

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ІМЕНІ СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ

**ЗАТВЕРДЖЕНО**

на засіданні кафедри  
підприємництва і торгівлі  
Протокол № 2 від 01.09.2023 р.

**ПОГОДЖЕНО**

Проректор з навчально-методичної роботи



Каріна ПЕМАШКАЛО

**БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ**

**робоча програма навчальної дисципліни (РПНД)**

Галузь знань	07 Управління та адміністрування
Спеціальність	076 Підприємництво та торгівля
Освітній рівень	<b>перший (бакалаврський)</b>
Освітня програма	Підприємництво, торгівля та біржова діяльність

Статус дисципліни

Мова викладання, навчання та оцінювання

**вибіркова**

**українська**

Розробник:  
д.е.н., професор

Олена ЧУПИР

Завідувачка кафедри  
підприємництва і  
торгівлі

Марина САЛУН

Гарант освітньо-професійної  
програми

Аліна ЛИТВИНЕНКО

Харків  
2023

## ВСТУП

Належне створення, а в подальшому функціонування та розвиток кожного суб'єкта підприємницької діяльності, потребує детального планування, дієвим інструментом якого виступає процес бізнес-планування. Особливо при започаткуванні нового напрямку, виду економічної діяльності чи створенні стратегічного підрозділу суб'єкта бізнесу важливе значення відводиться розробці бізнес-плану як детального попереднього аналізу та прогнозу перспектив підприємницького проекту. Бізнес-план охоплює практично всі функціональні напрями суб'єкта господарювання, починаючи від детального опису технології бізнес-проекту і закінчуючи ґрунтовними фінансовими розрахунками ефективності підприємницької діяльності. Тому його розробка і контроль реалізації (в подальшому) значно сприяє як підвищенню ефективності, так і зниженню ризиків у започаткуванні нових напрямів підприємницької діяльності. У зв'язку з цим вивчення навчальної дисципліни «Бізнес-планування» є наразі актуальним.

*Метою вивчення дисципліни «Бізнес-планування» є оволодіння комплексом знань і умінь щодо розробки та складання бізнес-планів, оцінювання ефективності підприємницьких проектів і використання їх як інструменту стратегічного управління підприємницькою діяльністю в сучасних умовах господарювання.*

*Для досягнення мети поставлені такі основні завдання:*

сформувані навички комплексного підходу щодо планування бізнесу;  
вивчити сутність і структуру бізнес-планування суб'єктів підприємницької діяльності, сформувані систему теоретичних знань щодо змісту, технологій і методів бізнес-планування;

опанувати інструментарій, методик розрахунків, методи бізнес-планування, оцінки ризику, оцінки ефективності бізнес-плану;

оволодіти практичними методами розрахунків і техніко-економічного обґрунтування економічних процесів для обґрунтування розділів бізнес-плану;

ознайомити із механізмом розробки бізнес-планів і набути навички їх розроблення;

визначити мету та доцільність використання різних форм прогнозування для суб'єктів господарювання різних форм власності за різних бізнес-умов;

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

*Предметом вивчення навчальної дисципліни є засоби та методи, закономірності, принципи, підходи щодо бізнес-планування, що формують кваліфікованого фахівця відповідно вимогам ринку праці та стандартів вищої освіти.*

Об'єктом вивчення навчальної дисципліни є процес бізнес-планування щодо визначення планових показників як орієнтирів розвитку бізнес-процесів й ефективності організації бізнесу.

Результати навчання та компетентності, які формує навчальна дисципліна, визначено в табл. 1.

Таблиця 1

Результати навчання та компетентності, які формує навчальна дисципліна

Результати навчання	Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач вищої освіти
РН1, РН2, РН7, РН12, РН14, РН17, РН20, РН21	ЗК1, ЗК6, ЗК8, ЗК10, СК2, СК4, СК10, СК11

де:

РН1. Використовувати базові знання з підприємництва, торгівлі і біржової діяльності й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях.

