

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Центральноукраїнський державний університет імені Володимира Винниченка

Факультет Математики, природничих наук та технологій
Кафедра Менеджменту та підприємництва

«ЗАТВЕРДЖУЮ»
В.о. завідувача кафедри
В.А. Панченко д.е.н., проф. Панченко В.А.

« 01 » вересня 2023 року

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

ЦДУ

ПП 1.28 БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ

(шифр і назва навчальної дисципліни)

Рівень вищої освіти: перший (бакалаврський)

Галузь знань: 05 Соціальні та поведінкові науки
Центральноукраїнський (шифр, назва галузі)

Спеціальність: 051 Економіка
державний університет імені Володимира Винниченка (шифр і назва спеціальності)

Освітня програма: Економічна безпека
(назва)

Форма навчання: Денна
(денна, заочна.)

Кропивницький 2023 рік

Робоча програма навчальної дисципліни **Бізнес-планування**

(назва навчальної дисципліни)

розроблена на основі освітньо-професійної програми **Економічна безпека,**

(назва ОПП)

навчального плану підготовки здобувачів **першого (бакалаврського)** рівня вищої освіти за спеціальністю **051 Економіка**

(шифр і назва спеціальності)

Розробники: **Панченко О.П. – к.е.н., доцент**

(вказати авторів, їхні посади, наукові ступені та вчені звання)

Робочу програму обговорено та схвалено на засіданні кафедри математики та методики її навчання

Протокол від «3» серпня 2023 року № 1

В.о.завідувача кафедри математики та методики її навчання

ініціали)



д.ек. н., проф. Панченко В.А.

(прізвище та

Робочу програму перезатверджено на засіданні кафедри менеджменту та підприємництва

Протокол від «1» вересня 2023 року № 1

В.о.завідувача кафедри менеджменту та підприємництва

ініціали)



д.ек. н., проф. Панченко В.А.

(підпис) (прізвище та ініціали)

Робоча програма навчальної дисципліни **Бізнес-планування** для студентів спеціальності 051 Економіка за першим (бакалаврськими) рівнем вищої освіти. – ЦДУ імені В. Винниченка, 2023. – 28 с.

♥ Панченко О.П., 2023 рік
♥ ЦДУ імені В. Винниченка,
2023 рік

1. ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА

1.1. Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність, рівень вищої освіти	Характеристика навчальної дисципліни	
		денна форма навчання	заочна форма навчання
Кількість кредитів – 4,0	Галузь знань <u>05 Соціальні та поведінкові науки</u> (шифр і назва)	Нормативна	
Індивідуальне навчально-дослідне завдання (назва)	Спеціальність: <u>051 Економіка</u> (шифр і назва)	Рік підготовки	
		4-й	-й
Загальна кількість годин – 120	Освітня програма: <u>Економічна безпека</u> (шифр і назва)	Семестр	
		7-й	-й
Тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних – 3 самостійної роботи студента – 4	Рівень вищої освіти: <u>перший (бакалаврський)</u>	Лекції	
		24 год.	год.
		Практичні, семінарські	
		24 год.	год.
		Лабораторні	
		год.	год.
		Самостійна робота	
		72 год.	год.
		Індивідуальні завдання:	
		год.	
Вид контролю:			
Залік			

1.2. Мета та завдання навчальної дисципліни

Мета навчальної дисципліни «Бізнес-планування» є формування у студентів системи теоретичних знань і практичних навичок з методології розроблення перспективних планів підприємницької діяльності.

Основними *завданнями*, які мають бути вирішені під час викладання дисципліни, є здійснення аналізу сучасних теоретичних підходів щодо процесу бізнес-планування підприємницької діяльності; обґрунтування функцій та визначення змісту процесу бізнес-планування діяльності; опанування форм, методів і процесу бізнес-планування; вивчення структури і технології розроблення типових бізнес-планів щодо економічного і соціального розвитку суб'єкта господарювання; вивчення

складу планових показників і методики їх розрахунку; обґрунтування необхідності розробки стратегічних і тактичних планів та програм як інструментів реалізації основних функцій управління діяльністю.

У результаті вивчення навчальної дисципліни у студента мають бути сформовані такі *компетентності*:

загальні	фахові
ЗК9. Здатність до адаптації та дій в новій ситуації. ЗК11. Здатність приймати обґрунтовані рішення.	ФК14. Здатність поглиблено аналізувати проблеми і явища в одній або декількох професійних сферах з врахуванням економічних ризиків та можливих соціально-економічних наслідків.

1.3. Очікувані програмні результати навчання:

ПРН 1. Асоціювати себе як члена громадянського суспільства, наукової спільноти, визнавати верховенство права, зокрема у професійній діяльності, розуміти і вміти користуватися власними правами і свободами, виявляти повагу до прав і свобод інших осіб, зокрема, членів колективу.

ПРН 5. Застосовувати аналітичний та методичний інструментарій для обґрунтування пропозицій та прийняття управлінських рішень різними економічними агентами (індивідуумами, домогосподарствами, підприємствами та органами державної влади).

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.

2. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Змістовий модуль 1. Основи бізнес-планування підприємницької діяльності

Тема 1. Сутність бізнес-планування та особливості його здійснення на підприємстві

Сутнісна характеристика бізнес-планування. Об'єктивна необхідність планування підприємницької діяльності. Поняття про бізнес-план. Зовнішня та внутрішня функції бізнес-плану. Типологія бізнес-планів.

Цілі розробки бізнес-плану. Бізнес-план як інструмент залучення зовнішнього капіталу для реалізації підприємницького проекту і як база конструктивних комунікацій між підприємцем та майбутніми постачальниками, продавцями й робітниками. Використання бізнес-плану для моделювання системи управління майбутнім бізнесом. Бізнес-план як спосіб завчасного визначення перешкод на шляху реалізації підприємницького проекту та розвитку особистих управлінських якостей підприємця.

Формування інформаційного поля бізнес-плану. Поняття інформаційного поля бізнес-плану. Основні складові інформаційного поля: маркетингова, виробнича,

фінансова, загальноекономічна й галузева інформація, передбачення і припущення стосовно окремих параметрів майбутнього бізнесу. Джерела отримання інформації. Вимоги до якості інформації, необхідної для опрацювання бізнес-плану.

Загальна методологія розробки бізнес-плану. Можливість і доцільність виокремлення в процесі роботи над бізнес-планом трьох стадій: початкової, підготовчої і основної. Змістова характеристика початкової стадії як стадії розробки концепції майбутнього бізнесу: пошук підприємницької ідеї; вибір сфери діяльності; обґрунтування вибору форми організації бізнесу; вибір способу започаткування бізнесу. Призначення підготовчої та основної стадій розробки бізнес-плану.

Тема 2. Система планів підприємства. Підготовча стадія розробки бізнес-плану

Основні елементи системи планування. Методи планування. Види планування та їхній взаємозв'язок. Етапи процесу стратегічного планування

Логіка процесу стратегічного планування на підготовчій стадії. Поняття стратегії. Основні етапи стратегічного планування: оцінка загального стану (зовнішній та внутрішній аналіз); визначення місії фірми; формулювання цілей діяльності фірми; аналіз стратегічних альтернатив і вибір стратегії.

Оцінка сприятливих зовнішніх можливостей та загроз для бізнесу. Цілі оцінки та аналізу зовнішніх чинників. Аналіз загальноекономічних чинників зовнішнього середовища. Основні складові галузевого аналізу. Поняття «ключові фактори успіху» у певній сфері бізнесу. Оцінка конкурентної позиції фірми. Складання матриці конкурентного профілю.

Виявлення сильних і слабких сторін фірми. Необхідність аналізу ситуації на фірмі. Цілі аналізу дії внутрішніх чинників. Основні елементи оцінки сильних і слабких сторін фірми. Використання форми балансу в процесі внутрішнього аналізу. Поняття та сутність SWOT-аналізу.

