

Міністерство освіти і науки України
Мукачівський державний університет
Кафедра обліку і оподаткування та маркетингу



ОСНОВИ БІЗНЕСУ

МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ТА ЗАВДАННЯ ДЛЯ ВИКОНАННЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ СТУДЕНТІВ

**ДЕННОЇ ТА ЗАОЧНОЇ ФОРМИ НАВЧАННЯ
ГАЛУЗІ ЗНАНЬ 07 «УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ»**

Мукачево
МДУ 2019

УДК 658

*Розглянуто та рекомендовано до друку науково-методичною радою
Мукачівського державного університету протокол № __ від «__» лютого
2019 р.*

*Розглянуто та схвалено на засіданні кафедри обліку і оподаткування та
маркетингу протокол № __ від «__» грудня 2019 р.*

Рецензент

Машіка Т.Й. - к.е.н., доцент кафедри менеджменту і управління економічними процесами Мукачівського державного університету

О-756

Основи бізнесу: методичні рекомендації та завдання для виконання самостійної роботи студентів / Укладач О.Д. Лендел - Мукачево: МДУ, 2019.- 44 с. (2,8 авт. арк.).

Методичні рекомендації та завдання для виконання самостійної роботи студентів призначено для самостійного виконання завдань з дисципліни «Основи бізнесу» студентами економічних спеціальностей. Основною метою методичних рекомендацій є формування у майбутніх фахівців економічного мислення, набуття теоретичних знань, практичних навичок і умінь приймати рішення з організації бізнесу, відкриття власної справи. Рекомендовано для студентів денної та заочної форм навчання галузі знань 07 «Управління та адміністрування».

ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
1. МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ОРГАНІЗАЦІЇ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ СТУДЕНТІВ.....	6
Розділи програми (питання, теми) для самостійного вивчення студентами.	9
2. ЗАВДАННЯ ДО САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ СТУДЕНТІВ.....	10
Теми рефератів, есе, доповідей.....	11
3. МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ДО ВИКОНАННЯ ІНДИВІДУАЛЬНОГО ПРАКТИЧНОГО ЗАВДАННЯ.....	14
Методичні рекомендації до розробки бізнес-плану.....	14
Рекомендації щодо виконання індивідуального практичного завдання групою студентів.....	26
Керування груповою та індивідуальною роботою.....	27
Вимоги до оформлення.....	28
4. КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ ЗАВДАНЬ ТА ВИДІВ РОБІТ ІРС ТА СРС	30
5. ФОРМИ КОНТРОЛЮ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ СТУДЕНТІВ	32
Перелік питань, що виносяться на поточний та підсумковий контроль з дисципліни «Основи бізнесу»	32
6. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА З ДИСЦИПЛІНИ «ОСНОВИ БІЗНЕСУ»	35
ДОДАТКИ.....	39

ВСТУП

Стратегічним завданням вітчизняної економічної політики є формування та стимулювання розвитку різних форм малого підприємництва, яке поряд із середнім і великим бізнесом є необхідною умовою модернізації економіки, її наближення до передових світових стандартів на основі залучення широкого кола людей до бізнесу. Оскільки бізнес є рушійною силою соціально-економічного розвитку суспільства, реалізація цього завдання вимагає активного пропагування теорії і практики бізнесу, підготовки фахівців – майбутніх власників й керівників – бізнесменів.

Актуальні питання теорії і практики ведення власної справи, особливості вітчизняної та досвід їхнього вирішення, який склався в країнах з розвинутою економікою і з урахуванням національних особливостей може бути застосований в Україні, вивчається в курсі «Основи бізнесу». Цей курс є розділом сучасної економічної теорії, що узагальнює теорію та практику в області підприємництва. Його вивчення спрямовано на підготовку фахівців, які володіють знаннями, необхідними для прийняття економічно обґрунтованих рішень господарської діяльності.

Навчальна дисципліна «Основи бізнесу» призначена для студентів спеціальностей 071 Облік і оподаткування, 072 Фінанси, банківська справа та страхування, 073 Менеджмент, 075 Маркетинг відповідно до цілей, вимог і змісту навчання фахівців економічного профілю закладених у відповідних освітніх програмах Мукачівського державного університету освітнього ступеня «Бакалавр», та вимог, які висуваються до спеціалістів даного профілю.

З урахуванням змісту сучасної системи знань з підприємництва, основ бізнесу та особливостей організації навчального процесу дисципліна «Основи бізнесу» складається із двох змістових модулів: «Теоретичні основи та підходи до організації бізнесу» та «Практичні аспекти організації бізнесу». Дисципліна розглядається як складова змісту навчальної підготовки бакалаврів і побудована на відповідних теоретичних, наукових засадах та практичній підготовці.

Предметом вивчення навчальної дисципліни є основні засади ведення бізнесу в сучасних умовах як особливого виду економічної діяльності людей, що характеризується економічною творчістю, новаторством, здібністю до ризику, вільному прояву ініціативи і направлений на ефективну мобілізацію матеріальних, фінансових та трудових ресурсів для отримання доходу (прибутку).

Основним завданням викладача є формування у студентів системи знань, надання їм практичної спрямованості та формування вміння використовувати їх у практичній діяльності (житті). Загальними завданнями оцінювання є: визначення рівня навчальних досягнень студентів; стимулювання їх мотивації до здобуття знань; визначення рівня здібностей

студентів, їх потреби у додатковому навчанні; виставлення відповідної оцінки.

Для оцінювання процесу та результатів вивчення дисципліни «Основи бізнесу» розроблені чіткі, зрозумілі критерії, відповідно до яких виставляється оцінка. При оцінюванні знань студентів використовуються такі методи, як: усне опитування, тестування, оцінювання виконання творчих завдань та розв'язування ситуаційних задач, самооцінювання, взаємооцінювання тощо.

Мета вивчення навчальної дисципліни полягає у формуванні у студентів - наукового світогляду та спеціальних знань з теорії та практики ведення сучасного бізнесу, механізму створення власної справи, інструментарію прийняття ефективних господарських рішень.

Завданнями, реалізація яких забезпечить досягнення цієї мети, є:

1) ознайомити студентів з термінологією, понятійним апаратом та правовим регулюванням підприємництва й бізнесу і забезпечити його засвоєння студентами;

2) вивчення суті та форм ведення бізнесу в сучасних умовах господарювання, принципів вибору певного виду підприємницької діяльності;

3) вивчення методів генерування бізнес-ідей та їх оцінювання щодо перспектив реалізації;

4) оволодіння новітніми управлінськими підходами та застосування сучасних науково-технічних досягнень в процесі ведення бізнесу;

5) опанування інструментарію прийняття ефективних господарських рішень;

6) забезпечити зацікавленість студентів в активній навчальній та науково-дослідній роботі.

1. МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ОРГАНІЗАЦІЇ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ СТУДЕНТІВ

Загальні вимоги

З урахуванням змісту, цілей та завдань, що вирішуються у процесі самостійної роботи студентів (СРС) з дисципліни «Основи бізнесу», вірізняються три її основних види:

I – СРС, що забезпечує підготовку до поточних аудиторних занять і вивчення окремих тем або питань, передбачених для самостійного опрацювання;

II – пошуково-аналітична робота;

III – наукова робота.

Види та форми СРС	Форма контролю та звітності
<i>I. Підготовка до поточних аудиторних занять</i>	
1.1. Опрацювання лекційного матеріалу, базової та допоміжної літератури, додаткових літературних джерел та ресурсів в мережі Інтернет	1.1. Активна участь у різних видах аудиторних занять
1.2. Вивчення окремих тем або питань, передбачених для самостійного опрацювання	1.2. Перевірка правильності виконаних завдань під час консультацій та аудиторних занять
1.3. Виконання домашніх завдань, підготовка доповідей, написання рефератів	1.3. Перевірка правильності виконання завдань, написання рефератів, заслуховування доповідей
1.4. Виконання та письмове оформлення завдань, тестів	1.4. Перевірка правильності виконання завдань і тестів під час аудиторних занять та консультацій
1.5. Підготовка до семінарських, практичних занять	1.5. Активна участь у семінарських, практичних заняттях
1.6. Підготовка до контрольних заходів (контрольних робіт) та інших форм поточного контролю	1.6. Написання та перевірка контрольної роботи, тестування тощо
1.7. Підготовка до підсумкового (модульного семестрового) контролю	1.7. Перевірка підсумкової контрольної роботи
<i>II. Пошуково-аналітична робота</i>	
2.1. Пошук та огляд літературних джерел за заданою проблематикою	2.1. Доповідь за підготовленими матеріалами та їх оцінювання на аудиторних заняттях
2.2. Виконання індивідуального практичного завдання (генерування бізнес-ідеї та її економічне обґрунтування через складання бізнес-плану)	2.2. Презентація бізнес-плану
2.3. Аналіз конкретних практичних ситуацій, підготовка до участі у	2.3. Участь у ділових, кейсових іграх, виконання ситуаційних вправ тощо.

ділових, кейсових іграх, виконання ситуаційних вправ і т. п.	Доповіді та обговорення результатів виконаної роботи під час аудиторних занять
III. Наукова робота	
3.1. Участь у наукових конференціях, семінарах, круглих столах тощо за тематикою чи науковим спрямування дисципліни	3.1. Доповіді на наукових конференціях, семінарах, круглих столах тощо
3.2. Підготовка наукових публікацій (наукових статей, тез тощо)	3.2. Обговорення з викладачем підготовлених матеріалів, подання до друку
3.3. Виконання завдань у межах наукових досліджень кафедри (залучення до НДР)	3.3. Використання матеріалів у звіті з науково-дослідної роботи (НДР) кафедри
3.4. Підготовка наукових робіт до участі у Всеукраїнському конкурсі студентських наукових робіт	3.4. Участь у Всеукраїнському конкурсі студентських наукових робіт

Для реалізації СРС у процесі вивчення навчальної дисципліни студенти виконують завдання різних типів і рівнів складності.

Перший рівень СРС забезпечує засвоєння предметних знань, основних понять та термінів, видів та способів діяльності, формування навичок, умінь, але не передбачає самостійного застосування набутого.

Другий рівень СРС формує певні навички та вміння самостійно застосовувати засвоєні знання для виконання певних завдань:

- виконання вправ, тестів, розв'язання практичних, ділових ситуацій за лекційними матеріалами теми;
- підготовка контрольних запитань для самоперевірки рівня засвоєння навчального матеріалу теми;
- узагальнення теоретичних матеріалів за допомогою інформаційних схем, ментальних карт тощо;
- підготовка письмових робіт аналітичного характеру за тематичними матеріалами (рефератів, есе, оглядів) тощо.

Третій рівень передбачає проведення дослідження, самостійний інформаційний пошук, прийняття самостійних рішень та творчий рівень застосування набутих знань, навичок, умінь:

- підготовка тез доповіді, пропозицій, роз'яснень щодо практики бізнес діяльності, генерування бізнес-ідей та економічного обґрунтування перспективи їх комерціалізації тощо. Перевага надається завданням, які забезпечують алгоритмічно-дійовий та творчий рівень засвоєння знань, серед яких: завдання на вміння розв'язувати задачі та вирішувати практичні завдання; аналізувати ситуації, випадки, генерувати ідеї. Факт виконання таких завдань свідчить про прагнення студентів до самореалізації та професійної рефлексії в процесі навчання.