РН2. Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

РН7. Демонструвати підприємливість в різних напрямках професійної діяльності та брати відповідальність за результати.

РН12. Володіти методами та інструментарієм для обґрунтування управлінських рішень щодо створення й функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур.

РН14. Вміти застосовувати інноваційні підходи в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

РН17. Вміти вирішувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур і розв'язувати проблеми у кризових ситуаціях з урахуванням зовнішніх та внутрішніх впливів.

РН20. Знати основи бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків та результатів діяльності підприємницьких, торговельних і біржових структур з урахуванням ризиків.

РН21. Вміти виділити напрямок сталого розвитку суспільства, за яким доцільно формувати та організовувати соціальне підприємництво, розробляти та реалізовувати соціально значимі проекти регіонального та територіального значення.

ЗК 1. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.

ЗК 6. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.

ЗК 8. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.

ЗК 10. Здатність діяти відповідально та свідомо.

СК 2. Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення, функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур.

СК 4. Здатність застосовувати інноваційні підходи в діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.

СК 10. Здатність до бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків і результатів діяльності у сфері підприємництва, торгівлі та біржової практики з урахуванням ризиків.

СК11. Здатність формувати та реалізовувати бізнес-ідеї соціального підприємництва, організовувати соціально відповідальний бізнес на основі цілей сталого розвитку суспільства.

# ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

## Зміст навчальної дисципліни

**Змістовий модуль 1. Теоретичні аспекти бізнес-планування як дієвого інструменту планування діяльності суб'єктів господарювання та стратегічного управління підприємницькою діяльністю в сучасних умовах господарювання**

### **Тема 1. Бізнес-план у системі планування діяльності підприємства**

#### *1.1 Загальна концепція планування в організаціях*

Системний підхід щодо управління підприємством. Сутність системного підходу. Структура системи. Системна модель управління. Системний підхід до підприємства. Зовнішнє та внутрішнє середовище підприємства.

#### *1.2 Об'єктивна необхідність планової діяльності в умовах ринкової економіки*

Сутність планування в ринковій економіці. Місце планування в системі менеджменту. Форми планування та види планів. Технологія планування. Необхідність планування в організаціях у ринкових умовах. Сутність планування. Форми планування. Необхідність проведення планування в умовах ринку. Історичні аспекти виникнення та розвитку планування. Методологічні принципи планування.

#### *1.3 Місце бізнес-планів в плануванні діяльності підприємства*

Діяльність підприємства як об'єкт планування. Предмет планування на підприємстві. Методи прийняття планових рішень. Принципи та методи планування. Типи внутрішньофірмового планування. Стратегічне й оперативне планування. Процес планування в організації. Система планів організації. Відмінність бізнес-планів від внутрішньогосподарських планів. Основні документами, що описують інвестиційний проект. Витрати часу та грошових коштів на розробку інвестиційних документів.

### **Тема 2. Бізнес-планування підприємницької діяльності: методична характеристика**

#### *2.1 Сутнісна характеристика бізнес-планування підприємницької діяльності*

Поняття бізнес-плану та бізнес-планування. Загальна характеристика бізнес-плану та процесу його підготовки. Функції та цілі розробки бізнес-плану. Формування інформаційного поля бізнес-плану.

#### *2.2 Загальна методологія розробки бізнес-плану*

Структура, логіка розробки й оформлення бізнес-плану. Розробка й обґрунтування концепції проекту. Визначення проекту, програми, портфеля. Зв'язок між ними та продуктом проекту. Життєві цикли продуктів і пов'язаних із ними проектів. Особливості різних типів і видів бізнес-проектів. Вимоги кредиторів та інвесторів до бізнес-планів. Умови фінансування бізнес-проектів міжнародними фінансовими організаціями. Перспективна бізнес-ідея як

інтелектуальна основа інвестиційного проекту. Поняття інвестиційного бізнес-проекту та бізнес-плану. Класифікація бізнес-проектів. Мета, склад і структура інвестиційного бізнес-проекту. Принципи планування й управління інвестиційним проектом. Підготовча стадія розробки бізнес-плану. Логіка процесу стратегічного планування на підготовчій стадії.

