



**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
МУКАЧІВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
КАФЕДРА ОБЛІКУ І ОПОДАТКУВАННЯ ТА МАРКЕТИНГУ**



ОСНОВИ БІЗНЕСУ

методичні рекомендації

для виконання самостійної роботи

для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти

денної форми навчання

спеціальності 051 «Економіка»

Мукачево 2025

УДК 658

Розглянуто та рекомендовано до друку науково-методичною радою Мукачівського державного університету протокол № 6 від «30» січня 2025 р.

Розглянуто та схвалено на засіданні кафедри обліку і оподаткування та маркетингу протокол № 15 від «30» грудня 2024 р.

Укладачі

Головачко В.М. – к.е.н., доцент кафедри обліку і оподаткування та маркетингу МДУ;

Бродович Ю. Р. – кандидат с.-г.н., доцент кафедри інженерії, технологій та професійної освіти МДУ;

Лендел О.Д. - старший викладач кафедри обліку і оподаткування та маркетингу МДУ.

Рецензент

Феєр О.В. - к.е.н., доцент кафедри менеджменту, управління економічними процесами та туризму МДУ

Основи бізнесу: методичні рекомендації для виконання самостійної роботи для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти денної форми навчання спеціальності 051 «Економіка» / Укладач В.М. Головачко, Ю.Р. Бродович, О.Д. Лендел - Мукачево: МДУ, 2025.- 38 с. (1,89 др.арк.).

Методичні рекомендації та завдання для виконання самостійної роботи здобувачів вищої освіти призначено для самостійного виконання завдань з дисципліни «Основи бізнесу» здобувачами вищої освіти спеціальності 051 «Економіка». 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 здобувачів вищої освіти денної форми навчання галузі знань 05 «Соціальні та поведінкові науки».

ЗМІСТ

1. ВСТУП.....	4
2. ЗМІСТ ПИТАНЬ ЗА ТЕМАМИ, МОДУЛЯМИ ДИСЦИПЛІНИ	6
3. МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ОРГАНІЗАЦІЇ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ.....	10
4. КОНТРОЛЬНІ І ДОМАШНІ ЗАВДАННЯ ДЛЯ СРС.....	13
5. МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ДО ВИКОНАННЯ ІНДИВІДУАЛЬНОГО ПРАКТИЧНОГО ЗАВДАННЯ.....	16
6. КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ ЗАВДАНЬ ТА ВИДІВ РОБІТ ІРС ТА СРС	26
7. ПИТАННЯ І ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ ТА КОНТРОЛЮ ДОСЯГНУТИХ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ.	28
8. ПЕРЕЛІК РЕКОМЕНДОВАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	30
9. ДОДАТКИ.....	33

1. 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 здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти денної форми навчання спеціальності 051 «Економіка» відповідно до цілей, вимог і змісту навчання фахівців економічного профілю закладених у відповідних освітніх програмах Мукачівського державного університету, та вимог, які висуваються до спеціалістів даного профілю.

Мета опанування дисципліни – полягає у формуванні у здобувачів вищої освіти – наукового світогляду та спеціальних знань з теорії та практики ведення сучасного бізнесу, механізму створення власної справи, інструментарію прийняття ефективних господарських рішень.

Завдання дисципліни – є формування у здобувачів вищої освіти системи знань, надання їм практичної спрямованості та формування вміння використовувати їх у практичній діяльності (житті). Загальними завданнями оцінювання є: визначення рівня навчальних досягнень здобувачів вищої освіти; стимулювання їх мотивації до здобуття знань; визначення рівня здібностей здобувачів вищої освіти, їх потреби у додатковому навчанні; виставлення відповідної оцінки.

Предмет вивчення 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).

Компетентності та результати навчання

Інтегральна компетентність – здатність розв'язувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми в економічній сфері, які характеризуються комплексністю та невизначеністю умов, що передбачає застосування теорій та методів економічної науки.

Загальні компетентності:

ЗК12. Навички міжособистісної взаємодії.

Фахові компетентності спеціальності:

СК2. Здатність здійснювати професійну діяльність у відповідності з чинними нормативними та правовими актами

СК12. Здатність самостійно виявляти проблеми економічного характеру при аналізі конкретних ситуацій, пропонувати способи їх вирішення.