У процесі самостійної підготовки до практичних занять студенти повинні опрацювати прослуханий лекційний матеріал, всебічно розглянути зміст питань, що виносяться на заняття, опрацювати навчальну літературу, відповідні нормативно-правові акти, опрацювати питання, які винесені на самостійне вивчення. Перевірку засвоєння знань студенти здійснюють за допомогою контрольних питань для опрацювання лекційного матеріалу і підготовки до практичних занять, які охоплюють основні положення, що підлягають засвоєнню студентами відповідно до кожної теми дисципліни «Основи бізнесу».

Практичні завдання включають в себе підготовку до контрольних робіт, написання рефератів, есе та доповідей за заданими темами, вирішення задач й тестових завдань.

Окрему увагу слід приділити засвоєнню рекомендованої базової та допоміжної літератури за кожною темою. Перш ніж розпочинати вивчення монографії чи посібника, рекомендується познайомитись з відповідним розділом підручника, щоб мати загальне уявлення про досліджувану проблему. Працюючи з науковою літературою (монографіями, статтями та іншими науковими публікаціями), найцікавіші факти, судження й висновки доцільно занотувати, обов'язково посилаючись на автора.

Важливим засобом у засвоєнні знань студентами є вирішення ситуаційних задач, яке повинно носити творчий, аналітичний та самостійний характер з детальним обґрунтуванням рішень.

**Розділи програми (питання, теми) для самостійного вивчення
студентами
денної форми навчання**

1. Методи генерування бізнес-ідей.
2. Оцінювання комерційних перспектив бізнес-ідей.
3. Поняття бізнес-моделі, її побудова та вдосконалення.
4. Доходи та прибутки в бізнесі.
5. Витрати у бізнесі, їх класифікація для визначення собівартості та фінансових результатів.
6. Аналіз «витрати-обсяг-прибуток» як інструмент оцінки перспектив бізнесу.
7. Соціальна відповідальність бізнесу.

заочної форми навчання

1. Державне регулювання господарської діяльності.
2. Комерційна та маркетингова діяльність в бізнесі.
3. Фінансова діяльність, облік та оподаткування бізнесу.
4. Організаційно-виробнича діяльність в бізнесі.
5. Менеджмент підприємств бізнесу.
6. Трудовий колектив та управління персоналом.
7. Зовнішньоекономічна діяльність у бізнесі.
8. Підприємницькі ризики та економічна безпека бізнесу.
9. Культура бізнесу.
10. Методи генерування бізнес-ідей.
11. Оцінювання комерційних перспектив бізнес-ідей.
12. Поняття бізнес-моделі, її побудова та вдосконалення.
13. Доходи та прибутки в бізнесі.
14. Витрати у бізнесі, їх класифікація для визначення собівартості та фінансових результатів.
15. Аналіз «витрати-обсяг-прибуток» як інструмент оцінки перспектив бізнесу
16. Соціальна відповідальність бізнесу.

2. ЗАВДАННЯ ДО САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ СТУДЕНТІВ

Самостійна робота студентів денної форми навчання починається після вступної лекції, на якій викладач дає основні рекомендації щодо методики самостійної роботи під час вивчення дисципліни «Основи бізнесу».

Самостійна робота з дисципліни «Основи бізнесу» передбачає такі види навчальної діяльності як:

1) опрацювання підручників, посібників та періодичних видань з дисципліни;

2) вивчення монографічної літератури з питань підприємництва, основ бізнесу, досягнень економічної науки їх соціально-економічної значимості для суспільства;

3) ознайомлення з нормативно-правовими актами, що регулюють сферу господарської діяльності;

4) самоконтроль рівня засвоєння знань;

5) робота над рефератами, есе, доповідями. Кожен студент виконує один реферат (есе) зі списку запропонованих тем (список тем додається), так можна сформулювати свою власну (за погодженням теми з викладачем);

6) підготовка презентації за заданою тематикою;

7) НДРС, виконання пошукових завдань в рамках дослідницьких проектів кафедри (факультету);

8) комплексне практичне індивідуальне завдання (протягом семестру) – генерування бізнес-ідеї та розробка бізнес-плану по її реалізації.

Для проведення перших трьох видів робіт слід зробити виписки оригінальної інформації на окремих картках з позначенням джерел їх одержання, повної бібліографічної назви видання.

Четвертий вид робіт передбачає вирішення тестових завдань та відповіді на контрольні питання для самоперевірки по вивчених темах.

П'ятий вид робіт включає підготовку та захист (на вибір студента: реферату, есе чи доповіді):

- вибір теми реферату і складання його структури (вступ, основна частина: 2-3 розділи, висновки, перелік використаних джерел);

- проведення пошукових досліджень (пошук за алфавітними чи тематичними каталогами наукових бібліотек літературних джерел в яких розкрита тема), складання бібліографії цих джерел та опрацювання тексту, виявлення найповніше розкритих аспектів теми, дискусійних положень, недостатньо або зовсім не висвітлених питань;

- логічне укладення матеріалу в зміст розділів роботи, узгодження думок, доводів тощо, складання чернетки реферату, коректура тексту;

- оформлення реферату (чистового варіанту у відповідності з вимогами ДСТУ 3008-95).

Шостий, сьомий та восьмий вид СРС передбачає виконання індивідуальних завдань та їх захист під час аудиторних чи консультаційних занять. Дані види робіт можуть виконуватись студентами як самостійно, так і під керівництвом викладача чи групами студентів (до п'яти чоловік) в залежності від складності завдання та обсягу робіт.

Ефективність самоосвіти, яка є одним з основних методів навчання студентів, визначається постійністю, послідовністю і наполегливістю в роботі з навчальним матеріалом, здійсненням самоконтролю, систематичністю занять, умінням поєднати практичні навички з теорією.

Теми рефератів, есе, доповідей

1. Розвиток підприємництва в контексті історичної еволюції.
 2. Роль підприємницької діяльності в розвитку економіки.
 3. Проблеми правового забезпечення розвитку підприємництва в Україні.
 4. Підприємництво як особлива форма економічної активності.
 5. Видатні бізнесмени світу та історія їх успіху.
 6. Еволюція відносин власності та новітні форми власності.
 7. Особливості сучасного ринку, його структура та функції.
 8. Державні гарантії свободи в бізнесі.
 9. Мотиви та функції бізнесу.
 10. Обмеження підприємницької діяльності в умовах ринкової економіки.
 11. Переваги та негативні сторони ринку.
 12. Методи генерування бізнес-ідей.
 13. Підприємницька ідея та механізм її втілення.
 14. Джерела підприємницької ідеї.
 15. Методи пошуку підприємницьких ідей.
 16. Сутність підприємства як економічної категорії.
 17. Особливості створення та функціонування підприємств у формі товариства з обмеженою відповідальністю.
 18. Особливості створення та функціонування акціонерних товариств.
 19. Мале підприємництво.
 20. Розвиток суб'єктів підприємництва в Україні.
 21. Порядок формування статутного капіталу.
 22. Порядок створення та структура управління акціонерного товариства.
 23. Припинення діяльності підприємницьких структур.
 24. Мета, значення та доцільність розробки бізнес-плану.
 25. Об'єктивна необхідність підготовчої стадії бізнес-планування.
- Методика проведення SWOT-аналізу.

26. Оцінка сприятливих зовнішніх можливостей та загроз реалізації бізнес-проекту.
27. Принципи та методи бізнес-планування.
28. Методичні засади розрахунку фінансових показників бізнес-проекту.
29. Методика проведення презентації бізнес-плану.
30. Порівняльна характеристика загальної та спрощеної систем оподаткування.
31. Порядок ведення фінансового обліку.
32. Організаційні засади національної системи бухгалтерського обліку в Україні.
33. Методи ведення бухгалтерського обліку.
34. Організація фінансової діяльності підприємства.
35. Роль банків у забезпеченні функціонування підприємницьких структур.
36. Банківське кредитування суб'єктів господарювання: види, принципи, організація.
37. Необхідність та методи державного регулювання економіки.
38. Сутність і методи державного регулювання підприємництва.
39. Порядок одержання, оформлення та анулювання ліцензії.
40. Основні завдання антимонопольного регулювання економіки.
41. Стандартизація і сертифікація, як нормативні засади якості й безпечності товарів та послуг.
42. Державна підтримка малого бізнесу.
43. Історія розвитку та особливості маркетингу в Україні.
44. Концепція маркетингу на сучасному етапі.
45. Організація проведення, напрямки та методи маркетингових досліджень.
46. Сутність і зміст STP-маркетингу.
47. Торгівля як сфера комерційної діяльності.
48. Комерційна діяльність у роздрібній торгівлі.
49. Комерційна діяльність на оптовому ринку товарів та послуг.
50. Проблеми розвитку електронної комерції в Україні та у світі.
51. Сутність та основні елементи інфраструктури ринку.
52. Поняття, види та значення інфраструктури підприємства.
53. Основні типи організації виробництва.
54. Узагальнюючі показники ефективності діяльності підприємства.
55. Соціальна й екологічна ефективність виробництва.
56. Сучасні концепції і принципи менеджменту.
57. Сутність, значення і необхідність мотивації персоналу.
58. Організаційне проектування.
59. Культура і розвиток організації.
60. Соціальні цінності та культура підприємницької діяльності.
61. Яким повинен бути сучасний менеджер.
62. Етичні норми у взаємовідносинах із діловими партнерами, конкурентами.

63. Бар'єри спілкування та шляхи їх подолання.
64. Етика індивідуальної відповідальності в бізнесі.
65. Етика – основа сучасного бізнесу.
66. Етика та етикет у ділових міжнародних стосунках бізнесменів.
67. Перспективні напрями розвитку міжнародної діяльності для підприємств України.
68. Регулювання підприємницької діяльності на міжнародному рівні.
69. Особливості організації міжнародного бізнесу.
70. Види посередників у зовнішньоекономічній діяльності.
71. Державні та міжнародні організації підтримки підприємництва в Україні.
72. Економічна сутність зовнішньоекономічної діяльності.
73. Характеристика підприємницьких ризиків.
74. Інструменти управління ризиками.
75. Страхування як інструмент економічного захисту підприємця.
76. Ризик-менеджмент в системі управління економічною безпекою підприємства.
77. Методи та підходи до оцінки економічних ризиків.
78. Характеристика трудових ресурсів підприємства.
79. Система управління персоналом підприємства.
80. Особливості застосування форм та систем оплати праці.
81. Трудове законодавство.
82. Морально-етичні моделі бізнесу.
83. Психологія в бізнесі.
84. Корпоративна соціальна відповідальність.
85. Соціальні цінності та культура підприємницької діяльності.
86. Дотримання ділових обов'язків.
87. Використання силового тиску в бізнесі.
88. Взаємовідносини бізнесу і влади.
89. Бізнес-кодекси та їх характеристика.
90. Принципи ділової моралі.

3. МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ДО ВИКОНАННЯ ІНДИВІДУАЛЬНОГО ПРАКТИЧНОГО ЗАВДАННЯ

Комплексне індивідуальне практичне завдання передбачає генерування бізнес-ідеї та розробку бізнес-плану по її реалізації. Індивідуальне практичне завдання виконується самостійно під керівництвом викладача в наступній послідовності:

- генерування бізнес-ідеї (даний етап включає генерування кількох бізнес-ідей, їх попередню оцінку та вибір однієї ідеї, реалізація якої і буде виступати предметом підготовки бізнес-плану);

- проведення досліджень та збір вихідної інформації про товар (послугу), технологію, галузь, ринок, цільову аудиторію споживачів, конкурентів тощо;

- підготовка бізнес-плану здійснюється відповідно до даних методичних рекомендацій та інформаційному забезпеченні з переліку рекомендованих джерел;

- подання бізнес-плану на перевірку керівнику;

- захист бізнес-плану шляхом презентації його основних положень на семінарському занятті або при співбесіді з викладачем.

Оцінка за індивідуальне практичне завдання враховується у загальній оцінці за семестр з дисципліни «Основи бізнесу».

Методичні рекомендації до розробки бізнес-плану

Бізнес-план є універсальним інструментом планування та дозволяє вирішувати значну кількість різних за характером завдань. Тому бізнес-плани як документи можуть значною мірою відрізнятися один від одного за формою, змістом, структурою, обсягами і т. д. Так, бізнес-план може розроблятися як для започаткування бізнесу так і для існуючого підприємства загалом чи для окремих його підрозділів (стратегічних бізнес-одиниць, продуктів (послуг), технічних рішень і т. ін.). У першому випадку бізнес-план може стосуватись нового підприємства, діючого, чи підприємства, яке реорганізується. Для діючого підприємства цей документ може розроблятися з метою планування розвитку або забезпечення фінансового оздоровлення. В свою чергу бізнес-план розвитку підприємства може стосуватись всього підприємства чи його окремого виробничого підрозділу.

Розробка бізнес-плану може здійснюватися кількома способами:

- а) на основі шаблонів бізнес-планів розроблених відповідно до міжнародних та вітчизняних стандартів наступних організацій: UNIDO, RPMG, TACIS, ЕБРР, BFM Group Ukraine, Pro-Consulting та ін.;

- б) на основі стандартизованих таблиць з встановленою структурою розділів бізнес-плану чи відповіді на визначений перелік питань (згідно Методичних рекомендацій з розроблення бізнес-плану підприємств, які затверджені наказом Міністерства економіки України від 6 вересня 2006 р. №

290, на основі електронних таблиць, які розроблені редакцією журналу «Економіст», шляхом використання спеціалізованого програмного забезпечення для підготовки бізнес-планів: Project Expert, Business Plan PL, Альт-Інвест, COMFAR, BYPLAN, Plan Business Intelligent та ін.;

в) індивідуального творчого підходу до розробки та написання бізнес-плану, що повною мірою відповідає меті його автора.

Доцільним є одночасне поєднання всіх вищенаведених підходів.

Конкретний склад та структура бізнес-плану, ступінь його деталізації залежать від мети та призначення бізнес-плану, розмірів майбутнього проекту, галузі, до якої він відноситься, специфіки ринку, наявності конкурентів й перспектив росту підприємства. Вирішення цих питань також повинне враховувати вимоги тих осіб та організацій, які планується залучити до реалізації основної ідеї бізнес-плану.

Процес бізнес-планування складається з декількох взаємопов'язаних та взаємодоповнюючих етапів від виникнення бізнес-ідеї до текстового опису результатів досліджень та розрахунків, пов'язаних з її реалізацією: підготовчий, розроблення бізнес-плану та презентація бізнес-плану. Логічним продовженням яких є четвертий етап – реалізація бізнес-плану. Кожен етап у свою чергу передбачає здійснення кількох послідовних кроків.

I-й етап: Підготовчий.

Крок 1. Планування майбутніх дій починається з генерування бізнес-ідеї, її аналізу та остаточного окреслення шляхом побудови бізнес-моделі її реалізації (шаблони розробки бізнес-моделі, що є основою бізнес-плану наведено в додатку А).

Джерелами виникнення такої ідеї можуть бути: аналіз попереднього досвіду та результатів діяльності підприємств на ринку, критичні зауваження та пропозиції друзів та колег, публікації та повідомлення в засобах масової інформації, в мережі Інтернет, інтуїція або власні амбіції автора ідеї.

Бізнес-ідея оформляється у вигляді загальної схеми створення нової продукції, товару, роботи, послуги, впровадження нового технічного, організаційного або економічного рішення, модернізації чи розширення діючого виробництва, проникнення на нові товарні ринки тощо.

На етапі попередньої оцінки бізнес-ідеї:

- аналізуються її сильні та слабкі сторони (SWOT-аналіз, результати якого доцільно подати в тексті бізнес-плану або в додатку до нього);

- встановлюються нові можливості які вона відкриває та проблеми, пов'язані з її реалізацією;

- формулюються основні цілі та завдання й визначаються шляхи їх реалізації.

Вирішення цих питань не має стандартного алгоритму розв'язку, тому у процесі оцінювання бізнес-ідей застосовуються переважно евристичні методи оцінки для чого доцільно залучати кваліфікованих експертів або створити експертну групу з найбільш компетентних спеціалістів.

На цьому етапі також проводиться аналіз попередньої потреби у фінансових ресурсах для реалізації проекту, а також ідентифікуються

фактори, що з одного боку – негативно впливають на реалізацію проекту, а з іншого – сприяють його успішній реалізації і забезпечують конкурентні переваги. Результати аналізу в подальшому використовуються як основа для розробки моделі бізнес-плану та інформація для підготовки його окремих розділів.

Крок 2. На даному етапі бізнес-планування здійснюється збір необхідної внутрішньої та зовнішньої інформації та здійснюється її аналіз, що виступає основою для проведення наступних прогностичних розрахунків.

На даному етапі розроблення бізнес-плану визначаються та виконуються завдання, серед яких основними є:

- формування потрібних для реалізації проекту практичних завдань, їх логічної послідовності та графіка виконання;
- визначення необхідних ресурсів для виконання кожного завдання;
- розроблення кошторису реалізації і потоків ресурсів, що забезпечують фінансування протягом усього часу реалізації проекту;
- здійснення практичних завдань, контроль показників його реалізації та корегування в разі необхідності завдань і розрахунків, зроблених під час розроблення бізнес-плану.

Дані, які відображаються в бізнес-плані, повинні бути ідентичними на всіх етапах його розгляду. У разі необхідності окремі розділи бізнес-плану можуть доповнюватися розрахунками, обґрунтуваннями (проведенням експертизи, погодженням або оцінкою).

Аналіз та прогностичні розрахунки проводяться за основними сферами діяльності підприємства, які умовно можна розділити на такі п'ять блоків:

- 1) стан товарного ринку за напрямками діяльності підприємства; тенденції економічного розвитку галузі; суттєві характеристики продукції або послуг, що пропонуються на ринок і є об'єктом бізнес-планування;
- 2) організація виробництва, використовувані технології та ресурсне забезпечення;
- 3) організація управління, забезпечення трудовими ресурсами та інституціональні аспекти бізнесу;
- 4) фінансове забезпечення діяльності;
- 5) прогностична оцінка комерційної доцільності й ефективності реалізації бізнес-ідеї та аналіз її основних ризиків.

Джерелами інформації є:

- дані оперативного та бухгалтерського обліку та фінансова звітність підприємства (якщо проект реалізується на базі діючого підприємства);
- ринкові огляди, експертні оцінки стану та перспектив розвитку галузі;
- нормативно-законодавчі акти, документи та регламенти, а також інша документація, що стосується сфери реалізації проекту;
- дані статистичних спостережень (статистичні збірки, випуски тощо);
- публікації в мережі Інтернет та періодичних виданнях;
- спеціалізовані бази даних;
- економічні прогнози та аналітичні дослідження державних науково-дослідних та комерційних організацій;

- дані спеціально організованих досліджень.

Зібрана інформація для забезпечення процесу бізнес-планування повинна відповідати двом вимогам: бути повною та достовірною. Тому вона підлягає аналізу на предмет її достовірності, систематизації, редагуванню та, у разі необхідності, коригуванню.

На основі аналізу інформації здійснюється встановлення істотних взаємозв'язків і взаємозалежностей між окремими результатами та факторами (ресурсами), що їх визначають. При цьому враховується те, що ефективне використання економічних ресурсів (земельних, матеріальних, трудових, фінансових) залежить від дотримання оптимальних пропорцій, які мають індивідуальний характер для кожного підприємства.

Аналізу підлягають такі пропорції та взаємозалежності:

- взаємозв'язок між окремими видами витрат (ресурсів) і їх вплив на виробництво та його ефективність (функціонально-вартісний аналіз);
- пропорції розподілу трудових, матеріальних і фінансових ресурсів (SNW-аналіз);
- зовнішні фактори, що позитивно або негативно впливають на загальний результат реалізації проекту (PEST-аналіз);
- фактори галузевої конкуренції (аналіз п'яти сил Портера).

Одночасно із аналізом факторів, істотних взаємозв'язків і взаємозалежностей проводиться дослідження ринку та дослідження щодо вибору технологій й обладнання, здатних забезпечити виробництво конкурентоспроможної продукції. З цією метою аналізуються пропозиції постачальників обладнання, узагальнюється інформація про технічні характеристики, вартість та умови постачання виробничого обладнання та технологій.

З урахуванням результатів досліджень ринку, вибору технологій та обладнання здійснюється розрахунок обсягів виробництва і реалізації майбутньої продукції, витрат на її виготовлення та реалізацію, визначення обсягів інвестицій та вироблення стратегії маркетингу. Прогнозуються альтернативні варіанти реалізації проекту, проводиться оцінка їх ефективності і ступінь ризику.

На цьому етапі приймається остаточне рішення про доцільність (можливість) впровадження бізнес-ідеї та формується робоча версія бізнес-моделі відповідно до якої складатиметься бізнес-план.

II-й етап. Розроблення бізнес-плану.

У разі прийняття позитивного рішення стосовно впровадження бізнес-ідеї здійснюється розроблення бізнес-плану. Безпосередньо підготовка бізнес-плану також передбачає здійснення певних кроків:

- 1 крок - складання економіко-математичної моделі проекту та розрахунок фінансових показників;
- 2 крок – визначення структури і написання розділів бізнес-плану;
- 3 крок - складання резюме та підготовка презентації бізнес-плану.

Крок 1. Важливо розпочати написання бізнес-плану саме з побудови його економіко-математичної моделі (шаблону) з використанням Microsoft

Excel або спеціалізованого програмного забезпечення. По-перше це дасть змогу бачити взаємозв'язок різних елементів та їх вплив на кінцевий результат (прибутковість, окупність і т.д.), а по-друге - в процесі дасть змогу коригувати без значних затрат часу.

