

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
МИКОЛАЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ В.О.СУХОМЛИНСЬКОГО
Механіко-математичний факультет
Кафедра економіки та менеджменту



ЗАТВЕРДЖУЮ

Проректор із науково-педагогічної роботи

О.А. Кузнецова

26 серпня 2020 р.

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ

Ступінь бакалавра

Галузь знань 29 Міжнародні відносини

Спеціальність 292 Міжнародні економічні відносини

освітньо-професійна програма Міжнародна економіка

2020 – 2021 навчальний рік

Розробник: Парнак Світлана Юріївна, старший викладач кафедри економіки та менеджменту, кандидат економічних наук СЯ (Парнак С. Ю.)

Робоча програма затверджена на засіданні кафедри економіки та менеджменту

Протокол № 1 від «26» серпня 2020 року

Завідувач кафедри С (Стройко Т.В.)

«26» серпня 2020 року

Анотація

Належне створення, а в подальшому функціонування та розвиток кожного суб'єкта підприємницької діяльності, потребує детального планування, дієвим інструментом якого виступає процес бізнес-планування.

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 процесі вивчення курсу "Бізнес-планування підприємницької діяльності" перед студентами ставиться завдання узагальнити економічний зміст показників, що вивчаються, прогнозувати і планувати підприємницьку діяльність суб'єкта бізнесу, вміти самостійно розбиратися у наявній економічній ситуації, вірно та раціонально підходити до вирішення комерційних проблем, приймати оперативні рішення з урахуванням знання показників економічної ефективності, доцільності інвестування.

Ключові слова: бізнес-план, підприємство, підприємницька діяльність, економіка підприємства, суб'єкт підприємницької діяльності.

Annotation

Proper creation, and further functioning and development of each business entity, requires detailed planning, an effective tool of which is the business planning process.

The business plan covers almost all functional areas of the business entity, from a detailed description of the technology of the business project and ending with sound financial calculations of business efficiency. Therefore, its development and implementation control (in the future) significantly contributes to both increasing efficiency and reducing risks in starting new areas of business.

In the process of studying the course "Business Planning of Entrepreneurship" students are given the task to summarize the economic content of the studied indicators, forecast and plan business activities of the business entity, be able to independently understand the current economic situation, correctly and rationally approach commercial problems. make operational decisions taking into account the knowledge of indicators of economic efficiency, the feasibility of investing.

Key words: business plan, enterprise, entrepreneurial activity, economy of enterprise, subject of entrepreneurial activity.

1. Опис навчальної дисципліни

Денна форма навчання

Найменування показників	Галузь знань, освітній ступінь	Характеристика навчальної дисципліни	
		<i>денна форма навчання</i>	
Кількість кредитів – 5	Галузь знань 07 Управління та адміністрування	Нормативна	
Індивідуальне науково-дослідне завдання – Розробка бізнес-плану підприємства	Спеціальність: 292 Міжнародні економічні відносини	Семестр	
Загальна кількість годин – 50		1-й	
Тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних – 4 самостійної роботи студента – 6	Ступінь: бакалавр	<i>Лекції</i>	
		20 год.	
		<i>Практичні, семінарські</i>	
		20 год.	
		<i>Лабораторні</i>	
		-	-
http://moodle.mdu.edu.ua		<i>Самостійна робота</i>	
		110 год.	
		Вид контролю: іспит	

Мова навчання – українська

Примітка.

Співвідношення кількості годин аудиторних занять до самостійної та індивідуальної роботи становить: для денної форми навчання – 40 год. – аудиторні заняття, 110 год. – самостійна робота (36,9%/63,1%).

3. Мета, завдання навчальної дисципліни та очікувані результати

Мета курсу: формування системи знань з методології розроблення перспективних планів підприємницької діяльності. У процесі засвоєння матеріалу дисципліни студенти мають можливість вивчити засоби та методи прийняття планових рішень на підприємствах усіх форм власності, сформувані навички та вміння розробляти бізнес-плани.

