

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2026-83-163>

УДК 330.34:378:159.9

## БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕАЛІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ СОЦІОНОМІЧНОЇ СФЕРИ

## BUSINESS PLANNING AS A TOOL FOR IMPLEMENTING ENTREPRENEURIAL COMPETENCE OF FUTURE SOCIO-ECONOMIC SPECIALISTS

**Грибовська Юлія Миколаївна**

кандидат економічних наук, доцент,  
Білоцерківський інститут неперервної професійної освіти  
ДЗВО «Університет менеджменту освіти» НАПН України  
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5205-9045>

**Hrybovska Yulia**

Bila Tserkva Institute of Continuing Professional Education SIHE  
«University of Educational Management»  
of the National Academy of Sciences of Ukraine

У статті обґрунтовано актуальність інтеграції бізнес-планування у професійну підготовку здобувачів вищої освіти за ОПП «Психологія» і «Педагогіка вищої школи» в умовах трансформації ринку праці та зростання ролі самозайнятості. Метою дослідження є теоретичне узагальнення й адаптація методології бізнес-планування до специфіки соціономічних професій. Методологічну основу становлять системно-структурний аналіз, моделювання, порівняльно-зіставний метод, SWOT-аналіз та абстрактно-логічне узагальнення. У результаті дослідження доведено, що бізнес-план виступає інтегративною моделлю професійної самореалізації, яка поєднує стратегічне мислення, фінансову обґрунтованість та соціальну місію фахівця. Розроблено структуру бізнес-плану з урахуванням особливостей ринку психологічних та освітніх послуг. Практична цінність статті полягає у можливості використання запропонованих рекомендацій у процесі підготовки майбутніх психологів і викладачів вищої школи, а також під час розроблення власних професійних проєктів і стартапів.

**Ключові слова:** бізнес-план, бізнес-планування, професійна підготовка, психолог, педагог, підприємницька компетентність.

The article substantiates the relevance of integrating business planning into the professional training of higher education applicants in the educational and professional programs "Psychology" and "Higher School Pedagogy". The relevance of the topic is due to the development of the market for intellectual and consulting services, the spread of private practice and grant activities. The methodological basis of the study is the theoretical and methodological substantiation of the possibilities of adapting the business planning toolkit to the specifics of the professional activity of a teacher and psychologist. The methodological basis of the study is the system-structural and competency-based approaches, methods of analysis and synthesis, comparative analysis, modeling of professional activity, as well as abstract-logical generalization of scientific sources and practical experience. The results of the study prove that a business plan in the field of psychological and educational services is not only a financial document, but a comprehensive model of professional self-realization, combining a strategic vision of development, defining target audiences, substantiating competitive advantages, forecasting income and expenses, assessing risks and the social effect of activities. The structural components of the business plan are determined taking into account the specifics of the market for psychological consultations, educational courses, training programs and academic consulting, and an algorithm for developing a business model for the individual practice of a psychologist and a teacher's educational project is also proposed. The practical value lies in the possibility of using the proposed methodological approaches when teaching management disciplines, preparing qualification works, as well as in the process of developing one's own startup projects in the field of psychological and educational services, which contributes to the formation of strategic thinking, financial responsibility and readiness of future specialists for effective professional self-realization.

**Keywords:** business plan, business planning, professional training, psychologist, teacher, entrepreneurial competence.



**Постановка проблеми.** Глобальні трансформаційні процеси в економічному та соціальному просторі України обумовлюють необхідність формування у випускників закладів вищої освіти (ЗВО) не лише вузькопрофільних фахових знань, а й комплексної підприємницької компетентності. Для здобувачів освітньо-професійних програм (ОПП) «Психологія» і «Педагогіка вищої школи» оволодіння навичками стратегічного менеджменту та бізнес-планування стає визначальною детермінантою конкурентоспроможності на сучасному ринку праці.

Парадигмальний перехід від моделі «найманого працівника» до «автономного суб'єкта надання послуг» (приватна практика, розробка освітніх стартапів, соціальне підприємництво) актуалізує потребу в науковому обґрунтуванні механізмів інтеграції економічних інструментаріїв у соціономічну діяльність. Будь-яка професійна ініціатива – від створення приватного психологічного кабінету до запуску інноваційного освітнього хабу, вимагає ґрунтовного методичного забезпечення.

Попри усвідомлення важливості стратегічного проектування, значна частина стартапів у гуманітарній сфері демонструє низьку життєздатність через недотримання методологічних засад бізнес-планування та ігнорування його структурних компонентів. У сучасних реаліях бізнес-планування для майбутніх психологів та педагогів трансформувалося із прикладної економічної дисципліни у фундаментальний складник професійної культури. Воно виступає каталізатором переходу фахівця від репродуктивного функціонування в системі до активного суб'єктного підприємництва. Опанування інструментарію бізнес-моделювання гарантує майбутнім професіоналам фінансову автономність, слугує дієвим засобом профілактики емоційного вигорання та створює підґрунтя для реалізації масштабованих інноваційних проєктів, що відповідають актуальним викликам розвитку українського суспільства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання теорії та методики бізнес-планування є предметом ґрунтовних наукових розвідок як закордонних, так і вітчизняних учених. Фундаментальні засади стратегічного планування та розробки інноваційних бізнес-моделей висвітлені у працях класиків сучасного менеджменту А. Остервальдера й І. Пінье, які запропонували універсальний інструментарій візуалізації бізнес-процесів через канву біз-

нес-моделі, що дозволяє швидко адаптувати ідею до ринкових умов [1, с. 45-62].

