

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУК УКРАЇНИ
ДОНБАСЬКА ДЕРЖАВНА МАШИНОБУДІВНА АКАДЕМІЯ
Кафедра математики та моделювання



Затверджую:
Декан факультету
машинобудування
_____ Валерій КАССОВ
«26» червня 2023р.

Гарант освітньої програми:
Кандидат фіз.-мат. наук, доцент
_____ Ольга РОВЕНСЬКА
«20» червня 2023р.

Розглянуто і схвалено на засіданні
кафедри математики та моделювання
Протокол №16 від 20.06.2023р.
В.о. зав. кафедри
_____ Ольга РОВЕНСЬКА

РОБОЧА ПРОГРАМА

«Методика розробки бізнес-проектів»

галузь знань **01 Освіта/Педагогіка**
спеціальність **014 Середня освіта (Математика)**
ОПП (магістр) Математика
кваліфікація **Магістр середньої освіти (математика).**
Вчитель математики та економіки.

Розробник: С.Л. Загребельний, канд. пед. наук, доцент
Розроблено за підтримки громадської організації «Smart Maths»
<http://formathematics.com/>

2023-2024 навчальний рік

І. РОЗПОДІЛ ГОДИН

Форма навчання	Кредитів ECTS	Годин	Аудиторних годин				Самост. робота	Розподіл за семестрами		
			Лекції	Практичні	Лабораторні	Всього		Екзамени	Заліки	ДЗ
Денна/заочна	4	120	30/4	15/4	–	45/8	75/112			+

2. МЕТА ТА ЗАВДАННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Мета вивчення дисципліни. Навчальна дисципліна «Методика розробки бізнес-проектів» повинна сформувати у студентів розуміння ролі бізнес-планування в діяльності педагогічних структур та систему методичних знань з розробки бізнес-проекту.

Головною його метою є набуття студентами магістратури спеціальних теоретичних знань спрямованих на пізнання методики планування діяльності організації і складання бізнес-проектів і практичних навичок розробки комплексного підходу до бізнес-планування в галузі освіти.

Предметом вивчення навчальної дисципліни є засоби і методи бізнес-планування у закладах освіти, механізм складання бізнес-проектів для навчального закладу.

Основне завдання курсу полягає у:

- оцінці бізнес-ідеї і її відповідності стратегії бізнес-планування;
- оволодіння методикою розробки бізнес-планів на основі методичних і методологічних підходів бізнес-планування;
- узагальнення передового досвіду бізнес-планування;
- надання оцінки результатам бізнес-плану та інвестиційного проекту.

Отже, навчання дисципліни сприяє формуванню професійної компетентності випускника, яка поєднує у собі математичні знання майбутнього вчителя, його психолого-педагогічну та методичну підготовку, особистісні якості, формувати здатність створювати бізнес-проекти. А саме, у процесі вивчення дисципліни студент має здобути наступні компетентності:

Програмні компетентності

Загальні

Аналіз і синтез: здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.

Практична робота: розуміння предметної області та професійної діяльності, здатність застосовувати професійні знання у практичних ситуаціях, аналізувати, досліджувати та презентувати свій досвід.

Творчість та інновації: здатність створювати та передавати нові ідеї, генерувати інноваційні рішення відомих проблем або дослідницьких ситуацій.

Відповідальність, робота в команді та лідерство: навички міжособистісної взаємодії, здатність оцінювати та забезпечувати якість виконуваних робіт, вміння переконувати та надихати колектив.

Інформаційні технології: засвоєння нових знань, оволодіння сучасними інформаційними технологіями.

Планування та управління: здатність планувати та управляти процесами враховуючи часові та кадрові обмеження.

Розвиток та самовдосконалення: здатність проводити самооцінку та аналіз власних досягнень, здатність до самоосвіти та вдосконалення професійних навичок.

Громадянська прихильність: здатність діяти на основі етичних міркувань (мотивів), що базуються на національних і гуманістичних ідеалах, демократичних цінностях і традиціях України.

Екологічна свідомість: активна участь в поліпшенні стану довкілля, забезпечення здоров'я та гармонійного розвитку людини з високим рівнем якості, зокрема забезпечення охорони життя і здоров'я учнів та студентів у освітньому процесі та поза аудиторній діяльності.

Фахові

Фундаментальні знання та розуміння: здатність використовувати системні знання з фундаментальної математики, економіки та методик їх навчання, фундаментальні знання змісту шкільного курсу математики сучасної школи.

Професійні навички: здатність застосовувати сучасні методи й освітні технології навчання, аналізувати особливості сприйняття та засвоєння учнями і студентами навчальної інформації з метою прогнозу ефективності та корекції освітнього процесу.