Завдання курсу:

- здійснення аналізу сучасних теоретичних підходів щодо процесу бізнес-планування підприємницької діяльності;
- обґрунтування функцій та визначення змісту процесу бізнес-планування діяльності;
- опанування форм, методів і процесу бізнес-планування;
- вивчення структури і технології розроблення типових бізнес-планів щодо економічного і соціального розвитку суб'єкта господарювання;
- вивчення складу планових показників і методики їх розрахунку;
- обґрунтування необхідності розробки стратегічних і тактичних планів та програм як інструментів реалізації основних функцій управління діяльністю.

Передумови для вивчення дисципліни:

Навчальна дисципліна складається з 5 кредитів.

Програмні результати навчання:

Програмні результати навчання:

ПРН 2. Креативно мислити, проявляти гнучкість у прийнятті рішень на основі логічних аргументів та перевірених фактів в умовах обмеженого часу і ресурсів на засадах використання різних діагностичних методологій провідних міжнародних організацій

ПРН 3. Систематизувати, синтезувати й упорядковувати отриману інформацію, ідентифікувати проблеми, формулювати висновки і розробляти рекомендації, використовуючи ефективні підходи та технології, спеціалізоване програмне забезпечення з метою розв'язання складних задач практичних проблем з урахуванням крос-культурних особливостей суб'єктів міжнародних економічних відносин.

ПРН 4. Приймати обґрунтовані рішення з проблем міжнародних економічних відносин за невизначених умов і вимог.

ПРН 5. Оцінювати ступінь складності завдань при плануванні діяльності та опрацюванні її результатів.

ПРН 6. Аналізувати нормативно-правові документи, оцінювати аналітичні звіти, грамотно використовувати нормативно-розпорядчі документи та довідкові матеріали, вести прикладні аналітичні розробки, професійно готувати аналітичні матеріали.

ПРН 8. Розробляти та досліджувати адаптивні моделі вирівнювання дисбалансів та нівелювання загроз глобального розвитку, пропонувати варіанти вирішення проблем за результатами дослідження.

ПРН 15. Вміти продукувати та перевіряти гіпотези, визначати і розв'язувати наукові проблеми, планувати і виконувати наукове або прикладне дослідження, збирати необхідну інформацію, аргументувати висновки і презентувати результати дослідження.

1. Згідно з вимогами освітньо-професійної програми студент оволодіває такими компетентностями:

I. Загальні компетентності (ЗК):

ЗК 2. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями

ЗК 3. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел

ЗК 4. Здатність працювати в команді

ЗК 5. Здатність проведення досліджень на відповідному рівні

II. Фахові (спеціальні, предметні) компетентності (ФК):

ФК 4. Здатність оцінювати масштаби діяльності глобальних фірм та їхні позиції на світових ринках.

ФК 5. Здатність застосовувати кумулятивні знання, науково-технологічні досягнення, інформаційні технології для досягнення сутності феномену нової економіки, виявлення закономірностей та тенденцій новітнього розвитку світового господарства.

ФК 6. Здатність застосовувати принципи соціальної відповідальності в діяльності суб'єктів міжнародних економічних відносин і аналізі їхнього впливу на економічний розвиток країн.

ФК 9. Здатність до самонавчання, підтримки належного рівня знань, готовність до опанування знань нового рівня, підвищення своєї фаховості та рівня кваліфікації.

2. Інформаційний обсяг навчальної дисципліни:

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

Тема 2. Підготовча стадія розробки бізнес- плану

Тема 3. Структура, логіка та оформлення бізнес- плану

Тема 4. Розробка розділу “Галузь суб'єкта підприємницької діяльності та його продукція”

Тема 5. Розробка розділу “Дослідження ринку”

Тема 6. Маркетинг план

Тема 7. Виробничий план

Тема 8. Організаційний план

Тема 9. Оцінка комерційних ризиків

Тема 10. Фінансовий план бізнес- плану

Програма навчальної дисципліни

Кредит 1. Методична характеристика бізнес-планування

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

Бізнес-план. Класифікація бізнес-плану. Функції розробки бізнес-плану. Мета та цілі розробки бізнес-плану. Формування інформаційного поля бізнес-плану. Загальна методологія розробки бізнес-плану. Етапи розробки бізнес плану. Джерела інформації для розробки бізнес-плану. Принципи бізнес-планування.

