МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
УМАНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ САДІВНИЦТВА
Кафедра менеджменту

"ЗАТВЕРДЖУЮ"
Гарант освітньої програми
Новак І.М.
"31" 08 2022 року

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ»

Освітній рівень: другий рівень вищої освіти (магістр)
Галузь знань: 07 «Управління та адміністрування»
Спеціальність: 073 «Менеджмент»
Освітня програма: «Менеджмент організацій і адміністрування»
Факультет: Менеджменту

Умань – 2022 рік

Робоча програма навчальної дисципліни «Бізнес-планування» для здобувачів другого рівня вищої освіти (магістр), спеціальності 073 «Менеджмент» освітньої програми «Менеджмент організацій і адміністрування». – Умань: Уманський НУС, 2022 р. – 20 с.

Розробники: д.е.н., професор, завідувач кафедри менеджменту
Новак І.М.

Робоча програма затверджена на засіданні кафедри менеджменту.

Протокол від "31" серпня 2022 року № 1

Завідувач кафедри _____ (Новак І.М.)
(підпис) (прізвище та ініціали)

"31" серпня 2022 року

Схвалено методичною комісією факультету менеджменту

Протокол від "31" серпня 2022 року № _1__

"31" _серпня__ 2022 року Голова _____ (Гоменюк М. О.)
(підпис) (прізвище та ініціали)

©УНУС, 2022 рік
© Новак І.М., 2022 рік

1. Опис навчальної дисципліни

<table>
<tr><td rowspan="2">Найменування показників</td><td rowspan="2">Галузь знань, напрям підготовки, освітньо-кваліфікаційний рівень</td><td colspan="2">Характеристика навчальної дисципліни</td></tr>
<tr><td>денна форма навчання</td><td>заочна форма навчання</td></tr>
<tr><td>Кількість кредитів 3</td><td>Галузь знань
07 Управління та адміністрування</td><td colspan="2">Обов’язкова</td></tr>
<tr><td>Змістових модулів – 3</td><td rowspan="6">Спеціальність:
073 «Менеджмент»

Освітній рівень:
Другий рівень вищої освіти (магістр)</td><td colspan="2">Рік підготовки:</td></tr>
<tr><td>Тем – 10</td><td>1-й</td><td>1-й</td></tr>
<tr><td>Індивідуальне науково-дослідне завдання: бізнес-план</td><td colspan="2">Семестр</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Загальна кількість годин – 90</td><td>1-й</td><td>1-й</td></tr>
<tr><td colspan="2">Лекції</td></tr>
<tr><td rowspan="8">Тижневих годин для денної форми навчання:
аудиторних – 4
самостійної роботи студента - 5</td><td rowspan="8">Освітня програма «Менеджмент організацій і адміністрування»</td><td>14 год.</td><td>6</td></tr>
<tr><td colspan="2">Практичні, семінарські</td></tr>
<tr><td>16 год.</td><td>4</td></tr>
<tr><td colspan="2">Лабораторні</td></tr>
<tr><td>год.</td><td></td></tr>
<tr><td colspan="2">Самостійна робота</td></tr>
<tr><td>60 год.</td><td>80</td></tr>
<tr><td colspan="2">Вид контролю: екзамен</td></tr>
</table>

2. Мета та завдання навчальної дисципліни

Метою вивчення дисципліни «Бізнес-планування» є формування у студента управлінського погляду до розв'язання проблем, пов'язаних із розробкою бізнес-плану. Протягом навчання здобувачу крок за кроком подається процедура підготовки бізнес-плану. Матеріал курсу дає уявлення про інформацію, необхідну для розробки бізнес-плану і щодо її доступнішого викладу; містить рекомендації щодо формування структури бізнес-плану та розглядає питання, до яких підприємцю потрібно особливо уважно поставитися під час його підготовки; визначає, до чого будуть особливо чутливими користувачі бізнес-плану та на основі чого вони прийматимуть рішення про фінансування проекту.