Психолого-педагогічні вміння: здатність здійснювати психолого-педагогічний супровід процесу навчання, проектувати цілісний освітній процес навчання, виховання та самовдосконалення учнів.

Вирішення проблем: здатність застосовувати сучасні математико-статистичні методи та пакети комп'ютерної математики до створення і аналізу математичних моделей реальних задач і процесів.

Інформаційні освітні технології: здатність до використання сучасних методів навчання, пов'язаних із використанням ІКТ і STEM технологій: мультимедійне навчання; комп'ютерне програмоване навчання; інтерактивне навчання; дистанційне навчання; використання Інтернет-технологій.

Професійна комунікація: здатність спілкуватися державною та іноземною мовами у відповідності до професійної ситуації

Академічна доброчесність: усвідомлення етичних та юридичних проблем використання інформаційних ресурсів, знання основ мережевого етикету.

Завдання вивчення дисципліни

Завдання вивчення дисципліни визначаються програмними результатами навчання, а саме випускник магістратури:

«Запам'ятовування, знання»	Знання та розуміння основ навчальних дисциплін фундаментального циклу. Знання, що відносяться до базових областей математики та економіки, в обсязі достатньому для успішної роботи у наукових групах.
«Розуміння»	Виділяти різні теорії в області наукового менеджменту та ділового адміністрування, інструменти та стратегії, виконувати посадові обов'язки з управління освітнім процесом, вміти використовувати державні документи з питань виховання та освіти. Критично осмислювати проблеми освітньої діяльності в тому числі на межі предметних галузей.
«Уміння та застосування знань»	Організовувати пошук відповідних наукових джерел, які мають безпосереднє відношення до фундаментальної математики та актуальних проблем методики її навчання, в тому числі з використанням іноземної мови.
«Аналіз» та «синтез»	Аналізувати основні підходи, теорії та концепції предметного циклу дисциплін з математики та економіки з урахуванням існуючих міжпредметних зв'язків. Мати уявлення про сучасний математичний апарат, який застосовують в природничих науках, інженерних та економічних дослідженнях.
«Комунікація»	Вибирати та відслідковувати найновіші досягнення в певній області математики, економіки або методики навчання математики, взаємокорисно спілкуючись із колегами. Зрозуміло і недвозначно доносити власні висновки, а також знання та пояснення, що їх обґрунтовують, до фахівців і нефахівців, зокрема до осіб, які навчаються.
«Автономія та відповідальність»	Усвідомлювати необхідність подальшого навчання, вивчення, аналізу, узагальнення та поширення передового педагогічного досвіду, систематично підвищувати свою професійну кваліфікацію

Теоретичні знання

Студент повинен знати:

ЗАГАЛЬНА МЕТОДИКА

- правові та економічні основи планування підприємницьких проектів;
- загальну технологію організації розробки бізнес-проекту;
- методи дослідження ринку і визначати стратегію маркетингу;
- сучасну структуру і зміст бізнес-проекту;

- методика проведення необхідних техніко-економічних розрахунків при розробці окремих розділів бізнес-проекту;
- моделювати потоки продукції ресурсів та грошових коштів;
- оцінювати вплив реалізації проекту на зовнішнє середовище;
- враховувати маркетинг регіону;
- визначати ефект, шляхом співставлення очікуваних інтегральних результатів і затрат з орієнтацією на досягнення необхідної норми доходу на капітал;
- приводити різночасові витрати і доходи до умов їх співрозмірності, прогнозувати затримки платежів, вплив інфляції, невизначеність і ризики, ліквідовувати вплив неповної та неточної інформації на якість оцінки ефективності інвестиційних проектів та ін.

СПЕЦІАЛЬНА МЕТОДИКА

- сутність, цілі, завдання та можливості використання бізнес-проекту;
- сутність та зміст основних структурних розділів бізнес-проекту;
- технологію складання бізнес-проекту та його презентації;
- основи оцінки фінансових ризиків підприємницького проекту в освіті та шляхи їх подолання.

Практичні уміння та навички

Студент повинен уміти:

- використовувати різноманітні підходи, методи та способи до складання бізнес-проекту;
- аналізувати фінансово-економічний стан досліджуваного закладу освіти та визначати перспективи його розвитку;
- практично розробляти бізнес-план регіону, закладу освіти, структурного підрозділу;
- управляти ризиками в процесі реалізації підприємницької ідеї;
- деталізувати, систематизувати і моделювати показники в бізнес-плануванні;
- застосовувати методи бізнес-планування на практиці.

Міждисциплінарні зв'язки: Методика навчання математики та основ економіки в профільних та спеціалізованих навчальних закладах, основи лекторської майстерності, хмарні технології та STEM-освіта.

3. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1. МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ БІЗНЕС-ПРОЕКТУ

Тема 1. Сутнісна характеристика бізнес-проекту.