Визначення місії фірми. Поняття місії фірми. Необхідність визначення місії фірми. Окремі елементи формулювання місії фірми.

Формулювання цілей діяльності фірми. Поняття цілей діяльності фірми як кінцевого стану, котрого фірма сподівається досягти у майбутньому. Показники, що використовуються для формулювання цілей у процесі бізнес-планування. Вимоги до правильно сформульованих цілей діяльності фірми.

Аналіз стратегічних альтернатив і вибір стратегії. Типові стратегії за класифікацією М. Портера. Стратегія контролювання витрат: сутність; можливі способи побудови; умови ефективного застосування. Стратегія диференціації: сутність; фактори вибору; ринки застосування. Стратегія фокусування: сутність; послідовність розробки; можливі варіанти. Основні принципи вибору стратегії.

Тема 3. Структура та оформлення бізнес-плану

Структура бізнес-плану. Чинники, що визначають зміст бізнес-плану та його обсяги. Загальні вимоги до змісту бізнес-плану. Процес формування структури бізнес-плану. Структура бізнес-плану, орієнтованого на залучення інвестицій у виробничу діяльність: резюме; галузь, фірма та її продукція (послуги); дослідження

ринку; маркетинг-план; виробничий план; організаційний план; оцінка ризиків; фінансовий план.

Логіка розробки бізнес-плану. Неможливість розробки універсальної, стандартної послідовності опрацювання бізнес-плану. Внутрішня логіка розробки бізнес-плану: вибір продукції (послуг) для ринку; дослідження ринкового середовища майбутнього бізнесу; вибір розміщення фірми; прогнозування обсягів продажу продукції; визначення виробничих параметрів майбутнього бізнесу; опрацювання цінової та збутової політики; обґрунтування вибору організаційних параметрів фірми; опис потенційних ризиків бізнесу і дій для їх мінімізації; оцінка фінансових параметрів бізнесу; написання висновків з основних положень бізнес-плану (складання резюме).

Вимоги до стилю написання та оформлення бізнес-плану. Загальні вимоги до стилю написання бізнес-плану: простота та лаконічність; функціональність; реалістичність припущень та передбачень; легкість пошуку потрібної інформації; наочність; забезпечення охорони конфіденційної інформації. Форма титульного аркуша. Функціональне призначення та правила оформлення змісту. Складання резюме, його призначення та зміст. Додатки: орієнтовний перелік матеріалів, що виносяться у додатки; правила оформлення.

Тема 4. Галузь, підприємство та його продукція

Загальна характеристика підприємства та його продукції (послуг). Опис базових галузевих параметрів. Дослідження та аналіз ринків збуту продукції (послуг).

Галузь, фірма та її продукція. Цілі розробки та структура розділу «Галузь, фірма та її продукція». Аналіз поточного стану справ у галузі та очікуваних тенденцій її розвитку. Концепція поведінки фірми в галузі. Загальна характеристика фірми: стратегічні й тактичні цілі діяльності; основні види діяльності; стадія розвитку бізнесу фірми; географія діяльності. Продукт та (або) послуги фірми: фізичний опис продукту; привабливість та конкурентоспроможність; стадія розробки продукту. Захист продукції патентами, товарними знаками, наявність «ноу-хау», промислових та комерційних секретів ін. Перспективи й можливості зростання бізнесу в майбутньому.

Дослідження ринку. Цілі розробки та структура розділу «Дослідження ринку». Основні етапи процедури дослідження ринку. Загальні параметри ринку продукції фірми (розміри ринку; тенденції розвитку; основні засоби задоволення попиту споживачів). Ідентифікація потенційних споживачів.

Критерії сегментації ринку. Порівняльна оцінка привабливості визначених сегментів ринку. Визначення цільового ринку бізнесу. Обґрунтування вибору району розміщення фірми. Оцінка впливу зовнішніх факторів на бізнес фірми.

Поняття конкуренції та конкурентоспроможності в системі ринкових відносин. Основні складові конкурентного середовища. Конкурентоспроможність товару та методи її оцінки.

Оцінка конкурентної позиції фірми на ринку визначення прямих і непрямих конкурентів; збирання інформації порівняльний аналіз найближчих конкурентів; визначення реальних факторів конкуренції на ринку; з'ясування конкурентної позиції фірми на ринку; визначення майбутніх джерел конкуренції.

Змістовий модуль 2. Бізнес-планування діяльності підприємства

Тема 5. План маркетингу

Цілі та логіка розробки маркетинг-плану. Основні завдання плану маркетингу. Процес визначення цілей і завдань маркетингової діяльності фірми (орієнтирів маркетингової діяльності). Вибір та обґрунтування стратегії маркетингу та програм, що її забезпечують. Характеристика етапів стратегії маркетингу. Фінансове забезпечення плану маркетингу. Аналіз можливих обсягів продажу фірми.

Стратегія маркетингу. Загальна маркетингова стратегія фірми. Можливі підходи до опрацювання стратегії маркетингу. Засоби реалізації стратегії маркетингу: вибір каналів збуту продуктів бізнесу (типи каналів збуту; фактори вибору типу каналу збуту; опис власної системи збуту); формування цінової політики (етапи формування цінової політики; моделі та стратегії ціноутворення; застосування знижок із цін); організація рекламної кампанії (процедура опрацювання рекламної кампанії; бюджет витрат на рекламу; інші елементи політики просування товарів фірми); формування політики підтримки продуктів бізнесу. Майбутня стратегія маркетингу. Фінансові потреби на реалізацію плану маркетингу.

Прогнозування обсягів продажу. Основні напрямки аналізу припущень щодо можливих обсягів продажу: за часовими інтервалами; за видами товарів та послуг; за основними групами споживачів. Консервативні, найбільш імовірні та оптимістичні прогнози.

Тема 6. Виробничий план

Цілі та завдання виробничого плану. Структура виробничого плану. Виробнича програма підприємства. Особливості формування виробничої програми

Головне завдання та складові блоки виробничого плану. Основні завдання виробничого плану. Логіка опрацювання виробничого плану. Структура виробничого плану. Чинники, що впливають на обсяги та детальність інформації у виробничому плані. Зміст виробничого плану. Основні виробничі операції (робочі процеси).

Схема виробничих потоків. Машина та устаткування: характеристика виробничої бази; витрати на купівлю та (або) оренду; амортизаційні відрахування. Сировина, матеріали та комплектувальні вироби: перелік необхідних видів; їх постачальники; фінансові та інші умови постачання; запаси матеріальних ресурсів. Виробничі й невиробничі приміщення: потреби бізнесу у виробничих та невиробничих приміщеннях; опис виробничих об'єктів; витрати на придбання та (або) оренду, ремонт, експлуатацію. Вплив зовнішніх факторів на виробничі параметри бізнесу.

Тема 7. Організаційний план

Основні цілі та завдання організаційного плану. Структура організаційного плану. Вибір організаційної структури. Значення людського фактору в управлінні організацією.

Цілі та структура організаційного плану. Головні завдання організаційного плану: довести правильність вибору організаційної форми бізнесу фірми; охарактеризувати головний управлінський персонал фірми; довести, що підприємець, його команда менеджерів та інший персонал фірми здатні практично реалізувати бізнес-план. Послідовність етапів розробки організаційного плану. Структура організаційного плану.

Змістова характеристика організаційного плану. Обґрунтування вибору організаційної форми бізнесу фірми: можливі організаційно-правові форми організації бізнесу в Україні, їх переваги і недоліки; критерії вибору форми організації бізнесу; причини вибору відповідної форми організації бізнесу. Визначення потреб фірми в персоналі: складання переліку необхідних видів діяльності; визначення чисельності персоналу за окремими категоріями; розрахунки вартості утримання персоналу; джерела покриття потреб у персоналі. Власники фірми, команда менеджерів та зовнішні консультанти: складання списку осіб, про яких необхідно навести інформацію в бізнес-плані; стислі анкетні характеристики найважливіших працівників фірми. Побудова матриці управлінських здібностей. Опрацювання організаційної схеми управління фірмою. Формування кадрової політики і стратегії фірми. Підготовка, механізми мотивації та оплати праці персоналу фірми.