Тема 2 – Підготовча стадія розробки бізнес-плану

Стратегія. Логіка процесу стратегічного планування. Оцінка сприятливих зовнішніх можливостей та загроз бізнес-планування. Матриця “Конкурентного поля”. Конкурентоспроможність суб'єкта підприємницької діяльності. Оцінка внутрішніх факторів реалізації бізнес-плану. Матриця SWOT-аналіз проекту. Місія та цілі суб'єкта підприємницької діяльності. Розробка тактики реалізації підприємницького проекту.

Кредит 2. Логіка розробки бізнес-плану

Тема 3 – Структура, логіка розробки та оформлення бізнес-плану

Структура бізнес-плану. Фактори впливу на зміст на структуру. Логіка розробки бізнес-плану. Послідовність розробки. Вимоги до стилю написання та оформлення.

Кредит 3. Розробка розділів “Галузь суб'єкта підприємницької діяльності та його продукція” та “Дослідження ринку”

Тема 4 – Розробка розділу “Галузь суб'єкта підприємницької діяльності та його продукція”

Загальна характеристики суб'єкта підприємницької діяльності та його продукції (послуги). Опис базових галузевих параметрів. Дослідження ринку. Методи прогнозування обсягів продаж.

Тема 5 – Розробка розділу “Дослідження ринку”

Аналіз основних блоків розділу «Дослідження ринку». Основні джерела інформації до розділу та вимоги до їх якості.

Кредит 4. Маркетинг-план, Виробничий та Організаційний план бізнес-плану

Тема 6 – Маркетинг план

Завдання та логіка розробки маркетинг- плану. Стратегія маркетингу. Фінансові потреби на реалізацію плану маркетингу. Прогнозування обсягів продаж

Тема 7 – Виробничий план

Цілі та завдання виробничого плану. Структуру виробничого плану. Технологія виробництва. Контроль якості виробничого процесу. Виробнича програма суб'єкта підприємницької діяльності. Формування матеріально-технічної бази. Нормування ресурсного забезпечення бізнес-плану.

Тема 8 — Організаційний план

Завдання організаційного плану. Структура організаційного плану. Вибір організаційної структури та визначення потреб в управлінському персоналі. Календарний пла-графік реалізації підприємницького проекту.

Кредит 5. Оцінка ризиків та фінансовий план бізнес-плану

Тема 9– Оцінювання комерційних ризиків

Ризики. Види ризиків. Структура та цілі розділу “Оцінювання комерційних ризиків”. Методика оцінювання впливу комерційних ризиків та напрями їх мінімізації.

Тема 10– Фінансовий план бізнес-плану

Значення, зміст та технологія розробки фінансового плану. Основні табличні форми фінансового плану. Очікуванні фінансові коефіцієнти.

Презентація бізнес-плану. Методологічні основи експертизи бізнес-плану.

3. Структура навчальної дисципліни

Денна форма навчання

Назви кредитів і тем	Кількість годин			
	усього	Денна форма		
		л.	пр.	с.р.
Кредит 1. Методична характеристика бізнес-планування				
Тема 1 – Сутність бізнес-планування та особливості його здійснення на підприємстві	13	2	-	11
Тема 2 – Підготовча стаття розробки бізнес плану	13	1	1	11
Усього	26	3	1	22
Кредит 2. Логіка розробки бізнес-плану				
Тема 3 – Структура, логіка розробки та оформлення бізнес-плану	13	1	1	11
Усього	13	1	1	11
Кредит 3. Розробка розділів “Галузь суб'єкта підприємницької діяльності та його продукція” та “Дослідження ринку”				
Тема 4 – Розробка розділу “Галузь суб'єкта підприємницької діяльності та його продукція”	15	2	2	11
Тема 5 – Розробка розділу “Дослідження ринку”	15	2	2	11
Усього	30	4	4	22
Кредит 4. Маркетинг-план, Виробничий та Організаційний план бізнес-план				
Тема 6 – Маркетинг-план	15	2	2	11
Тема 7 – Виробничий план	17	2	4	11
Тема 8 — Організаційний план	15	2	2	11
Усього	47	6	8	33
Кредит 5. Оцінка ризиків та фінансовий план бізнес-плану				
Тема 9 – Оцінювання комерційних ризиків	15	2	2	11
Тема 10 - Фінансовий план бізнес-плану	19	4	4	11
Усього	34	6	6	22
Усього годин	150	20	20	110