Вагомий внесок у розробку вітчизняної методології планування діяльності підприємств та обґрунтування інвестиційних проєктів вніс С. Покропивний [2, с. 210-215], чий праці заклали основу системного підходу до бізнес-планування в Україні. Прикладні аспекти формування бізнес-планів у сучасних динамічних умовах детально досліджено у працях В. Брича та Х. Снігур [3, с. 18-25], де особлива увага приділяється логічній послідовності розробки розділів та їхньому взаємозв'язку. О. Ковтун [4, с. 92-104] у своїх розвідках акцентує увагу на стратегічному контексті планування, розглядаючи бізнес-план як інструмент управління конкурентоспроможністю підприємства. Розвиток підприємницької компетентності як складової професіоналізму фахівців гуманітарного профілю висвітлено у праці А. Єрмоленко [5, с. 46-48], яка наголошує на необхідності інтеграції економічних знань у професійну підготовку педагогів.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на значний масив теоретичних напрацювань, адаптація класичних економічних підходів до специфіки соціономічних професій – зокрема приватної психологічної практики або освітнього підприємства (EdTech) – залишається недостатньо розкритою. Більшість існуючих методик орієнтовані на виробничий сектор або сферу торгівлі, що створює методичний розрив у підготовці здобувачів ОПП «Психологія» та «Педагогіка вищої школи» до автономної професійної діяльності.

**Формулювання цілей статті.** Метою статті є теоретико-методологічне обґрунтування бізнес-планування як стратегічного інструменту формування й реалізації підприємницької компетентності здобувачів вищої освіти за освітньо-професійними програмами «Психологія» та «Педагогіка вищої школи» в умовах трансформації ринку освітніх і психологічних послуг.

Наукова новизна дослідження полягає в обґрунтуванні бізнес-плану не лише як економічного механізму планування діяльності, а як інтегративної моделі професійної самореалізації фахівця соціономічного профілю, що поєднує стратегічне управління, фінансове прогнозування, оцінювання ризиків і соціальну місію професійної діяльності.

Для досягнення поставленої мети передбачено вирішення таких завдань:

1. Здійснити аналіз теоретичних підходів до визначення сутності бізнес-планування в контексті розвитку підприємницької компетентності.

2. Визначити структурні елементи бізнес-плану з урахуванням специфіки ринку психологічних та освітніх послуг.

3. Обґрунтувати економічні та соціальні ефекти впровадження бізнес-планування у процес професійної підготовки.

4. Розробити практичні рекомендації щодо інтеграції інструментів бізнес-планування у зміст освітніх компонентів підготовки майбутніх психологів і викладачів вищої школи.

Практичне значення одержаних результатів полягає у можливості їх використання під час розроблення освітніх програм, навчальних дисциплін підприємницького спрямування, а також при підготовці здобувачами власних професійних стартап-проектів у сфері освітніх та психологічних послуг.

**Методи дослідження.** У процесі дослідження застосовано комплекс загальнонаукових і спеціальних методів.

– системно-структурний аналіз – використано для детального вивчення складників підприємницької компетентності та поетапного розподілу класичної структури бізнес-плану на окремі функціональні модулі з метою їх подальшої адаптації до специфіки соціономічних професій;

– метод моделювання – застосовано для побудови концептуальної бізнес-моделі надання психолого-педагогічних послуг;

– порівняльно-зіставний метод – дав змогу виявити спільні риси та принципові відмінності між традиційним виробничим бізнес-плануванням та плануванням у сфері інтелектуальних послуг;

– SWOT-аналіз – використано як інструмент стратегічного діагностування для ідентифікації внутрішніх переваг фахівця та зовнішніх ризиків;

– абстрактно-логічний метод та узагальнення – застосовано для формування теоретичних висновків і розробки практичних рекомендацій.

Дослідження обраної теми зумовлено об'єктивною суперечністю між високим рівнем теоретичної підготовки випускників соціономічного профілю та їхньою недостатньою готовністю до автономної професійної діяльності в умовах конкурентного ринку. Необхідність подолання стереотипів щодо несумісності професій психолога й педагога із

підприємницькою діяльністю та потреба у створенні дієвих механізмів фінансової стабільності освітніх і психологічних проєктів визначили фокус наукового пошуку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В умовах трансформації ринку праці, посилення автономії закладів освіти та зростання ролі самозайнятості, бізнес-план і бізнес-планування мають комплексне професійне та особистісне значення для здобувачів вищої освіти за ОПП «Психологія» і «Педагогіка вищої школи», оскільки формують економічну, управлінську та стратегічну компетентність майбутнього фахівця. Опанування засад бізнес-планування виступає інструментом професіоналізації, економічної самостійності та стратегічного розвитку. Розмежуємо поняття бізнес-план та бізнес-планування, таблиця 1.

Відповідно, бізнес-план – це структурований письмовий документ, який є підсумком процесу бізнес-планування та містить систематизоване економічне, організаційне й стратегічне обґрунтування підприємницької ідеї або проєкту, визначає цілі діяльності, ресурси, механізми реалізації, прогноз фінансових результатів і оцінку ризиків.

У свою чергу, бізнес-планування – це безперервний управлінський процес розроблення, аналізу, прогнозування та прийняття рішень щодо створення або розвитку діяльності, результатом якого є підготовка бізнес-плану як формалізованої моделі майбутнього функціонування суб'єкта господарювання.