Тема 8. Аналіз потенційних ризиків

Теоретичні основи управління ризиками. Структура та цілі розроблення розділу «Аналіз потенційних ризиків». Оцінка та формування моделі управління ризиками суб'єкта господарювання.

Цілі розробки та структура розділу «Оцінка ризиків». Сутність підприємницького ризику. Цілі розробки розділу «Оцінка ризиків»: здатність керівництва фірми збагнути можливі типи ризиків, що пов'язані з бізнесом фірми; спроможність керівників фірми розробити заходи та ефективно реагувати на небезпечні для бізнесу фірми ситуації. Складові концепції управління ризиками. Структура розділу «Оцінка ризиків».

Зміст розділу «Оцінка ризиків». Типи можливих ризиків, що найчастіше розглядаються в бізнес-планах. Найбільш імовірні типи ризиків. Способи реагування на загрози бізнесу фірми: розробка організаційних та операційних процедур запобіжного (профілактичного) характеру; розробка альтернативних планів. Заходи з нейтралізації або мінімізації можливих негативних наслідків: підвищення якості та ефективності управління фірмою; передавання частки ризику іншим фізичним або юридичним особам хеджуванням або страхуванням; самострахування.

Тема 9. Фінансовий план

Значення, зміст і технологія розроблення фінансового плану. Оцінка фінансового стану підприємства. Особливості проведення аналізу інвестиційної привабливості підприємства. Методи оцінки ефективності інвестицій суб'єктів господарювання.

Значення, зміст і технологія розробки фінансового плану. Цілі складання фінансового плану, його значення для самого підприємця, для потенційних

кредиторів або інвесторів. Особливості фінансового плану проти інших розділів бізнес-плану. Зміст, логіка опрацювання та структура фінансового плану.

План доходів і витрат (прибутків та збитків). Послідовність складання плану доходів і витрат: визначення відповідних середньогалузевих показників; прогнозна оцінка обсягів продажу продуктів фірми; розрахунки прямих витрат фірми на виробництво та реалізацію продуктів (послуг) фірми; визначення валового прибутку; розрахунки операційних витрат фірми; обчислення операційного прибутку; визначення суми сплати відсотків за кредити; обчислення прибутку до сплати податків; обчислення суми податків і прибутку фірми; визначення чистого прибутку фірми. Проформа плану доходів і видатків. Знаходження точки беззбитковості.

План грошових надходжень і виплат (план руху готівки). Фактори, що визначають необхідність складання плану грошових надходжень і виплат. Процедура складання плану грошових надходжень і виплат. Проформа плану грошових надходжень і виплат. Чистий потік готівки. Додатний потік готівки. Від'ємний потік готівки. Плановий баланс. Мета та вимоги до складання планового балансу. Проформа планового балансу. Активи балансу. Пасиви балансу. Зобов'язання перед власниками та акціонерами.

Очікувані фінансові коефіцієнти. Цілі розрахунків стандартних фінансових коефіцієнтів. Розрахунки фінансових коефіцієнтів, що відбивають інтереси: короткострокових кредиторів, довгострокових кредиторів, власників фірми. Аналіз чутливості. Фінансові потреби фірми та умови повернення коштів кредиторам та інвесторам.

Тема 10. Презентація бізнес-плану

Цілі й завдання презентації бізнес-плану. Сутність презентації бізнес-плану. Чинники, що приваблюють потенційних кредиторів та інвесторів до фінансування підприємницького проекту. Організація проведення презентації бізнес-плану. Питання що їх охоплює презентація: фірма та її продукція (послуги); ринок (клієнти та конкуренти); маркетингова стратегія фірми; першочергові фінансові завдання фірми; власники фірми та команди менеджерів; необхідні обсяги фінансових коштів; умови й терміни повернення кредиторам та інвесторам вкладених коштів.

Тривалість та форма презентації бізнес-плану. Способи підвищення ефективності презентації бізнес-плану. Попереднє ознайомлення з бізнес-планом учасників презентації. Вдалий вибір форми проведення презентації та методів встановлення контактів з учасниками презентації. Широке використання наочних матеріалів. Наголошування на ключових питаннях пропонованого бізнесу та компетенції команди менеджерів.

3. СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Назви розділів і тем	Кількість годин											
	денна форма						заочна форма					
	усього	у тому числі					усього	у тому числі				
		л	п	лаб.	інд.	СРС		л	п	лаб.	інд.	СРС
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Змістовий модуль 1. Основи бізнес-планування підприємницької діяльності												
Тема 1. Сутність бізнес-планування та особливості його здійснення на підприємстві	10	2	2			6						
Тема 2. Система планів підприємства. Підготовча стадія розробки бізнес-плану	12	4	2			6						
Тема 3. Структура та оформлення бізнес-плану	10	2	2			6						
Тема 4. Галузь, підприємство та його продукція	12	2	2			6						
Всього за модулем 1	44	10	8			26						
Змістовий модуль 2. Бізнес-планування діяльності підприємства												
Тема 5. План маркетингу	12	2	2			8						
Тема 6. Виробничий план	12	2	2			8						
Тема 7. Організаційний план	12	2	2			8						
Тема 8. Аналіз потенційних ризиків	12	2	2			8						
Тема 9. Фінансовий план	14	4	4			6						
Тема 10. Презентація бізнес-плану	14	2	4			8						
Всього за модулем 2	76	14	16			46						
Усього годин	120	24	24			72						

4. ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

4.1. Теми лекційних занять

4.1.1 денна форма навчання

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Тема 1. Сутність бізнес-планування та особливості його здійснення на підприємстві План 1. Зміст та предмет бізнес-планування діяльності підприємства. 2. Функції та цілі розробки бізнес-плану. 3. Формування інформаційного поля бізнес-плану. 4. Загальна методологія розробки бізнес-плану	2
2	Тема 2. Система планів підприємства. Підготовча стадія розробки бізнес-плану План: 1. Основні елементи системи планування. 2. Логіка процесу стратегічного планування на підготовчій стадії. 3. Оцінка сприятливих зовнішніх можливостей та загроз для бізнесу.	4 2
3	Тема лекції: Оцінка фірми та формулювання її цілей План: 1. Виявлення сильних і слабких сторін фірми. 2. Визначення місії та формулювання цілей діяльності підприємства. 3. Аналіз стратегічних альтернатив і вибір стратегії.	2
4	Тема 3. Структура та оформлення бізнес-плану План: 1. Структура бізнес-плану. 2. Логіка розробки бізнес-плану. 3. Вимоги до стилю написання та оформлення бізнес-плану.	2
5	Тема 4. Галузь, підприємство та його продукція План: 1. Загальна характеристика суб'єкта підприємницької діяльності та його продукції (послуг). 2. Опис базових галузевих параметрів. 3. Аналіз поточного стану справ у галузі та очікуваних тенденцій її розвитку. 4. Методика діагностики конкурентного середовища суб'єкта підприємницької діяльності 5. Оцінювання конкурентних сил та визначення типу ринку	2
6	Тема 5. План маркетингу План 1. Завдання розділу, логіка його розробки 2. Стратегія маркетингу фірми. 3. Прогнозування обсягів продажу 4. Вибір каналів збуту продуктів. 5. Формування цінової політики. 6. Організація рекламної компанії.	2
7	Тема 6. Виробничий план План 1. Цілі та завдання виробничого плану. 2. Структура виробничого плану; технологія виробництва, контроль якості виробничого процесу, виробнича програма суб'єкта	2