Доцільно виокремлювати такі складові економіко-математичної моделі: вихідні дані (статті витрат, ставки податків чи обов'язкових платежів, прогнозовані значення курсу валюти та/або очікуваного рівня інфляції чи зміни розміру витрат в майбутні періоди тощо), розрахункові статті витрат (амортизація, різного роду коефіцієнти змінності та інші), прогноз виробництва та/або надання послуг, доходи (прогнозовані значення отримання доходів за окремими статтями, номенклатурою тощо), фінансування проекту (джерела фінансування та фінансові витрати), зведені дані (доходи, витрати, прибутковість), оцінка ефективності проекту (розрахунок показників ефективності, визначення чистої приведеної вартості проекту, терміну його окупності та ін.), аналіз чутливості тощо.

Для складання економіко-математичної моделі необхідно визначити перелік всіх видів робіт з реалізації бізнес-ідеї: розмір та структуру потрібних для реалізації бізнес-плану ресурсів, визначити собівартість та/або скласти кошторис реалізації, визначити потоки ресурсів, що забезпечують роботу підприємства, обсяги фінансування та ін. за весь час реалізації проекту (від 1 року до п'яти в залежності від терміну окупності, складності проекту, динаміки зміни ринкового середовища. Зазначені показники можна корегувати в разі необхідності.

Дані, які закладені в економіко-математичній моделі повинні знайти своє відображення в бізнес-плані, і повинні бути ідентичними на всіх етапах його розгляду. У разі необхідності окремі розділи бізнес-плану можуть доповнюватися розрахунками, обґрунтуваннями (проведенням експертизи, погодженням або оцінкою).

Крок 2. Як у світовій, так і у вітчизняній практиці по бізнес-плануванню немає законодавчо визначеного чіткого переліку розділів бізнес-плану чи жорсткої регламентованої форми у зв'язку з чим кожен бізнес-план є унікальним.

Послідовність складання й принципи деталізації бізнес-плану для різних компаній і проектів не збігаються. При розробці бізнес-плану необхідно враховувати, що це завжди ітераційний процес, що припускає внесення змін на основі знову отриманої інформації й застосування різних сценаріїв. У той же час, існує внутрішня логіка структури бізнес-плану й загальновизнані принципи його розробки, так звані міжнародні стандарти, на які орієнтуються інвестори й кредитори.

Характеристика основних міжнародних та вітчизняних стандартів наведена в табл. 1.

Структура бізнес-плану залежить також від типу підприємства та його бізнесу, складності завдань реалізації підприємницького проекту. Особливості структури бізнес-плану залежать від характеристики суб'єкта,

на якого розрахований цей документ (банк, інвестор, партнер/контрагент по бізнесу чи майбутній працівник).

Таблиця 1.

Характеристика основних міжнародних та вітчизняних стандартів структури бізнес-плану

Методичний підхід	Основні розділи та структура бізнес-плану
<p>Міжнародний стандарт складання бізнес-плану ЮНІДО – Організації Об’єднаних Націй із промислового розвитку (United Nations Industrial Development Organization)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Резюме. 2. Опис галузі та компанії. 3. Опис послуг (товарів). 4. Продажі і маркетинг. 5. План виробництва. 6. Організаційний план. 7. Фінансовий план. 8. Оцінка ефективності проекту. 9. Гарантії та ризики компанії. 10. Додатки.
<p>Міжнародний стандарт розроблення бізнес-плану ЄБРР – Європейського банку реконструкції та розвитку (European bank of reconstruction and development) – міжнародна фінансова організація, потужний інвестор, має тісні зв’язки з державними інститутами, здійснює технічну підтримку проектів, відрізняється своїм акцентуванням на фінансовому розділі – більше уваги приділяється обліку кредитних коштів, SWOT-аналізу тощо</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Меморандум про конфіденційність. 2. Резюме. 3. Підприємство. <ol style="list-style-type: none"> 3.1. Історія розвитку підприємства і його стан на момент створення бізнес-плану. 3.2. Опис поточної діяльності. 3.3. Власники, керівний персонал, працівники підприємства. 3.4. Поточна діяльність. 3.5. Фінансовий стан. 3.6. Кредити. 4. Проект. <ol style="list-style-type: none"> 4.1. Загальна інформація про проект. 4.2. Інвестиційний план проекту. 4.3. Аналіз ринку, конкурентоспроможність. 4.4. Опис виробничого процесу. 4.5. Фінансовий план. 4.6. Екологічна оцінка. 5. Фінансування. <ol style="list-style-type: none"> 5.1. Графіки отримання та погашення кредитних коштів. 5.2. Застава і гарантії повернення займу, обладнання та роботи, які будуть фінансуватися за рахунок кредитних коштів. 5.3. SWOT-аналіз.

Методичний підхід	Основні розділи та структура бізнес-плану
	5.4. Ризики та заходи щодо їх зниження. 6. Додатки.
<p>Міжнародний стандарт складання бізнес-плану TACIS - технічна допомога Співдружності Незалежних Держав (Technical Assistance for the Commonwealth of Independent States) – програми, розробленої ЄС для країн СНД для надання технічної допомоги, надання допомоги у веденні та організації бізнесу</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Короткий опис. 2. Бізнес і його стратегія. 3. Ринок і маркетингова стратегія. 4. Виробництво та експлуатація. 5. Управління і процес прийняття рішень. 6. Фінанси. 7. Фактори ризику. 8. Додатки.
<p>Міжнародний стандарт складання бізнес-плану KPMG – швейцарська асоціація, міжнародна мережа компаній (KPMG International Cooperative), займається консультаційними, аудиторськими та іншими видами послуг</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Резюме. 2. Продукція та послуги. 3. Аналіз ринку і галузі. 4. Цільові ринки. 5. Стратегії реклами і просування. 6. Управління; 7. Фінансовий аналіз. 8. Додатки.
<p>Методичні рекомендації з розроблення бізнес-планів за стандартами BFM Group – української інвестиційно-проектної компанії (адаптована до вітчизняної методики) – працює на ринку бізнес-планування, інвестиційного консалтингу, оцінки інвестиційної привабливості підприємств, має найбільш розгалужену структуру, містить унікальні розділи, такі як: аналіз ланцюжка створення вартості (Value Chain), матриця Boston Consulting Group, PEST-аналіз, галузеве оточення в середовищі для бізнесу, SWOT-аналіз галузі</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Меморандум про конфіденційність. 2. Резюме бізнес-плану. 3. Загальні положення (інформація про підприємство, інформація про проект). 4. Маркетинговий план (галузеве середовище бізнесу, характеристика продуктів (послуг), аналіз ринків збуту, конкуренція і конкурентні переваги, організація зовнішньоекономічної діяльності компанії, стратегія плану маркетингу, план продажів, витрати на маркетинг). 5. Організаційний план і менеджмент. 6. Інвестиційний план. 7. Виробничий план. 8. Фінансовий план. 9. Оцінка ризиків проекту. 10. Додатки до бізнес-плану. 11. Інформація щодо забезпечення проекту.

Методичний підхід	Основні розділи та структура бізнес-плану
<p>Методичні рекомендації з розроблення бізнес-планів (МЕРТ) – Міністерства економічного розвитку і торгівлі України (узагальнююча світова та вітчизняна методика) – методична допомога підприємствам під час складання річних та довгострокових планів їх розвитку на основі інвестицій</p>	<p>Резюме.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Характеристика підприємства. 2. Характеристика продукції (послуг), що виробляється підприємством. 3. Дослідження та аналіз ринків збуту продукції (послуг). 4. Характеристика конкурентного середовища та конкурентні переваги. 5. План маркетингової діяльності. 6. План виробничої діяльності підприємства. 7. Організаційний план. 8. План охорони навколишнього середовища. 9. Фінансовий план та програма інвестицій. 10. Аналіз потенційних ризиків. 11. Бюджетна та економічна ефективність інвестиційного бізнес-плану. 12. Соціально-економічні наслідки реалізації інвестиційного бізнес-плану.
<p>Методичні рекомендації з розроблення бізнес-планів інвестиційних проектів – Державне агентство України з інвестицій та розвитку (вітчизняна методика) – забезпечення єдиного підходу до розроблення суб'єктами господарювання бізнес-планів інвестиційних проектів. Структура та методики написання бізнес-плану ґрунтуються на стандартах ЮНІДО</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Меморандум про конфіденційність. 2. Резюме. 3. Опис суб'єкта господарювання та сфера його діяльності. 4. Загальна інформація про інвестиційний проект. 5. Опис продукції суб'єкта господарювання. 6. Маркетинг і збут продукції. 7. Виробничий план. 8. Організаційний план. 9. Фінансовий план. 10. Оцінка ефективності реалізації інвестиційного проекту. 11. Ризики. 12. Додатки.

Методичний підхід	Основні розділи та структура бізнес-плану
<p>Методика компанії Pro-Consulting - одного з провідних гравців на українському ринку консалтингових послуг в сфері розробки бізнес-планів, проведенні маркетингових досліджень, аналізу товарних і фінансових ринків, розробки стратегій розвитку</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Резюме проекту. 2. Опис проекту. 3. Характеристика цільового ринку. <ol style="list-style-type: none"> 3.1. Загальні тенденції ринку. 3.2. Конкуренція на ринку. 3.3. Нормативно-правове регулювання діяльності за проектом. 3.4. Тренди. 4. Виробничий план. <ol style="list-style-type: none"> 4.1. Розташування проекту. Схема площі. 4.2. Опис виробничих потужностей та продукції за проектом. 4.3. Характеристика товарів. 4.4. Необхідне обладнання для проекту. 5. Організаційний план. <ol style="list-style-type: none"> 5.1. Графік фінансування проекту. 5.2. Необхідний персонал і кадрова політика за проектом. 6. Маркетинговий план. 7. Інвестиційний план. <ol style="list-style-type: none"> 7.1. Загальна вартість проекту. Джерела фінансування. 8. Фінансовий план проекту. <ol style="list-style-type: none"> 8.1. Основні параметри діяльності. 8.2. Вихідні дані для розрахунків та їх аргументація. 8.3. Прогноз продаж за проектом. 8.4. Формування прибутку за проектом. 8.5. Звіт про рух грошових коштів. 9. Аналіз ефективності проекту. <ol style="list-style-type: none"> 9.1. Аналіз прибутковості проекту. 9.2. Показники інвестиційної привабливості проекту: npv, irr, pi, dpp. 10. Аналіз ризиків. <ol style="list-style-type: none"> 10.1. Факторний аналіз ризиків проекту. 10.2. Стратегія зниження ризиків. 10.3. Swot-аналіз. 11. Висновки.

Отже, вибір змісту і структури бізнес-плану залежить від:

- 1) аудиторії, для якої призначено бізнес-план, від цілей його розробки;
- 2) розмірів бізнесу і фінансових ресурсів;

3) специфіки сфери майбутнього бізнесу (виробництво, послуги, торгівля тощо);

4) продукту бізнесу та його життєвого циклу, можливостей розширення бізнесу в майбутньому;

5) рівня конкуренції в галузі.