4. Теми лекційних занять

Денна форма навчання

Назви кредитів і тем	Кількість годин
<i>Кредит 1. Методична характеристика бізнес-планування</i>	
Тема 1 – Сутність бізнес-планування та особливості його здійснення на підприємстві	2
Тема 2 – Підготовча стаття розробки бізнес плану	1
<i>Кредит 2. Логіка розробки бізнес-плану</i>	
Тема 3 – Структура, логіка розробки та оформлення бізнес-плану	1
<i>Кредит 3. Розробка розділів “Галузь суб'єкта підприємницької діяльності та його продукція” та “Дослідження ринку”</i>	
Тема 4 – Розробка розділу “Галузь суб'єкта підприємницької діяльності та його продукція”	2
Тема 5 – Розробка розділу “Дослідження ринку”	2
<i>Кредит 4. Маркетинг-план, Виробничий та Організаційний план бізнес-план</i>	
Тема 6 – Маркетинг-план	2
Тема 7 – Виробничий план	2
Тема 8 — Організаційний план	2
<i>Кредит 5. Оцінка ризиків та фінансовий план бізнес-плану</i>	

Тема 9 – Оцінювання комерційних ризиків	2
Тема 10 - Фінансовий план бізнес-плану	4
Разом	20

5. Теми практичних занять Денна форма навчання

Назви кредитів і тем	Кількість годин
<i>Кредит 1. Методична характеристика бізнес-планування</i>	
Тема 1 – Сутність бізнес-планування та особливості його здійснення на підприємстві	11
Тема 2 – Підготовча стаття розробки бізнес плану	11
<i>Кредит 2. Логіка розробки бізнес-плану</i>	
Тема 3 – Структура, логіка розробки та оформлення бізнес-плану	11
<i>Кредит 3. Розробка розділів “Галузь суб'єкта підприємницької діяльності та його продукція” та “Дослідження ринку”</i>	
Тема 4 – Розробка розділу “Галузь суб'єкта підприємницької діяльності та його продукція”	11
Тема 5 – Розробка розділу “Дослідження ринку”	11
<i>Кредит 4. Маркетинг-план, Виробничий та Організаційний план бізнес-план</i>	
Тема 6 – Маркетинг-план	11
Тема 7 – Виробничий план	11
Тема 8 — Організаційний план	11
<i>Кредит 5. Оцінка ризиків та фінансовий план бізнес-плану</i>	
Тема 9 – Оцінювання комерційних ризиків	11
Тема 10 - Фінансовий план бізнес-плану	11
Разом	110

6. Теми лабораторних занять Не передбачено навчальним планом

7. Завдання для самостійної роботи Денна форма навчання

Назви кредитів і тем	Кількість годин
<i>Кредит 1. Методична характеристика бізнес-планування</i>	
Тема 1 – Сутність бізнес-планування та особливості його здійснення на підприємстві	2
Тема 2 – Підготовча стаття розробки бізнес плану	-
<i>Кредит 2. Логіка розробки бізнес-плану</i>	
Тема 3 – Структура, логіка розробки та оформлення бізнес-плану	2
<i>Кредит 3. Розробка розділів “Галузь суб'єкта підприємницької діяльності та його продукція” та “Дослідження ринку”</i>	
Тема 4 – Розробка розділу “Галузь суб'єкта підприємницької діяльності та його продукція”	1
Тема 5 – Розробка розділу “Дослідження ринку”	1
<i>Кредит 4. Маркетинг-план, Виробничий та Організаційний план бізнес-план</i>	
Тема 6 – Маркетинг-план	-
Тема 7 – Виробничий план	1
Тема 8 — Організаційний план	1
<i>Кредит 5. Оцінка ризиків та фінансовий план бізнес-плану</i>	
Тема 9 – Оцінювання комерційних ризиків	1

Тема 10 - Фінансовий план бізнес-плану	1
Разом	20

8. Індивідуальне науково-дослідне завдання

Студентам пропонується розробити бізнес-план підприємства, яке вони б хотіли створити.

