

Міжнародний гуманітарний університет  
Інститут права, економіки та міжнародних відносин  
Кафедра економіки і міжнародних економічних відносин

**СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

Розробка бізнес-планів та створення ефективних бізнес-моделей

<b>РІВЕНЬ ВИЩОЇ ОСВІТИ</b>	другий (магістерській) рівень (назва рівня вищої освіти)
<b>СТУПІНЬ ВИЩОЇ ОСВІТИ</b>	магістр (назва ступеня вищої освіти)
<b>СПЕЦІАЛЬНІСТЬ</b>	076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» (код та найменування спеціальності)
<b>ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА</b>	«Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» (найменування освітньої програми)

Викладач	Прокопенко Ольга Володимирівна, професор кафедри економіки і міжнародних економічних відносин, доктор економічних наук, професор
Контактний телефон	+380667643163
E-mail	prokopenko.olha.w@gmail.com
Консультації	Очні консультації: в день проведення лекцій/практичних занять (за попередньою домовленістю).

**1. Анотація до навчальної дисципліни**

«Розробка бізнес-планів та створення ефективних бізнес-моделей» є необхідною для вивчення у вищих навчальних закладах дисципліною, оскільки у результаті її вивчення студенти отримують як теоретичні, так і практичні знання щодо планування у бізнесі. На українських підприємствах з переходом до ринкових відносин відбувається зближення методичних підходів, що застосовуються у вітчизняній практиці планування, з практикою зарубіжних країн. На початку переходу до ринку багато українських підприємств не складала плани, позаяк в умовах нестабільності, невизначеності та непорівнянності даних важко було досягнути точності розрахунків, тим більше спрямованих на перспективу. Однак останнє десятиріччя суттєво змінило ситуацію. Спочатку помітно посилилася увага до складання бізнес-планів. Це було викликано закономірним впливом ринкових реалій на економіку, необхідністю використання методів економічного передбачення, адекватних ринку, а також вимогами бізнес-партнерів до

життєздатності багатьох видів діяльності, які з'являлися в умовах, коли переважна більшість підприємств була збитковою.

Як навчальна дисципліна «Розробка бізнес-планів та створення ефективних бізнес-моделей» формує цілісне бачення майбутніх фахівців щодо сутності та змісту планування, оцінки можливості, необхідності і обсягів випуску конкурентоспроможної продукції, визначення місткості ринку і його конкретного сегмента, оцінки попиту на продукцію, що випускається підприємством, результативності його роботи на ринку. Основною метою вивчення дисципліни є формування вміння правильно оцінювати конкретні бізнес - явища, знати та вміти правильно застосовувати відповідні методи планування.

## **2. Стислий опис навчальної дисципліни**

Предмет вивчення навчальної дисципліни визначається програмою курсу в межах змісту програми навчальної дисципліни. Основна увага приділяється вивченню засад бізнес-планування з метою розкриття усіх сторін будь-якого започаткованого комерційного проекту, передбачення заходів щодо реалізації нової ідеї, визначення необхідного фінансового забезпечення і отримання певного зиску.

Мета навчальної дисципліни - формування у майбутніх фахівців теоретичних знань, що сприятимуть засвоєнню методики планування діяльності організації і практичних навичок складання бізнес-планів, розробки комплексного підходу до бізнес-планування на підприємстві (за видами економічної діяльності). В цілому опанування теоретичними знаннями і оволодіння практичними навичками з бізнес-планування сприятиме набуттю майбутніми фахівцями глибоких економічних знань, формуванню у них нового економічного мислення, адекватного ринковим відносинам, формуванню навичок аналізувати реальні економічні процеси і приймати обґрунтовані рішення з приводу економічних проблем, пов'язаних з їх майбутньою практичною діяльністю.

Завданнями вивчення дисципліни є:

- вивчення теорії та практики підприємницької діяльності підприємства;
- формування вмінь самостійно виконувати відбір показників та підготовка інформації для складання бізнес-плану;
- оволодіння методичними прийомами розрахунку та вмінням оцінювання фінансово-економічного стану підприємства та розробка оперативних планів;
- набуття навичок планування виробничої, маркетингової, фінансової діяльності підприємства та складання бізнес-моделей диверсифікації діяльності підприємства;
- оволодінні формами презентації бізнес-плану.

Згідно з вимогами освітньо-професійної програми студенти повинні:

### **знати:**

- основні теоретичні положення, сутність, цілі та логіку розробки бізнес - плану;
- класифікацію бізнес-планів, їх структуру, зміст та види планування в підприємстві;
- методи та підходи до розробки бізнес-проектів та їх призначення;
- зміст основних видів процедур зі складання бізнес-плану, форми презентації бізнес-планів та способи підвищення її ефективності.