	підприємницької діяльності. 3. Формування матеріально-технічної бази 4. Нормування ресурсного забезпечення бізнес-плану.	
8	Тема 7. Організаційний план План 1. Основні цілі та завдання організаційного плану. 2. Структура організаційного плану. 3. Вибір організаційної структури та визначення потреби в управлінському персоналі. 4. Календарний план-графік реалізації підприємницького проекту 5. Обґрунтування вибору організаційної форми бізнесу фірми	2
9	Тема 8. Аналіз потенційних ризиків План: 1. Класифікація ризиків підприємства за різними ознаками. 2. Якісний та кількісний аналіз ризиків. 3. Методи оцінки витрат від настання ризиків. 4. Складові концепції управління ризиками. 5. Розробка організаційних та операційних процедур запобіжного (профілактичного) характеру.	2
10	Тема 9. Фінансовий план План: 1. Значення, зміст і технологія розробки фінансового плану. 2. Методи оцінки ефективності інвестицій суб'єктів господарювання. 3. Цілі складання фінансового плану, його значення для самого підприємця, для потенційних кредиторів або інвесторів	4 2
11	Тема лекції: План доходів і витрат План: 1. Послідовність складання плану доходів і витрат. 2. Розрахунки прямих витрат фірми на виробництво та реалізацію продуктів (послуг) фірми. 3. Розрахунок прибутку підприємства. 4. Знаходження точки безбитковості.	2
12	Тема 10. Презентація бізнес-плану План 1. Сутність презентації бізнес-плану. 2. Організація проведення презентації бізнес-плану. 3. Тривалість та форма презентації бізнес-плану. 4. Вдалий вибір форми проведення презентації та методів встановлення контактів з учасниками презентації.	2
	Разом	24

4.1.2 заочна форма навчання

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1		
2		
	Разом	

4.2. Теми семінарських (практичних) занять

4.2.1 денна форма навчання

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Тема 1. Сутність бізнес-планування та особливості його здійснення на підприємстві	2
2	Тема 2. Система планів підприємства. Підготовча стадія розробки бізнес-плану	2
3	Тема 3. Структура та оформлення бізнес-плану	2
4	Тема 4. Галузь, підприємство та його продукція	2
5	Тема 5. План маркетингу	2
6	Тема 6. Виробничий план	2
7	Тема 7. Організаційний план	2
8	Тема 8. Аналіз потенційних ризиків	2
9	Тема 9. Фінансовий план	4
10	Тема 10. Презентація бізнес-плану	4
	Разом	24

4.2.2 заочна форма навчання

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1		
2		
	Разом	

4.3. Теми лабораторних занять

4.3.1 денна форма навчання

(не передбачено навчальним планом)

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1		
2		
	Разом	

4.3.2 заочна форма навчання

(не передбачено навчальним планом)

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1		
2		
	Разом	

4.4. Завдання для самостійної роботи

4.4.1 денна форма навчання

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	<p>Тема 1. Сутність бізнес-планування та особливості його здійснення на підприємстві</p> <ol style="list-style-type: none">1. Організаційна схема процесу бізнес-планування.2. Ресурсні обмеження виконання бізнес-плану.3. Відмінність бізнес-плану від техніко-економічного обґрунтування, доцільність складання цих документів.4. Взаємозв'язок та взаємообумовленість бізнес-плану і статуту підприємства.5. Доцільність розробки бізнес-плану підприємства в сучасних умовах господарювання; відмінності у функціях бізнес-плану?6. Охарактеризуйте зовнішню та внутрішню функції розробки бізнес-плану.7. Дотримання принципів, використання методів та джерел інформації залежно від розробки бізнес-плану нового підприємства, діючого підприємства, створення окремого стратегічного підрозділу чи започаткування нового виду діяльності підприємством.	6
2	<p>Тема 2. Система планів підприємства. Підготовча стадія розробки бізнес-плану</p> <ol style="list-style-type: none">1. Концептуальні засади стратегічного планування.2. Загальні принципи та методологія планування економічних показників.3. Дотримання принципів, використання методів та джерел інформації залежно від розробки бізнес-плану нового підприємства, діючого підприємства, створення окремого стратегічного підрозділу чи започаткування нового виду діяльності підприємством.4. Доцільність проведення зовнішнього та внутрішнього аналізу у процедурі розробки бізнес-плану підприємства.5. Джерела інформації для розробки бізнес-плану підприємства.6. Джерела формування та методи оцінки зовнішніх і внутрішніх факторів впливу на реалізацію бізнес-проекту7. Аналіз конкурентоспроможності підприємства, його місце у процесі проведення зовнішнього аналізу; методи оцінки конкурентоспроможності підприємства.8. Місце, роль та доцільність розробки таких компонент підготовчої стадії складання бізнес-плану, як: SWOT-аналіз, місія та цілі підприємства (реалізації підприємницького проекту).	6
3	<p>Тема 3. Структура та оформлення бізнес-плану</p> <ol style="list-style-type: none">1. Відмінності у структурі та обсягах бізнес-плану виробничого, торговельного та підприємства сфери послуг.2. Обов'язкові розділи та елементи бізнес-плану залежно від цілей його розробки: залучення інвестицій, одержання банківського кредиту, моделювання системи управління підприємством.3. Чи доцільно змінювати структуру бізнес-плану у таких випадках: бізнес-проект потребує значних інвестицій; товар (послуга) є принципово новими; продукція є промислового призначення.4. Обґрунтуйте доцільність (обов'язковість) кожного з обов'язкових розділів оптимального бізнес-плану.5. Доведіть логіку послідовності написання розділів бізнес-плану.	6

	6. Обґрунтуйте обов'язковість дотримання основних вимог щодо оформлення бізнес-плану як документа	
4	Тема 4. Галузь, підприємство та його продукція 1. Теоретичні засади та методика побудови графіків життєвого циклу підприємства та життєвого циклу продукції (послуги). 2. Методика проведення сегментації ринку. 3. Методика прогнозування обсягів реалізації продукції (надання послуг). 4. Послідовність аналізу конкурентів за допомогою карти стратегічних груп конкурентів. 5. Державна політика в сфері регулювання конкуренції 6. Рушійні сили ринку та інтенсивність конкуренції 7. Доцільність розробки розділу «Галузь, підприємство та його продукція». 8. Об'єктивна необхідність здійснення сегментації ринку при розробці розділу «Дослідження ринку». 9. Сутність методу розрахунку інтегрального показника конкурентоспроможності товару. 10. Фактори, що впливають на рівень якості продукції. 11. Місце стандартизації у забезпеченні якості і конкурентоспроможності продукції. 12. Основні підходи до управління конкурентоспроможністю товару. 13. Перспективні шляхи забезпечення конкурентоспроможності продукції вітчизняних підприємств.	6
5	Тема 5. План маркетингу 1. Процес планування та формування маркетингової стратегії. 2. Методичні засади сегментування і позиціонування підприємства та його продукції на ринку. 3. Управління інструментами маркетингу. 4. Стратегія розподілу продукції підприємства та управління каналами збуту 5. Взаємообумовленість стратегії маркетингу, витрат на маркетинг та кінцевих результатів ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства.	8
6	Тема 6. Виробничий план 1. Система матеріально-технічного забезпечення на підприємстві. 2. Виробнича потужність та виробнича програма підприємства. 3. Теоретико-методичні засади організації виробництва. 4. Методика нормування ресурсного забезпечення підприємства. 5. Переваги та недоліки табличних форм, які використовуються у «Виробничому плані». 6. Доцільність застосування методів встановлення норм ресурсного забезпечення бізнес-проекту. 7. Інформаційна база планування потреби у ресурсному забезпеченні. 8. Переваги та недоліки методів планування потреби в основних фондах. 9. Переваги та недоліки методів планування потреби в оборотних активах. 10. Переваги та недоліки методів планування потреби у персоналі. 11. Методика планування індикативних обмежень обсягів господарської діяльності підприємства	8
7	Тема 7. Організаційний план 1. Теоретичні засади управління підприємством. 2. Основи підприємницької діяльності: створення підприємства та	8