Для кожного конкретного випадку розробки бізнес-плану, його цілей, задач та об'єкта, структуру документа уточнюють, деталізують та вводять додаткові специфічні для того, чи іншого підприємницького проекту розділи.

Зміст основних підрозділів бізнес-плану наведено у табл. 2.

Таблиця 2.

Рекомендована структура бізнес-плану та зміст його окремих розділів*

Розділи	Короткий опис
Титульний лист	Містить назву проекту, терміни реалізації та період розрахунку показників проекту (додаток Б)
Резюме	Резюме розробляється у самому кінці складання бізнес-плану. У ньому узагальнюється сутність, цілі та завдання проекту, обсяг інвестицій, інтегральні показники економічної ефективності проекту, основні моменти щодо повернення інвестицій або кредиту
Опис галузі (цільового ринку)	У розділі дається загальна характеристика ситуації, що складається в галузі (на цільовому ринку), де буде реалізовуватися проект
Опис продукції	Надається загальна техніко-економічна і споживча характеристика продукції, що випускається (планується до випуску)
Аналіз ринку та конкурентів	Містить аналіз ринку, перспективи розвитку ринку, вподобань споживачів, конкурентів
План маркетингу	У розгорнутому вигляді представляється маркетингова стратегія компанії під час реалізації проекту та розробляються заходи з її реалізації, тобто товарна, цінова, збутова політика та політика просування
План виробництва	Дається детальна характеристика і вимоги до організації процесу виробництва, план виробництва, постійні та змінні витрати, план по персоналу
Організаційний план	Включає організацію управління реалізацією проекту. У організаційному розділі бізнес-плану приводиться організаційна структура підприємства (можливі напрямки її перетворення), аналізується управлінський і кадровий склад, а також юридичні аспекти діяльності. Юридична частина передбачає висвітлення законодавчих, нормативних та інших документів, що є важливими для майбутнього бізнесу: установчих документів, сертифікатів

Розділи	Короткий опис
	якості, ліцензійних документів, законодавчих актів, програм місцевого (регіонального або національного) рівня, договорів оренди, купівлі/продажу тощо. В даному розділі подається логічна послідовність реалізації проекту та графіка виконання основних робіт (діаграма Ганта, сітьовий графік тощо)
Фінансовий план	Містить фінансові та економічні розрахунки й обґрунтування за проектом, включаючи розроблення калькуляції собівартості та ціни, графік беззбитковості, план доходів та витрат, звіт про прибуток, податкові та інші виплати, план грошових надходжень і виплат, бухгалтерський баланс підприємства. Головна мета фінансового розділу - узагальнити основні положення всіх попередніх розділів бізнес-плану, зводячи їх в одне ціле у вартісній формі, та обґрунтувати доцільність реалізації даного підприємницького проекту з економічного погляду
Стратегія фінансування	Містить розрахунки показників ефективності інвестицій, серед яких – чиста приведена вартість, внутрішня норма рентабельності, приведена окупність та приведена прибутковість проекту
Аналіз ризиків, чутливості і стійкості проекту	Містить аналіз можливих ризиків під час реалізації проекту, вказуються результати аналізу чутливості та стійкості проекту, наводяться заходи з мінімізації ризиків
Додатки	Додаток містить необхідні супровідні документи – опис і фотокопії ліцензій, сертифікатів, дозволів, кошторисну документацію та ін.

** Детальнішу інформацію щодо особливостей підготовки та змісту розділів бізнес-плану див. матеріали лекцій з дисципліни та рекомендовану літературу до відповідної теми.*

Основні вимоги до змісту бізнес-плану:

- чітка структура матеріалу і його наочність;
- простота викладення і відсутність термінологічних бар'єрів;
- розумне дозування при викладенні виробничих технологій;
- обґрунтованість і достовірність інформації;
- об'єктивна оцінка перешкод, що стоять на шляху реалізації бізнес-плану;
- точність фінансових розрахунків;
- достатня докладність в поєднанні з лаконічністю (обсяг не повинен перевищувати 50 сторінок);

- цікавість викладення;
- розумне співвідношення цифрового і аналітичного матеріалу.

Також необхідно звернути увагу, що текст бізнес-плану подається від третьої особи, виклад документу має бути лаконічним, системним, послідовним, грамотним; текст рукопису для поліпшення сприйняття слід виділяти абзацами, які містять окрему думку, текстовий матеріал, за можливості краще трансформувати у таблиці, рисунки, документ не слід перевантажувати зайвою і другорядною інформацією, цифровими даними, підтверджуючими документами.

Фотографії, великі таблиці, які є основою розрахункових таблиць та інші другорядні матеріали слід розміщувати в додатках, обсяг тексту має бути оптимальним, не більше 40-50 сторінок для великомасштабних проектів, 20-25 сторінок для середніх проектів і 10-20 сторінок для малого бізнесу чи мікропідприємства.

У випадку коли бізнес-план розробляється для внутрішнього використання (менеджментом підприємства чи власником бізнесу) і відомі виконавці проекту, як додаток до бізнес-плану складається план його реалізації з переліком ключових показників, відповідальних осіб та термінів виконання, який є зручним інструментом подальшого контролю реалізації бізнес-плану.

Крок 3. Завершальним етапом підготовки бізнес-плану є перевірка всіх розрахунків на відсутність помилок та правильність отриманих даних, написання резюме і підготовка презентації.

Резюме є важливим узагальнюючим розділом бізнес-плану. Резюме повинно привернути інтерес того, кому буде адресований бізнес-план. Саме із цього розділу потенційні інвестори одержують своє перше враження, що часто має вирішальне значення для прийняття рішення по проекту в цілому. Тому резюме повинне бути лаконічним, інформативним та привабливим. У резюме в декількох пунктах у стислій формі викладається весь бізнес-план, розкриваючи сутність і ціль проекту. Основою для написання цього розділу служить інформація, що міститься у всіх розділах розробленого бізнес-плану.

Кінцевою стадією бізнес-плану є підготовка презентації, яка дозволяє підсумувати всю зроблену роботу і показати здатність розробника не тільки до праці чи управління бізнесом, але і наскільки він може подати свій товар чи послугу.

Презентація бізнес-плану здійснюється для потенційних інвесторів, представників банків, менеджерів, інших зацікавлених сторін в усній чи письмовій формі. Усна презентація – це коротка доповідь на 5-10 хвилин, яка повинна бути підкріпленою презентацією (слайдами в Power Point), що буде відображатися на проекторі, або подається в друкованому вигляді. Перед початком презентації обов'язково усно чи письмово погодити умови конфіденційності щодо інформації по проекту. Ця умова є необхідною, адже якщо бізнес-проект не зацікавив інвестора, він повинен забезпечити дотримання умов конфіденційності.

Письмова презентація здійснюється шляхом розсилання бізнес-плану потенційним інвесторам й партнерам. Останнім також надсилається супровідний лист. Якщо бізнес-проект не зацікавив інвестора, він повинен відіслати його організації назад й забезпечити дотримання умов конфіденційності

Для успішного проведення усної презентації слід забезпечити: професійний дизайн презентаційних матеріалів; високу якість роздаткових матеріалів; якісний і вражаючий виступ, який має надихнути інших стати бізнес-партнерами або забезпечити залучення фінансування для реалізації проекту.

Рекомендації щодо виконання індивідуального практичного завдання групою студентів

Якщо виконання індивідуального завдання (наукового дослідження, розробка бізнес-плану) здійснюється групою студентів необхідно дотримуватись наступних рекомендацій:

1. Усі члени групи (команди) повинні погодитися зустрічатися в певний час тижня, щоб узгоджувати дії кожного щодо виконання індивідуального практичного завдання.

2. Для кожної зустрічі призначайте головуєчого та секретаря. Робіть це так, щоб кожен із групи розробників (членів команди) отримав можливість спробувати себе в цих ролях.

3. Обов'язки головуєчого:

- розподіляти завдання та контролювати хід їх виконання;
- розсилати повідомлення кожному із групи розробників напередодні зустрічі;
- стежити за тим, чи всі члени групи виконують свої завдання вчасно і відповідно до плану.
- оцінювати прогрес розробки і внесення пропозицій членами групи;
- контролювати прогрес і напрямок роботи зустрічі;
- знаходити остаточне рішення, якщо група не може дійти консенсусу;
- призначати час і місце наступної зустрічі;
- підбивати підсумки зустрічі;
- консультиватись з викладачем стосовно вирішення проблемних питань та повідомляти його про хід виконання завдання.

4. Обов'язки секретаря:

- переглядати список зробленого з минулої зустрічі;
- складати новий список завдань протягом зустрічі;
- зачитувати новий список завдань перед закриттям зустрічі;
- розсилати повідомлення-список завдань усім членам групи перед днем зустрічі.

5. Список завдань складається з трьох, максимум чотирьох колонок:

- завдання, яке треба виконати. Приклад: створити попередній варіант частини виробничого плану – опис технології виробництва;

- особа, відповідальна за виконання завдання. Приклад: Андрій;
- дата завершення виконання завдання. Приклад: 10 березня;
- додаткові завдання. Приклад: надіслати 10 березня всім членам групи попередній варіант частини бізнес-плану, написаної Сергієм.

Керування груповою та індивідуальною роботою

Виконання завдань СРС та ІРС (в тому числі індивідуального-практичного завдання) здійснюється під загальним керівництвом викладача, який допомагає у вирішенні складних питань та консультує щодо безпосереднього виконання поставлених завдань.

Для можливості отримання конструктивної допомоги з боку викладача врахуйте наступні моменти:

- не потрібно створювати ніяких сюрпризів викладачеві;
- потрібно намагатися казати правду – можливо, не завжди всю, щоб не в'язнути в непотрібних деталях, але й не потрібно вигадувати щоб виправдати невиконання завдання;
- намагайтеся дізнаватися про виникнення проблем якнайраніше і сприймати їх спокійно (наприклад, відсутність потрібних матеріалів) – умійте переглядати свої цілі і методи їх досягнення;
- наголошуйте не на проблемах, а на шляхах їх вирішення. Шукайте альтернативні шляхи вирішення проблем;
- під час консультації: починайте з простих пунктів і переходьте до складніших; занотуйте рішення чи пропозиції щодо якогось питання; розділяйте процеси створювання і оцінювання; спілкуйтеся просто, але не зверхньо (всі можуть помиляться); намагайтеся заздалегідь приблизно прораховувати рішення, що будуть ухвалені – не треба, щоб вони були для вас як грім з ясного неба; не перенавантажуйте викладача зайвою інформацією: ваша робота – відділяти важливе від неважливого (саме ви, а не викладач, виступаєте експертом вашого бізнес-плану і саме ви вирішуєте, що в ньому повинно бути); перед консультацією створіть начерк свого бачення вирішення проблеми, зафіксуйте в ньому всі свої головні думки; акцентуйте увагу викладача на тих елементах де вам найбільш нагально потрібна допомога.