*2.3 Оцінювання сприятливих зовнішніх можливостей і загроз реалізації бізнес-проекту*

Виявлення сильних і слабких сторін суб'єкту підприємницької діяльності (бізнес-проекту). Визначення місії суб'єкта підприємницької діяльності (бізнес-проекту) та формування його цілей. Аналіз стратегічних альтернатив та обрання стратегії.

### **Тема 3. Розробка бізнес-плану підприємств та організацій**

#### *3.1 Структура й етапи розробки 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. Внутрішня логіка розробки бізнес-плану: вибір продукції (послуг) для ринку; дослідження ринкового середовища майбутнього бізнесу; вибір місцезнаходження фірми; прогнозування обсягів продажу продукції; визначення виробничих параметрів майбутнього бізнесу; опрацювання цінової та збутової політики; обґрунтування вибору організаційних параметрів фірми; опис потенційних ризиків бізнесу та дій для їх мінімізації; оцінка фінансових параметрів бізнесу; написання висновків з основних положень бізнес-плану (складання резюме). Загальні вимоги до стилю написання бізнес-плану: простота та лаконічність; функціональність; реалістичність припущень і передбачень; легкість знаходження потрібної інформації; наочність; забезпечення охорони конфіденційної інформації.

#### *3.2 Галузь, суб'єкт підприємницької діяльності та його продукція*

Загальна характеристика суб'єкта підприємницької діяльності та його продукції (послуг) Опис базових галузевих параметрів. Дослідження ринку. Методи прогнозування обсягів продаж. Діагностика конкурентного середовища суб'єкта підприємницької діяльності. Сутність конкурентного середовища та його складові. Методика діагностики конкурентного середовища суб'єкта підприємницької діяльності. Оцінювання конкурентних сил і визначення типу ринку. Оцінювання інтенсивності конкуренції та ступеня монополізації ринку. Аналіз конкурентних позицій суб'єкта підприємницької діяльності на ринку. Цілі та 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 та терміни повернення кредиторам та інвесторам вкладених коштів.

### *3.3 Тривалість і 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 підприємницької команди.

## **Змістовий модуль 2 Бізнес-планування діяльності підприємства в ринковій системі господарювання**

### **Тема 4 Особливості бізнес-планування в умовах сьогодення.**

#### *4.1 Маркетинг-план і виробнича програма суб'єкта підприємницької діяльності*

Особливості бізнес-планування у сучасних економічних умовах. Загальні положення. Маркетинг-план. Завдання розділу, логіка його розробки. Стратегія маркетингу. Фінансові потреби на реалізацію плану маркетингу. Прогнозування обсягів продаж. Виробничий план. Цілі та завдання виробничого плану. Структура виробничого плану, технологія виробництва, контроль якості виробничого процесу, виробнича програма суб'єкта підприємницької діяльності. Формування матеріально-технічної бази. Нормування ресурсного забезпечення бізнес-плану.

#### *4.2 Організаційний план*

Основні цілі та завдання організаційного плану. Структура організаційного плану. Вибір організаційної структури та визначення потреби в управлінському персоналі. Календарний план-графік реалізації підприємницького проекту.

#### *4.3 Цілі складання фінансового плану, його значення для самого підприємця, для потенційних кредиторів або інвесторів*

Особливості фінансового плану порівняно з іншими розділами бізнес-плану. Зміст, логіка опрацювання та структура фінансового плану. Послідовність складання плану доходів і витрат: визначення відповідних середньогалузевих показників; прогнозна оцінка обсягів продажу продуктів фірми; розрахунки прямих витрат фірми на виробництво і реалізацію власної продукції (послуг); визначення валового прибутку; розрахунки операційних витрат фірми; обчислення операційного прибутку; визначення суми сплати процентів за кредити; обчислення прибутку до сплати податків; обчислення суми податків з прибутку фірми; визначення чистого прибутку фірми. Проформа плану доходів і видатків. Знаходження точки беззбитковості.