### **вміти:**

- проводити дослідження стану зовнішнього й внутрішнього середовища підприємства та відбір показників для складання бізнес-плану;
- використовувати нормативно-правову та технічну документацію, науково-технічну літературу для розробки бізнес – плану;
- досліджувати стан ринку, виявляти конкурентні переваги та оцінювати конкурентоспроможність продукції підприємства;
- аналізувати результати досліджень, використовувати їх для оптимізації фінансово-економічного стану підприємства;
- розробляти оперативні плани організації та підприємств;
- складати та ефективно презентувати бізнес-план підприємства.

#### Набути соціальних навичок (soft-skills):

- Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.
- Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях.
- Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.
- Здатність працювати в команді.
- Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.
- Здатність діяти відповідально та свідомо.

#### Пререквізити (Prerequisite) –

Дисципліна «Розробка бізнес-планів та створення ефективних бізнес-моделей» пов'язана з навчальними дисциплінами: «Економічна безпека», «Сучасні концепції економіки підприємства», «Економічний аналіз сучасних ринків»

Постреквізити. Знання та вміння студентів після освоєння змісту дисципліни «Розробка бізнес-планів та створення ефективних бізнес-моделей» будуть використовуватися у різних сферах діяльності фахівця.

Формат навчальної дисципліни - очний (offline): проведення лекцій, лабораторних робіт та консультації для кращого розуміння. Під час сесії заочної форми навчання формат очний (offline / Face to face), у міжсесійний період – дистанційний (online).

Blended Learning – викладання курсу передбачає поєднання традиційних форм аудиторного навчання з елементами електронного навчання, якому використовуються спеціальні інформаційні технології, такі як комп'ютерна графіка, аудіо та відео, інтерактивні елементи, онлайнконсультування і т.п.

Методи навчання: В процесі викладання дисципліни застосовуються різноманітні методи навчання, а саме\_методи організації та здійснення навчально-пізнавальної діяльності, методи стимулювання і мотивації навчально-пізнавальної діяльності; методи контролю та самоконтролю у навчанні, бінарні(подвійні) методи навчання.

### 3. Зміст навчальної дисципліни

	Години	Кредити	Семестр	
			I	II
Всього годин за навчальним планом, з них:	180	6	-	180
<b>Аудиторні заняття, у т.ч.:</b>	48		-	48
лекції	24		-	24
лабораторні роботи	-		-	-
практичні заняття	24		-	24
<b>Самостійна робота, у т.ч.:</b>	132		-	132
підготовка до аудиторних занять	96		-	96
підготовка до контрольних заходів	16		-	16



виконання реферату або проекту	-	-	-
опрацювання розділів програми, які не викладаються на лекціях	-	-	-
підготовка до екзамену/заліку	20	-	20
<b>Форма підсумкового контролю</b>			екзамен

#### 4. Структура (тематичний план) дисципліни

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин											
	денна форма						Заочна форма					
	Ус ьо- го	у тому числі					у сьо го	у тому числі				
л		п	лаб	інд	с.р.	л		п	лаб	інд	с.р.	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
<b>Заліковий модуль 1.</b>												
1.Бізнес-план в ринковій системі господарювання	18	2	2	-	-	14	18	2				16
2.Підготовча стадія розробки бізнес-плану	18	2	4		-	12	18		2			16
3.Визначення місії фірми, формулювання цілей діяльності, аналіз стратегічних альтернатив і вибір стратегії	18	2	2	-	-	14	18					18
4.Структура, логіка розробки та оформлення бізнес-плану	18	4	2	-	-	12	18	2				16
5.Продукт(послуги) та ринок	18	2	2	-	-	14	18					18
Разом за заліковим модулем 1	90	12	2	-	-	66	90	4	2	-	-	84
<b>Заліковий модуль 2.</b>												
6.Маркетинг-план.	18	2	2	-	-	14	18	2				16
7.Виробничий план	18	2	4	-	-	12	18		2			16
8.Організаційний план	18	2	2	-	-	14	18		2			16
9. Оцінка ризиків	18	4	2	-	-	12	18					18
10. Фінансовий план	18	2	2			14	18					18
Разом за заліковим модулем 2	90	12	2	-	-	66	90	2	4			84
Усього годин	180	24	4	-	-	132	180	6	6	-	-	168