Вивчення курсу "Бізнес-планування" дозволить:

– з'ясувати сутність, цілі, логіку й методологію розробки бізнес-плану;

– вивчити детальну характеристику структури та змісту бізнес-плану;

– висвітлити найчастіше застосовувані у практиці господарювання методи складання окремих розділів бізнес-плану;

– довести доцільність й обов'язковість використання бізнес-планів як надійного фінансово-економічного інструменту розвитку й підвищення ефективності всіх сфер сучасного бізнесу.

Завданням вивчення дисципліни «Бізнес-планування» є набуття знань про методологію побудови системи управління організацією на основі формування бізнес – моделі. В результаті вивчення дисципліни здобувач оволодіє основами економічної діяльності підприємств і процесу бізнес-планування; сформує практичні навики по розробці і експертизі бізнес-планів в різних галузях економіки; зможе застосовувати інтегровані інформаційні системи в рішенні задач економіки і менеджменту.

Місце дисципліни у структурно-логічній схемі підготовки здобувачів вищої освіти: Вивчення дисципліни «Бізнес-планування» базується на загальних знаннях, отриманих під час засвоєння таких дисциплін як «Основи менеджменту», «Управлінська економіка», «Операційний менеджмент», «Управління персоналом в агробізнесі», «Стратегічне управління», «Планування діяльності підприємства. «Бізнес-планування» вивчається паралельно з дисциплінами «Інвестиційний менеджмент», «Міжнародний менеджмент», «Організація і техніка зовнішньоекономічних операцій», а також є однією з базових при вивченні дисциплін «Управління конкурентоспроможністю підприємств», «Міжнародна економіка», «Міжнародні транспортні перевезення».

Компетентності курсу «Бізнес-планування»:

інтегральна компетентність: здатність розв'язувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми бізнес-планування, які характеризуються комплексністю і невизначеністю умов, у сфері менеджменту зовнішньоекономічної діяльності або у процесі навчання, що передбачає застосування теорій та методів соціальних та поведінкових наук;

загальні компетентності:

- отримання навичок використання інформаційно-комунікаційних технологій для пошуку, оброблення, аналізу інформації з різних джерел та прийняття рішень;

– здатність організовувати та мотивувати людей рухатися до спільної мети, працювати в команді;

- вміння виявляти та вирішувати проблеми, генерувати нові ідеї;

спеціальні (фахові) компетентності:

– здатність обирати та використовувати концепції, методи та інструментарій менеджменту, в тому числі у відповідності до визначених цілей та міжнародних стандартів;

– здатність встановлювати цінності, бачення, місію, цілі та критерії, за якими організація визначає подальші напрями розвитку, розробляти і реалізовувати відповідні стратегії та плани;

– здатність до ефективного використання та розвитку ресурсів організації;

– здатність розробляти проекти, управляти ними, виявляти ініціативу та підприємливість;

– здатність аналізувати й структурувати проблеми організації, приймати ефективні управлінські рішення та забезпечувати їх реалізацію.

Програмними результатами вивчення дисципліни «Бізнес-планування» є:

– проектувати ефективні системи управління організаціями.

– обґрунтовувати та управляти проектами, генерувати підприємницькі ідеї.

– вміти планувати і здійснювати інформаційне, методичне, матеріальне, фінансове та кадрове забезпечення організації (підрозділу).

3. Програма навчальної дисципліни

Змістовий модуль 1. Місце бізнес-плану у системі планування діяльності фірми

Тема 1. Бізнес-план у ринковій системі господарювання

Сутнісна характеристика бізнес-плану. 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 роз витку 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 виокремлювання 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. Підготовча стадія розробки бізнес-плану

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. Стратегії контролювання витрат: сутність; можливі способи побудови; умови ефективного застосування. Стратегія диференціації: сутність; фактори вибору; ризики застосування. Стратегія фокусування: сутність; послідовність розробки; можливі варіанти. Основні принципи вибору стратегії.

Тема 3. Структура, логіка розробки 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.

Змістовий модуль 2. Структурні елементи бізнес-плану

Тема 4. Продукт (послуги) та ринок

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 тощо. 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. 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.

Тема 5. Маркетинг-план

Цілі та логіка розробки маркетинг-плану. Основні завдання маркетинг-плану. 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

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. Машини 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

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. Оцінка ризиків

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.