## **Тема 5. Оцінювання комерційних ризиків. Прогнозування ділового середовища**

### *5.1 Оцінювання комерційних ризиків*

Цілі розробки та структура розділу “Оцінка ризиків”. Сутність підприємницького ризику. Типи можливих ризиків, що найчастіше

розглядаються в бізнес-планах. Найімовірніші типи ризиків. Способи реагування на загрози бізнесу фірми: розроблення організаційних та операційних процедур запобіжного (профілактичного) характеру; розроблення альтернативних планів. 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”.

*5.2 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.

*5.3 Прогнозування та його роль в діяльності фірми*

Види прогнозів. Методи прогнозування ділового середовища. Джерела помилок у прогнозуванні.

**Тема 6. Моделі управління реалізацією бізнес-проектів у підприємстві. Розроблення та реалізація програм підвищення конкурентоспроможності бізнесу.**

*6.1 Інформаційно-методичні моделі управління конкурентоспроможністю суб’єкта підприємницької діяльності*

Оцінювання конкурентних позицій суб’єктів підприємницької діяльності методом Бостонської консалтингової групи. Багатофакторна модель як засіб системного управління реалізацією бізнес-проектів у підприємстві. Моделі портфельного аналізу та проектування в системі управління конкурентоспроможністю суб’єкта підприємницької діяльності. SWOT-аналіз як інструмент управління конкурентоспроможністю суб’єкта підприємницької діяльності. Моделі системного підходу до управління реалізацією бізнеспроектів у підприємстві.

*6.2 Концепція розробки та основні елементи програми підвищення конкурентоспроможності бізнесу*

Передумови, що визначають необхідність розробки програми підвищення конкурентоспроможності бізнесу. Етапи розробки програми підвищення конкурентоспроможності бізнесу. Програми підвищення якості продукції та ефективності підприємницької діяльності як складові програми підвищення конкурентоспроможності бізнесу. Етапізація розробки та реалізації конкурентної стратегії суб’єкта бізнесу.

*6.3 Експертиза бізнес-планів*

Об'єктивна необхідність, цілі й види експертизи бізнес-планів. Сутність і складові елементи найпоширеніших методик проведення експертизи. Основні принципи та технології діагностики соціально-економічної доцільності бізнесових проєктів. Система експертних критеріїв оцінки рівня якості розділів «Галузь. Фірма та її продукція», «Маркетинг-план», «Виробничий план», «Організаційний план», «Фінансовий план», «Оцінка ризиків», «Загальна експертиза бізнес-проєкту».

Перелік практичних (семінарських) та / або лабораторних занять / завдань за навчальною дисципліною наведено в табл. 2.

Таблиця 2

**Перелік практичних (семінарських) та / або лабораторних занять / завдань**

Назва теми та / або завдання	Зміст
1	2
Тема 1. Практичне заняття. Завдання 1.	Визначення причин і ситуації необхідності складання бізнес-плану. Тенденції бізнес-планування у світі та Україні. Виконання практичних завдань.
Тема 2. Практичне заняття. Завдання 2.	Використання «мозкового штурму» як ефективного методу формування перспективної бізнес-ідеї при розробці підґрунтя інвестиційного проєкту. Виконання практичних завдань.
Тема 3. Практичне заняття. Завдання 3.	Опанування структурою та використання стандартів розробки бізнес-планів. Виконання практичних завдань.
Тема 4. Практичне заняття. Завдання 4.	Аналіз різноманітних підходів, методів і способів щодо складання бізнес-плану. Виконання практичних завдань.
Тема 5. Практичне заняття. Завдання 5.	Аналіз окремих структурних елементів бізнес-плану: план маркетингової, виробничої, організаційної, фінансової діяльності. Оцінка ефективності та ризиків бізнес-плану. Виконання практичних завдань.
Тема 6. Практичне заняття. Завдання 6.	Презентація бізнес-проєктів.