Поради щодо письмового оформлення бізнес-планів:

- перед тим, як приступати до власне написання бізнес-плану, залиште собі достатньо часу для аналізу та інтерпретації зібраного матеріалу;
- формат бізнес-плану залежить, передусім, від цільової аудиторії і мети. Непотрібно намагатися робити так, як у когось іншого;
- розмір бізнесу, сегменти ринку, галузь, географія, конкуренція, цикли розвитку продукту тощо – все те, що впливає на масштаби і природу бізнес-плану;
- користувачі бізнес-плану (як внутрішня, так і зовнішня аудиторія) повинні усвідомити, що відповіді на наведені нижче запитання мусять

постати в голові в перші п'ять хвилин читання тексту (основна увага – резюме):

- чи пропонована бізнес-ідея життєспроможна?
- чи існує якась унікальна особливість вашого продукту чи послуги, що вигідно відрізняє його від аналогів конкурентів?
- чи вільний ринок для продукту або сервісу?
- чи фінансові прогнози реалістичні і чи добре продумані?
- чи у бізнес-плані чітко описано, як вкладений капітал повернеться, які прибутки принесе?

Поради щодо стилю написання маркетингового плану:

- використовуйте чіткий професійний стиль письма;
- застосовуйте відповідну бізнес-термінологію, а не просторічну лексику;
- використовуйте відповідні кліше і мовні звороти (проведено дослідження, згідно з, у відповідності до тощо);
- у тексті повинна відчуватися ваша налаштованість на успіх – думайте позитивно;
- уникайте перебільшень, узагальнень та емоційно маркованої лексики;
- підкріплюйте свої твердження прикладами із конкретними кількісними і якісними показниками, де це можливо;
- використовуйте пункти і нумерацію для виділення важливих моментів;
- використовуйте у тексті допоміжний візуальний матеріал лише там, де це необхідно. Фото, ілюстрації, графіки, таблиці здатні подати матеріал коротко і чітко;
- приділіть особливу увагу плануванню роботи, її оформленню та представленню (складіть презентацію).

Вимоги до оформлення

За структурою реферат, есе, індивідуальне практичне завдання (бізнес-план) чи інше індивідуальне завдання (робота) складається з титульної сторінки, змісту, вступу (резюме), основної частини (перелік розділів та структура визначається розробником), висновків та додатків.

Оформлення чистового варіанту здійснюється у відповідності з вимогами ДСТУ 3008:2015 Інформація та документація. Звіти у сфері науки і техніки. Структура та правила оформлювання.

Робота друкується шрифтом Times New Roman чорного кольору прямого накреслення через півтора міжрядкові інтервали кеглем 14 або пишеться розбірливо, охайно і без виправлень. Сторінки нумеруються починаючи із змісту, при цьому титульна сторінка враховується але не нумерується. Додатки не нумеруються. Додатки слід позначати послідовно великими літерами української абетки, наприклад: «Додаток А» і т. д.

При написанні робіт необхідно використовувати рекомендовану навчальну літературу. Рекомендується також паралельно з літературними джерелами використовувати статті із періодичних видань, галузевих газет і

журналів, відповідні дані та приклади з практичної діяльності місцевих підприємств. На використану літературу необхідно робити посилання в кінці викладеного матеріалу. Наприклад: [37, с. 240], що означає наведений матеріал з навчального посібника Немцова В.Д., Довгань Л.Є. «Стратегічний менеджмент» зі сторінки 240.

При виникненні в ході виконання практичної роботи труднощів, які студент не може подолати самостійно за допомогою навчальної літератури, рекомендується звертатися за консультацією письмово чи усно до викладача.

Завершена й відповідним чином оформлена робота здається на кафедру обліку і оподаткування та маркетингу для реєстрації й перевірки викладачем, після чого захищається.

4. КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ ЗАВДАНЬ ТА ВИДІВ РОБІТ ІРС ТА СРС

Оцінювання завдань та видів робіт ІРС та СРС здійснюється за національною шкалою і входить до підсумкової оцінки відповідно до структурування дисципліни за видами робіт і оцінювання результатів навчання студентів за ваговими коефіцієнтами даної робочої програми (додаток В).

Контроль індивідуальної роботи студентів проводиться шляхом перевірки виконання індивідуальних завдань.

При виконанні індивідуальних завдань та самостійної роботи студент користується рекомендованою літературою та первинною інформацією, яку отримує на підприємствах, на ринку шляхом проведення маркетингових досліджень, періодичній літературі та інших джерелах, зокрема в мережі INTERNET. Головною вимогою до самостійного завдання по суті є реальність викладеної інформації та життєздатність прикладів, що відповідає загальним вимогам до організації навчання.

Критерії оцінювання індивідуального практичного завдання. Індивідуальне завдання (бізнес-план) здається студентом особисто викладачеві не пізніше як за два тижні до дати проведення підсумкового контролю. Критеріями оцінювання бізнес-плану є правильність виконання, логічність викладу матеріалу, самостійність. Індивідуальне завдання (бізнес-план) оцінюється за національною шкалою. Отримання відповідної оцінки відповідає наступним вимогам:

- оцінку «відмінно» отримує студент, якщо зміст бізнес-плану відповідає поставленому завданню (меті бізнес-плану), наведені актуальні матеріали (інформація отримана в результаті власних маркетингових досліджень та/або отримана з надійних джерел), методика виконання завдання відповідає встановленим вимогам. Головною вимогою до найвищої якості завдання по суті є реальність викладеної інформації та життєздатність наведених прикладів в яких оцінюються конкретні запропоновані рішення. Додатковим критерієм є правильність розрахунків та якісна презентація (володіння матеріалом та переконливість). Оформлення роботи відповідає встановленим вимогам;

- оцінку «добре» отримує студент бізнес-план якого за змістом відповідає поставленому завданню, наведені матеріали є актуальними а розрахунки правильними, у наявності незначні помилки, що свідчать про недостатню актуальність та аргументованість запропонованих рішень, але по суті не впливають на отримані результати чи висновки. Оформлення роботи відповідає встановленим вимогам;

- оцінку «задовільно» отримує студент робота якого в цілому за оформленням та змістом відповідає поставленому завданню, але у роботі наявні значні помилки, що свідчать про використання неактуальних джерел інформації, помилкових вхідних дані, відсутні необхідні додатки, попередні розрахунки зроблено частково, наявні арифметичні чи логічні помилки. Також підставою зниження оцінки за в цілому виконане завдання, є

незавершення розрахунків. При цьому загальний зміст завдання свідчить про його виконання по-суті.

• оцінку «незадовільно» отримує студент у випадку наявності значних помилок: неохайне оформлення роботи, виконання завдання за суперечливими чи сумнівними матеріалами, відсутність розрахунків, завдання не виконано по-суті та змісту.

Під час окремо відведених практичних занять студенти приймають участь у презентації (захисті і обговоренні) бізнес-планів, що дозволить викладачеві зарахувати виправлення недоліків шляхом обговорення на такому занятті. В результаті цього бізнес-план, попередньо оцінений викладачем в нижчий бал, може бути переоцінений до максимального балу. Така переоцінка можлива лише під час практичного заняття, відведеного на обговорення (захисту) бізнес-планів студентів, що дасть можливість додати необхідні матеріали, або зробити пояснення усно, про що викладач зазначає на самій студентській роботі.

Критерії оцінювання реферату (есе):

- оцінка «відмінно» – реферат (есе) написано самостійно, формальні вимоги до роботи виконано, проблему повністю розкрито, висновки містять наукові пропозиції. Для написання реферату (есе) студент використав не тільки підручники, а і першоджерела. Робота оформлена згідно встановлених вимог;

- оцінка «добре» – реферат (есе) написано самостійно, всі вимоги до роботи виконані, проблема розкрита; проте, наявні незначні помилки та неточності. Робота оформлена згідно встановлених вимог;

- оцінка «задовільно» – реферат (есе) написано самостійно, але не всіх вимог дотримано, розкриття проблеми неповне, наявні недоліки в оформленні;

- оцінка «незадовільно» – реферат (есе) написано не самостійно, недотримано вимог до оформлення, проблему не розкрито.

Критерії оцінювання відповіді студента на семінарському занятті:

- оцінка «відмінно» – студент повно і всебічно розкриває питання теми, винесені на самостійне опрацювання, вільно оперує поняттями і термінологією, демонструє глибокі знання джерел, має власну точку зору стосовно відповідної теми і може аргументовано її доводити;

- оцінка «добре» – загалом рівень знань студентів відповідає викладеному вище, але мають місце деякі упущення при виконанні завдань, винесених на самостійне опрацювання, обґрунтування неточні, не підтверджуються достатньо обґрунтованими доказами;

- оцінка «задовільно» – студент розкрив питання, винесені на самостійне опрацювання, в загальних рисах, розуміє їх суть, намагається робити висновки, але при цьому припускається грубих помилок, матеріал викладає нелогічно і не самостійно;

- оцінка «незадовільно» – студент не в змозі дати відповідь на поставлене запитання або відповідь неправильна, студент не розуміє суті питання, не може зробити висновки.

5. ФОРМИ КОНТРОЛЮ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ СТУДЕНТІВ

Керівництво і контроль за самостійною навчальною роботою студентів здійснює викладач на лекціях, семінарських заняттях, під час консультацій.

Основними формами контролю самостійної роботи студентів є:

- усне опитування на практичних семінарських заняттях;
- письмові контрольні роботи;
- тестові завдання;
- співбесіди на консультаціях;
- перевірка рефератів;
- виконання індивідуального практичного завдання.

Перевірка самостійної та індивідуальної роботи студентів здійснюється під час аудиторних та позааудиторних занять відповідно до затвердженого розкладу проведення занять та графіку проведення консультацій.

Перелік питань, що виносяться на поточний та підсумковий контроль з дисципліни «Основи бізнесу»

1. Сутність понять підприємництво і бізнес.
2. Суб'єкти, елементи та ознаки бізнесу.
3. Власність, як економічна основа підприємництва.
4. Історичний розвиток поняття «підприємництво».
5. Ринок як середовище та сфера діяльності бізнесу.
6. Рушійні сили бізнесу.
7. Економічна свобода, її сутність і роль у розвитку підприємництва.
8. Економічний інтерес та конкуренція як джерела розвитку підприємництва.
9. Бізнес як соціально-економічна та ділова творчість людини.
10. Принципи та функції підприємництва.
11. Стадії та етапи створення власного бізнесу.
12. Генерування ідей бізнесу та їх економічне обґрунтування.
13. Вибір сфери та виду діяльності.
14. Способи організації бізнесу.
15. Підприємство як основа архітектури бізнесу.
16. Класифікація організаційно-правових форм господарювання.
17. Об'єднання підприємств та господарські товариства.
18. Переваги та недоліки організаційно-правових форм бізнесу.
19. Основні етапи процесу створення та реєстрації юридичної особи.
20. Засновницькі документи та їх підготовка.
21. Статутний капітал і порядок його формування.
22. Порядок державної реєстрації підприємства – юридичної особи.
23. Порядок державної реєстрації підприємця – фізичної особи.