Тема 9. Фінансовий план

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 і середньогалузевих показників; прогнозна оцінка обсягів продажу і 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 з прибутку фірми; визначення чистого прибутку фірми. Проформа і 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 їй інвесторам.

Змістовий модуль 3. Підготовка до презентації бізнес-плану
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 команда 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.

4. Структура навчальної дисципліни

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин							
	денна форма				заочна форма			
	усього	у тому числі			усього	у тому числі		
		л	с-п	с.р.		л	с-п	с.р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Змістовий модуль 1. Структурно-логічна схема розробки бізнес-плану								
1. Business plan in the market economy system	9	1	2	6	6	1		5
2. Підготовча стадія розробки бізнес-плану	9	2	2	5	6		1	5
3. Структура, логіка розробки та оформлення бізнес-плану	9	1	1	7	6	1		5
Разом	27	4	5	18	18	2	1	15
Змістовий модуль 2. Основні етапи та структурні елементи написання бізнес-плану								
4. Продукт (послуги) та ринок	9	1	1	7	11	1		10
5. Маркетинг-план	9	1	2	6	10			10
6. Виробничий план	9	2	2	5	12	1	1	10
7.Організаційний план	9	2	1	6	12	1	1	10
8. Оцінка ризиків	9	1	1	7	10			10
9. Фінансовий план	12	2	2	8	12	1	1	10
Разом	57	9	9	39	67	4	3	60
Змістовий модуль 3. Підготовка до презентації бізнес-плану								
10. Презентація бізнес-плану	6	1	2	3	5			5
Усього годин	90	14	16	60	90	6	4	80

5. Теми семінарських занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин (денна форма)	Кількість годин (заочна форма)
1	Бізнес-план у ринковій системі господарювання	2	
2	Підготовча стадія розробки бізнес-плану	2	1
3	Структура, логіка розробки та оформлення бізнес-плану	1	
4	Продукт (послуги) та ринок	1	
5	Маркетинг-план	-	
6	Виробничий план	-	
7	Організаційний план	-	
8	Оцінка ризиків	-	
9	Фінансовий план	1	
10	Презентація бізнес-плану	1	

6. Теми практичних занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин (денна форма)	Кількість годин (заочна форма)
1	Бізнес-план у ринковій системі господарювання	-	
2	Підготовча стадія розробки бізнес-плану	-	
3	Структура, логіка розробки та оформлення бізнес-плану	-	
4	Продукт (послуги) та ринок	-	
5	Маркетинг-план	2	
6	Виробничий план	2	1
7	Organizational plan	1	1
8	Оцінка ризиків	1	
9	Фінансовий план	1	1
10	Презентація бізнес-плану	1	

7. Самостійна робота

№ з/п	Назва теми	Кількість годин (денна форма)	Кількість годин (заочна форма)
1	Бізнес-план у ринковій системі господарювання	6	5
2	Підготовча стадія розробки бізнес-плану	5	5
3	Структура, логіка розробки та оформлення бізнес-плану	7	5
4	Продукт (послуги) та ринок	7	10
5	Маркетинг-план	6	10
6	Виробничий план	5	10
7	Організаційний план	6	10
8	Оцінка ризиків	7	10
9	Фінансовий план	8	10
10	Презентація бізнес-плану	3	5

8. Методи навчання

Для вивчення курсу «Бізнес-планування» використовуються традиційні методи навчання. Вивчення дисципліни здійснюється шляхом проведення лекційних занять, під час практичних занять відбувається обговорення теоретичного матеріалу і розгляд та вирішення конкретних ситуацій (*case method*).

Формами організації освітнього процесу під час вивчення дисципліни «Бізнес-планування» є навчальні заняття, самостійна робота, практична підготовка і контрольні заходи.

Під час навчання і викладання використовуються студентоцентрований, проблемно- і професійно-орієнований, комунікативний, міждисциплінарний підходи, ініціативне самонавчання і наступні методи: лекції, які включають бесіди і презентації, практичні заняття, семінари, інтерактивні заняття (робота в малих групах, кейс-метод, мозковий штурм та ін.), індивідуальні заняття, консультації з викладачами, самонавчання на основі конспектів, посібників та іншої рекомендованої літератури, навчальних мультимедійних матеріалів, через електронне модульне середовище навчального процесу Moodle.