#### 5. Теми лекційних занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин	
		денна форма	заочна форма

1	<p><b>Тема 1. Бізнес-план в ринковій системі господарювання</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Сутнісна характеристика бізнес-плану.</li> <li>2. Об'єктивна необхідність планування підприємницької діяльності.</li> <li>3. Поняття бізнес-плану. Типологія бізнес-планів.</li> <li>4. Цілі розробки бізнес-плану.</li> <li>5. Використання бізнес-плану для моделювання системи управління майбутнім бізнесом.</li> <li>6. Загальна методологія розробки бізнес-плану. Можливість і доцільність виокремлювання в процесі роботи над бізнес-планом трьох стадій: початкової, підготовчої, основної.</li> </ol>	2	2
2	<p><b>Тема 2. Підготовча стадія розробки бізнес-плану</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Логіка процесу стратегічного планування на підготовчій стадії.</li> <li>2. Поняття стратегії.</li> <li>3. Основні етапи стратегічного планування: оцінка загального стану (зовнішній і внутрішній аналіз), визначення місії фірми.</li> <li>4. Формулювання мети діяльності фірми, аналіз стратегічних альтернатив і вибір стратегії.</li> </ol>	2	-
3	<p><b>Тема 3. Визначення місії фірми, формулювання цілей діяльності, аналіз стратегічних альтернатив і вибір стратегії</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Цілі оцінки та аналізу зовнішніх чинників.</li> <li>2. Аналіз загально-економічних чинників зовнішнього середовища.</li> <li>3. Основні складові галузевого аналізу.</li> <li>4. Поняття «ключові фактори успіху» у певній сфері бізнесу. Оцінка конкурентної позиції фірми.</li> <li>5. Визначення місії фірми. Формулювання цілей діяльності.</li> <li>6. Складання матриці конкурентного профілю. Аналіз загально-економічних чинників</li> <li>7. Необхідність аналізу ситуації на фірмі. Мета аналізу дії внутрішніх чинників, показники, що використовуються для формування мети у процесі бізнес-планування.</li> <li>8. Види стратегії та основні принципи її вибору.</li> </ol>	2	-
4	<p><b>Тема 4. Структура, логіка розробки та оформлення бізнес-плану</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Структура бізнес-плану. Логіка розробки бізнес-плану.</li> <li>2. Загальні вимоги до змісту бізнес-плану.</li> <li>3. Структура бізнес-плану, орієнтованого на залучення інвестицій у виробничу діяльність: резюме, галузь, фірма та її продукція, дослідження ринку, маркетинг-план, виробничий план, організаційний план, оцінка ризиків, фінансовий план.</li> <li>4. Форма титульного аркушу.</li> <li>5. Функціональне призначення та правила оформлення змісту бізнес-плану.</li> </ol>	4	2
5	<p><b>Тема 5. Продукт(послуги) та ринок</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Галузь, фірма та її продукція. Аналіз поточного стану</li> </ol>	2	-

	<p>справ у галузі та очікуваних тенденцій її розвитку.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Загальна характеристика фірми, її стратегічні та тактичні цілі діяльності, основні види діяльності.</li> <li>Продукт та або послуги фірми (фізичний опис продукту, привабливість та конкурентоспроможність, стадія розробки продукту).</li> <li>Цілі розробки та структура розділу бізнес-плану «Дослідження ринку».</li> <li>Основні етапи процедури дослідження ринку. Визначення цільового ринку бізнесу.</li> <li>Обґрунтування вибору району розміщення фірми.</li> <li>Оцінка конкурентної позиції фірми на ринку. Визначення майбутніх джерел конкуренції.</li> </ol>		
6	<p><b>Тема 6. Маркетинг-план.</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Цілі та логіка розробки маркетинг-плану. Процес визначення цілей і завдань маркетингової діяльності фірми.</li> <li>Характеристика етапів вибору стратегії маркетингу. Загальна маркетингова стратегія.</li> <li>Засоби реалізації стратегії маркетингу: вибір каналів збуту, фактори вибору типу каналу, опис власної системи збуту. Фінансові потреби на реалізацію плану маркетингу.</li> <li>Прогнозування обсягів продажу. Моделі та стратегічне ціноутворення.</li> <li>Припущення щодо можливих обсягів продаж: за часовими інтервалами, за видами товарів і послуг, за основними групами споживачів.</li> <li>Консервативні, найбільш імовірні та оптимістичні прогнози.</li> </ol>	2	2
7	<p><b>Тема 7. Виробничий план</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Головне завдання та складові блоки виробничого плану. Логіка опрацювання виробничого плану.</li> <li>Структура виробничого плану. Чинники, що впливають на обсяги та детальність інформації у виробничому плані.</li> <li>Зміст виробничого плану. Основні виробничі операції (робочі процеси).</li> <li>Схема виробничих потоків. Обладнання, сировина і матеріали, комплектуючі вироби, виробничі і невиробничі приміщення.</li> <li>Опис виробничих приміщень, витрати на придбання (оренду), ремонт, експлуатацію.</li> <li>Вплив зовнішніх факторів на виробничі параметри бізнесу.</li> </ol>	2	-
8	<p><b>Тема 8. Організаційний план</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Цілі організаційного плану.</li> <li>Послідовність етапів розробки організаційного плану.</li> <li>Доведення правильності вибору організаційної форми бізнесу фірми та здатності менеджерів і персоналу практично реалізувати бізнес-план.</li> <li>Структура організаційного плану.</li> </ol>	2	-