СК15. Здатність розуміти та використовувати причинно-наслідкові зв'язки між

умовами функціонування та результатами діяльності бізнес-структур.

Результати навчання:

РН 6. Використовувати професійну аргументацію для донесення інформації, ідей, проблем та способів їх вирішення до фахівців і нефахівців у сфері економічної діяльності.

РН 10. Проводити аналіз функціонування та розвитку суб'єктів господарювання, визначати функціональні сфери, розраховувати відповідні показники які характеризують результативність їх діяльності.

РН 12. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань та змістовно інтерпретувати отримані результати.

2. ЗМІСТ ПИТАНЬ ЗА ТЕМАМИ, МОДУЛЯМИ ДИСЦИПЛІНИ

Змістовий модуль 1. Теоретичні основи та підходи бізнесу

Тема 1. Теоретичні засади підприємництва і бізнесу

Виникнення та еволюція поняття «підприємництво». Бізнес і підприємництво: спільне і відмінне. Ознаки підприємництва та його функції: інноваційна, ресурсна, організаційна, стимулююча. Походження та сутність поняття «бізнес». Моделі підприємницького бізнесу.

Суб'єкти, елементи та ознаки бізнесу. Основні ознаки бізнесу та їх розгорнута характеристика. Родові риси бізнесу та їх характеристика. Причини виникнення ділових відносин. Потреби. Економічна активність людини. Основні формули бізнесу, їх сутність та сфери застосування. Розгорнута формула бізнесу - формула збагачення суспільства. Цілі, функції сучасного бізнесу, його місце у суспільних відносинах.

Власність - економічна основа бізнесу. Відносини власності, права власника. Форми власності. Правова база бізнесу в Україні.

Підприємництво в контексті історичної еволюції. Внесок Р. Кантільона, А Сміта, Ж.-Б. Сея, Дж. Кларка, Й. Шумпетера, П. Друкера, Ф. Хайека, П. Самуельсона тощо у формування поняття «підприємництво».

Тема 2. Основи розвитку підприємництва в ринковій економіці

Ринок як середовище та сфера діяльності бізнесу. Особливості сучасного ринку, його структура та функції. Основні моделі ринкових систем у розвинених країнах. Сучасні форми конкуренції, механізм її дії та наслідки. Вибір стратегії в бізнесі. Монополізм та антимонопольне регулювання. Типи ринкової організації фірм.

Рушійні сили бізнесу. Економічний інтерес та конкуренція як джерела розвитку підприємництва. Суб'єкти бізнесу та їх економічні інтереси. Основні протиріччя у бізнесі: сутність, критерії оцінювання. Негативний та позитивний вплив на суспільство. Наслідки протиріч в бізнесі: сутність, оцінювання, способи розв'язання. Цивілізований бізнес: сутність, значення, вплив на розвиток суспільства. Ознаки цивілізованого бізнесу та їх характеристика. Тіньовий бізнес в Україні. Проблеми боротьби з тіньовим бізнесом.

Економічна свобода, її сутність і роль у розвитку підприємництва. Економічна свобода як основна передумова розвитку бізнесу. Складові економічної свободи: економічна самостійність, економічна відповідальність, економічна рівноправність.

Принципи та функції підприємництва.

Тема 3. Механізм створення бізнесу (власної справи)

Стадії та етапи створення власного бізнесу. Основні кроки підготовки до початку бізнесу. Пошук ідеї бізнесу та умови його створення. Вивчення господарської ніші.

Комерційна ідея. Методи розробки комерційної ідеї та їх зміст. Джерела підприємницьких ідей. Експертні методи пошуку підприємницьких ідей.

Вибір виду діяльності. Вибір форми та масштабу майбутнього бізнесу.

Вибір організаційно-правової форми господарювання та способу започаткування бізнесу. Традиційні способи: створення нового підприємства, купівля існуючого бізнесу. Нетрадиційні способи: прямий маркетинг, пересувна торгівля, франчайзинг, надомний бізнес, вихід зі складу великої компанії.