Завдяки оптимально обраним формам і методам навчання й викладання забезпечується досягнення заявлених у освітній програмі цілей та програмних результатів навчання. Викладання лекційного матеріалу з курсу поєднується з практичними заняттями та самостійною роботою студентів. Лекційні заняття носять інтерактивний науково-пізнавальний характер і забезпечують теоретичне підґрунтя курсу «Бізнес-планування», розкривають зміст основних

понять та методів. Практичні заняття передбачають використання теоретичного матеріалу для обговорення та написання бізнес-плану. Вони проводяться в малих групах: поширеними є кейс-метод, підготовка презентацій. Навчально-методичне забезпечення і консультування самостійної роботи здійснюється через університетське модульне середовище освітнього процесу Moodle.

Індивідуальна робота студентів при вивченні курсу проводиться у таких формах: підготовка до практичних занять, контрольних робіт, модульно-рейтингового контролю; вивчення тем або окремих питань, що виносяться для самостійної роботи; підготовка індивідуального науково-дослідного завдання – бізнес-плану; підготовка до іспиту.

9. Методи контролю

В процесі навчання здійснюється поточно-модульний контроль, студенти виконують самостійну роботу, потім складають іспит з дисципліни.

Контроль знань і умінь студентів з дисципліни здійснюють згідно з кредитно-модульною системою організації навчального процесу.

Поточно-модульний контроль здійснюється під час обговорення теоретичного матеріалу на семінарах, виконання практичних завдань, самостійної роботи (написання бізнес-плану), контролю за засвоєнням певного модуля (модульний контроль).

Підсумковий – включає диференційований залік або екзамен.

Якщо навчальна дисципліна складається з **3-4** змістових модулів, то кожен модуль може оцінюватись в умовних балах пропорційно обсягу часу, відведеному на засвоєння матеріалу цього модуля.

10 .Розподіл балів, які отримують студенти на екзамені

Поточне тестування та самостійна робота										Підсумко-вий тест (екзамен)	Сума
Змістовий модуль 1			Змістовий модуль 2							30	100
Т1	Т2	Т3	Т4	Т5	Т6	Т7	Т8	Т9	Т10		
7	7	7	7	7	7	7	7	7	7		

Шкала оцінювання: національна та ECTS

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою	
		для екзамену, курсового проекту (роботи), практики	для заліку
90 – 100	**A**	відмінно	зараховано
82-89	**B**	добре	
74-81	**C**		
64-73	**D**	задовільно	
60-63	**E**		
35-59	**FX**	незадовільно з можливістю повторного складання	не зараховано з можливістю повторного складання
0-34	**F**	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	не зараховано з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

11. Виробниче і науково-педагогічне стажування

Метою стажування з дисципліни «Бізнес-планування» є комплексний аналіз проблем організації та розробка пропозицій з диверсифікації діяльності оформлені у вигляді бізнес-плану.

Стажування з фаху другого (магістерського) рівня вищої освіти проводиться загальною тривалістю не менше чотирьох тижнів на посадах середнього рівня управління (відповідно до професійних назв робіт, які здатен виконувати магістр спеціальності «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності») у різних лінійних та функціональних підрозділах організації усіх форм власності та організаційно-правових форм визначеної галузевої спеціалізації національної економіки.

Метою стажування є також оволодіння студентами сучасними методами і формами організації навчальної діяльності. При визначенні змісту педагогічного стажування передбачається включення студентів в такі види освітньої діяльності, які в найбільшій мірі сприяли б формуванню навичок щодо виконання таких функцій викладача: планування навчальної роботи; участь у методичній роботі; вміння розподіляти увагу під час проведення занять; ведення спостережень і аналіз занять; формування навичок оцінювання знань; сприяння становленню особистості; проведення індивідуальної роботи; постійне підвищення свого фахового рівня, педагогічної майстерності, загальної культури.

За період підготовчої роботи студент-магістрант має ознайомитися з процесом планування навчально-виховного процесу на базі практики. Під час другого періоду - виконати практичні завдання, передбачені програмою практики, а у підсумковий період - оформити звітність, захистити виконану роботу, оцінити результати практичної підготовки.

