, аналіз показав, що проєкт "TradeUp" має достатній потенціал для виходу на ринок онлайн-освіти, з можливістю поступового масштабування за рахунок якісного контенту, сучасних інструментів навчання та ефективної бізнес-моделі.

7. Аналіз життєвого циклу проєкту бізнес-курсів у сфері торгівлі дозволив систематизувати ключові етапи реалізації навчального бізнесу: від підготовки концепції до її масштабування. Окрема увага була приділена визначенню та аналізу внутрішніх і зовнішніх зацікавлених сторін, зокрема слухачів курсів, викладачів, партнерських організацій і державних регуляторів, що забезпечує глибше розуміння факторів впливу на ефективність бізнес-моделі.

8. Фінансово-економічна оцінка ефективності проєкту показала його інвестиційну привабливість. Зокрема, чиста приведена вартість (NPV) становить 887 629,45 грн, а індекс прибутковості (PI) – 2,16, що означає прибуток у розмірі 2 грн. 16 копійок на кожен вкладений гривню. Внутрішня норма прибутковості (IRR) становить 98%, що значно перевищує ставку дисконтування на рівні 24%. Розрахунковий період окупності з урахуванням дисконтування – лише 6 місяців, що свідчить про швидке повернення інвестицій та ефективність моделі. Оцінка прибутковості проєкту відкриття бізнес-курсів у сфері торгівлі свідчить про високий потенціал доходності. Упродовж першого року роботи очікуваний дохід від надання освітніх послуг становитиме 4 906 800,00 грн, а в другому році вже 5 397 480,00 тис. грн. Зростання обумовлене поступовим укріпленням репутації навчального центру, підвищенням впізнаваності бренду та розширенням клієнтської бази. Очікуваний грошовий потік у перший рік складе 2 052 562,72 грн, а у другий – 2 257 819,00 грн.

9. Оцінка ризиків виявила кілька ключових загроз для реалізації бізнес-курсів у сфері торгівлі, серед яких – загальне зниження попиту на освітні послуги, зростання конкуренції, інфляційні коливання та ризик низької якості контенту. Для нейтралізації цих ризиків розроблено стратегії управління, зокрема: регулярне оновлення програм, використання адаптивної цінової політики, впровадження

системи зворотного зв'язку з клієнтами та гнучка маркетингова стратегія. Це дозволяє суттєво знизити негативний вплив ризиків на стабільність і рентабельність проєкту.

АНОТАЦІЯ

Носевич В. В. «Економічне обґрунтування проєкту у сфері освітніх послуг (на прикладі створення бізнес-курсів в торгівлі)».

Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня бакалавра зі спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» за освітньою програмою «Економіка та планування бізнесу». Одеський національний економічний університет. Одеса, 2025.

У роботі розглядається можливість започаткування власного бізнесу в Україні в сфері освітніх послуг, а саме: пропонується бізнес-ідея створення бізнес-курсів в торгівлі. Розглянуто загальну концепцію бізнесу, проаналізовано умови організації та здійснення підприємницької діяльності на ринку освітніх послуг.

Проаналізовано конкурентне середовище у сфері освітніх послуг, визначені основні конкурентні переваги створюваного бізнесу.

Запропоновано проєкт створення бізнес-курсів в торгівлі у сфері освітніх послуг. Сформовані стартові і поточні витрати на обґрунтування проєкту, розраховані поточні витрати, а також спрогнозований прибуток від реалізації послуг курсів.

В роботі представлено економічне обґрунтування доцільності реалізації бізнес-проєкту, наведені ключові ризики реалізації проєкту та заходи щодо їх мінімізації.

Ключові слова: бізнес, підприємство, освіта, бізнес-курси, торгівля, конкурентні переваги, витрати, прибутковість, ефективність, можливі ризики.

ANNOTATION

Nosevich V. V. «Economic substantiation of a project in the sphere of educational services (using the example of creating business courses in trade)».

Qualifying work on obtaining a bachelor's degree in the specialty 076 «Entrepreneurship, trade and exchange activities» for the educational program «Economics and business planning». Odessa National Economics University. Odessa, 2025.

The paper considers the possibility of starting your own business in Ukraine in the sphere of educational services, namely: a business idea for creating business courses in trade is proposed. The general concept of the business is considered, the conditions for organizing and implementing entrepreneurial activity in the educational services market are analyzed.

The competitive environment in the field of educational services is analyzed, the main competitive advantages of the created business are determined.

A project for creating business courses in trade in the field of educational services is proposed. The starting and current costs for the justification of the project are formed, current costs are calculated, as well as the projected profit from the sale of course services.

The paper presents an economic justification for the feasibility of implementing a business project, the key risks of project implementation and measures to minimize them are given.

Keywords: business, enterprise, education, business courses, trade, competitive advantages, costs, profitability, efficiency, possible risks.