Загальні положення по складанню бізнес – планів

1.Короткий опис підприємницького проекту (резюме)

Резюме пишуть після виконання всіх інших розділів бізнес-плану. Його зміст та форма викладу повинні вже при першому ознайомленні зацікавити і переконати потенційних засновників або кредиторів в тому, що пропозиція є гарним товаром для бізнесу. Іншими словами – резюме є рекламою вашої розробки.

Обґрунтування повинно бути простим, лаконічним і зрозумілим. В ньому необхідно висвітлити такі положення:

- назва підприємницького проекту;
- назва підприємства;
- адреса підприємства;
- ціль підприємницького проекту;
- характеристику розробки, послуги, а саме чим вони відрізняються від аналогічних на ринку;
- фінансові результати, які очікуються від впровадження розробки, собівартість виробництва, обсяги реалізації, ціни, очікуваний прибуток, рівень рентабельності та термін окупності капіталовкладень ;
- потрібну суму коштів, суму інвестицій або кредиту для реалізації розробки і термін його повернення;
- оцінка ризику втрати коштів.

2.Опис підприємства

- організаційно-економічні основи підприємства;
- місцезнаходження;
- виробничий напрямок;
- чисельність працюючих, в тому числі апарат управління;
- ресурсне забезпечення.

3. Характеристика розробки

В даному розділі необхідно обґрунтувати наступні питання:

- яку нову розробку, послугу чи продукцію буде постачати на ринок ваше підприємство ?
- відобразити характеристику розробки, послуги чи продукції як товару, тобто виділити особливості та переваги, за якими споживачі будуть віддавати йому перевагу
- чи є Ваш товар новинкою на ринку?
- для якого загалу споживачів Ваша розробка розрахована?
- чи має Ваш товар патенти, авторські свідоцтва і т.д.

4.Маркетинговий план

Виходячи з замовлення господарства на розробку та кон'юнктури ринку необхідно дати вичерпну характеристику ринку збуту нового виду продукції чи послуг. Необхідно вказати хто буде покупцем товару та кількість, яку Ви зможете постачати на ринки збуту. Також необхідно відобразити прогноз збуту продукції на найближчу перспективу (3 роки).

Таблиця
Програма збуту продукції, т

Продукція	1-й рік	2-й рік	3-й рік	Всього за три роки
1.....				
2.....				
3.....				
Разом				

Наступним етапом є аналіз діяльності підприємств, які є основними виробниками аналогічної продукції. Об'єктивна оцінка кон'юнктури ринку дозволить Вам правильно оцінити конкурентоздатність вашого товару, визначити свою “нішу” на ринку.

Одним з найважливіших елементів стратегії маркетингу є політика ціноутворення. Ви можете вибрати одну з основних стратегій ціноутворення:

- стратегія проникнення на ринок. Вона застосовується для нових видів продукції, з якими фірма виходить на новий ринок. Стратегія полягає у встановленні занижених цін із розрахунку на залучення більшої кількості споживачів і завоювання більшої частини ринку
- стратегія “зняття вершків”. Застосовується до нових видів продукції, які мають унікальні властивості. Передбачає встановлення завищених цін в результаті чого й знімаються вершки з “ринку”
- стратегія цінкових ліній. Встановлюється на ті види продукції, які відрізняються від наявних на ринку за рівнем окремих параметрів. В основу стратегії цінкових ліній покладено визначення питомої ціни певного параметра вже реалізованого на ринку товару. Шляхом множення питомої ціни на кількісне значення окремого параметра в новому виробі визначається його продажна ціна.
- стратегія преміальних цін має багато варіантів. При цьому застосовуються різноманітні види та напрями використання знижок на продукцію.