Програмою стажування з дисципліни «Бізнес-планування» передбачається визначення проблем організації, пошук ідеї, збір інформації та написання здобувачем бізнес-плану підприємства – об'єкта дослідження.

Критерії оцінювання звітів з комплексної практики з фаху ОР «магістр» відповідно до вимог кредитно-модульної системи

Критерій за яким оцінюється звіт	Рейтинговий бал
1. Виконання звіту:	**70**
• відповідність змісту звіту завданню та вимогам навчально-методичних рекомендацій щодо її виконання	45
• самостійність вирішення поставленої задачі, виконання розрахунків, графіків та таблиць	10
• наявність елементів науково-дослідного характеру	5
• використання комп'ютерних технологій	5
• відповідність стандартам оформлення	5
2. Захист звіту, в тому числі:	**30**
• доповідь	10
• правильність відповідей на поставлені запитання	20
Всього	**100**

12. Методичне забезпечення

1.Бізнес-планування. Методичні вказівки для студентів денної та заочної форми навчання за спеціальністю 073 «Менеджмент» – Умань: Уманський національний університет садівництва. – 2019. – 60 с.

13. Рекомендована література

1. Варналій З.С. Конкуренція і підприємництво : монографія / З.С. Варналій. – К. : Знання України, 2015. – 463 с.

2. Васильців Т. Г. Інтелектуальна власність : навч. посіб. / Т. Г. Васильців, Р. Л. Лупак, В. В. Апопій, О. О. Ільчук. – Львів : в-во ЛКА, 2015. – 252 с.

3. Верланов А. Ю. Теория и практика бизнес-планирования : учеб. пособ. / А. Ю. Верланов. – Николаев : НУК, 2005. – 172 с.

4. Гетало В. П. Бізнес-планування : навч. посіб. / В. П. Гетало, Г. О. Гончаров, А. В. Колісник. – К. : Професіонал, 2008. – 240 с.

5. Должанський І. З. Бізнес-план: технологія розробки : навч. посіб. / І. З. Должанський, Т. О. Загорна. – К. : ЦНЛ, 2006. – 384 с.

6. Козловський В. О. Бізнес-планування : навч. посіб. / В. О. Козловський, О. Й. Лесько. – Вінниця : ВНТУ, 2006. – 190 с.

7. Кривонос А. О. Бізнес-планування на підприємстві : навч. посіб. / А. О. Кривонос. – К. : МАУП, 2006. – 160 с.

8. Кучеренко В. Р. Бізнес-планування фірми : навч. посіб. / В. Р. Кучеренко, В. А. Карпов, О. С. Маркітан. – К. : Знання, 2006. – 423 с.

9. Лупак Р. Л. Конкурентоспроможність підприємства : навч. посіб. / Р. Л. Лупак, Т. Г. Васильців. – Львів : в-во ЛКА, 2016. – 486 с.

10. Македон В. В. Бізнес-планування : навч. посіб. / В. В. Македон. – К. : ЦУЛ, 2009. – 236 с.

11. Механізми та функціонально-структурні інструменти забезпечення конкурентоспроможності національної економіки в умовах сучасних загроз економічної безпеки : монографія / за ред. Т. Г. Васильціва, Р. Л. Лупака. – Львів : Вид-во ННВК "АТБ", 2019. – 552 с.

12. Тарасюк Г. М. Бізнес-план: розробка, обґрунтування та аналіз : навч. посіб. / Г. М. Тарасюк. – К. : Каравела, 2006. – 280 с.

13. Тєлєтов О. С. Бізнес-план : навч. посіб. / О. С. Тєлєтов. – Суми : В-во СумДУ, 2005. – 104 с.

14. Ясинський В. В. Бізнес-планування: теорія і практика : навч. посіб. / В. В. Ясинський, О. О. Гайдай. – К. : Каравела, 2004. – 232 с.

15. Бізнес-планування : навч. посіб. / Т. Г. Васильців, Я.Д. Качмарик, В.І. Блонська, Р. Л. Лупак. К. : Знання, 2013. 173 с.