Перелік самостійної роботи за навчальною дисципліною наведено в табл. 3.



### Перелік самостійної роботи

Назва теми та / або завдання	Зміст
Тема 1-6	Вивчення лекційного матеріалу
Тема 1-6	Підготовка до практичних занять
Тема 1-6	Виконання контрольних робіт
Тема 1-6	Виконання індивідуального навчально-дослідного завдання
Тема 1-6	Підготовка до екзамену

Кількість годин лекційних, практичних (семінарських) та / або лабораторних занять та годин самостійної роботи наведено в робочому плані (технологічній карті) з навчальної дисципліни.

### МЕТОДИ НАВЧАННЯ

У процесі викладання навчальної дисципліни «Бізнес-планування» для набуття визначених результатів навчання, активізації освітнього процесу передбачено застосування таких методів, як:

словесні (лекція (Теми 2,4,5,6); лекції проблемного характеру (Теми 1,3);

наочні (демонастрація (Тема 1-6);

практичні (практична робота (Тема 1-6), тренінг (Тема 1,3,4), робота в малих групах (Теми 2,5); презентації (виступи перед аудиторією) (Тема 6), індивідуальне науково-дослідне завдання (Тема 1-6).

### ФОРМИ ТА МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ

ХНЕУ ім. С. Кузнеця використовує накопичувальну (100-бальну) систему оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти.

**Поточний контроль** здійснюється під час проведення лекційних, практичних, лабораторних та семінарських занять і має на меті перевірку рівня підготовленості здобувача вищої освіти до виконання конкретної роботи і оцінюється сумою набраних балів:

– для дисциплін з формою семестрового контролю екзамен (іспит): максимальна сума – 60 балів; мінімальна сума, що дозволяє здобувачу вищої освіти скласти екзамен (іспит) – 35 балів.

**Підсумковий контроль** включає семестровий контроль та атестацію здобувача вищої освіти.

**Семестровий контроль** проводиться у формах семестрового екзамену (іспиту), диференційованого заліку або заліку. Складання семестрового екзамену (іспиту) здійснюється під час екзаменаційної сесії.

Максимальна сума балів, яку може отримати здобувач вищої освіти під час екзамену (іспиту) – 40 балів. Мінімальна сума, за якою екзамен (іспит) вважається складеним – 25 балів.

**Підсумкова оцінка за навчальною дисципліною** визначається:

– для дисциплін з формою семестрового контролю екзамен (іспит) – сумуванням балів за поточний та підсумковий контроль.

Під час викладання навчальної дисципліни використовуються наступні контрольні заходи:

Поточний контроль: Індивідуальні навчально-дослідні завдання (30 балів), письмова контрольна робота (10 балів), групове компетентнісно орієнтоване завдання з проведеними розробками та сформованими проектними пропозиціями за погодженою тематикою (20 балів).

Семестровий контроль: Екзамен (40 балів)

Більш детальну інформацію щодо системи оцінювання наведено в робочому плані (технологічній карті) з навчальної дисципліни.

Приклад екзаменаційного білета та критерії оцінювання для навчальної дисципліни.

### **Приклад екзаменаційного білета**

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця  
Перший (бакалаврський) рівень вищої освіти  
Спеціальність «Підприємництво та торгівля»  
Освітньо-професійна програма «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність».  
Навчальна дисципліна «Бізнес-планування»

### **ЕКЗАМЕНАЦІЙНИЙ БІЛЕТ № 1**

#### **Завдання 1 (тестове). (10 балів)**

1. Дайте визначення поняття «бізнес-план»:

- А) техніко-економічне обґрунтування діяльності підприємств у ринкових умовах, програма його діяльності, що характеризує модель підприємства в майбутньому;
- Б) заздалегідь визначений порядок, послідовність здійснення накресленої на конкретний період програми;
- В) загальний, недеталізований план, охоплюючий довготривалий проміжок часу, спосіб досягнення складної мети;
- Г) концептуальна дія, яка здійснюється у вигляді одного або більшої кількості конкретних завдань.