	<ul style="list-style-type: none"> <li>5. Змістовна характеристика організаційного плану.</li> <li>6. Опрацювання організаційної схеми управління фірмою, визначення потреб фірми в персоналі.</li> <li>7. Формування кадрової політики і стратегії фірми.</li> <li>8. Підготовка, механізми мотивації та оплати праці персоналу фірми.</li> </ul>		
9	<p><b>Тема 9. Оцінка ризиків</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>1. Цілі розробки та структура розділу «Оцінка ризиків».</li> <li>2. Складові концепції управління ризиками.</li> <li>3. Структура та зміст розділу «Оцінка ризиків».</li> <li>4. Типи можливих ризиків, найбільш імовірні типи ризиків.</li> <li>5. Способи реагування на загрози бізнесу фірми.</li> <li>6. 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.</li> </ul>	4	-
10	<p><b>Тема 10. Фінансовий план</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>1. Значення, зміст і технологія розробки фінансового плану.</li> <li>2. План доходів та витрат (прибутків та збитків), послідовність його складання, визначення середньогалузевих показників, прогнозна оцінка обсягів продажу продуктів фірми, визначення валового прибутку, розрахунок операційних витрат фірми, обчислення операційного прибутку, визначення суми сплати відсотків за кредити, обчислення суми податків з прибутку.</li> <li>3. Визначення чистого прибутку. Знаходження точки безбитковості.</li> <li>4. План грошових надходжень і виплат (план руху готівки), фактори і процедура його складання.</li> <li>5. Чистий потік готівки. Додатний і від'ємний потік готівки.</li> <li>6. Плановий баланс, мета та вимоги його складання. Активи балансу. Пасиви балансу. Зобов'язання перед власниками та акціонерами.</li> <li>7. Очікувані фінансові коефіцієнти, цілі їх розрахунків.</li> <li>8. Аналіз чутливості.</li> <li>9. Фінансові потреби фірми та умови повернення коштів кредиторам та інвесторам.</li> </ul>	2	-
<b>Всього</b>		<b>24</b>	<b>6</b>

#### 6. Теми практичних занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин	
		денна форма	заочна форма
1	Тема 1. Бізнес-план в ринковій системі господарювання	2	-

2	Тема 2. Підготовча стадія розробки бізнес-плану	4	2
3	Тема 3. Визначення місії фірми, формулювання цілей діяльності, аналіз стратегічних альтернатив і вибір стратегії	2	-
4	Тема 4. Структура, логіка розробки та оформлення бізнес-плану	2	-
5	Тема 5. Продукт(послуги) та ринок	2	-
6	Тема 6. Маркетинг-план.	2	-
7	Тема 7. Виробничий план	4	2
8	Тема 8. Організаційний план	2	2
9	Тема 9. Оцінка ризиків	2	-
10	Тема 10. Фінансовий план	2	-
<b>Всього</b>		<b>24</b>	<b>6</b>

### 7. Самостійна робота

№ зан.	Вид роботи /назва теми	Кількість годин	
		денна	заочна
1	Підготовка до аудиторних занять	96	96
2	Підготовка до контрольних заходів	16	38
3	Опрацювання розділів програми, які не викладаються на лекціях	-	14
	Тема 2. Підготовча стадія розробки бізнес-плану	-	2
	Тема 3. Визначення місії фірми, формулювання цілей діяльності, аналіз стратегічних альтернатив і вибір стратегії	-	2
	Тема 5. Продукт(послуги) та ринок	-	2
	Тема 7. Виробничий план	-	2
	Тема 8. Організаційний план	-	2
	Тема 9. Оцінка ризиків	-	2
	Тема 10. Фінансовий план	-	2
7	Підготовка до екзамену	20	20
<b>Всього</b>		<b>108</b>	<b>168</b>