	<p>започаткування бізнесу.</p> <p>3. Види підприємств в Україні.</p> <p>4. Нормативно-правова база ведення підприємницької діяльності в Україні.</p> <p>5. Переваги та недоліки організаційно-правових форм підприємств в Україні.</p> <p>6. Доцільність прийняття рішення про застосування спрощеної системи оподаткування або нетрадиційних (змішаних) організаційно-правових форм бізнесу. Відображення цієї інформації у бізнес-плані.</p> <p>7. Джерела інформації щодо нормативно-правової бази підприємництва та правил проходження дозвільних процедур в Україні.</p> <p>8. Переваги та недоліки типів організаційних структур управління. Доцільність обрання залежно від виду діяльності підприємства.</p> <p>9. Доцільність складання календарного плану-графіку реалізації проекту (до моменту початку його реалізації).</p>	
8	<p>Тема 8. Аналіз потенційних ризиків</p> <p>1. Методика оцінки ризикованості інвестиційних проектів підприємства.</p> <p>2. Методика та показники моніторингу зовнішнього середовища функціонування підприємства як напрям недопущення ризикових ситуацій.</p> <p>3. Шляхи та заходи щодо мінімізації та профілактики господарського ризику підприємства.</p> <p>4. Яке з тверджень, на Вашу думку, вірне: «ризик впливає на обсяги господарської діяльності підприємства» чи «ризик визначає кінцевий результат ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства»?</p> <p>5. Рівень впливу яких з видів ризиків є найбільш вагомим?</p> <p>6. Переваги та недоліки методів оцінки рівня ризику підприємства.</p> <p>7. Доцільність створення відділу системи управління ризиками реалізації підприємницьких проектів.</p> <p>8. Доцільність витрат на страхування як способу зниження ризиків підприємства. Гранично допустимий рівень витрат підприємства на страхування ризиків.</p> <p>9. Вплив інфляції на методику оцінки рівня ризику функціонування (реалізації проектів) підприємства.</p>	8
9	<p>Тема 9. Фінансовий план</p> <p>1. Фінансове планування на підприємстві.</p> <p>2. Методичні засади розробки стратегії та фінансового плану підприємства.</p> <p>3. Методичні засади розрахунку фінансових показників інвестиційного проекту.</p> <p>4. Взаємозв'язок «Фінансово плану» та попередніх розділів бізнес-плану у контексті формування інформаційного поля «Фінансового плану».</p> <p>5. Переваги та недоліки джерел залучення фінансових ресурсів на підприємство.</p> <p>6. Джерела залучення фінансових ресурсів: вплив на зміст та структуру бізнес-плану, зокрема на фінансові показники.</p> <p>7. Доцільність розробки табличних форм «Фінансового плану». Період планування фінансових коефіцієнтів та розрахунків у табличних формах</p>	6
10	<p>Тема 10. Презентація бізнес-плану</p> <p>Підготовка презентації власного проекту бізнес-плану</p>	8

	Разом	72
--	--------------	-----------

4.4.2. заочна форма навчання

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1		
2		
	Разом	

4.5. Індивідуальне навчально-дослідне завдання

(навчальним планом не передбачено)

4.6. Методи навчання

Під час вивчення дисципліни Бізнес-планування передбачено комплексне використання різноманітних методів організації і здійснення навчально-пізнавальної діяльності студентів та методів стимулювання і мотивації їх навчання, що сприяє розвитку творчих засад особистості майбутнього фахівця, з урахуванням індивідуальних особливостей учасників освітнього процесу.

З метою формування професійних компетентностей широко впроваджуються інноваційні методи навчання, такі як: комп'ютерна підтримка освітнього процесу; впровадження інтерактивних методів навчання (робота в малих групах, мозковий штурм, ситуативне моделювання, опрацювання дискусійних питань, кейс-метод, проектний метод тощо). Це допомагає розвивати навички дослідження, збору та аналізу даних, а також міждисциплінарний підхід. Використання інтерактивних інструментів, дозволяє студентам краще засвоювати матеріал, отримуючи негайний зворотний зв'язок.

За джерелами знань на заняттях використовуються словесні (розповідь, бесіда, лекція) та практичні методи.

За рівнем самостійної розумової діяльності використовуються проблемно-інформаційний, проектно-пошуковий, дослідницький методи.

Видами навчальних занять згідно з навчальним планом є: А) лекції; Б) практичні заняття В) самостійна робота студентів.

Лекції передбачають докладне викладення матеріалу. Комплекс лекцій являє собою цільну структуру, основу на взаємодії безпосередньо лекцій із самостійним опануванням матеріалу та перманентному зв'язку між викладачем та студентом

Практичні завдання виконуються кожним студентом індивідуально та враховують результати їх виконання.

Самостійна робота студента (СРС) включає роботу студентів над лекційним матеріалом, підготовку до поточного контролю, опрацювання питань, що винесені на самостійне вивчення, підготовку до практичних занять, розробку окремих розділів бізнес-плану.

З метою допомоги студентам надаються консультації (індивідуальні або групові). Під час консультацій надаються рекомендації та роз'яснення складних для самостійного осмислення питань, вирішуються складні проблеми, які виникли при самостійному опрацюванні навчального матеріалу, розробці окремих розділів бізнес-плану, підсумкового заняття або перед екзаменом.

Із метою забезпечення максимального засвоєння студентами матеріалу курсу використовуються наступні методи навчання:

1) Методи організації та здійснення навчально-пізнавальної діяльності:

- словесні (лекція-монолог, лекція-діалог, проблемна-лекція);
- наочні (презентація, демонстрування);
- практичні методи (практичні завдання).

2) Методи стимулювання й мотивації навчально-пізнавальної діяльності:

- метод проблемного викладу матеріалу;
- моделювання життєвих ситуацій;
- метод опори на життєвий досвід;
- мозковий штурм;
- навчальної дискусії.

3) Методи контролю й самоконтролю за ефективністю навчально-пізнавальної діяльності:

- усного контролю;
- письмового контролю;
- самоконтролю та взаємоконтролю;
- рецензування відповідей.

4.7. Засоби діагностики результатів навчання здобувачів освіти. Порядок та критерії виставлення балів

Контрольні заходи здійснюються з дотриманням вимог об'єктивності, індивідуального підходу, системності, всебічності.

Засобами оцінювання та методами демонстрування результатів навчання є:

- залік;
- стандартизовані тести;
- реферати, есе;
- розробка бізнес-плану;
- презентації результатів виконаних завдань та досліджень;
- студентські презентації та виступи на наукових заходах;
- інші види індивідуальних та групових завдань.

Використовуються такі методи контролю (усний, письмовий), які мають сприяти підвищенню мотивації студентів до навчально-пізнавальної діяльності.

Поточний контроль.

Завданням поточного контролю є перевірка розуміння та засвоєння певної частини навчального матеріалу, рівня сформованості навичок, умінь самостійно опрацьовувати навчальний матеріал, здатності осмислити зміст теми.

Об'єктами поточного контролю знань студента є систематичність та активність роботи на заняттях; якості розробки бізнес-плану; виконання завдань

для самостійної роботи. Оцінюванню можуть підлягати: рівень знань, продемонстрований у відповідях і виступах на практичних заняттях; активність при обговоренні питань практичного заняття; якості розробки окремих розділів бізнес-плану та їх презентації; результати тестування тощо.