Мета бізнес-плану – обґрунтування створення та розвитку приватної практики психолога й педагога, визначення цільової аудиторії, послуг, ресурсів, фінансових потреб і перспектив прибутковості. Бізнес-план допомагає:

– оцінити доцільність відкриття власної практики;

– спланувати розвиток і масштабування;

– розрахувати витрати, доходи та термін окупності;

– залучити інвестиції або отримати грант;

– мінімізувати ризики;

– сформувати конкурентну та маркетингову стратегію;

– визначити унікальні переваги спеціаліста на ринку.

Для психолога і педагога бізнес-план також має соціальну мету – підвищення якості психологічної та освітньої підтримки дітей, підлітків, дорослих і сімей.

Таблиця 1

## Порівняльна характеристика понять «бізнес-план» і «бізнес-планування»

Критерій	Бізнес-план	Бізнес-планування
Сутність поняття	Офіційний письмовий документ встановленої структури, у якому систематизовано викладено підприємницьку ідею, обґрунтовано її економічну доцільність, визначено механізми реалізації та очікувані результати діяльності підприємства.	Управлінський процес, що охоплює розробку ідеї, аналіз внутрішнього й зовнішнього середовища, прогнозування, оцінку ризиків і ресурсів, а також підготовку бізнес-плану як підсумкового документа.
Характер	Має статичний характер – зафіксований у певний момент часу результат планування, який може коригуватися за потреби.	Має динамічний характер – безперервна або періодична діяльність, що передбачає постійне уточнення розрахунків і стратегій відповідно до змін середовища.
Основна мета	Представити детальне обґрунтування бізнес-ідеї для залучення інвесторів, кредиторів чи партнерів, а також слугувати внутрішнім орієнтиром розвитку підприємства.	Забезпечити науково обґрунтовану підготовку до реалізації бізнес-ідеї, мінімізувати ризики, оптимально розподілити ресурси та визначити перспективи розвитку.
Об'єкт	Конкретний проєкт, підприємство або напрям діяльності, що планується до створення чи розвитку.	Господарська діяльність підприємства в цілому або окремий інвестиційний проєкт у процесі його підготовки.
Структурні елементи	Зазвичай містить резюме, опис підприємства та продукту, аналіз ринку й конкурентів, маркетингову стратегію, виробничий план, організаційний план, фінансовий план, оцінку ризиків і додатки.	Включає етапи збору інформації, аналізу ринку, визначення цілей, формування стратегії, фінансових розрахунків, прогнозування результатів та оцінки ефективності.
Період реалізації	Розробляється на визначений період (частіше 1–5 років) із конкретними прогнозними показниками.	Може охоплювати як короткострокову, так і довгострокову перспективу; здійснюється постійно в межах стратегічного управління.
Функція в управлінні	Є інструментом стратегічного та інвестиційного управління, засобом комунікації з зовнішнім середовищем.	Є складовою функції планування в системі менеджменту підприємства та основою прийняття управлінських рішень.
Результат	Конкретний документ із чіткими показниками, розрахунками та прогнозами.	Підготовлений і обґрунтований бізнес-план, а також сформована стратегія розвитку підприємства.

*Джерело: сформовано автором на основі [6-9]*

Функції бізнес-планування в системі професійної та управлінської діяльності представлено у таблиці 2.

Значення бізнес-плану для здобувачів ОПП «Педагогіка вищої школи» та «Педагогіка вищої школи»:

1. Для майбутнього психолога бізнес-план виконує функцію стратегічного інструмента переходу від волонтерської діяльності або роботи за наймом до організації власної приватної практики. У сучасних умовах психолог часто функціонує як самозайнята особа, що потребує правової легалізації діяльності, фінансового прогнозування та формування

стабільної клієнтської бази. Розроблення бізнес-плану дає змогу обґрунтовано визначити модель організації практики, розрахувати собівартість та ринкову вартість години консультації, передбачити витрати на оренду приміщення, адміністрування, податкові платежі й технічне забезпечення.

Важливим аспектом є маркетинг професійних послуг. У межах бізнес-планування майбутній фахівець здійснює аналіз цільової аудиторії, конкурентного середовища та обирає професійну нішу (зокрема, психологічна допомога особам із посттравматичним стресовим розладом, сімейне консультування,

Таблиця 2

## Функції бізнес-планування

Назва функції	Зміст функції	Практичне значення
Аналітична	Передбачає дослідження внутрішнього та зовнішнього середовища, аналіз ринку, ресурсів, конкурентів і ризиків.	Забезпечує обґрунтованість управлінських рішень та зменшує невизначеність.
Прогностична	Полягає у прогнозуванні фінансових результатів, обсягів діяльності, можливих загроз і перспектив розвитку.	Дає змогу передбачити наслідки рішень та підготувати альтернативні сценарії дій.
Стратегічна	Спрямована на визначення місії, цілей і довгострокових напрямів розвитку.	Формує цілісне бачення майбутнього розвитку організації або проєкту.
Планово-організаційна	Визначає послідовність дій, розподіл ресурсів, терміни реалізації та відповідальних осіб.	Забезпечує системність і узгодженість діяльності.
Фінансово-економічна	Передбачає розрахунок витрат, доходів, прибутковості, окупності та потреби в інвестиціях.	Сприяє фінансовій стійкості та ефективному використанню ресурсів.
Інвестиційна	Обґрунтовує доцільність залучення зовнішнього фінансування та демонструє привабливість проєкту для інвесторів.	Підвищує шанси отримання грантів, кредитів чи партнерської підтримки.
Контрольна	Встановлює систему показників для моніторингу виконання запланованих цілей.	Дозволяє оцінювати ефективність діяльності та своєчасно коригувати стратегію.
Комунікаційна	Сприяє представленню ідеї потенційним партнерам, інвесторам, клієнтам або адміністрації.	Забезпечує прозорість діяльності та підвищує довіру до проєкту.
Мотиваційна	Формує чіткі орієнтири діяльності та сприяє усвідомленню кінцевих результатів.	Підвищує відповідальність і зацікавленість учасників у досягненні цілей.
Соціальна	Узгоджує економічні цілі з суспільними потребами та соціальною місією діяльності.	Забезпечує довгостроковий соціальний ефект і сталий розвиток.