Основним завданням маркетингового плану є

- опис продукції, що виробляється;
- ціни на продукції, що виробляється;
- прогноз обсягів продажу конкретно по каналам збуту;
- характеристика каналів збуту;
- вибір найбільш прийнятних дій по просуванню продукції.

5. Виробничий план

- доцільність впровадження проекту;
- стислий опис технології виробництва;
- умови придбання машин та обладнання, їх ціни, затрати на транспортування, дані про їх виробників;
- умови придбання сировини, матеріалів і комплектуючих та затрати на них
- вказати методи економічного обґрунтування технології.

5. Фінансовий план

Це ключовий розділ бізнес-плану, головна мета якого - узагальнити основні положення попередніх розділів та звести їх в одне ціле у вартісному вигляді. Він обґрунтовує економічну доцільність діяльності сільськогосподарського підприємства. Потенційний інвестор чи кредитор своє рішення щодо фінансування господарства приймає на основі результатів цього розділу. Термін фінансового планування повинен співпадати з термінами планування інших розділів.

Насамперед потрібно подати детальну інформацію про фінансові ресурси, які необхідні підприємству для подальшого розвитку свого бізнесу, а саме :

- необхідна кількість грошових коштів;
- джерела фінансування;
- умови та термін використання грошових коштів;
- надходження грошових коштів;
- призначення грошових коштів;
- забезпечення заставою (якщо мова йде про отримання кредиту).

Якщо для придбання техніки, обладнання береться кредит, то вказується в якому банку, розмір відсотків, застава.

Робота оцінюється в 100 балів.

8. Форми поточного та підсумкового контролю.

Рейтинговий контроль знань студентів здійснюється за 100-бальною шкалою:

Шкала оцінювання: національна та ECTS

ОЦІНКА ECTS	СУМА БАЛІВ	ОЦІНКА ЗА НАЦІОНАЛЬНОЮ ШКАЛОЮ	
		екзамен	залік
A	90-100	5 (відмінно)	5/відм./зараховано
B	80-89	4 (добре)	4/добре/ зараховано
C	65-79		
D	55-64	3 (задовільно)	3/задов./ зараховано
E	50-54		
FX	35-49	2 (незадовільно)	Не зараховано

Форми поточного та підсумкового контролю. Комплексна діагностика знань, умінь і навичок студентів із дисципліни здійснюється на основі результатів проведення поточного й підсумкового контролю знань (КР). Поточне оцінювання (індивідуальне, групове і фронтальне опитування, самостійна робота, самоконтроль). Завданням поточного контролю є систематична перевірка розуміння та засвоєння програмового матеріалу, виконання практичних, лабораторних робіт, уміння самостійно опрацювати тексти, складання конспекту рекомендованої літератури, написання і захист реферату, здатності публічно чи письмово представляти певний матеріал.

Завданням підсумкового контролю (КР, іспит) є перевірка глибини засвоєння студентом програмового матеріалу кредиту.

Критерії оцінювання відповідей на практичних заняттях:

Студенту виставляється **відмінно** якщо він глибоко засвоїв основні поняття, повністю опрацював рекомендовану літературу і вільно використовує отриману з них та з суміжних навчальних дисциплін інформацію у відповідях на поставлені питання, без помилок виконує навчальні завдання, самостійно і критично вміє аналізувати явища і процеси, що відбуваються у банківській сфері та робить правильні узагальнення та висновки;

Студенту виставляється **дуже добре** якщо він засвоїв основні поняття, суть аналізу банківської діяльності, основні етапи та особливості їх розвитку, в основному опрацював рекомендовану літературу і без значних труднощів використовує отриману з них та з суміжних навчальних дисциплін інформацію у відповідях на поставлені питання, без суттєвих помилок виконує інші навчальні завдання, самостійно вміє аналізувати явища і процеси, що відбуваються у банківській сфері, та в основному робить правильні узагальнення та висновки;