2. Цільова аудиторія – це:

- А) скупчення неорганізованих людей, стурбованих чинником зовнішньої провокації;
- Б) група людей, на яких розраховано певний товар, продукт, художній твір, послугу тощо, може визначатися як до пропозиції товару чи ідеї, так постфактум за вивченням поточної ситуації;
- В) ціле, що склалося на основі з'єднання, поєднання, сполучення;
- Г) фізичні особи, що купують, замовляють, використовують, або мають намір придбати чи замовити продукцію для особистих потреб, безпосередньо не пов'язаних з підприємницькою діяльністю, або виконанням обов'язків найманого працівника.

3. Інформаційним полем бізнес-плану називають:

А) сукупність усіх вироблених у країні товарів та наданих послуг за рік незалежно від розташування національних підприємств;

Б) стан захищеності систем обробки і зберігання даних, при якому забезпечено конфіденційність, доступність і цілісність інформації, використання й розвиток в інтересах громадян або комплекс заходів, спрямованих на забезпечення захищеності інформації особи, суспільства і держави від несанкціонованого доступу, використання, оприлюднення, руйнування, внесення змін, ознайомлення, перевірки запису чи знищення;

В) сукупність документів чи даних правового, політичного, економічного, комерційного, науково-технічного, зовнішньоекономічного та соціального характеру, які забезпечують інформаційні потреби підприємця;

Г) роз'яснення; виклад фактів, подій; витлумачення.

4. Яка основна мета бізнес-плану?

А) вивчення економічних, організаційно-управлінських, соціально-психологічних чинників, що впливають на її здатність здійснювати підприємницьку діяльність;

Б) встановити певний порядок дій для підготовки ефективного функціонування конкурентоспроможного підприємства;

В) недопущення проявів дискримінації одних суб'єктів іншими та розвиток конкуренції;

Г) визначення рівня життєздатності та стійкості підприємства, виявлення сильних та слабких сторін фірми, конкретизація стратегії розвитку через систему кількісних і якісних показників, забезпечення підтримки інвесторів та акціонерів, зниження ризиків підприємницької діяльності.

5. Загальна методологія розробки бізнес-плану охоплює:

А) 1 стадію;

Б) 2 стадії;

В) 3 стадії;

Г) 4 стадії.

6. У загальному вигляді бізнес-план складається з таких розділів:

А) резюме, маркетинг і збут продукції, ризики та гарантії, додатки;

Б) опис підприємства та галузі, опис продукту (послуги),

В) план виробництва продукції, організаційний план, фінансовий план;

Г) всі відповіді вірні.

7. Бізнес-план у ринковій системі господарювання виконує дві найважливіші функції:

А) зовнішня і внутрішня;

Б) абсолютна та відносна;

В) розробка та реалізація;

Г) вірні відповіді А та Б.

8. Бізнес-плани можна класифікувати за певними ознаками:

А) за сферою бізнесу;

Б) за масштабами бізнесу;

В) за характеристиками продукту бізнесу;

Г) всі відповіді вірні.

9. На початковій стадії основним результатом бізнес-планування є:

А) формування інформаційного поля бізнес-плану, виявлення сприятливих факторів та загроз з боку зовнішнього середовища, оцінка сильних й слабких сторін підприємства, формування його місії та конкретних цілей, вибір стратегії розвитку підприємства, виявлення можливих стратегічних альтернатив;

Б) формування бізнес-ідеї, яка полягає в виробництві нового продукту (наданні нової послуги) або в прийнятті нового технічного, організаційного чи економічного рішення;

В) організація і проведення презентації бізнес-плану, яка передбачає ознайомлення потенційних інвесторів і партнерів з сутністю підприємницького проекту;

Г) вірна відповідь відсутня.