Джерело: сформовано автором на основі [7-10]

дитяча психологія тощо). При цьому стратегія просування має відповідати етичним стандартам професії, зокрема принципам, визначеним American Psychological Association.

Бізнес-план також забезпечує системну оцінку ресурсів, необхідних для підтримання професійної компетентності: витрат на супервізію, особисту терапію, підвищення кваліфікації та сертифікаційні програми. Інтеграція таких витрат до операційної структури діяльності сприяє формуванню фінансово стійкої моделі практики та запобігає професійному вигоранню.

Окремого значення набуває здатність до залучення зовнішнього фінансування. У сфері ментального здоров'я функціонує низка міжнародних програм підтримки. Компетентність у розробленні бізнес-плану підвищує ймовір-

ність отримання грантів на створення центрів психологічної допомоги або реалізацію соціально значущих проєктів.

2. Для майбутніх викладачів і адміністраторів закладів вищої освіти бізнес-планування є складовою управлінської компетентності в умовах інституційної автономії університетів. Сучасний викладач дедалі частіше виступає менеджером освітнього продукту, відповідальним за розроблення авторських курсів, сертифікованих програм, літніх шкіл та програм підвищення кваліфікації. Реалізація таких ініціатив потребує чіткого фінансово-економічного обґрунтування, прогнозування витрат і визначення показників ефективності.

Бізнес-планування відіграє ключову роль у процесі комерціалізації наукових результатів.

Викладачі та науково-педагогічні працівники, які розробляють інноваційні методики, тренінгові програми чи цифрові освітні продукти (EdTech), можуть трансформувати інтелектуальну власність у конкурентоспроможний освітній продукт. Структурований бізнес-план забезпечує оцінку ринку, визначення цільових сегментів та формування моделі монетизації.

Бізнес-план не існує поза бізнес-плануванням: він виникає як його підсумок, але після написання може використовуватися як самостійний інструмент управління, комунікації з інвесторами та контролю реалізації стратегії.

У таблиці 3 подано узагальнену класифікацію видів бізнес-планів.

Для психолога і педагога бізнес-план – це інструмент свободи. Він дозволяє перетво-

рити професійне покликання на стабільний бізнес, мінімізуючи ризик емоційного та фінансового вигорання.

Методика складання бізнес-плану – це впорядкована система послідовних дій, спрямованих на трансформацію бізнес-ідеї у структурований аналітичний документ. Сучасні підходи до розроблення бізнес-плану ґрунтуються на ітеративному (циклічному) принципі, який передбачає можливість багаторазового уточнення та коригування змісту в процесі підготовки документа. Такий підхід забезпечує постійний зворотний зв'язок між окремими розділами бізнес-плану й підвищує рівень його реалістичності.

Наприклад, у процесі розроблення концепції інклюзивного освітнього центру може

Таблиця 3

## Узагальнена класифікація бізнес-планів

Класифікаційна ознака	Вид бізнес-плану	Характеристика
За цільовим призначенням	Інвестиційний	Розробляється для залучення зовнішнього фінансування (інвесторів, банків, донорів); містить розширені фінансові розрахунки та оцінку ефективності проєкту.
	Кредитний	Готується для отримання банківського кредиту; акцентує увагу на платоспроможності та гарантіях повернення коштів.
	Грантовий	Спрямований на отримання грантового фінансування; обґрунтовує соціальну значущість та стійкість проєкту.
За сферою реалізації	Стартап-бізнес-план	Розробляється для започаткування нового бізнесу або проєкту; містить аналіз ринку, конкурентів і фінансову модель запуску.
	Бізнес-план розвитку	Передбачає розширення діяльності діючого підприємства (нові напрями, масштабування, модернізація).
За рівнем доступу	Внутрішній	Використовується для внутрішнього управління, стратегічного планування та контролю.
	Зовнішній	Призначений для представлення інвесторам, кредиторам, партнерам; має чітку структуру та фінансове обґрунтування.
За об'єктом планування	Бізнес-план підприємства	Охоплює всю діяльність підприємства на визначений період.
	Бізнес-план проєкту	Стосується реалізації окремого інвестиційного або інноваційного проєкту.
За часовим горизонтом	Короткостроковий	Розробляється на період до 1 року; деталізує оперативні показники діяльності.
	Середньостроковий	Охоплює 1–3 роки; поєднує стратегічні й тактичні цілі.
	Довгостроковий	Розробляється на 3–5 років і більше; визначає стратегічні напрями розвитку.