24. Припинення, реорганізація та реструктуризація діяльності підприємств бізнесу.
25. Необхідність бізнес плану та його функції.
26. Структура бізнес-плану.
27. Опис галузі, підприємства та його продукції в структурі бізнес плану.
28. Маркетинг-план у структурі бізнес плану.
29. Виробничий та організаційний план в структурі бізнес плану.
30. Фінансовий план, показники ефективності та оцінка ризиків реалізації бізнес-плану.
31. Необхідність та сутність державного регулювання бізнесу, його форми та методи.
32. Обмеження в господарській діяльності: стандартизація, сертифікація, патентування і ліцензування підприємницької діяльності.
33. Система державного антимонопольного регулювання.
34. Законодавство у сфері захисту прав споживачів.
35. Державна підтримка бізнесу.
36. Організація фінансування бізнесу.
37. Кредитування бізнесу та організація фінансового обслуговування бізнесу.
38. Облік і звітність у господарській діяльності.
39. Система оподаткування бізнесу.
40. Організація та елементи інфраструктури бізнесу.
41. Виробництво і виробнича діяльність у бізнесі.
42. Сутність, зміст і структура виробничого процесу.
43. Основні цілі аналізу та оцінки ефективності діяльності підприємства.
44. Маркетинг у бізнесі: сутність, принципи та функції.
45. Маркетингові дослідження та маркетингова інформаційна система підприємства.
46. Комплекс маркетингу підприємства.
47. Основи комерційної діяльності.
48. Визначення та види комерційних угод у бізнесі.
49. Суть менеджменту і проблеми його розвитку.
50. Організаційна структура і функції менеджменту.
51. Вибір управлінської стратегії.
52. Органи управління підприємством та його менеджмент.
53. Роль менеджера в управлінні бізнесом.
54. Поняття трудового колективу та персоналу.
55. Класифікація персоналу підприємства.
56. Управління персоналом.
57. Поняття, зміст і завдання організації праці.
58. Організація оплати праці.
59. Сутність зовнішньоекономічної діяльності.
60. Особливості підприємництва в зовнішньоекономічній діяльності.

61. Міжнародна торгівля.
62. Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності.
63. Сутність та основні види ризиків.
64. Управління економічними ризиками.
65. Страхування як інструмент економічного захисту.
66. Економічна безпека підприємництва.
67. Сутність, види та елементи культури бізнесу.
68. Етика бізнесу та стилі керівництва.
69. Психологія ділових стосунків.
70. Соціальна відповідальність бізнесу.

6. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА З ДИСЦИПЛІНИ «ОСНОВИ БІЗНЕСУ»

Базова

1. Вступ до бізнесу [Текст] / Ю.Б. Іванов, Ю.І. Кравченко, М.М. Хоменко. – К : Лібра, 1995. – 252 с.
2. Кібік, О.М. Теорія бізнесу [Текст] : Навч. посібник. Реком. МОНмолодьспорт України для студ. ВНЗ / О.М. Кібік, К.В. Белоус. – К. : Алерта, 2012. – 256 с.
3. Основи бізнесу [Текст] : Реком. МОНУ як навч. посібник для студ. ВНЗ / Я.С. Ларіна, С.В. Мочерний, В.М. Фомішина, С.І. Чеботар. – К : ВЦ «Академія», 2009. – 384 с.
4. Основи бізнесу: практичний курс (CD) [Текст] : Збірник вправ, задач, тестів, ситуаційних вправ. Навч. посібник. Реком. МОНУ / В.Р. Кучеренко, Я.П. Квач, Н.В. Доброва, М.М. Осіпова ; За ред. Кучеренка В.Р. – К : ЦУЛ, 2010. – 176 с.
5. Рудь, С.В. Факультативний курс «Бізнес». Тексти, завдання [Текст] / С.В. Рудь. – Харків : ВГ «Основа», 2013. – 126 с.
6. Скібіцький, О.М. Організація бізнесу. Менеджмент підприємницької діяльності [Текст] : Навч. посібник. Реком. МОНУ для студ. ВНЗ / О.М. Скібіцький, В.В. Матвеев, Л.І. Скібіцька. – К. : Кондор, 2011. – 912 с.
7. Стонер, Дж. Вступ у бізнес [Текст] / Дж. Стонер ; За ред. Завадського Й.С. – Київ : ЄУФІСМіБ, 2000. – 752 с.

Допоміжна

1. Бізнес - планування [Текст] : Рекоменд. МОНмолодьспорту України як навч. посібн. / Т.Г. Васильців, Я.Д. Качмарик, В.І. Блонська, Р.Л. Лупак. – К. : Знання, 2013. – 207 с.
2. Герасимчук, А.А. Тимошенко, З.І. Філософські основи менеджменту і бізнесу. Курс лекцій [Текст] : Навчальний посібник / А.А.Тимошенко З.І. Герасимчук, С.В. Шейко. – К : Вид. Укр.-фін. істит. менедж. і біз., 1999. – 111с.
3. Данчева, О.В. Практична психологія в економіці та бізнесі [Текст] / О.В. Данчева. – Київ : Лібра, 1998. – 270 с.
4. Должанський, І.З. Бізнес-план: технологія розробки [Електронний ресурс] [Текст] : Реком. МОНУ як навч. пос. для студ. ВНЗ / І.З. Должанський, Т.О. Загорна. – 2-ге вид. – К : ЦУЛ, 2009. 1 електрон. опт. диск (CD-ROM).
5. Збірник бізнес-планів з коментаріями і рекомендаціями [Текст] / За ред. Попова В.М. – 4-е вид., перероб., допов. – Київ : ЦУЛ, КноРус, 2003. – 282 с.
6. Зінь Е.К., Турченко М.О. Планування діяльності підприємства: Підручник. – К.: ВД „Професіонал», 2004.- 320 с.

7. Іващенко В.І., Болюх М.А. Економічний аналіз господарської діяльності. - К.: ЗАТ «НІЧЛАВА», 1999. - С. 25-38.
8. Любунь, О.С. Бізнес-планування у банку [Текст] : Навч. посібник. Реком. МОН України / О.С. Любунь, М.П. Денисенко. – К : Атіка, 2006. – 288 с.
9. Македон, В.В. Бізнес-планування (CD) [Текст] : Навч. посібник / В.В. Македон. – К : ЦУЛ, 2009. – 236 с.
10. Оцінка бізнесу та нерухомості (CD) [Текст] : Навч. посібник. реком. МОНУ для студ. ВНЗ / В.Р. Кучеренко, Я.П. Квач, Н.В. Сментина, В.О. Улибіна. – К : ЦУЛ, 2009. – 200 с.
11. Підприємництво і бізнес-культура (CD) [Текст] : Навч. посібник для студ. ВНЗ. Реком. МОНУ / С.М. Іванюта, В.Ф. Іванюта. – К : ЦУЛ, 2007. – 288 с.
12. Покропивний, С.Ф. Бізнес-план: технологія розробки та обґрунтування [Текст] : Навчальний посібник. Рекомендовано Міністерством освіти і науки України / С.Ф. Покропивний, С.М. Соболюк, Г.О. Швиданенко. – 2-е вид., доповнене. – Київ : КНЕУ, 2002. – 379 с.
13. Редченко, К.І. Стратегічний аналіз у бізнесі [Текст] : Навчальний посібник. Рекомендовано Міністерством освіти і науки України / К.І. Редченко. – 2-е вид., допов. – Львів : Новий Світ-2000, Альтаір-2002, 2003. – 272 с.
14. Скворцов, М.Н. Бізнес-план підприємства [Текст] / М.Н. Скворцов. – К : Вища школа, 1995. – 189 с.
15. Тирпак, І.В. Організаційні структури бізнесу: порядок створення і функціонування [Текст] : Рекомендовано МОНУ як навч. посібник для студентів ВНЗ / І.В. Тирпак, В.І. Тирпак. – Тернопіль : Ажура, 1998. – 340 с.
16. Ясинський, В.В. Бізнес-планування: теорія і практика [Текст] : Реком. МОНУ як навчальний посібник для студ. ВНЗ / В.В. Ясинський, О.О. Гайдей. – К : «Каравела», 2004. – 232 с.

Інформаційні ресурси

1. Журнали та періодичні видання: «Конкуренція», «Актуальні проблеми економіки», «Маркетинг в Україні».
2. Журнал «Наука та інновації» URL (веб-посилання): <http://scinn.nas.gov.ua/>.
3. Franchise (франчайзинг) URL (веб-посилання): <http://franchise.ua/>.
4. McKinsey & Company URL (веб-посилання): <http://www.mckinseyquarterly.com>.
5. База маркетингової інформації. Аналіз ринків, обзори ринків URL (веб-посилання): <http://www.marketing.vc/>.
6. Бізнес Конструктор URL (веб-посилання): <http://b-konstruktor.com/>.
7. Держстат URL (веб-посилання): <https://ukrstat.org/>.

8. Домашній бізнес в Україні URL (веб-посилання): <http://Homebiznes.in.ua>.
9. Допомога бізнесу URL (веб-посилання): <http://helpbizness.ru/>.
10. Електронна комерція URL (веб-посилання): <http://e-commerce.com.ua/>.
11. Електронний бізнес C-News URL (веб-посилання): <http://www.cnews.ru/news/line/subtypes/ebusiness/>.
12. Исследования ринков URL (веб-посилання): <http://www.marketing.rbc.ua/>.
13. Майстерня бізнесу URL (веб-посилання): <http://maysternya.com.ua/>.
14. Млин Бізнес Ідей URL (веб-посилання): <http://melnicabiz.com.ua/>.
15. РБК.Инновации URL (веб-посилання): <http://i.rbc.ru/>.
16. Статті з он-лайн бізнесу URL (веб-посилання): <http://www.moskalyuk.com/articles/e-commerce/>.
17. Український бізнес-портал // <http://www.ukrbusiness.com.ua/>.
18. Он-лайн конструктор бізнес планів URL (веб-посилання): <http://b-konstruktor.com/biznes-plan/>.
19. Енциклопедія російського бізнесу (1000 бізнес-ідей, 1000 бізнес-планів, консультації експертів) URL (веб-посилання): <https://www.openbusiness.ru/>.
20. Компанія Pro-Consulting (шаблони та приклади бізнес-планів) URL (веб-посилання): <http://pro-consulting.ua/products/biznes-plan/>.
21. Бізнес-плани для малого бізнесу URL (веб-посилання): <https://moybiznes.org/plany>.
22. COSME - європейська програма підтримки малого та середнього бізнесу URL (веб-посилання): <http://cosme.me.gov.ua/>.
23. PRO (платформа ефективного регулювання) URL (веб-посилання): <https://regulation.gov.ua/business/index>.

Перелік нормативних документів та законів України

1. Конституція України.
2. Господарський кодекс України.
3. Цивільний кодекс України.
4. Податковий кодекс України.
5. Закон України «Про підприємництво».
6. Закон України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців».
7. Закон України «Про ліцензування видів господарської діяльності».
8. Закон України «Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності».
9. Закон України «Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності».
10. Закон України «Про Перелік документів дозвільного характеру у сфері господарської діяльності».
11. Закон України «Про господарські товариства».