### 8. Система оцінювання та вимоги

<b>Загальна система оцінювання курсу</b>	Участь в роботі впродовж семестру – 50% від загальної оцінки. Залік: 50% від загальної оцінки. Залік усний згідно з переліком питань.
<b>Вимоги до письмової роботи</b>	Усі письмові роботи повинні бути написані самостійно, плагіат заборонений. Обсяг письмових робіт – до 500 слів. Оцінюється якість та оригінальність наведених аргументів. Письмові роботи повинні подаватись вчасно. У випадку невчасного подання письмової роботи оцінка знижується – віднімається 5 балів за день прострочення.
<b>Семінарські заняття</b>	Попередня підготовка до розглядупитань, активна участь під час обговорення, обов'язкове виконання усіх письмових завдань у зошиті (конспект).
<b>Умови допуску до підсумкового контролю</b>	Обов'язкова присутність на лекційних заняттях. У разі пропуску 1/3 лекційних занять студент не допускається до підсумкового контролю. Активність впродовж семестру,



	відвідування або відпрацювання усіх семінарських занять. Відпрацювання семінарських занять здійснюється протягом двох тижнів з моменту пропуску заняття або отримання незадовільної оцінки на занятті. На семінарських заняттях обов'язково мати зошит з виконаними завданнями.
--	---

Види контролю: поточний, підсумковий.

Методи контролю: спостереження за навчальною діяльністю студентів, усне опитування, письмовий контроль, тестовий контроль. Форма контролю: екзамен.

Контроль знань і умінь студентів (поточний і підсумковий) з дисципліни «Розробка бізнес-планів та створення ефективних бізнес-моделей» здійснюється згідно з кредитно-модульною системою організації навчального процесу. Рейтинг студента із засвоєння дисципліни визначається за 100 бальною шкалою. Він складається з рейтингу з навчальної роботи, для оцінювання якої призначається 50 балів, і рейтингу з атестації (залік) – 50 балів.

Критерії оцінювання. Еквівалент оцінки в балах для кожної окремої теми може бути різний, загальну суму балів за тему визначено в навчально-методичній карті. Розподіл балів між видами занять (лекції, практичні заняття, самостійна робота) можливий шляхом спільного прийняття рішення викладача і студентів на першому занятті. Рівень знань оцінюється:

«відмінно» – студент дає вичерпні, обґрунтовані, теоретично і практично правильні відповіді не менш ніж на 90% запитань, рішення задач та виконання вправ є правильними, демонструє знання матеріалу підручників, посібників, інструкцій, проводить узагальнення і висновки, акуратно оформлює завдання, був присутній на лекціях, має конспект лекцій чи реферати з основних тем курсу, проявляє активність і творчість у виконанні групових завдань;

«добре» – коли студент володіє знаннями матеріалу, але допускає незначні помилки у формуванні термінів, категорій і розрахунків, проте за допомогою викладача швидко орієнтується і знаходить правильні відповіді, був присутній на лекціях, має конспект лекцій чи реферати з основних тем курсу, проявляє активність у виконанні групових завдань;

«задовільно» – коли студент дає правильну відповідь не менше ніж на 60% питань, або на всі запитання дає недостатньо обґрунтовані, невичерпні відповіді, допускає грубі помилки, які виправляє за допомогою викладача. При цьому враховується наявність конспекту за темою завдань та самостійність, участь у виконанні групових завдань;

«незадовільно з можливістю повторного складання» – коли студент дає правильну відповідь не менше ніж на 35% питань, або на всі запитання дає необґрунтовані, невичерпні відповіді, допускає грубі помилки, має неповний конспект лекцій, індиферентно або негативно проявляє себе у виконанні групових завдань.

Підсумкова (загальна оцінка) курсу навчальної дисципліни. Є сумою рейтингових оцінок (балів), одержаних за окремі оцінювані форми навчальної діяльності: поточне та підсумкове тестування рівня засвоєння теоретичного матеріалу під час аудиторних занять та самостійної роботи (модульний контроль); оцінка (бали) за виконання практичних індивідуальних завдань. Підсумкова оцінка виставляється після повного вивчення навчальної дисципліни, яка виводиться як сума проміжних оцінок за змістові модулі. Остаточна оцінка рівня знань складається з рейтингу з навчальної роботи, для оцінювання якої призначається 50 балів, і рейтингу з атестації (залік) – 50 балів.