Джерело: сформовано автором на основі [6-8; 10]

бути сформульовано привабливу ідею та визначено цільову аудиторію. Однак під час підготовки фінансового розділу й розрахунку витрат на оренду приміщення та оплату праці персоналу може з'ясуватися, що запропонована модель є економічно збитковою. За умов лінійного підходу це могло б призвести до відмови від реалізації проєкту. Натомість ітеративна модель передбачає повернення до попередніх етапів планування: перегляд цінової політики, коригування переліку послуг (зокрема розширення онлайн-формату з метою зменшення витрат), після чого здійснюється повторний фінансовий розрахунок. Таким чином забезпечується узгодженість маркетингових і фінансових параметрів проєкту.

Процес розроблення бізнес-плану доцільно структурувати за чотирма базовими етапами.

**Аналітичний (дослідницький) етап.** Передбачає збір та систематизацію інформації про ринок, конкурентне середовище та потенційних споживачів послуг (зокрема клієнтів психолога або слухачів освітніх програм). На цьому етапі доцільним є застосування SWOT-аналізу для оцінки сильних і слабких сторін, можливостей і загроз.

**Концептуальний етап.** Спрямований на формування ціннісної пропозиції та визначення логіки створення цінності для споживача. Для попередньої структуризації бізнес-моделі можуть використовуватися інструменти візуалізації, зокрема Business Model Generation (модель Business Model Canvas).

**Фінансово-економічний етап.** Передбачає деталізацію структури витрат, розрахунок собівартості послуг, прогнозування доходів, визначення точки беззбитковості (Break-Even Point) та оцінку показників рентабельності. Саме на цьому етапі перевіряється економічна життєздатність проєкту.

Етап оформлення та презентації. Полягає у систематизації отриманих результатів у формалізований документ – бізнес-план, підготовці резюме проєкту (Executive Summary) та розробленні презентаційних матеріалів для потенційних інвесторів або грантодавців.

Для майбутніх психологів і педагогів вищої школи бізнес-план виступає інструментом інтеграції професійної місії, управлінської компетентності та фінансової обґрунтованості діяльності, що забезпечує довгострокову стабільність і соціальний ефект. Структура бізнес-плану є універсальною, однак її змістове наповнення варіюється залежно від професійної сфери, таблиця 4.

Якісний бізнес-план – це не просто формально заповнений документ, а аналітично обґрунтована модель майбутньої діяльності. Недостатня аргументація, суперечності між розділами або нереалістичні прогнози знижують його практичну цінність. Нижче подано ключові правила, яких необхідно дотримуватися, таблиця 5.

Бізнес-план є універсальним документом, який використовується різними суб'єктами залежно від їхніх інтересів: від стратегічного планування та управління до оцінки інвестиційної привабливості й фінансової надійності проєкту, таблиця 6.

Розглянемо приклад бізнес-плану для психолога, таблиця 7.

Приклад бізнес-плану для педагога представлено у таблиці 8.

Обидва запропоновані бізнес-плани можуть бути використані як інструмент самофінансування проєкту, для участі у грантових програмах, а також представлені для навчального або кваліфікаційного захисту.

Таблиця 4

Структура бізнес-плану та характеристика його розділів

Розділ бізнес-плану	Зміст розділу	Специфіка для ОПП «Психологія»	Специфіка для ОПП «Педагогіка вищої школи»
1	2	3	4
1. Резюме (Executive Summary)	Стислий виклад ідеї, мети проєкту, конкурентних переваг, потреби у фінансуванні та очікуваних результатів.	Обґрунтування соціальної значущості психологічної практики або центру допомоги; визначення цільових груп клієнтів.	Короткий опис освітньої програми, курсу або інноваційного освітнього проєкту, його актуальність і стратегічна доцільність.

Продовження Таблиці 4

1	2	3	4
2. Опис проєкту / підприємства	Визначення місії, стратегічних цілей, формату діяльності та організаційно-правової моделі.	Формат приватної практики, консультативного центру чи громадської організації; відповідність етичним стандартам професії.	Опис освітньої ініціативи, структурного підрозділу або центру; узгодження з політикою та стратегією розвитку ЗВО.
3. Опис послуг / освітнього продукту	Детальна характеристика продукту або послуги, їх унікальність і цінність для споживача.	Перелік консультацій, терапевтичних програм, групових занять; методики роботи та їх ефективність.	Зміст навчальних модулів, результати навчання, формат реалізації (офлайн, онлайн, змішаний), можливість масштабування.
4. Аналіз ринку та цільової аудиторії	Дослідження попиту, сегментація клієнтів, аналіз конкурентного середовища.	Визначення потреб окремих соціальних груп; аналіз локального ринку психологічних послуг.	Аналіз освітніх запитів здобувачів, потреб роботодавців, конкурентних програм інших ЗВО.
5. Маркетингова стратегія	Формування цінової політики, каналів просування, комунікаційної стратегії.	Етичне позиціонування послуг, використання професійних платформ і партнерств.	Просування освітніх програм через академічні мережі, цифрові платформи, професійні спільноти.
6. Організаційний план	Структура управління, кадрове забезпечення, розподіл відповідальності.	Визначення ролей психолога, супервізора, адміністратора; планування професійного розвитку.	Формування проєктної команди (викладачі, методисти, IT-фахівці), координація з кафедрою або факультетом.
7. Операційний план	Опис процесів реалізації послуг або проєкту, ресурсне забезпечення.	Алгоритм прийому клієнтів, забезпечення конфіденційності, стандарти якості психологічної допомоги.	Організація освітнього процесу, використання цифрових ресурсів, система оцінювання результатів навчання.
8. Фінансовий план	Розрахунок витрат і доходів, прогноз грошових потоків, визначення точки беззбитковості та показників рентабельності.	Витрати на оренду, супервізію, підвищення кваліфікації; прогноз доходів від консультацій та програм.	Бюджет розробки освітнього продукту, витрати на технічну підтримку та маркетинг; розрахунок вартості навчання.
9. Оцінка ризиків	Ідентифікація внутрішніх і зовнішніх ризиків та заходів їх мінімізації.	Ризики недостатнього попиту, професійного вигорання, правові та етичні ризики.	Ризики низького набору слухачів, змін освітньої політики, технологічні ризики.
10. Соціальний ефект та сталість	Оцінка довгострокового впливу та фінансової стійкості проєкту.	Вплив на психоемоційний стан клієнтів, підтримка вразливих груп населення.	Підвищення якості освіти, розвиток інноваційного освітнього середовища, забезпечення самокупності проєкту.