10. Однією з внутрішніх цілей розробки бізнес-плану є:
- А) отримання банківської позики;
  - Б) реорганізація власного бізнесу;
  - В) підписання важливого контракту;
  - Г) створення спільного підприємства або оформлення партнерства.

**Завдання 2 (теоретичне). (10 балів)**

Сутнісна характеристика бізнес-планування підприємницької діяльності.

**Завдання 3 (евристичне). (20 балів)**

Побудувати схему методів пошуку підприємницької (комерційної) ідеї (у кожній групі вказати до 3-х позицій): методи індивідуального творчого пошуку, методи колективного пошуку, методи активізації пошуку.

Затверджено на засіданні кафедри підприємництва і торгівлі протокол № \_\_\_\_ від «\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ р.

Екзаменатор

д.е.н., проф. Чупир О. М.

Зав. кафедрою

д.е.н., проф. Салун М. М.

### **Критерії оцінювання**

**Підсумкові бали за екзамен** складаються із суми балів за виконання всіх завдань, що округлені до цілого числа за правилами математики.

Алгоритм вирішення кожного завдання включає окремі етапи, які відрізняються за складністю, трудомісткістю та значенням для розв'язання завдання. Тому окремі завдання та етапи їх розв'язання оцінюються відокремлено один від одного таким чином:

**Завдання 1 (тестове). (10 балів)**

За кожний правильний тест – 1 бал.

**Завдання 2 (теоретичне). (10 балів)**

5 – надано пояснення бізнес-планування як процесу, як інструменту досягнення мети, що включає всі основні напрями діяльності суб'єкта бізнесу

10 – пояснена роль бізнес-планування у підприємницькій діяльності

**Завдання 3 (евристичне). (20 балів)**

5 – представлено структуру методів індивідуального творчого пошуку;

10 – представлено структуру методів колективного пошуку;

20 – представлено структуру методів активізації пошуку.

## РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

### Основна

1. Бізнес-планування та управління проектами : навчальний посібник / П. Г. Ільчук, Р. В. Фещур, А. І. Якимів, І. В. Когут, Г. Й. Лучко, Д. І. Скворцов, С. В. Шишковський; за ред. П. Г. Ільчука. Львів, 2020. 215 с. URL: <https://ns2000.com.ua/wp-content/uploads/2019/11/Bizne-planuvannia-ta-upravlinnia-proektamy.pdf> (дата звернення: 26.08.2023).

2. Варналій З. С., Васильців Т. Г., Лупак Р. Л., Білик Р. Р. Бізнес-планування підприємницької діяльності : навч. посібник. Чернівці: Технодрук, 2019. 264 с. URL: [http://www.lute.lviv.ua/fileadmin/www.lac.lviv.ua/data/kafedry/Ekonomiky/Docs/2020\\_Biznes-planuvannja\\_pidprijemnickoji\\_dijalnosti.pdf](http://www.lute.lviv.ua/fileadmin/www.lac.lviv.ua/data/kafedry/Ekonomiky/Docs/2020_Biznes-planuvannja_pidprijemnickoji_dijalnosti.pdf) (дата звернення: 25.08.2023).

3. Васильченко С. М. Бізнес-планування в підприємстві: навчально-методичний посібник для студентів ОР "бакалавр" спеціальності 076 "Підприємництво, торгівля та біржова діяльність". Івано-Франківськ : ВДВ ЦІТ Прикарпатського національного університету ім. Василя Стефаника, 2020. 57 с. URL:

[http://lib.pnu.edu.ua:8080/bitstream/123456789/2500/1/%d0%91i%d0%b7%d0%bd%d0%b5%d1%81-%d0%bf%d0%bb%d0%b0%d0%bd%d1%83%d0%b2%d0%b0%d0%bd%d0%bd%0%bd%d1%8f\\_%d0%b2\\_%d0%bf%d0%b4%d0%bf%d1%80%d0%b8e%d0%bc%d0%bd%d0%b8%d1%86%d1%82%d0%b2i.pdf](http://lib.pnu.edu.ua:8080/bitstream/123456789/2500/1/%d0%91i%d0%b7%d0%bd%d0%b5%d1%81-%d0%bf%d0%bb%d0%b0%d0%bd%d1%83%d0%b2%d0%b0%d0%bd%d0%bd%0%bd%d1%8f_%d0%b2_%d0%bf%d0%b4%d0%bf%d1%80%d0%b8e%d0%bc%d0%bd%d0%b8%d1%86%d1%82%d0%b2i.pdf) (дата звернення: 30.08.2023).