Студенту виставляється **добре** якщо він засвоїв основні поняття, суть аналізу банківської діяльності, основні етапи та особливості їх розвитку, в основному опрацював рекомендовану літературу і без значних труднощів використовує отриману з них та з суміжних навчальних

дисциплін інформацію у відповідях на поставлені питання, без суттєвих помилок виконує інші навчальні завдання, самостійно, але з навідними питаннями вміє аналізувати явища і процеси, що відбуваються у банківській сфері, та в основному робить правильні узагальнення та висновки;

Студенту виставляється **достатньо** якщо він точно засвоїв основні поняття, суть аналітичного процесу, основні етапи та особливості їх розвитку, ознайомився з рекомендованою літературою, може іноді залучати знання та інформацію з інших навчальних дисциплін, робить правильні узагальнення та висновки;

Студенту виставляється **задовільно** якщо він не точно і не повно засвоїв основні поняття, суть аналітичного процесу, основні етапи та особливості їх розвитку, недостатньо ознайомився з рекомендованою літературою, не може вільно залучати знання та інформацію з інших навчальних дисциплін, правильні узагальнення та висновки робить, як правило, з допомогою викладача

Оцінка за виконання *індивідуального науково-дослідного завдання, завдань самостійної роботи* виставляється з урахуванням таких параметрів:

Кількість балів у кінці **семестру** повинна складати від 250 до 500 балів (за 5 кредитів), тобто сума балів за виконання усіх завдань.

Відповідний **розподіл балів, які отримують студенти** за 5 кредитів.

Поточне тестування та самостійна робота										КР	Інд. завдання	Накопичувальні бали/сума
T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9	T10	100	100	500/100
30	30	30	30	30	30	30	30	30	30			

***Примітка.** Коефіцієнт для іспиту – 0,6. Іспит оцінюється в 40 б.

10. Засоби діагностики

Засобами діагностики та методами демонстрування результатів навчання є:

- іспит;
- тести;
- розрахункові та розрахунково-графічні роботи.

11. Методи навчання

Для засвоєння студентами навчального матеріалу використовуються такі методи навчання:

- методи організації і здійснення навчально-пізнавальної діяльності;
- методи стимулювання і мотивації навчальної діяльності;
- методи контролю і самоконтролю за ефективністю навчально-пізнавальної діяльності.

I. *Словесні методи навчання*(розповідь, лекція, бесіда і ін.)

1. Розповіді (усна розповідь викладання навчального матеріалу, яка не переривається питаннями навчаних: розповідь-вступ, розповідь-викладання, розповідь-висновок.
2. Навчальна лекція(викладання матеріалу, що відрізняється великою ємністю, ніж розповіді, великою складністю логічних побудов, образів, доказів і узагальнень).
3. Бесіда(організується з допомогою ретельно продуманої системи питань, що поступово підводять учнів до засвоєння системи фактів, нового поняття або закономірності.).

II. *Наочні методи навчання*(візуальне сприймання дійсності).

III. *Практичні методи навчання* (постановка завдання, планування його виконання, оперативного стимулювання, регулювання і контролю, аналізу підсумків практичної роботи, виявлення причин недоліків, корегування навчання для повного досягнення мети).

IV. *Індуктивні методи навчання*(викладаються спочатку факти, демонструється досвід, наочність, організується виконання вправ, поступово підводячи до узагальнень, визначення понять, формулювання законів).

V. *Дедуктивні методи навчання*(повідомляється загальне положення, формулу, закон, а після цього поступово починається наведення приватних прикладів, більш конкретні задачі.).

VI. *Репродуктивні методи навчання*(застосування за зразком раніше або щойно придбаних знань, відпрацювання практичних вмінь і навиків).

VII. *Проблемно-пошукові методи*(створюється проблемна ситуація (ставиться питання, пропонується задача, експериментальне завдання), організується колективне обговорення можливих підходів до рішення проблемної ситуації, стимулюється висунення гіпотез, тощо.).