### 9. Технічне й програмне забезпечення /обладнання

У період сесії бажано мати мобільний пристрій (телефон) для оперативної комунікації з адміністрацією, методистом та викладачами з приводу проведення занять та

консультацій. У міжсесійний період комп'ютерну техніку (з виходом у глобальну мережу) та оргтехніку для комунікації з адміністрацією, методистом, викладачами та підготовки (друку) рефератів і самостійних робіт

#### **10. Політика дисципліни**

При організації освітнього процесу в Інституті права, економіки та міжнародних відносин МГУ студенти, викладачі, методисти та адміністрація діють відповідно до: Положення про самостійну роботу студентів; Положення про організацію освітнього процесу; Положення про порядок переведення, відрахування та поновлення студентів; Положення про практику студентів; Положення про рейтингову систему оцінювання знань; Положення про академічну доброчесність; Положення про екзамени та заліки; Положення про підготовку і захист магістерської роботи; Положення про укладання та контроль за виконанням договору про надання освітніх послуг; Положення про внутрішнє забезпечення якості освіти.

##### Письмові роботи

Очікується, що студенти виконають декілька видів письмових робіт (реферат, есе, вирішення кейсів, підготовка презентацій). У випадку якщо студент не отримав протягом семестру необхідну кількість балів для допуску до заліку, студент може написати додаткову письмову роботу (реферат) за темою яка буде погоджена з викладачем.

##### Академічна доброчесність

Очікується, що роботи студентів будуть їх оригінальними дослідженнями чи міркуваннями. Відсутність посилань на використані джерела, фабрикування джерел, списування, втручання в роботу інших студентів становлять, але не обмежують, приклади можливої академічної недоброчесності. Виявлення ознак академічної недоброчесності в письмовій роботі студента є підставою для її незарахування викладачем, незалежно від масштабів плагіату чи обману.

##### Відвідання занять

Відвідання занять є важливою складовою навчання. Очікується, що всі студенти відвідають усі лекції і практичні заняття курсу. Студенти мають інформувати викладача про неможливість відвідати заняття. Допускається 1 пропуск з поважних причин, який не впливатиме на систему оцінювання. Пропущені лекції або практичні заняття зараховуються шляхом опрацювання студентом лекцій або практичних занять (конспектування, розв'язування задач, підготовка реферату, тощо) із наступним їх захистом.

##### Література

Уся література, яку студенти не зможуть знайти самостійно, буде надана викладачем виключно в освітніх цілях без права її передачі третім особам. Студенти заохочуються до використання також й іншої літератури та джерел, яких немає серед рекомендованих.

#### **11. Рекомендована література**

##### **Основна**

1. Македон В.В. Бізнес-планування.-Навч. пос. — К.: Центр учбової літератури, 2009. — 236 с.
2. Должанський І.З., Загорна Т.О. Бізнес-план: технологія розробки. Навчальний посібник.- К. :Центр навчальної літератури.-2006 р. – 384 с.



3. Козловський В. О., Лесько О. Й. Бізнес-планування. Навчальний посібник. - Вінниця: ВНТУ, 2005. - 189 с.
4. Покропивний С.Ф., Соболь С.М., Швиданенко Г.О. Бізнес-план: технологія та обґрунтування: навч. посібник.-К.:КНЕУ.- 2000р.
5. Покропивний С.Ф., Соболь С.М., Швиданенко Г.О., Шапринська Л.М. Бізнес-план: технологія розробки та обґрунтування: навч. посібник для самостійного вивчення дисципліни.-К.:КНЕУ 2001.- 160 с.
6. Горемыкин В.А. Бизнес-план – М., 2002. – 864с.