Джерело: сформовано автором на основі [7-10]

Таблиця 5

## Правила заповнення розділів бізнес-плану

№ з/п	Правило	Сутність правила	Обов'язкові дії
1	Логічна узгодженість	Усі розділи повинні бути взаємопов'язаними та не суперечити один одному.	Перевірити відповідність маркетингових прогнозів фінансовим розрахункам; узгодити цілі з ресурсами та організаційною структурою.
2	Достовірність даних	Інформація має базуватися на реальних, перевірених джерелах.	Використати актуальні статистичні дані; розмежувати фактичні та прогнозні показники; зазначити джерела інформації.
3	Конкретність і вимірюваність	Формулювання повинні бути чіткими, кількісно визначеними.	Подати числові показники (обсяг ринку, витрати, доходи, строк окупності); уникати загальних тверджень.
4	Реалістичність фінансових розрахунків	Фінансова модель має відображати реальні умови діяльності.	Розрахувати точку беззбитковості; врахувати всі витрати (постійні, змінні, приховані); передбачити резерв коштів.
5	Аналіз ризиків	Необхідно передбачити можливі загрози та шляхи їх мінімізації.	Визначити внутрішні й зовнішні ризики; оцінити їх вплив; розробити план управління ризиками.
6	Структурованість і професійний стиль	Документ повинен бути логічно побудованим і відповідати діловому стилю.	Дотримуватися чіткої структури; використовувати таблиці, графіки, розрахунки; уникати емоційності.
7	Ітеративність розробки	Бізнес-план потребує кількох етапів уточнення та перевірки.	Після завершення фінансових розрахунків переглянути інші розділи; скоригувати показники за необхідності.
8	Обґрунтування стратегічної та соціальної доцільності	Проект повинен мати не лише економічну, а й стратегічну логіку розвитку.	Визначити довгострокові цілі; обґрунтувати конкурентні переваги; описати соціальний ефект (за наявності).
9	Якісне резюме	Резюме має концентровано відображати ключові положення бізнес-плану.	Підготувати резюме після завершення всіх розділів; включити основні фінансові показники та конкурентні переваги.

Джерело: сформовано автором на основі [8-10]

Таблиця 6

## Користувачі бізнес-плану та мета його складання

№ з/п	Суб'єкт	Мета використання бізнес-плану	Практичне значення
1	2	3	4
1	Підприємець (засновник проекту)	Систематизація бізнес-ідеї, оцінка ресурсів, прогнозування результатів	Дозволяє перевірити життєздатність ідеї, зменшити ризики та визначити стратегію розвитку
2	Інвестор	Оцінка прибутковості, строків окупності та ризиків	Сприяє прийняттю рішення щодо вкладення капіталу
3	Банки та фінансові установи	Аналіз кредитоспроможності та здатності повернення коштів	Є підставою для надання кредиту або фінансової підтримки
4	Партнери та співзасновники	Узгодження цілей, розподіл ролей і відповідальності	Забезпечує прозорість співпраці та довіру між сторонами

Продовження Таблиці 6

1	2	3	4
5	Державні органи	Оцінка економічної та соціальної доцільності проєкту	Використовується під час надання дозволів або участі в державних програмах
6	Грантові організації	Відбір проєктів для фінансування	Слугує інструментом конкурсної оцінки ефективності та інноваційності
7	Освітні заклади	Формування підприємницьких компетентностей здобувачів освіти	Використовується як навчальний інструмент у підготовці фахівців
8	Здобувачі вищої освіти	Планування власної професійної діяльності	Допомагає поєднати професійну підготовку з економічним мисленням та самозайнятістю

Джерело: сформовано автором на основі [6-8; 10]