Визначення бізнес-проекту. Цілі розробки бізнес-проекту. Основні функції бізнес-проекту. Необхідність складання бізнес-проекту. Бізнес-проект як одна з умов комерційного успіху підприємця.

Види бізнес-проектів. Класифікація бізнес-проектів. Мета та завдання бізнес-проекту. Блок-схема бізнес-проекту. Типова структура бізнес-проекту та можливі варіанти її модифікації. Обсяги та пріоритети при підготовці бізнес-проекту. Рекомендації щодо вибору розділів в бізнес-проекті. Компоненти бізнес-проекту та їх коротка характеристика. Фірма та її оточення. Основні ринкові сили, що впливають на компанію. Особливості бізнес-проекту, орієнтованого на зовнішнього споживача. Особливості складання бізнес-проекту для освітньої галузі діяльності (послуги). Пошук інформації при підготовці бізнес-проекту. Джерела інформації та оцінка зібраних даних. Короткий опис проекту.

Тема 2. Підготовча стадія розробки бізнес-проекту.

Визначення цілей і завдання (місії) проекту. Юридична форма фірми. Фінансове положення підприємства та аналіз. Оцінка сьогоденної стратегії. Аналіз тенденцій розвитку галузі. Фінансові характеристики освіти. Місце даного підприємства в галузі. Визначення проблем підприємства та обґрунтування стратегії. Календарний графік виконання робіт та попереднє оцінки вартості проекту.

Тема 3. Структура, логіка розробки та оформлення бізнес-проекту

Структура бізнес-проекту. Логіка розробки бізнес-проекту. Вимоги до стилю написання та оформлення бізнес-проекту.

Тема 4. Дослідження ринку та прогноз збуту. Продукт (послуги) і ринок

Опис пропонованого проекту: продукту, послуги чи заходу.

Вибір товару і конкурентної стратегії. Оцінка ринку збуту. Збір інформації про свій ринок. Види маркетингових досліджень. Аналіз конкурентного середовища. Розподіл ринку. Порівняльна характеристика конкуруючих підприємств. Порівняльна характеристика продукції, що виробляється конкурентами. Потенційні конкуренти. Бар'єри для входження в ринок. Товарна політика.

Вибір та обґрунтування політики ціноутворення, постановка завдань. Аналіз на чутливість. Аналіз стратегії визначення ціни товару та обсягу реалізації.

Методи поширення та стимулювання збуту продукції. Запити споживачів. Прогноз збуту. Застосування методів "знизу до верху" і "зверху до низу" для розрахунку прогнозованого збуту продукту (послуги). Маркетинговий бюджет

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 2. ІНСТРУМЕНТАРІЙ РОЗРОБКИ БІЗНЕС-ПРОЕКТУ

Тема 5. Маркетинг-план

Мета й логіка розробки маркетинг-плану. Стратегія маркетингу. Стратегія збуту та реалізації продукції (послуг) фірми . Прогнозовані обсяги продажу.

Тема 6. Виробничий план

Головне завдання й складові виробничого плану. Зміст виробничого плану.

Тема 7. Організаційний план.

Вибір та планування приміщення. Розташування, оренда, ремонт, комунальні послуги. Вибір обладнання. Вибір постачальників. Проблема вибору схеми організації виробництва. Оцінка плану виробництва. Узгодження плану виробництва з виробничою потужністю. Продуктивність. Контроль виробництва та якості продукції (послуг).

Контроль товарно-матеріального запасу. Управління постачанням. Закупки і дистрибуція. Оптимізація партії закупки. Розрахунок потреби в обігових коштах. Кадрове забезпечення виробничого процесу. Трудоемкість робіт.

Тема 8. Планування витрат та розробка фінансового плану

Оцінка передпочаткових витрат. Перелік витрат для запуску компанії (проекту). Облік витрат на виробництво Концепція умовно-змінних та умовно-постійних витрат.. Розподіл непрямих витрат. Калькулювання собівартості. Природа статей витрат для розрахунку прибутковості.

Структура фінансового плану. Основні дані для фінансових прогнозів. Звіт про прибутки та збитки. Прогноз прибутків та збитків на період дії проекту. План грошових потоків. Взаємозв'язок між фінансовими формами. Оптимістичні та песимістичні прогнози. Фінансові коефіцієнти. Графік погашення кредиту та виплати відсотків. Розрахунок точки беззбитковості. Оцінка потреби фінансування.

Джерела фінансування проекту. Акціонерний капітал, кредити, власні кошти, допоміжні угоди та протоколи про наміри. Особливі форми фінансування. Забезпечення та застава. Стратегія використання коштів на проект.