Поточний контроль здійснюється на кожному практичному чи лекційному занятті відповідно до конкретних цілей теми. На всіх практичних заняттях застосовується об'єктивний контроль виконання самостійної роботи, теоретичної підготовки та засвоєння практичних навичок.

У разі невиконання завдань поточного контролю студент має право скласти їх індивідуально до останнього практичного заняття за дозволом завідувача кафедри. Порядок такого контролю регламентований викладачем.

Оцінювання результатів поточного контролю здійснюється за національною (чотирибальною) шкалою:

- «відмінно» – студент міцно засвоїв теоретичний матеріал, глибоко і всебічно знає зміст навчального матеріалу, що міститься в основних і додаткових рекомендованих літературних джерелах, логічно мислить і будує відповідь, вільно використовує набуті теоретичні знання під час аналізу практичного матеріалу, висловлює своє ставлення до тих чи інших проблем, демонструє високий рівень засвоєння практичних навичок, вільно володіє державною мовою;

- «добре» – студент вільно володіє вивченим обсягом матеріалу, аргументовано викладає його; вільно розв'язує вправи, надає лаконічну відповідь майже на всі поставлені питання; але припускається певних неточностей і похибок у логіці викладу теоретичного змісту або допускає незначні помилки під час виконання практичного завдання та самостійно їх виправляє; вільно володіє державною мовою;

- «задовільно» – студент в основному опанував теоретичні знання навчальної дисципліни, орієнтується в першоджерелах та рекомендованій літературі, але непереконливо відповідає, плутає поняття, додаткові питання викликають у студента непевненість або відсутність стабільних знань; відповідаючи на запитання практичного характеру, виявляє неточності у знаннях, не вміє оцінювати факти та явища, пов'язувати їх із майбутньою діяльністю, на достатньому рівні володіє державною мовою;

- «незадовільно» – студент не опанував навчальний матеріал дисципліни, майже не орієнтується в першоджерелах та рекомендованій літературі, фрагментарно, поверхово (без аргументації та обґрунтування) викладає навчальний матеріал під час усних виступів та письмових відповідей, недостатньо розкриває зміст теоретичних питань та допускає суттєві помилки при виконанні практичних завдань; відсутні мислення та сформованість практичних навичок.

Критерії оцінювання виконання практичної роботи

I. Початковий рівень (1-2 бали). Студент не опанував теоретичну частину теми, демонструє вміння виконувати частину практичної роботи і лише з допомогою викладача, порушує послідовність виконання роботи, не робить самостійно висновки за отриманими результатами.

II. Середній рівень (3 бали). Студент в основному опанував теоретичний матеріал, практичні завдання виконує за зразком або з допомогою викладача, результат роботи студента дає можливість зробити правильні висновки або їх частину, під час виконання роботи допущені помилки.

III. Достатній рівень (4 бали). Студент вільно володіє теоретичним матеріалом, самостійно виконує практичні завдання в повному обсязі з дотриманням необхідної послідовності. Правильно і самостійно робить висновок.

IV. Високий рівень (5 балів). Студент демонструє глибоку, змістовні теоретичні знання, виконує всі вимоги, передбачені для достатнього рівня, практичні завдання виконує самостійно, надає обґрунтовані висновки.

Додаткові бали набираються здобувачем за участь у науково-дослідній роботі: підготовка публікацій і виступ на конференції – по 5 балів; опрацювання завдань із самоаналізу – по 2 бали (за кожен тему).

Вимоги до підготовки бізнес-плану:

Бізнес-план виконують на аркушах паперу формату А4, які скріплює та підписує студент за загальною встановленою формою (назва навчального закладу, кафедри, тема роботи, ПІБ викладача, ПІБ студента, спеціальність та курс, на якому навчається студент, рік виконання роботи). Обсяг бізнес-плану не може бути менший, ніж 10 аркушів машинописного тексту, шрифт Times New Roman, інтервал – 1,5, розмір кегля – 14. При написанні бізнес-плану повинно бути використано не менше 5 літературних джерел, з обов'язковим посиланням за змістом на список використаної літератури.

Бізнес-плану має бути побудований за такою структурою:

1. Резюме.
2. Характеристика галузі та підприємства.
3. Опис продукту чи послуги.
4. Дослідження ринку та прогноз обсягів збуту.
5. Конкуренція.
6. План маркетингу.
7. План виробництва (організації бізнесу).
8. План витрат.
9. Організаційний план.
10. Фінансовий план.
11. Стратегія фінансування.
12. Оцінка ризиків та план дій на випадок непередбачених обставин.

Виконану роботу студент повинен захистити. На захисті індивідуальної роботи студент викладає короткий зміст виконаного завдання, демонструє презентацію бізнес-плану, а також дає відповіді на питання, поставлені викладачем.

Розподіл балів за виконання Бізнес-плану (максимально 40 балів):

- 36 – 40 балів – «відмінно»;
- 28 – 35 балів – «добре»;
- 20 – 27 балів – «задовільно»;
- 19 бали і менше – «незадовільно».

Бали виставляються за такими параметрами:

- 1) відповідність структурі документу – 5 бал,

- 2) змістовність викладу матеріалу (структурованість та обґрунтованість опису) – 10 балів;
- 3) узгодженість, послідовність, логічність викладу – бали – 10 балів;
- 4) оригінальність – 10 балів;
- 5) захист роботи – 5 бал.

Підсумковий контроль.

Завданням підсумкового контролю є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими темами, здатності творчого використання накопичених знань, уміння сформулювати своє ставлення до певної проблеми навчальної дисципліни тощо.

Підсумковий контроль з навчальної дисципліни «Бізнес-планування» проводиться у формі *заліку*, згідно навчального плану та розкладу.

Семестровий залік – це форма підсумкового контролю, що полягає в оцінці засвоєння студентом навчального матеріалу виключно на підставі результатів виконання ним певних видів робіт на практичних, семінарських або лабораторних заняттях. Семестровий залік планується при відсутності модульного контролю та екзамену і не передбачає обов'язкову присутність студентів.

ЗАЛК являє собою одну з основних форм перевірки знань студентів з психології, яка передбачає альтернативну оцінку та відповідно бінарну оцінку: “зараховано” або “не зараховано”.

“ЗАРАХОВАНО” ставиться в тому випадку, якщо студент виконував завдання, давав вірні відповіді на протязі всього семестру, а також засвоїв навчальний матеріал курсу.

“НЕ ЗАРАХОВАНО” ставиться в тому випадку, якщо студент не виконував завдання, не давав вірні відповіді на запитання викладача, а також не засвоїв навчальний матеріал курсу за навчальний семестр.

Важливим завданням для викладача є визначення ступеня правильності виконання завдання, при якому може бути виставлено залік. Тому викладач чітко визначає критерії і доводить їх до відома студентів.

Залік розрахований, перш за все, для оцінки виконання завдань практичного характеру. Тому він використовується для врахування факту здачі певних тем курсу, практичних робіт, якщо такі передбачені навчальним планом. Інколи для того, щоб знизити ступінь диференційованості в оцінці засвоєння студентами знань з навчального курсу, використовують диференційований залік, при якому залік виставляється у вигляді бальної оцінки.

Кінцевий результат обчислюється як сумарний бал від 60 до 100 балів (діє система накопичення балів).

У відомість обліку успішності заноситься накопичена сума балів під час семестрового контролю. Сумарна кількість балів заноситься у залікову книжку студента.

Заповнена та оформлена відомість обліку успішності повертається у деканат у визначений термін особисто викладачем.

У випадку отримання здобувачем менше 60 балів (FX, F в кредитах ЄКТС) за результатами семестрового контролю, студент обов'язково здійснює перескладання екзамену для ліквідації академічної заборгованості.