16. Величко В. Етапи розробки бізнес-плану підприємства. Економіка України. 2012. № 5. С. 42-48.

17. Лаврів Л.А. Бізнес-планування у діяльності організації: базові процедури та основні методичні підходи. Інноваційна економіка. 2013. № 10.

18. Лаврів Л. А. Планування діяльності організації : навчальний посібник. Тернопіль : Крок, 2013. 320 с.

19. Попова Н.В., Бєлєвцова Н.М. Розробка стратегії розвитку підприємства. Вісник економіки транспорту і промисловості. № 29. 2010. С. 359 – 363.

20. Лупак Р. Л. Конкурентоспроможність підприємства : навч. посіб. / Р. Л. Лупак, Т. Г. Васильців. – Львів : в-во ЛКА, 2016. – 486 с.

21. Парсяк, В. Н. Маркетинг : сучасна концепція та технології [Текст]: підручник / Володимир Никифорович Парсяк. – Рек. МОН. – Херсон : ОЛДІ-ПЛЮС, 2015. – 326 с.

22. Відкриття і припинення підприємницької діяльності [Текст]: збірник законодавства і зразків документів / упоряд. Руснак Ю.І. – К. : ЦУЛ, 2012. – 422 с.

23. Хмурова В. В. Менеджмент підприємницької діяльності [Текст]: навч.посібник / Вікторія Валентинівна Хмурова. – Рек. МОН. – К. : ЦУЛ, 2013. – 286 с.

24. Бізнес-планування: навч. посіб. / Т. Є. Андрєєва, І. В. Барабанов, О. О. Гетьман та ін.; Харк. нац. ун-т буд-ва та архітектури. Харків: Мезіна В. В., 2018. 128 с.

25. Макаренко С. М., Олійник Н. М. Бізнес-планування: навч.- метод. посіб. Херсон: ТОВ «ВКФ «СТАР» ЛТД», 2017. 224 с.

26. Обґрунтування та експертиза бізнес-проектів: навч. посіб. для студ. екон. спец. вищ. навч. закл. / Цьохла С. Ю. [та ін.]; Тавр. нац. ун-т ім. В. І. Вернадського, Криворіз. екон. ін-т ДВНЗ «Київ. 68 нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана». – Сімферопполь: ДІАЙПІ, 2011. 399 с.

27. Планування ділового розвитку фірми: навч. посіб. [для ВНЗ] / В. А. Карпов [та ін.]; за заг. ред. В. Р. Кучеренка; Одес. нац. екон. ун-т. Вид. 2-ге, випр. та переробл. Одеса: Астропринт, 2013. 412 с.

14. Інформаційні ресурси

1. http://www.president.gov.ua	Офіційний сайт Президента України
2. http://www.rada.gov.ua	Верховна Рада України
3. http://www.kmu.gov.ua	Кабінет Міністрів України
4. http://www.me.gov.ua	Міністерство Економіки України
5. http://minfin.kmu.gov.ua	Міністерство фінансів України
6. http://industry.kmu.gov.ua	Міністерство промислової політики України
7. http://www.mvp.gov.ua	Міністерство вугільної промисловості
8. http://www.mpe.energy.gov.ua	Міністерство палива та енергетики України
9. http://minagro.kiev.ua	Міністерство аграрної політики України
10. http://www.mintrans.gov.ua	Міністерство транспорту та зв'язку України
11. http://www.youtube.com/watch?v=UBsRWTmN8CI.	Волосский А. Как написать бизнес-план с нуля : видеоруководство

12. http://vpo-study.org/wpcontent/uploads/2015/08/Business-Models_final.compressed.pdf — Дослідження «Ідеї для мікро-бізнесу: практичні поради» проведено Програмою розвитку ООН в Україні за фінансової підтримки Уряду Японії
13. http//bussinesnews.org.ua/istorii-uspihu-istorijauspihu/hilton-istorija-uspihu.html — Сайт bussinesnews.org.ua, рубрика: Історії успіху великих бізнесменів та успішних людей, стаття «Хілтон історія успіху»

15. Зміни у робочій програмі на 2022 рік

1. Доповнено список рекомендованої літератури.