Тема 9. Довгостроковий розвиток та оцінка ефективності бізнес ідеї. Ризики, стратегія страхування.

Довгострокові цілі та стратегії їх досягнення. Розуміння ризиків планової реалізації проекту. Види ризиків та їх оцінка стосовно даного проекту, постадійна оцінка ризиків. Аналіз чутливості проекту. Страхування ризиків. Можливі стратегії захисту. Методи оцінки привабливості інвестицій. Аналіз альтернативних проектів.

Тема 10. Презентація бізнес-проекту.

Цілі та завдання презентації бізнес-проекту. Організація проведення презентації бізнес-проекту. Способи підвищення ефективності презентації бізнес-проекту.

Формулювання спеціальних результатів із їх розподілом за модулями представлені нижче:

Модулі	Зміст програмного результату навчання
Методологічні засади бізнес-планування	Здобувач вищої освіти здатний <ul style="list-style-type: none">✓ до засвоєння нових знань з математики та економіки;✓ до самоосвіти та набуття досвіду з теорії в області наукового менеджменту та ділового адміністрування, інструменти та стратегії, виконувати посадові обов'язки з управління освітнім процесом, вміти використовувати державні документи з питань виховання та освіти;✓ до використання сучасних методів навчання, пов'язаних із використанням ІКТ і STEM технологій: мультимедійне навчання; комп'ютерне програмоване навчання; інтерактивне навчання; дистанційне навчання; використання Інтернет- технологій;✓ спілкуватися державною та іноземною мовами у відповідності до професійної ситуації;✓ організовувати пошук відповідних наукових джерел, які мають безпосереднє відношення до фундаментальної математики та актуальних проблем методики її навчання, в тому числі з використанням іноземної мови.
Інструментарій розробки бізнес-проекту	Здобувач вищої освіти здатний <ul style="list-style-type: none">✓ створювати та передавати нові ідеї навчання, генерувати інноваційні рішення відомих проблем або дослідницьких ситуацій;✓ взаємодіяти у групі (класі), оцінювати та забезпечувати якість виконуваних робіт;✓ застосовувати сучасні методи й освітні технології навчання, аналізувати особливості сприйняття та засвоєння учнями і студентами навчальної інформації з метою прогнозу ефективності та корекції освітнього процесу;✓ до використання сучасних методів навчання, пов'язаних із використанням ІКТ і STEM технологій: мультимедійне навчання; комп'ютерне програмоване навчання; інтерактивне навчання; дистанційне навчання; використання Інтернет- технологій;✓ спілкуватися державною та іноземною мовами у відповідності до професійної ситуації.

4. СТРУКТУРА ТА ТЕХНОЛОГІЧНА КАРТА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

4.1 Технологічна карта навчальної дисципліни

на 1 семестр Види занять		Всього	Навчальні тижні															
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Аудиторн	Лекції	30	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2		
	Практичні	15	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1		
	Лабораторні																	
	Індивідуальні										+				+			
	Поточ. контр.								+					+				
	Контр.роб.(ТО)										+							
	Модул. контр										M1							M2
	Захист курсов																	
	Захист лабор.																	
	Консультації																	
	Атестації											A1						
Всього	45	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3		
Самостійні	Курс. проект.																	
	Підгот. до зан	75	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3		
	Розрах.-граф.																	
	Консультації															2		
	Екскурсії																	
Всього	75	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5			
Навчальне навантаження студентів	120	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8			

Підсумковий контроль – залік.

4.2 Структура навчальної дисципліни

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин				
	денна форма навчання				
	усього	у тому числі			Література
л		п	с.р.		
1	2	3	4	5	6
Змістовий модуль 1. Методологічні засади бізнес-проекту.					
Тема 1. Сутнісна характеристика бізнес-проекту	10	2	1	7	[1], стор.7-25; [2] стор. 9-32; [3] стор. 140-162; [5] стор. 382-386; [7] стор.7-24
Тема 2. Підготовча стадія розробки бізнес-проекту	10	2	1	7	[1] стор.43- 51; [5] стор. 58-64; [7] стор. 24-47
Тема 3. Структура, логіка розробки та оформлення бізнес проекту	11	2	2	7	[1] стор.51- 61; [5] стор. 58-64
Тема 4. Дослідження ринку та прогноз збуту. Продукт (послуги) і ринок	14	4	2	8	[2] стор. 59-65; [1] стор. 43-51, 66-85; [5] стор. 250-570; [7] стор. 63-75
Разом за змістовим модулем 1	45	10	6	29	
Змістовий модуль 2. Інструментарій розробки бізнес-проекту.					
Тема 5. Маркетинг-план	11	2	1	8	[1] стор.66- 85; [7] стор. 75-97
Тема 6. Виробничий план	11	2	1	8	[2] стор.65- 75; [7] стор. 97-110
Тема 7. Організаційний план.	13	4	1	8	[2] стор.65- 75; [7] стор. 110-129
Тема 8. Планування витрат та розробка фінансового плану	18	8	2	8	[1] стор.121-153; [5] стор. 111137, стор. 271-298
Тема 9. Довгостроковий розвиток та оцінка ефективності бізнес ідеї. Ризики, стратегія страхування.	12	2	2	8	[5] стор.221-253
Тема 10. Презентація бізнес-проекту	10	2	2	6	[2] стор.111- 380; [7] стор. 176-179
Разом за змістовим модулем 2	75	20	9	46	
Усього годин	120	30	15	75	