Таблиця 7

**Структура та фінансові показники бізнес-плану практичної діяльності психолога**

Розділ	Зміст
1	2
1. Резюме проєкту	Відкриття приватної практики психолога (онлайн + частково офлайн). Послуги: індивідуальні консультації дорослих та підлітків (стрес, тривожність, самооцінка, кризові стани). Мета – сформувати стабільну клієнтську базу протягом 6–12 місяців та вийти на чистий дохід від 30 000 грн/міс.
2. Опис підприємця	Психолог із вищою освітою, проходить додаткове навчання та супервізію. Спеціалізація: підтримка у кризах, робота зі стресом, емоційна стабілізація. Формат роботи – самозайнятість (ФОП 3 група).
3. Послуги	Індивідуальна онлайн-консультація (60 хв). Очна консультація. Пакети з 5 або 10 зустрічей. У перспективі – групи підтримки.
4. Вартість послуг	Онлайн-консультація – 800 грн. Очна консультація – 1000 грн. Пакет 5 зустрічей – 3 500 грн.
5. Цільова аудиторія	Жінки та чоловіки 20–45 років, люди у кризових ситуаціях, ВПО, працівники зі стресовими професіями.
6. Маркетингова стратегія	Instagram, TikTok, Telegram. 3–4 пости на тиждень. Безкоштовна 20-хвилинна ознайомча консультація. Вебінар 1 раз на місяць. Реклама через таргет та рекомендації.
7. Стартові витрати (грн)	Навчання та сертифікація – 30 000 грн
	Техніка (ноутбук, гарнітура) – 35 000 грн
	Брендинг, фотосесія – 10 000 грн
	Створення сторінок/сайт – 5 000 грн
	Реклама на старті – 10 000 грн
	Облаштування робочого місця – 10 000 грн
	Резервний фонд – 10 000 грн
Разом стартові інвестиції – 110 000 грн	
8. Щомісячні витрати (грн)	Податки (єдиний + ЄСВ) – 3 000 грн
	Реклама – 7 000 грн
	Оренда кабінету (погодинно) – 5 000 грн
	Інтернет, платформи – 1 000 грн
	Супервізія – 3 000 грн
	Інші витрати – 2 000 грн
Разом щомісячні витрати – 21 000 грн	
9. Доходи (реалістичний сценарій)	50 онлайн-консультацій × 800 грн = 40 000 грн
	10 очних консультацій × 1000 грн = 10 000 грн
	Загальний дохід – 50 000 грн

Продовження Таблиці 7

1	2
10. Чистий прибуток	50 000 – 21 000 = 29 000 грн/міс
11. Точка беззбитковості	≈ 27–30 консультацій на місяць.
12. Оптимістичний сценарій	80 консультацій × 800 грн = 64 000 грн. Прибуток ≈ 43 000 грн/міс.
13. Окупність	110 000 / 29 000 ≈ 4–6 місяців (за стабільного навантаження).
14. Ризики	Нестача клієнтів, висока конкуренція, професійне вигорання. Мінімізація: активний контент-маркетинг, постійне навчання, супервізія.
15. Перспективи розвитку	Запуск груп підтримки, створення онлайн-курсу, масштабування особистого бренду.

Джерело: сформовано автором

Таблиця 8

**Структура та фінансові показники бізнес-плану практичної діяльності педагога**

Розділ	Зміст бізнес-плану
1	2
1. Резюме проекту	Мета – створення приватної освітньої практики для надання індивідуальних та групових освітніх послуг дітям 5–14 років. Основні напрямки: репетиторство, підготовка до школи, розвиток навичок читання, письма, математики, soft skills. Формат: онлайн + офлайн (погодинна оренда кабінету або робота вдома). Ціль – сформувати стабільну клієнтську базу впродовж 6–12 місяців.
2. Опис галузі та підприємця	Освітній ринок активно зростає через потребу у додатковій підготовці дітей, індивідуалізації навчання та компенсації освітніх втрат. Підприємець – педагог із профільною освітою, додатковими курсами сучасних методик навчання. Постійне підвищення кваліфікації. Спеціалізація: початкова школа, підготовка до школи, розвиток навичок навчання.
3. Опис послуг	Індивідуальні заняття з математики, читання, української мови. Підготовка до школи. Розвиток логіки та уваги. Допомога з домашніми завданнями. Групові заняття (у перспективі). Онлайн-уроки. Освітні міні-курси.
4. Ціни на послуги	Онлайн-заняття – 500 грн. Очне заняття – 600 грн. Пакет 8 занять – 3600 грн. Групи (у майбутньому) – 250 грн з дитини.
5. Аналіз ринку і маркетинг	Цільова аудиторія: батьки дітей 5–14 років, сім'ї з освітніми труднощами, переселенці, зайняті батьки. Конкуренти: приватні репетитори, онлайн-школи. Переваги: індивідуальний підхід, сучасні методики, доступні ціни, гнучкість. SWOT: сильні – мотивація; слабкі – відсутність бренду; можливості – онлайн; загрози – конкуренція.
6. Маркетингова стратегія	Instagram, TikTok, Facebook, локальні групи батьків. Освітній контент: поради, вправи, лайфхаки для навчання. 3–4 пости на тиждень, відео. Безкоштовні пробні уроки. Партнерства з дитячими центрами.
7. План надання послуг	Онлайн через Zoom, Google Meet. Очні – оренда кабінету погодинно або робота вдома. Діагностика рівня дитини, план занять, регулярний зворотний зв'язок батькам.
8. Організаційний план	Форма – ФОП 3 група. Самозайнятість. У майбутньому: створення груп, освітніх курсів, залучення інших педагогів. Графік: 5–6 днів на тиждень.