13. Рекомендована література

Базова

1. Агафонова Л. Підготовка бізнес-плану : практикум / Л. Агафонова. – К. : Знання, 2013. – 158 с.
2. Андерсон Б. Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования. – М.: Стандарты и качество, 2004. – 272 с.
3. Барроу К. Бизнес-планирование. Полное руководство [Текст] / Барроу К. ; пер. с англ. – М. : Фаир-пресс, 2013. – 367 с.
4. Бизнес-план. Методические материалы – доп. изд. / под. ред. Н. А. Колесниковой, А. Д. Миронова. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 216 с.
5. Бизнес-план. Составление: нормы и рекомендации – М.: А-Приор, 2010. – 156 с.
6. Бізнес-планування підприємницької діяльності: навч. посіб. / З. С. Варналій, Т. Г. Васильців, Р. Л. Лупак, Р. Р. Білик. Чернівці: Технодрук, 2019. -264 с.
7. Покропивний С. Ф., Соболев С. М., Швиданенко Г. О. Бізнес-план: технологія розробки і обґрунтування: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. – К.: КНЕУ, 2011.
8. Положения про типовий бізнес-план: Затв. наказом Фонду державного майна України від 26.05.94 № 301 // Підприємництво і ринок України. – 1994. – № 11.
9. Стройко Т. В., Кваша О. С., Парнак С. Ю. Економіка підприємств: Навчальний посібник/Т. В. Стройко, О. С. Кваша, С. Ю. Парнак — миколаїв, ФОМ Швець В. М., 2017 — 436 с.

Допоміжна

1. Елиферов В.Г., Репин В.В. Бизнес-процессы: регламентация и управление. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 319 с.
2. Зигель Эрик С. Пособие Ernst&Young по составлению бизнес-плана. Пер. с англ. М. 2001.
3. Калянов Г. Н. Моделирование, анализ, реорганизация и автоматизация бизнес-процессов. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 240 с.
4. Каменнова М.С., Громов А.И., Ферапонтов М.М. и др. Моделирование бизнеса. Методология ARIS. – М.: Весть-Мета Технология, 2001. – 287 с.
5. Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию; Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 320с.
6. Козловський В.О., Лесько О.Й. Бізнес-планування. Навчальний посібник. – Вінниця: ВНТУ, 2005. – 189 с.
7. Котлярова В. Г. Бизнес-план: технологиеразработки и обоснования [Текст] : конспект лекций. Ч. 1 / В. Г. Котлярова. – Х.: ХНЭУ, 2004. – 103 с.
8. Маклаков С.В. ВРwin и ERwin. CASE – средстваразработкиинформационных систем. – М.: ДИАЛОГ-МИФИ, 2000.

9. Нортон Д.П., Каплан Р.С. Организация, ориентированная на стратегию. Как в новой бизнес-среде преуспевают организации, применяющие сбалансированную систему показателей. – М.: Олимп-Бизнес, 2004.

10. Репин В.В. Бизнес-процессы компании: построение, анализ, регламентация – М.: РИА «Стандарты и качество», 2007. – 240с. – (Серия «Деловое совершенство»).

11. Робсон М., Уллах Ф. Реинжиниринг бизнес-процессов. – М.: ЮНИТИ, 2003. – 222 с.

12. Функционально-стоимостной анализ. Модуль ARIS ABC: Презентация. – Логика бизнеса, 2003. – 15 с.

13. Черемных О.С., Черемных С.В. Стратегический корпоративный реинжиниринг: процессно-стоимостной подход к управлению бизнесом. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 736 с.

14. Шеер А.-В. Бизнес-процессы. Основные понятия. Теория. Методы. – М.: Весть-Мета Технология, 1999. – 152 с.

15. Шматалюк А. и др. Моделирование бизнеса. Методология ARIS: Практическое руководство. – М.: Серебряные нити, 2001.

13. Інформаційні ресурси

Парнак С. Ю. Зміст курсу «Бізнес-планування». Персональний Web – ресурс викладача. Інтернет – ресурс. – Джерело доступу [<http://moodle.mdu.edu.ua>]