4.3. ТЕМИ СЕМІНАРІВ

Зміст практичних занять

Шифри тем занять	Назви тем занять	Обсяг год.	Література
Тема 1	Сутнісна характеристика бізнес-проекту	1	[1]) стор.7-25, [2]) стор. 9-32
Тема 2	Підготовча робота до розробки бізнес-проекту. Організація процесу та загальні підходи до побудови бізнес-проекту.	1	[1] стор.7-25, [5] стор. 382-386, [3] стор. 140162,
Тема 3	Структура, логіка розробки та оформлення бізнес проекту	2	[1] стор.51-61, [5] стор. 58-64
Тема 4	Дослідження ринку та прогноз збуту. Продукт (послуги) і ринок	2	[1] стор.43-51, [2] стор. 54-59, [5] стор. 250-570, [7] стор. 6375
Тема 5	Маркетинг-план	1	[1] стор.66-85; [7] стор. 75-97
Тема 6	Виробничий план	1	[2] стор.65-75; [7] стор. 97-110
Тема 7	Організаційний план	1	[2] стор.65-75; [7] стор. 110-129
Тема 8	Планування витрат та розробка фінансового плану	2	[5] стор.271-298; [1] стор. 121-133
Тема 9	Довгостроковий розвиток та оцінка ефективності бізнес ідеї. Ризики, стратегія страхування	2	[5] стор.221-253
Тема 10	Презентація бізнес-проекту.	2	[2] стор.111-380; [7] стор. 176-179
	ВСЬОГО	15	

5. САМОСТІЙНА РОБОТА

5.1 ЗМІСТ КОНТРОЛЬНИХ РОБІТ, РЕФЕРАТИВ, ПИТАНЬ ДЛЯ САМОСТІЙНОГО ВИВЧЕННЯ

Номер роботи,	Вид і назва роботи, питання	Обсяг, год.	Література
Контрольна робота (зміст. модуль 1)	Прогноз грошових потоків. Розрахунок точки беззбитковості.	2	Див. Перелік літературних джерел
Контрольна робота (Зміст. модуль 2)	Прогноз прибутку. Фінансовий план.	2	Див. Перелік літературних джерел

6. ІНДИВІДУАЛЬНІ ЗАВДАННЯ

Виконання індивідуального завдання за тематикою, затвердженою на засіданні кафедри: «Математики та моделювання»

Загальні вимоги до виконання індивідуального завдання:

- індивідуальне завдання (ІЗ) повинно мати практичне спрямування та носити творчий, дослідницький характер;
- тип індивідуального завдання - розрахунково-графічний;
- виконується ІЗ з додержанням усіх технічних вимог до письмових робіт.

Текст має бути надрукований на принтері через 1,5 міжрядкових інтервали на одному боці аркуша білого паперу формату А4. Шрифт Times New Roman, 14 пт. Текст розміщується на сторінці, яка обмежується полями: ліве - 25 мм, нижнє, верхнє - 20 мм, праве - 15 мм. За обсягом ІЗ має складати 15-20 сторінок. ІЗ починається з титульного аркуша, за ним розміщуються послідовно зміст ІЗ, основний текст (схеми, таблиці, графіки, карти, завдання з підзаголовками відповідно до змісту роботи), список використаних джерел (не менше 15), посилання на джерело інформації - обов'язкове;

Оцінювання індивідуального завдання:

Рівень виконання ІНДЗ	К-ть балів
ІЗ виконано відмінно: повно висвітлена тема із сформульованими власними висновками	10
Недостатньо висвітлена тема із нечітко сформульованими власними висновками	5-9
Задовільне виконання ІЗ - неповно висвітлено тему без власних висновків студента	3-4

Складання бізнес-проекту за наступною типовою структурою:

1. Титульна сторінка – містить назву компанії, її юридичну і фактичну адреси, телефони, e-mail і адресу сайту (якщо є), найменування і повні реквізити власників компанії, найменування і дуже стисло (однією пропозицією) — сутність проекту, інформацію про виконавців проекту і дату його складання.