4.8. Визнання результатів неформальної та/або інформальної освіти

Результати навчання, отримані здобувачами вищої освіти шляхом неформальної та/або інформальної освіти, визнаються в системі формальної освіти в порядку, визначеному законодавством та регламентовано ПОРЯДКОМ визнання результатів навчання, здобутих шляхом неформальної та/або інформальної освіти, в Центральнотраїнському державному університеті імені Володимира Винниченка, затвердженого вченою радою університету (протокол № 9 від 26 грудня 2022 р.). (<https://shorturl.cusu.edu.ua/6h>).

4.9. Схема нарахування балів, які отримують здобувачі

7 семестр

Поточний контроль										Захист бізнес- плану	Сума
Змістовний модуль 1				Змістовний модуль 2							
T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9	T10	40	100
5	5	5	5	5	5	5	5	10	10		

Шкала оцінювання: національна та ЄКТС

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка за національною шкалою	
	для екзамену, курсового проекту (роботи), практики	для заліку
90-100	відмінно	зараховано
82-89	добре	
74-81		
64-73		
60-63	задовільно	
35-59	незадовільно з можливістю повторного складання	не зараховано з можливістю повторного складання
1-34	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	не зараховано з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

4.10. Перелік програмових питань для самоконтролю:

1. Сутність поняття «бізнес-план».
2. Основні функції бізнес-плану.
3. Класифікація бізнес-планів.
4. Цілі розробки бізнес-плану.
5. Формування інформаційного поля.
6. Загальна методологія розробки бізнес-плану.

7. Логіка процесу стратегічного планування на підготовчій стадії розробки бізнес-плану.
8. Основні цілі та складові зовнішнього аналізу.
9. Основні завдання та сутність внутрішнього аналізу.
10. Визначення місії фірми.
11. Формування цілей діяльності фірми.
12. Аналіз стратегічних альтернатив і вибір стратегії.
13. Фактори, що впливають на зміст і структури бізнес-плану.
14. Етапи формування структури бізнес-плану.
15. Складові бізнес-плану.
16. Логіка розробки бізнес-плану.
17. Вимоги до стиля написання і оформлення бізнес-плану.
18. Функціональне призначення резюме.
19. Цілі, логіка розробки та структура розділу «Галузь, фірма та її продукція».
20. Аналіз стану справ у галузі.
21. Основні складові концепції «поведінки» фірми в галузі.
22. Загальна характеристика фірми.
23. Цілі, логіка розробки та структура розділу «Дослідження ринку».
24. Вибір цільового ринку.
25. Оцінка впливу зовнішніх чинників на бізнес.
26. Завдання та логіка розробки маркетинг-плану.
27. Етапи процесу формування цілей маркетингової діяльності фірми.
28. Етапи опрацювання стратегії маркетингу.
29. Засоби реалізації стратегії маркетингу.
30. Стратегія збуту та реалізації продукції фірми.
31. Політика ціноутворення.
32. Опрацювання рекламної кампанії та формування політики підтримки продукту фірми.
33. Прогнозування обсягів продажу продукції фірми.
34. Завдання та логіка розробки виробничого плану.
35. Структура виробничого плану.
36. Цілі та структура організаційного плану.
37. Обґрунтування вибору організаційної форми бізнесу.
38. Визначення потреб фірми в персоналі.
39. Власники фірми, команда менеджерів і зовнішні консультанти.
40. Організаційна схема управління фірмою.
41. Кадрова політика і стратегія фірми.
42. Цілі та структура розділу «Оцінка ризиків».
43. Сутність підприємницького ризику.
44. Основні види ризиків у сучасному бізнесу.
45. Концепція управління ризиками.
46. Способи реагування на загрози бізнесу.
47. Заходи з мінімізації або нейтралізації негативних наслідків можливих ризиків.
48. Значення розробки фінансового плану.
49. Особливості розробки фінансового плану.
50. Структура фінансового плану.

51. План доходів і витрат.
52. План грошових надходжень і виплат.
53. Вимоги до складання планового балансу.
54. Очікувані фінансові коефіцієнти.
55. Аналіз чутливості.
56. Фінансові потреби фірми та умови повернення коштів кредиторам та інвесторам.
57. Сутність презентації бізнес-плану.
58. Чинники, що приваблюють потенційних партнерів та інвесторів до фінансування та співробітництва.
59. Організація проведення презентації бізнес-плану.
60. Засоби підвищення ефективності презентації бізнес-плану.

5. НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

5.1. Рекомендована література

Нормативні документи

1. Господарський кодекс України: від 16 січня 2003 року № 436-IV // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
2. Закони України:
 - 2.1. Закон України «Про захист іноземних інвестицій на Україні»: від 10 вересня 1991 року № 1540а-ХІІ // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1540%D0%B0-12>.
 - 2.2. Закон України «Про захист економічної конкуренції»: від 11 січня 2001 року № 2210-ІІІ // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2210-14>.
 - 2.3. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність»: від 16 квітня 1991 року № 959-ХІІ // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/959-12>.
 - 2.4. Закон України «Про інвестиційну діяльність»: від 18 вересня 1991 року № 1560-ХІІ // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.
 - 2.5. Закон України «Про оплату праці»: від 24 березня 1995 року № 108/95- ВР // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80>.
 - 2.6. Закон України «Про режим іноземного інвестування»: від 19 березня 1996 року № 93/96-ВР // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/93/96-%D0%B2%D1%80>.
3. Кодекс законів про працю України: від 10 грудня 1971 року № 322-VІІІ // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/322-08>.
4. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій: Наказ Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та

- організацій від 23 лютого 1998 року № 22 // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0214-98>.
5. Методичні рекомендації з розроблення бізнес-плану підприємств: Наказ Міністерства економіки України від 06 вересня 2006 року № 290 // http://meold.kmu.gov.ua/minec/control/uk/publish/printable_article?art_id=147485.
6. Міжнародні стандарти фінансової звітності // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_010.
7. Методика оцінювання роботи центральних і місцевих органів виконавчої влади щодо залучення інвестицій, здійснення заходів з поліпшення інвестиційного клімату у відповідних галузях економіки та регіонах і відповідної форми звіту: Наказ Міністерства економіки України від 17 липня 2006 року № 245 // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0913-06>.
8. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України від 07 лютого 2013 року № 73 // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
9. Податковий кодекс України: від 2 грудня 2010 року № 2755-VI // База даних Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
10. Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації: Наказ Міністерства фінансів України, Фонду державного майна України від 26 січня 2001 року № 49/121 // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0121-01>.
11. Положення про реєстр неплатоспроможних підприємств та організацій: Постанова Кабінету Міністрів України від 25 листопада 1996 року № 1403 // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1403-96-%D0%BF>.
12. Цивільний Кодекс України: від 16 січня 2003 року № 435-IV // База даних Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.

Основна

13. Бізнес-планування підприємницької діяльності : навч. посіб. / З. С. Варналій, Т. Г. Васильців, Р. Л. Лупак, Р. Р. Білик. Чернівці: Технодрук, 2019. 264 с.
14. Бізнес-планування та створення стартапів: методичні вказівки до виконання курсових робіт/ Уклад. О.М. Дюгованець. Ужгород: Видавництво УжНУ «Говерла», 2021. 84 с.
15. Варналій З.С., Васильців Т.Г., Лупак Р.Л., Білик Р.Р. Бізнес-планування підприємницької діяльності : навч. посіб. Чернівці: Технодрук, 2019. 263 с.
16. Готельно-ресторанний бізнес: навч. посібник / О. А. Ніколайчук, Н. С. Приймак, О.А. Сімакова, А.В. Слащева, Ю.А. Горяйнова, Ю.М. Коренець,

О.А. Боднарук, О.А. Пусікова, Є.Г. Клевцов; ред. О.А. Ніколайчук. Кривий Ріг : Вид.ДонНУЕТ, 2022. 250 с

17. Должанський І.З, Загорна Т.О. Бізнес-план. Технологія розробки. Київ: Центр навчальної літератури, 2019. 384 с.