#### Додаткова література

1. Бизнес-план. Методические материалы. / Под ред. Колесникова Л.М.– М., 2002. – 256с.
2. Бизнес-планирование / Под ред. В.М. Попова – М.: Финансы и статистика, 2001.– 672с.
3. Любанова Т.П., Мясоедова Л.В., Грамотенко Т.А. Бизнес-план: Учебно-методическое пособие. – М.: Книга сервис, 2003. – 96 с.
4. Попов В.М. Сборник бизнес-планов: с рекомендациями и комментариями: учебно-методическое пособие/ Попов В.М., Ляпунов С.И., Зверев А.А., Млодик С.Г.: под ред. д-ра экон. наук, проф. В.М. Попова и д-ра экон. н. С.И. Ляпунова. – 5-е изд., перераб. –М.: УНОРУС, 2005. – 336с.
5. Конспект лекцій з курсу «Бізнес - планування» для студентів 4 курсу денної і 5 курсу заочної форм навчання спеціальності (6.050201) «Менеджмент організацій». – Харків: ХНАМГ, 2007 – 137 с.
6. Методичні вказівки до проведення практичних занять з курсу «Бізнес-планування» (для студентів 4 курсу денної і заочної форм навчання спеціальності «Менеджмент організацій» – 6.050200) / Укл.: Колонтаєвський О.П., Самойленко І.О. – Харків: ХНАМГ, 2008 – 22 с.
7. Телетов О.С. Маркетинг у промисловості: Підручник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2004. – 248 с.
8. Шумейко В. Організаційні структури управління маркетингом на виробничих підприємствах. // Маркетинг в Україні, № 1, 2009. – С. 46-49.
9. Булатов А.С., Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности промышленного предприятия. – Минск: ИСЗ, 2002.
10. Буров И.С., Морошкин М.В., Новиков А.П. Бизнес – план. Методика составления. – М.: ЦИПКК, 2003. – 101 с.
11. Бандурка О.М., Коробов Н.Л. Фінансова діяльність підприємств: Підручник.- К.:Либідь, 1998.
12. Ворст И., Ревентлоу П. Экономика фирмы: Учебник – М.: Высшая школа, 2002.
13. Деловое планирование (Методы. Организация. Современная практика): Учеб. пособие / Под ред. В.М. Попова. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 368 с.
14. Дмитриев Ю.А., Гутман Г.В., Краев В.Н. Бизнес – план / структура, содержание/. Методические указания к разработке – М: Финансы и статистика, 2002. – 130 с.
15. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 512 с.
16. Карлоф Б. Деловая стратегия. М.: Экономика, 2000. – 195 с.



17. Круглов М.И. Стратегическое управление компанией. М., Русская деловая литература. 1998. – 98 с.
18. Любанова Т.П., Мясоедова Л.В., Грамотенко Т.А., Олейникова Ю.А. Бизнес-план, Учебно-практическое пособие. – М.: «Издательство ПРИОР», 2003. – 96 с.
19. Соболев С. Предпринимательство (начало бизнеса).-К., 1999 – 123 с.
20. Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент. Учебник для вузов. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2003. – 447 с.
21. Финансовый менеджмент: Учебник для вузов/ Г.Б. Поляк, И.А. Акодис, Т.А. Краева и др.; Под ред. Г.Б. Полякова. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 2002. – 518 с.
22. Фінанси підприємств: Підручник/Керівник авт. кол. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. 2-ге вид., перероб. та доп. – К.:КНЕУ, 1999.
23. Финансы в управлении предприятием/ Под ред. А.М. Ковалевой – М.: Финансы и статистика, 2002. – 160 с.
24. Гетьман О. Економіка підприємства: Навчальний посібник/ Оксана Гетьман, Валентина Шаповал,; Мін-во освіти і науки України, Дніпропетровський ун-т економіки і права. - К.: Центр навчальної літератури, 2006. - 487 с.
25. Дратвер Б. Основи підприємницької діяльності: Навчальний посібник/ Борис Дратвер; М-во освіти і науки України, Кіровоградський держ. пед. ун-т ім. В.Винниченка. - Кіровоград, 2004. - 186 с.
26. Економіка підприємства: Навчальний посібник/ П. В. Круш, В. І. Подвігіна, Б. М. Сердюк та ін.. - К.: Ельга-Н: КНТ, 2007. - 777 с.
27. Кісельов А. Основи бізнесу: Підручник для екон. спец. вузів/ Аркадій Кісельов,; Відп. ред. Ю.М.Мальчин. - К.: Вища школа, 2005. – 190 с.
28. Мочерний С. Основи підприємницької діяльності: Посібник/ С.Мочерний, О. Устенко, С.Чеботар. - К.: Академія, 2006. - 279 с.
29. Основи підприємницької діяльності: Навчальний посібник/ Б.Дратвер, Н. Пасічник, Д.Закатнов та ін.; М-во освіти і науки України, АПН України, Ін-т проблем виховання. - Кіровоград, 2004. - 223 с.
30. Варналій З.С. Основи підприємництва. – К.: Знання-Прес, 2002. – 239 с.
31. Козловський В. О., Погрищук Б. В. Основи підприємництва. Практикум: Навчальний посібник. Видання 5-е, доповн. і перероб. - Тернопіль: ВАТ "Терно-Граф", 2005. - 297 с.
32. Козловський В. О. Основи зовнішньоекономічної діяльності. Практикум. Навчальний посібник. - Вінниця: ВНТУ, 2003. - 208 с.
33. Козловський В. О. Техніко-економічне обґрунтування і економічні розрахунки в дипломних проектах і роботах. Навчальний посібник. - Вінниця: ВНТУ, 2003. - 75 с.
34. Немцов В.Д., Довгань Л.Є. Стратегічний менеджмент. – К.: ТОВ “УВПК “Екс. Об”, 2002. – 595 с.
35. Пушкар М.С. Планування і організація підприємств, об'єднань, комплексів. Навч. посібник. - К.: НМК ВО, 1992.