2. Резюме проекту – є основними положеннями, сутністю, "вичавлюваннями" з проекту, його основними висновками. Мета резюме — зацікавити інвестора і змусити його докладніше ознайомитися із змістом бізнес-проекту. Обсяг резюме зазвичай — 2-3 сторінки тексту, який повинен бути складений простими словами без використання термінології й нескладними реченнями. Воно повинне довести інвесторові вигідність і перспективність вкладень в інвестиційний проект, що представляється.

3. Опис компанії – містить інформацію про компанію, яка пропонує інвестиційний проект, її повні реквізити, інформацію про засновників та їхні реквізити, цілі компанії, відомості про керівництво, історію компанії, досягнення, організаційну структуру, основні продукти і місце компанії на ринку.

4. Опис продукту або послуги — включає інформацію про продукт або послугу, його основні характеристики, основних споживачів, споживчі властивості товару, відмінності від існуючих аналогів, інформацію про патенти і ліцензії.

5. Маркетинговий аналіз – містить інформацію про товари, що є на ринку, продукцію конкурентів, порівняння характеристик і споживчих якостей товарів конкурентів і пропонованого продукту, інформацію про найменування конкурентів та їхні реквізити, ціни конкурентів та їхню стратегію просування товарів.

6. Стратегія просування товару – основним є визначення ринкової ніші, тобто того, який саме і для яких категорій споживачів призначений товар, кількісний і якісний аналіз споживачів, де вони розташовані, якими саме методами і каналами збуту пропонується реалізовувати товар або послугу. Наводиться інформація про стратегію рекламування продукту або послуги, витрати на маркетинг, ціноутворення, політику в роботі з покупцями. Цей розділ бізнес-плану часто є його найслабкішим місцем.

7. Виробництво – у разі якщо це виробниче підприємство, цей розділ містить інформацію про вибрану технологію виробництва, мотивації її вибору, опис основних технологічних процесів підприємства, схему його роботи, розстановку устаткування. Якщо передбачається реконструкція або будівництво, то наводиться опис технічних рішень і розрахунки витрат на реконструкцію або будівництво. У розділі наводяться розрахунки потреби у матеріалах і сировині на виробництво продукції, витрати на їх закупівлю, аналіз постачальників, витрати на обслуговування і плановий ремонт устаткування. У разі якщо специфіка виробництва того вимагає, наводиться інформація про необхідність придбання ліцензій та інших дозволів, вимоги з техніки безпеки праці.

8. План персоналу – в цьому розділі подаються інформація про потребу у

персоналі, його кількості і кваліфікації, аналіз ринку праці по кожній позиції працівників, розрахунки витрат на оплату праці персоналу, його соціальне забезпечення, методи стимулювання і навчання.

9. Організаційна структура і управління – містить схему організаційної структури управління підприємством, інформацію про кількісний і якісний склад підрозділів підприємства, вимоги до його кваліфікації, розрахунок витрат на оплату праці, соціальне забезпечення і стимулювання праці персоналу, що управляє.

10. Фінансовий план – найцікавіша частина бізнес-плану з практичного погляду. Він показує, яких фінансових ресурсів буде потрібно для реалізації інвестиційного проекту і в які періоди часу, а також віддачу від проекту при заданих початкових даних і правильності висновків маркетингового дослідження. Фінансовий план є ключовим розділом бізнес-плану.

11. Аналіз ризиків проекту. В цьому розділі дається опис можливих ризиків проекту та їх характеристика, а також стратегія з їх мінімізації. У бізнес-плані необхідно виділити й розглянути лише найбільш імовірні для цього бізнесу ризики.

12. Додатки до бізнес-плану – це документи, на базі яких було складено бізнес-план: дані маркетингових досліджень, специфікації і докладні описи продуктів, розгорнені характеристики конкурентів та їхніх продуктів, копії рекламних матеріалів, прайс-листів, каталогів, листи від покупців і замовників, контракти, резюме керівників проекту і підрозділів підприємства, висновки експертів, інші документи.

7. МЕТОДИ НАВЧАННЯ

У навчальному процесі застосовуються лекції з використанням мультимедіапроектора та інших ТЗН, практичні заняття, самостійна та індивідуальна роботи.

Серед методик та форм навчання даного курсу слід визначити такі *методики викладання*: методика проблемного навчання та евристичне навчання; *форми навчання*: аналітичні і проблемні лекції та дискусії, головна мета яких полягає розвитку у студентів логічного та самостійного осмислення додаткового матеріалу, який стосується сучасних процесів розвитку світової економіки; *методики навчання*: кейс-метод, презентації, міні-проекти, які готують студенти самостійно та презентують для присутніх.