18. Європейські стандарти бізнес-планування : навч. посібник / О. В. Димченко, О. О. Рудаченко, В. М. Прасол, О. Д. Панова ; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2021. 143 с.

19. Зарицька, Оксана Леонідівна. Бізнес-план : підручник / Зарицька О.Л., Симак А.В., Войцеховська В.В., Поліщук І.М., Мирощенко Н.Ю.; Міністерство освіти і науки України, Національний університет «Львівська політехніка». Львів : Видавництво «Новий Світ-2000», 2021. 303 с.

20. Ільчук П. Г., автор. Бізнес-планування та управління проектами : навчальний посібник / Ільчук П. Г., Фещур Р.В., Якимів А.І., Когут І.В. [та 3 інших]; Міністерство освіти і науки України, Національний університет «Львівська політехніка», ТзОВ «АЙКЮ ХОЛДИНГ». Львів : Видавництво «Новий Світ-2000», 2020. 215 с.

Допоміжна

21. Бізнес-планування: навчальний посібник до виконання розрахункової роботи для студентів першого (бакалаврського) рівня галузі знань 07 «Управління та адміністрування» спеціальності 073 «Менеджмент» освітньо-професійної програми «Менеджмент і бізнес-адміністрування» першого. Уклад.: Ж. Жигалкевич. Електронні текстові дані (1 файл: __ Мбайт). Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2021. 36 с.

22. Бізнес-планування та управління проектами: навч. посібник / за ред. П.Г. Ільчука. Львів: ЗУКЦ, 2018. 215 с.

23. Влащенко Н. М. Інноваційні технології у ресторанному, готельному господарстві та туризмі : Навч. посіб. / Н. М. Влащенко; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. – Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2018. 373 с.

24. Глущенко, Л. Д., О. Й. Лесько, М. В. Бальзан. «Теоретичні аспекти та сучасні тенденції бізнес-планування на підприємстві.» 2022. С. 32-37. URL: <https://ir.lib.vntu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/35237/104563.pdf?sequence=2&isAllowed=y>

25. Doing Business-2020. Завдяки чому Україна піднялася в рейтингу на 64 сходинку. Економічна правда. 2020. URL: <https://cutt.ly/fgMtEo0> (дата звернення 09.08.2022).

26. Кондратюк О. М., Пшеничний В. І. Бізнес-планування в підприємницькому середовищі: теоретичний аспект. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Випуск 26, частина 1. 2019. URL: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/26_1_2019ua/19.pdf.

27. Копитко М. І. Управління інноваціями: Навч. посіб. для самостійного вивчення дисципліни у схемах і таблицях / М. І. Копитко. – Львів : ЛьвДУВС, 2019. 292 с.

28. Маматова Л.Ш. Роль бізнес-планування в управлінні підприємством. Підприємництво і торгівля. № 30, 2021. URL: <http://journals-lute.lviv.ua/index.php/pidpr-torgi/article/view/941/892>

29. Менчинська О. М., Кліщук Ю. О. Особливості бізнес-планування міжнародних інвестиційних проектів у промислово розвинених країнах (порівняльний аналіз). *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2020. Вип. 33. Ч. 1. С. 112-118.
30. Михайленко, О., Годун, В., & Юхименко, Є. Розробка бізнес-плану підприємства. *Молодий вчений*, 6 (94), 2021. 211-214 с. URL: <https://doi.org/10.32839/2304-5809/2021-6-94-43>.
31. Панченко В.А., Панченко О.П. Методико-прикладні засади управління конкурентними позиціями підприємницького сектора України. *Український журнал прикладної економіки та техніки*. 2022. Том 7. № 3. С. 69-74. http://ujae.org.ua/wp-content/uploads/2022/12/ujae_2022_r03_a9.pdf
32. Підприємництво. Торгівля. Біржова діяльність: наук.- допом. бібліогр. покажч. / [упоряд. О. В. Олабоді, Т. П. Фесун] ; Нац. ун-т харч. технол., Наук.-техн. б-ка. К., 2021. 120 с.
33. Cremades, Alejandro. How To Create A Business Plan. 2018. URL: <https://www.forbes.com/sites/alejandrocremades/2018/07/24/how-to-create-a-business-plan/#21b88b7391c8>
34. Юрко І. В. Бізнес-планування в готельно-ресторанному господарстві: Навч.-метод. посіб. для самостійного вивчення навчальної дисципліни студентами спеціальності 241 Готельно-ресторанна справа, освітня програма «Готельно-ресторанна справа» ступеня бакалавра / І. В. Юрко, О. М. Михайленко. Полтава : ПУЕТ, 2019. 123 с.
35. Шендерівська Л. П., Гук О. В., Мохонько Г. А. (2022). Трансформація бізнес-моделей видавництва в умовах війни та пандемії. *Економічний простір*, (179), С. 79-85. <https://doi.org/10.32782/2224-6282/179-12>.
36. Chris Welter, Miami University, Oxford, Ohio, USA, and Alex Scrimshire, Dawn Tolonen and Eseoghene Obrimah Xavier University, Cincinnati, Ohio, USA. The road to entrepreneurial success: business plans, lean startup, or both? *The current issue and full text archive of this journal is available on Emerald Insight at:* <https://www.emerald.com/insight/2574-8904.htm>.
<https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/neje-08-2020-0031/full/html>
37. GUIDE TO BUSINESS PLANNING. Published in 2004 by Profile Books Ltd Exmouth House, Pine Street, London ec1r 0jh. ISBN-10 1 86197 474 4. ISBN-13 978 1 86197 474 7.
38. Business Plan Development Guide by Lee A. Swanson is licensed under a Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License, except where otherwise noted. Business Plan Development Guide Spreadsheet Templates v7 April 2017. <https://mountainscholar.org/items/6207c869-cf76-4829-9e67-6a93dca1ae9d>.

5.2. Методичне забезпечення

1. Опорний конспект лекцій.
2. Завдання для практичних занять.
3. Завдання для самостійної роботи.
4. Методичні рекомендації для розробки і оформлення Бізнес-плану.
5. Тестові завдання.

5.3. Інформаційні ресурси

(перелік інформаційних ресурсів)

1. Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rada.gov.ua/>
2. Офіційний сайт Кабінету Міністрів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/ua>
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Офіційний сайт Державної податкової служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://tax.gov.ua/>
5. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mof.gov.ua/uk>
6. Офіційний сайт Рахункової палати України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rp.gov.ua/home/>
7. Стандарти бізнес-планування UNIDO. URL: <https://studopedia.com.ua/>

5.4. Програмне забезпечення освітнього компонента

1. Загальне програмне забезпечення, до якого входить пакет програмних продуктів Microsoft Office
 - Microsoft PowerPoint;
 - Microsoft Word;
 - Microsoft Excel.
2. Глобальна мережа Internet.

6. ПОЛІТИКА ЩОДО АКАДЕМІЧНОЇ ДОБРОЧЕСНОСТІ

Політика щодо академічної доброчесності формується на основі дотримання принципів академічної доброчесності відповідно до Законів України «Про освіту», «Про вищу освіту», «Про наукову і науково-технічну діяльність», «Про авторське право і суміжні права», «Про видавничу справу», з урахуванням норм Положення «Про академічну свободу та академічну доброчесність в Центральнотраїнському державному університеті імені Володимира Винниченка».

Примітки:

1. *Робоча програма навчальної дисципліни є нормативним документом закладу вищої освіти і містить виклад конкретного змісту навчальної дисципліни, послідовність, організаційні форми її вивчення та їх обсяг, визначає форми та засоби поточного і підсумкового контролю.*
2. *Розробляється викладачем. Робоча програма навчальної дисципліни розглядається на засіданні кафедри і затверджується завідувачем кафедри.*
3. *Формат бланка – А4 (210×297 мм).*