Продовження Таблиці 8

1	2
9. Стартові витрати (грн)	Навчання та курси – 20 000 грн
	Техніка (ноутбук, камера, гарнітура) – 30 000 грн
	Освітні матеріали – 15 000 грн
	Реклама стартова – 8 000 грн
	Фото, бренд, соцмережі – 10 000 грн
	Робоче місце – 7 000 грн
	Резерв – 10 000 грн
	Разом – 100 000 грн
10. Щомісячні витрати (грн)	Податки – 3 000 грн
	Реклама – 6 000 грн
	Оренда кабінету погодинно – 4 000 грн
	Інтернет та платформи – 1 000 грн
	Освітні матеріали – 1 500 грн
	Інше – 2 000 грн
	Разом – 17 500 грн
11. Доходи	60 онлайн-занять × 500 грн = 30 000 грн
	20 очних занять × 600 грн = 12 000 грн
	Разом – 42 000 грн
12. Прибуток	42 000 – 17 500 = 24 500 грн/місяць
13. Оптимістичний сценарій	100 занять = 50 000 грн + групи 15 000 грн. Разом 65 000 грн. Прибуток ≈ 47 000 грн.
14. Точка беззбитковості	30–35 занять на місяць.
15. Оцінка ефективності	Окупність – 6–9 місяців. Рентабельність – 40–60%. Масштабування: групи, курси, освітні продукти, онлайн-школа.
16. Ризики	Нестача клієнтів, сезонність, конкуренція. Мінімізація: контент, рекомендації, диверсифікація послуг.
17. Додатки	Сертифікати, програми, приклади занять, відгуки батьків.

Джерело: сформовано автором

**Висновки.** Бізнес-план є ключовим інструментом сучасного підприємництва, що поєднує стратегічне мислення, фінансовий аналіз і управлінське прогнозування. Методологічно правильне складання бізнес-плану є запорукою перетворення професійної експертизи психолога або педагога на життєздатну систему. Чітке структурування ідеї за наведеними розділами дозволяє не лише залучити грантові чи інвестиційні кошти, але й створити ефективну дорожню карту для сталого розвитку проекту.

Для психолога та педагога вищої школи бізнес-планування є не лише економічною процедурою, а стратегічним інструментом професійної автономії. Воно дозволяє трансформувати професійне покликання у структуровану, фінансово обґрунтовану та стійку діяльність, мінімізуючи ризики економічної нестабільності й професійного вигорання та забезпечуючи відповідність сучасним вимогам ринку праці й освітнього середовища.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Остервальдер А., Пінье І. Побудова бізнес-моделей: Настільна книга стратега і новатора / пер. з англ. Р. Корнута. Київ : Наш Формат, 2021. 288 с.
2. Покропивний С. Ф. Економіка підприємства : підручник. Вид. 3-тє, без змін. Київ : КНЕУ, 2006. 528 с.
3. Брич В. Я., Снігур Х. А. Бізнес-планування : навч. посіб. Тернопіль : ТНЕУ, 2019. 256 с.
4. Ковтун О. І. Бізнес-планування: теорія, методологія, практика : монографія. Львів : ЛКА, 2018. 320 с.
5. Єрмоленко А. Б. Підприємницька компетентність як складова професіоналізму майбутнього педагога. *Педагогічні науки*. 2021. Вип. 95. С. 45–51.
6. Дикань В. Л., Пономарьова М. С. Бізнес-планування : навч. посіб. Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2019. URL: <https://repo.hneu.edu.ua>.
7. Бланк І. О. Фінансовий менеджмент підприємства. Київ : Ніка-Центр, 2018. URL: <https://library.krok.edu.ua>.
8. Довгань Л. Є., Мохонько Г. А. Бізнес-планування в підприємстві. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2020. URL: <https://ela.kpi.ua>.
9. Barringer B., Ireland R. *Entrepreneurship: Successfully Launching New Ventures*. Pearson, 2022. URL: <https://www.pearson.com/en-us/subject-catalog/p/entrepreneurship-successfully-launching-new-ventures/P200000010335>.
10. Scarborough N., Cornwall J. *Essentials of Entrepreneurship and Small Business Management*. 10th ed. Pearson, 2023. URL: <https://www.pearson.com>.

## REFERENCES:

1. Osterwalder, A. & Pigneur, Y. (2021). *Pobudova biznes-modelei: Nastilna knyha strateha i novatora* [Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers]. Trans. from English R. Kornuta. Kyiv: Nash Format. [in Ukrainian].
2. Pokropyvnyi, S. F. (2006). *Ekonomika pidprijemstva: pidruchnyk* [Business Economics: textbook]. 3rd ed. Kyiv: KNEU. [in Ukrainian].
3. Brych, V. Ya. & Snihur, Kh. A. (2019). *Biznes-planuvannia: navch. posib.* [Business planning: textbook]. Ternopil: TNEU. [in Ukrainian].
4. Kovtun, O. I. (2018). *Biznes-planuvannia: teoriia, metodolohiia, praktyka: monohrafiia* [Business planning: theory, methodology, practice: monograph]. Lviv: LKA. [in Ukrainian].
5. Yermolenko, A. B. (2021). *Pidprijemnytska kompetentnist yak skladova profesionalizmu maibutnoho pedahoha* [Entrepreneurial competence as a component of the future teacher's professionalism]. *Pedahohichni nauky*, vol. 95, pp. 45–51. [in Ukrainian].
6. Dykan, V. L., & Ponomarova, M. S. (2019). *Biznes-planuvannia*. Kharkiv: KhNEU. [in Ukrainian].
7. Blank, I. O. (2018). *Financial management of enterprise*. Kyiv: Nika-Center. [in Ukrainian].
8. Dovhan, L. Ye., & Mokhonko, H. A. (2020). *Business planning in entrepreneurship*. Kyiv: Igor Sikorsky KPI. [in Ukrainian].
9. Barringer, B., & Ireland, R. (2022). *Entrepreneurship: Successfully launching new ventures*. Pearson.
10. Scarborough, N., & Cornwall, J. (2023). *Essentials of entrepreneurship and small business management* (10th ed.). Pearson.

Дата надходження статті: 26.02.2026

Дата прийняття статті: 17.03.2026

Дата публікації статті: 26.03.2026