Практичні заняття плануються для кожної теми дисципліни і включають такі напрями роботи: підготовку до практичних занять за вказаним планом; виконання контрольних завдань; виконання завдань дослідницького характеру; критичний огляд наукових публікацій за обраною проблематикою; тренінги; рольові та ділові ігри; презентація результатів дослідження на задану тематику, у т. ч. виступ на конференціях.

Мета проведення лекцій полягає в ознайомленні студентів з теоретичними

знаннями з бізнес-планування і формування практичних навичок складання бізнес-планів.

Завдання лекційного курсу:

- навчити студентів правильно аналізувати цілі і завдання організації бізнесу;
- сформувати навички комплексного підходу до організації власного бізнесу;
- довести необхідність і доцільність використання бізнес-планів для сучасного здійснення власного бізнесу;
- ознайомити студентів з механізмом розробки бізнес-планів;
- сформувати у студентів творчий підхід до розробки окремих складових бізнес-плану.

8. ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ

8.1 Критерії оцінювання. Критерієм успішного проходження підсумкового оцінювання є досягнення мінімального порогового балу. Оцінювання навчальних досягнень студентів здійснюється на основі використання модульно-рейтингової системи оцінювання. Розподіл балів за різними видами робіт та шкала оцінювання представлені у таблиці 9.

8.2. Засоби оцінювання. Засоби оцінювання та методи демонстрування результатів навчання за даним курсом є усні опитування на практичних та лекційних заняттях, тестові завдання, реферати, доповіді, есе, індивідуальні завдання, письмові контрольні роботи.

8.3. Питання для перевірки засвоєння матеріалу:

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.

9. РОЗПОДІЛ БАЛІВ, ЯКІ ОТРИМУЮТЬ СТУДЕНТИ

Від заняття або контрольного заходу	Балів за одно заняття або контрольний захід	За семестр		До 1-й атестації	
		кількість занять або контрольних заходів	сума балів	кількість занять або контрольних заходів	сума балів
Індивідуальне завдання	8	5	40	3	15
Підготовка есе, доповіді з оформленням реферату	20	1	20	-	-
Модул.контр.	20	2	40	1	20
Всього			100		35

За участь у науковій роботі, вивчення спеціальної літератури і поглиблене вивчення курсу студенту можуть призначатися додаткові бали, але не більше ніж 10 балів.

Шкала оцінювання

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка за національною шкалою	
	для екзамену, курсового проекту (роботи), практики	для заліку
90 – 100	відмінно	зараховано
75-89	добре	
55-74	задовільно	
0-54	незадовільно	не зараховано

10. ПИТАННЯ І ЗАВДАННЯ НА ЗАЛІК

1. Мета, завдання і функції бізнес-плану.
2. Зміст бізнес-плану.
3. Структура бізнес-плану.
4. Виконавче резюме викладення прогресивної виробничо-комерційної ідеї.

5. Дослідження ринку продукції та послуг.
6. Специфічність продукту (послуги) конкретного підприємства.
7. Оцінка ринків збуту.
8. Місткість регіонального ринку продавця і покупця.
9. Напрямки дослідження попиту населення на певну продукцію (послуги).
10. Аналіз і прогнозування обсягу попиту населення на певну продукцію (послуги) на регіональному ринку в цілому, в тому числі на продукцію (послуги) конкретного підприємства.
11. Методи аналізу і прогнозування конкретних економічних показників. Дослідження причин виникнення незадоволеного попиту.
12. Дослідження і оцінка факторів конкуренції.
13. План і стратегія маркетингу.
14. Цінова політика на споживчому ринку - важлива проблема для всіх підприємств.
15. Цінова політика. Стратегії ціноутворення.
16. Ринок чистої конкуренції, його характерні ознаки. Як встановлюється ціна на такому ринку?
17. Ринок монополістичної конкуренції. Олігополістичний ринок.
18. Етапи розробки стратегії і визначення мінімальної, максимальної та конкурентоспроможної ціни.
19. Основні фактори можливості тієї чи іншої стратегії ціноутворення за оцінкою закордонних експертів.
20. Характеристика найвідоміших стратегій ціноутворення на нові товари.
21. План виробництва продукції.
22. Структура виробничого плану.
23. Організаційно-юридичний план.
24. Фінансовий план.
25. Баланс грошових находжень і витрат.
26. Прогноз обсягу продажу.
27. Графік досягнення беззбитковості.
28. Оцінка фінансового стану.
29. Показники платоспроможності фірми - корисний інструмент прийняття рішення.
30. Особливості розробки бізнес-плану підприємств різних ринкових структур.
31. Типові помилки у бізнес-плануванні.
32. Оцінка ризиків та захист від них.