## **1. ІНФОРМАЦІЙНІ РЕСУРСИ**

### **Джерела Інтернет:**

<http://studentam.net/content/category/1/106/116/>

<http://soc.lib.ru/>

<http://www.i-u.ru/biblio/default.aspx?group=0>

<http://biz-katalog.info/content/view/219/88/>

<http://www.bsconsulting.kiev.ua/library/default.htm>

Періодичні видання України з проблем бізнесу:

[www.banker.com.ua](http://www.banker.com.ua) – Банківські новини

[www.business.ua](http://www.business.ua) – журнал "Бизнес"

[www.expert.ua](http://www.expert.ua) – журнал "Експерт–Україна"

[www.dsnews.com.ua](http://www.dsnews.com.ua) – газета "Деловая Столица"

[www.kommersant.ua](http://www.kommersant.ua) – газета "Коммерсант–Україна"

[www.companion.ua](http://www.companion.ua) – журнал "Компаньон"

[www.kontrakty.com.ua](http://www.kontrakty.com.ua) – газета "Контракты"

[www.investgazeta.net](http://www.investgazeta.net) – "Українська інвестиційна газета"

[www.korrespondent.net](http://www.korrespondent.net) – Українська мережа новин «Korrespondent.net»

### **9. Технічне й програмне забезпечення /обладнання**

У період сесії бажано мати мобільний пристрій (телефон) для оперативної комунікації з адміністрацією, методистом та викладачами з приводу проведення занять та консультацій. У міжсесійний період комп'ютерну техніку (з виходом у глобальну мережу) та оргтехніку для комунікації з адміністрацією, методистом, викладачами та підготовки (друку) рефератів і самостійних робіт

### **10. Політика дисципліни**

При організації освітнього процесу в Інституті права, економіки та міжнародних відносин МГУ студенти, викладачі, методисти та адміністрація діють відповідно до: Положення про самостійну роботу студентів; Положення про організацію освітнього процесу; Положення про порядок переведення, відрахування та поновлення студентів; Положення про практику студентів; Положення про рейтингову систему оцінювання знань; Положення про академічну доброчесність; Положення про екзамени та заліки; Положення про підготовку і захист магістерської роботи; Положення про укладання та контроль за виконанням договору про надання освітніх послуг; Положення про внутрішнє забезпечення якості освіти.

#### Письмові роботи

Очікується, що студенти виконують декілька видів письмових робіт (есе, вирішення кейсів, підготовка презентацій). У випадку якщо студент не отримав протягом семестру необхідну кількість балів для допуску до заліку, студент може написати додаткову письмову роботу (есе) за темою яка буде погоджена з викладачем.

#### Академічна доброчесність

Очікується, що роботи студентів будуть їх оригінальними дослідженнями чи міркуваннями. Відсутність посилань на використані джерела, фабрикування джерел, списування, втручання в роботу інших студентів становлять, але не обмежують, приклади можливої академічної недоброчесності. Виявлення ознак академічної недоброчесності в письмовій роботі студента є підставою для її незарахування викладачем, незалежно від масштабів плагіату чи обману.

#### Відвідання занять

Відвідання занять є важливою складовою навчання. Очікується, що всі студенти відвідають усі лекції і практичні заняття курсу. Студенти мають інформувати викладача про неможливість відвідати заняття. Допускається 1 пропуск з поважних причин, який не впливатиме на систему оцінювання. Пропущені лекції або практичні заняття зараховуються шляхом опрацювання студентом лекцій або практичних занять (конспектування, розв'язування задач, підготовка реферату, тощо) із наступним їх захистом.

#### Література

Уся література, яку студенти не зможуть знайти самостійно, буде надана викладачем виключно в освітніх цілях без права її передачі третім особам. Студенти заохочуються до використання також й іншої літератури та джерел, яких немає серед рекомендованих.

Гарант освітньої програми  
зав. кафедри економіки і міжнародних економічних відносин  
д.е.н., професор



Головченко О.М.