4. Веретенникова Г. Б., Томах В.В., Геращенко І.М. Планування та організація діяльності підприємства: навч. посіб. Харків: ХНЕУ ім. С. Кузнеця. 2020. 209 с. URL: <http://www.repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/26529> (дата звернення: 12.08.2023).

5. Димченко О. В., Рудаченко О. О., Прасол В. М., Панова О. Д. Європейські стандарти бізнес-планування : навч. посібник. / О. В.; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2021. 143 с. URL: <https://eprints.kname.edu.ua/58988/1/2017%20%D0%BF%D0%B5%D1%87.%2019%D0%9D%2C%20%28%D0%92%D0%BE%D1%81%D1%81%D1%82%D0%B0%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%BB%D0%B5%D0%BD%29.doc.pdf> (дата звернення: 22.08.2023).

6. Жигалкевич Ж. 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. Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2021. 36 с. URL: [https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/45016/1/Biznes-plan\\_navch-posibnyk\\_RR.pdf](https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/45016/1/Biznes-plan_navch-posibnyk_RR.pdf) (дата звернення: 23.08.2023).

7. Котлубай В. О., Слободянюк О. В., Нестерова К. С. Практикум для проходження тренінг-курсів : «Створення власного бізнесу» ; «Розробка конкурентної стратегії» ; «Розвиток напрямів та інструментів міжнародного бізнесу». Одеса, 2021. 116 с. URL: <http://dspace.onua.edu.ua/handle/11300/15552> (дата звернення: 22.08.2023).

8. Чернуха Т. С. Вплив бізнес-процесів на досягнення стратегічних цілей підприємства. *Економіка та управління АПК*. 2023. № 1. С. 124–131. URL: <http://www.repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/30066> (дата звернення: 22.08.2023).

### Додаткова

9. Гапоненко Г.І., Євтушенко О.В., Шамара І.М. Значення бізнес-плану для ефективного функціонування підприємств туристичної індустрії в умовах кризи. Вісник ХНУ імені В.Н. Каразіна. Серія “Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм”. 2020. Вип. 11. С. 104-110. URL: <https://periodicals.karazin.ua/irtb/article/view/15912/14723> (дата звернення: 14.08.2023).

10. Глушенкова А. А., Булахова К. А. Організація бізнес-планування на підприємстві. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2020. №4 (34). С. 48-52. URL: <https://journals.dut.edu.ua/index.php/emb/article/view/2516/2417> (дата звернення: 27.08.2023).

11. Кондратюк О. М., Пшеничний В. І. Бізнес-планування в підприємницькому середовищі: теоретичний аспект. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2019. №26. Ч.1. URL: [http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/26\\_1\\_2019ua/19.pdf](http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/26_1_2019ua/19.pdf) (дата звернення 22.08.2023).

12. Підприємництво: соціально-економічне та інституціональне забезпечення розвитку : Монографія. / Л. О. Андреева, Л. О. Болтянська, М. І. Грицаєнко та ін. Мелітополь: Люкс, 2021. 300 с. URL: <http://elar.tsatu.edu.ua/handle/123456789/14067> (дата звернення: 12.08.2023).

13. Спірідонова К. О., Черкас В. О. Складання бізнес-плану в сучасних умовах господарювання. *Економічний простір*. 2019. №149. С. 76-80. URL: <http://srd.pgasa.dp.ua:8080/bitstream/123456789/5350/1/Sp%D1%96r%D1%96dono va.pdf> (дата звернення: 29.08.2023).