11. РЕКОМЕНДОВАНІ ІНФОРМАЦІЙНІ ДЖЕРЕЛА

Основна

1. **Васильченко, Г.**, С.Васильченко, Л. Вербовська, Б. Гречаник, Т.Кулик, Н.Курило, В.Поровська, Р.Шевчик “Сім кроків до успішного бізнесу” - Івано-Франківськ: Видавництво “Нова Зоря”, 2005.- 250 с.
2. **Васильченко, Г. В.** Практичний посібник на допомогу малому бізнесу. Для бажаючих розпочати та розвинути власну справу. Як підготувати бізнес - план / Галина Васильченко — К., 2010, — 37 с.
3. **Данилюк, М. О.** Як розробити бізнес-план інвестиційного проекту? [Текст] : практ. посіб. / М. О. Данилюк, О. Г. Дзьоба, В. П. Петренко. - друге вид. - Івано- Франківськ :

ІФНТУНГ Факел, 2003. - 84 с. - Бібліогр. с.68.

4. **Покропивний, С. Ф.** Бізнес-план: технологія розробки та обґрунтування. [Текст] : Навч. посібник. / С. Ф. Покропивний, С. М. Соболь, Г. О. Швиданенко. - К. : КНЕУ, 1999. - 208 с.
5. **Дутко Г.В.** Настільна книга для підприємців та малих підприємств. Проект Європейського союзу „Покращення середовища для розвитку малого та середнього підприємництва” - Нововолинськ, 2004 р. - 158 с.
6. **Петров К.Н.** Як розробити бізнес-план. Практичний посібник з прикладами і шаблонами, 2-ге вид.: М.: ВАТ „І.ДВільямс”, 2008. - 384 с.: іл.
7. **Тарасюк Г.М.** Бізнес-план: Розробка, обґрунтування та аналіз: Навч. посібник.- К.: Каравела, 2008.- 280с.
8. **Телетов, О. С.** Бізнес-план [Текст] : навч. посібник / О. С. Телетов. - Суми : СумДУ, 2005. - 103 с.
9. **Шумейко А.К.,** Амерова О.В. Формування затрат бізнесу та оцінка їх ефективності. Серія „Вчимося бізнесу” - К.: АСДІ/VOCA, 2001. - 83с.
10. **Ясинський, В. В.** Бізнес-планування: теорія і практика [Текст] : Навч. посібник. / В. В. Ясинський, О. О. Гайдей. - К. : Каравела, 2005. - 232 с.
11. **Ясинський, В. В.** Бізнес-планування: теорія і практика [Текст] : Навч. посібник. / В. В. Ясинський, О. О. Гайдей. - К. : Каравела, 2006. - 232 с. : іл.

Додаткова навчальна література

12. **Должанський, І. З.** Бізнес-план: технологія розробки [Текст] : навч. посіб. / І. З. Должанський, Т. О. Загорна. - 2-ге вид. - К. : Центр учбової літератури, 2009. - 384 с.
13. **Барроу, К.** Бізнес-план [Текст] : Практ. посібник. / К. Барроу, П. Барроу, Р. Браун ; пер. з 4-го англ. вид. - К. : Т-во "Знання", КОО, 2005. - 434 с.
14. **Должанський, І. З.** Бізнес-план: технологія розробки [Текст] : навч. посіб. / І. З. Должанський, Т. О. Загорна. - К. : ЦУЛ, 2006. - 384 с. : іл.
15. **Збірник** бізнес-планів з коментарями і рекомендаціями [Текст] / Попов В.М., ред. - 4-те вид., перероб. і доп. - К. : ЦУЛ, КноРус, 2003. - 382 с. - 18грн
16. **Кучеренко, В. Р.** Бізнес-планування фірми. [Текст] : Навч. посібник. / В. Р. Кучеренко, В. А. Карпов, О. С. Маркітан. - К. : Знання, 2006. - 423 с. :
17. **Македон, В. В.** Бізнес-планування [Текст] : навч. посіб. / В. В. Македон. - К. : Центр учбової літератури, 2009. - 236 с.

Методичне забезпечення

1. Загребельний С. Методика розробки бізнес-проектів. Конспект лекцій по методиці розробки бізнес-проектів для студентів спеціальності 014 Середня освіта (математика) – Краматорськ : ДДМА, 2021.

2. Загребельний С. Сучасні освітні парадигми та технології: методичні вказівки до семінарських занять та самостійної роботи для студентів спеціальності 014 Середня освіта (математика) – Краматорськ : ДДМА, 2021.

Інформаційні ресурси

1. Цифровий репозиторій ХНАМГ [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://eprints.kname.edu.ua>
2. Менеджмент інвестиційної діяльності [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://library.if.Ua/books/71.html>
3. Коллекция бизнес-планов реальных проектов [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.cfin.ru/business-plan/samples/index.shtml>