12. Закон України «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю».
13. Закон України «Про захист від недобросовісної конкуренції».
14. Закон України «Про захист прав споживачів».
15. Закон України «Про рекламу».
16. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність».
17. Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні».
18. Наказ Міністерства економіки України «Методичні рекомендації з розроблення бізнес-плану підприємств».
19. Наказ Державного агентства України з інвестицій та розвитку «Методичні рекомендації з розробки бізнес-планів інвестиційних проектів».

Макет бізнес моделі

Призначений для:

Створений:

Дата:

Версія:

<p>Ключові партнери Хто ваші ключові партнери? Хто ваші ключові поставальники? Які ключові ресурси ми отримуємо від партнерів? Якими ключовими діями виступає зайнятість партнерів?</p> <p>МОТИВАЦІЯ ДЛЯ ПАРТНЕРСТВА Спеціалізація та ексклюзив Зменшені ризики та невпевненість Оптимізовані операційні витрати та дії</p>	<p>Ключова діяльність Які ключові дії потрібні для нашої ціннісної пропозиції? Наші канали продажів? Зв'язок з покупцями? Отримання прибутку?</p> <p>КАТЕГОРІЇ Виробництво Розв'язання проблем Планування/Встановлення альянсів</p>	<p>Структура витрат Які найбільш значущі витрати в нашій бізнес-моделі? Які ключові ресурси найбільш затратні? Які ключові діяльності найбільш затратні?</p> <p>НАШ БІЗНЕС ВЛІЩЕ Закрепити від витрат (пропозиція найменшої ціни, максимум автоматизації, активний аутсорс) Закрепити від цінностей (пропозиція) Які ключові дії на створенні цінності, унікальність цінності?</p> <p>ПРИКЛАДИ ХАРАКТЕРИСТИК Обсяг Змінні витрати Економія на масштабі Економія на кількості</p>
<p>Ціннісна пропозиція У чому цінність продукту для покупця? Яку проблему нашого покупця ми допомогли розв'язати? Як ми вирішили проблему нашого покупця? Для якого сегменту покупця? Які потреби покупця ми задовольняємо?</p> <p>ХАРАКТЕРИСТИКИ Новизна Продуктивність Продовжування Складність Закордонна Робота/Дизайн Бренд/Статус Ціна Землезна Вартість Забезпечення Ризиків Доступність Зручність</p>	<p>Ключові ресурси Які ключові ресурси вимагає ваша ціннісна пропозиція? Для каналів поставлення? Як яки з користувачами/покупцями? Отримання прибутку?</p> <p>ТИПИ РЕСУРСІВ Фінансні Люди Логістичні Фізичні</p>	<p>Джерела доходів За яку цінність наш покупець справді готовий платити? За що він готовий заплатити? Які вони зарплатити? Скільки коштує в джерелі доходів приносить в загальному прибутку?</p> <p>ТИПИ Продаж активів Виноростання Плата за підписку Повільна/Окрема оплата Субсидії Стороння оплата Реклама</p>
<p>Відносини з клієнтами Який тип стосунків кожен в сегментів клієнтів очікує, що ми розпочнемо з ними? Як ми будемо спілкуватися з ними? Як вони поведуться із ринком нашого бізнес-моделі? Насильні витрати?</p> <p>ПРИКЛАДИ Персональна підтримка VIP персональна підтримка Спеціалізовані послуги Автоматизовані обслуговування Спільнота Співстворення</p>	<p>Канали Через які канали ваші клієнти користувачі хочуть, щоб ви з ними контактували? Як ми зараз з ними контактуємо? Які наші канали інтегровані? Який канал працює найкраще? Який канал найбільш економічно ефективний? Які канали найбільш використовуються користувачами/покупцями?</p> <p>ФАЗИ КАНАЛУ 1. Унікальність 2. Ціна 3. Як ми доопрацюємо користувачам оцінити нашу ціннісну пропозицію? 4. Як ми доопрацюємо покупцям купувати спеціальні продукти та сервіси? 5. Доставка 6. Як ми доопрацюємо нашу ціннісну пропозицію до покупця/користувача/покупця? 7. Після продаж 8. Як ми надаємо покупцям підтримку після продажу?</p>	<p>Фіксована ціна Ціна по професурі Залежність від властивостей Залежність від сегменту клієнтів Ціна залежності від обсягу</p> <p>ДИНАМІЧНЕ ЦІНОУТВОРЕННЯ Персоналізовані ціни Тарифна ціна в рамках реального часу</p>
<p>Сегменти користувачів Для кого ми створюємо цінність? Хто наш найважливіший клієнт?</p> <p>Масовий ринок Пішовий ринок Сегмент Різнобічний Багатодієвий</p>	<p>Сегменти користувачів Для кого ми створюємо цінність? Хто наш найважливіший клієнт?</p> <p>Масовий ринок Пішовий ринок Сегмент Різнобічний Багатодієвий</p>	<p>Сегменти користувачів Для кого ми створюємо цінність? Хто наш найважливіший клієнт?</p> <p>Масовий ринок Пішовий ринок Сегмент Різнобічний Багатодієвий</p>

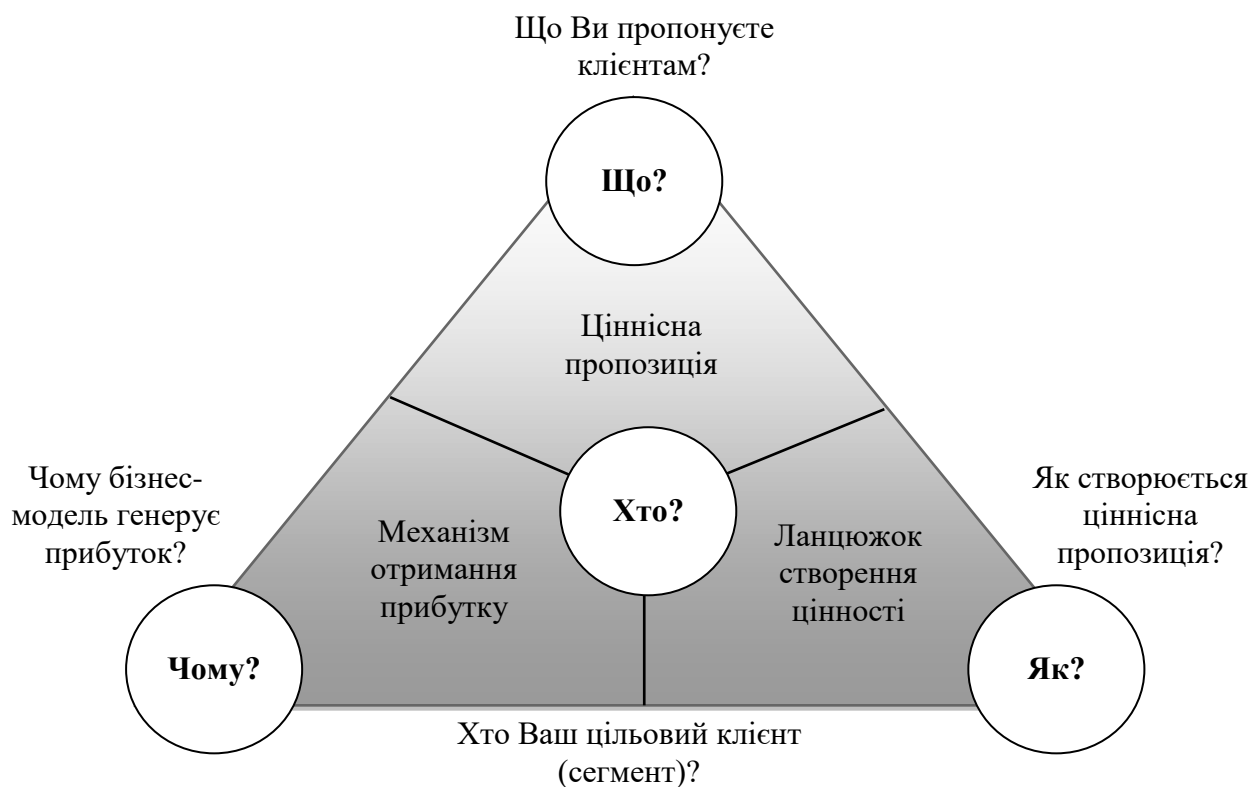


Рис. А.1. Елементи бізнес-моделі (шаблон «Чарівний трикутник»)

Зразки титульної сторінки

Мукачівський державний університет
Факультет економіки, управління та інженерії

Кафедра обліку і оподаткування та маркетингу

ЕСЕ (РЕФЕРАТ)

з дисципліни «Основи бізнесу»
на тему:

«Еволюція концепції маркетингу»

Виконав(ла) ст. I-го курсу гр. М-
11 спеціальності 075
«Маркетинг»
Сидоренко В.П.
Викладач:
Лендел О.Д.

Мукачево – 2019 р.

Мукачівський державний університет
Факультет економіки, управління та інженерії

Кафедра обліку і оподаткування та маркетингу

БІЗНЕС-ПЛАН

**«ПРОЕКТ
реконструкції і розвитку виробництва
плетених меблів
в с. Іза, Хустського р-ну Закарпатської області
2019 - 2023»**

Виконав(ла) ст. І-го курсу гр. М-
11 спеціальності 075
«Маркетинг»
Сидоренко В.П.
Викладач:
Лендел О.Д.

Мукачево – 2019 р.

**Розподіл вагових коефіцієнтів оцінювання навчальної дисципліни
«Основи бізнесу»**

МОДУЛЬНИЙ КОНТРОЛЬ		
АУДИТОРНА РОБОТА		
ЗМ1, ЗМ2		
Лекційні та практичні заняття	Контрольний захід (контрольна робота)	САМОСТІЙНА РОБОТА (В Т.Ч. ІРС)
T1-T14	T1-T14	
середнє-арифметичне оцінок за національною шкалою	оцінка за національною шкалою	середнє арифметичне оцінок за національною шкалою
k₁ = 0,3	k₄ = 0,4	k₅ = 0,3

**Контрольний захід за підсумками вивчення змістових модулів 1, 2 проводиться у формі комплексної контрольної роботи.*

Отриманий середньозважений бал з дисципліни переводиться у національну шкалу, 100-бальну шкалу та шкалу ЄКТС за загальним правилом.

Навчально-методичне видання

ОСНОВИ БІЗНЕСУ
методичні рекомендації та завдання для виконання
самостійної роботи студентів

Тираж 10 пр.

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до
Державного реєстру видавців, виготовлювачів і розповсюджувачів
видавничої продукції ДК № 4916 від 16.06.2015 р.

Редакційно-видавничий відділ МДУ,

89600, м. Мукачево, вул. Ужгородська, 26



МУКАЧІВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

89600, м. Мукачево, вул. Ужгородська, 26

тел./факс +380-3131-21109

Веб-сайт університету: www.msu.edu.ua

E-mail: info@msu.edu.ua, pr@mail.msu.edu.ua

Веб-сайт Інституційного репозитарію Наукової бібліотеки МДУ: <http://dspace.msu.edu.ua:8080>

Веб-сайт Наукової бібліотеки МДУ: <http://msu.edu.ua/library/>