Змістовий модуль 2. Організація підприємницької діяльності

Тема 4. Підприємство як економічний суб'єкт

Підприємство як основа архітектури бізнесу. Основні види підприємств та їх організаційні форми. Підприємство як суб'єкт ринку. Принципи організації діяльності підприємства. Функції підприємства. Проблеми розвитку малого бізнесу. Приватні підприємства. Підприємства об'єднання громадян. Комунальні підприємства. Державні

комерційні підприємства. Державні казенні підприємства. Орендні підприємства. Здійснення підприємницької діяльності без створення юридичної особи.

Об'єднання підприємств: асоціація, корпорація, холдинг, консорціум, концерн. Багатонаціональні компанії і їх характерні риси. Господарські товариства як суб'єкти підприємництва та їх види. Особливості створення та функціонування акціонерних товариств, товариств з обмеженою відповідальністю, товариств з додатковою відповідальністю, повних товариств, командитних товариств.

Основні організаційно правові форми бізнесу. Суть одноосібного володіння. Переваги та недоліки одноосібного володіння. Партнерство (товариство). Переваги партнерства перед одноосібними володіннями. Недоліки партнерства. Корпорація (акціонерне товариство). Переваги та недоліки корпорацій.

Інноваційні методи організації виробництва й бізнесу. Венчурне підприємництво. Інжиніринг. Лізинг. Технопарки. Торговельна мережа. Франчайзинг.

Тема 5. Процес створення та реєстрації суб'єкта підприємницької діяльності в Україні

Основні етапи процесу створення та реєстрації юридичної особи. Вибір назви та юридичної адреси підприємства. Визначення видів економічної діяльності для підприємства. Визначення складу засновників підприємства та розподіл їх часток у статутному фонді (капіталі). Підготовка реєстраційних документів та їх подання державному реєстратору для проведення державної реєстрації юридичної особи.

Засновницькі документи та їх підготовка. Статут підприємництва та засновницький договір. Структура та зміст засновницького договору, статуту, положення. Корпоративний договір.

Фінансування бізнесу: зовнішнє та внутрішнє. Джерела фінансування майбутнього бізнесу. Статутний капітал і порядок його формування.

Державна реєстрація суб'єктів господарювання: сутність, порядок, терміни. Склад документів, що подаються на реєстрацію. Підстави для відмови в реєстрації. Реєстраційна справа. ЄДРПОУ. Порядок реєстрації суб'єктів господарювання юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців в уповноважених органах.

Припинення, перетворення, реорганізація та реструктуризація діяльності підприємств бізнесу. Порядок ліквідації підприємств: за вимогами засновників, за рішенням суду. Ліквідаційна комісія та її основні завдання.

Тема 6. Бізнес-план як метод організації й управління господарською діяльністю підприємства

Необхідність бізнес плану та його функції. Бізнес-план та його роль у заснуванні власної справи та розвитку існуючого бізнесу. Класифікація бізнес-планів. Сфери застосування бізнес-плану. Стадії розробки бізнес-плану.

Структура та технологія розробки бізнес-плану. Основні вимоги до складання бізнес-плану. Стандарти бізнес-планування: UNIDO, TACIS, RPMG, ЄБРР. Правові та організаційні особливості бізнес-планування в Україні.

Бізнес-модель як спосіб ведення бізнесу та її відображення у бізнес-плані. Визначення мети діяльності та місії підприємства.

Методика розробки розділів бізнес-плану. Можливості підприємства (резюме). Опис підприємства. Правове забезпечення діяльності підприємства. Юридичний статус. Аналіз стану справ у галузі. Опис продукції / послуг. Оцінювання конкурентів і вибір конкурентної стратегії. Аналіз ринку та визначення сегментів споживачів. План маркетингу. Виробничий план. Інвестиційний план. Організаційний план. Фінансовий план. Оцінка ризиків.

Методика оцінювання ефективності інвестиційних проектів. Показники фінансової ефективності проекту: чиста поточна вартість, внутрішня норма окупності, період окупності, індекс доходності. Аналіз беззбитковості. Сценарний аналіз. Аналіз чутливості.

Тема 7. Державне регулювання господарської діяльності

Необхідність та сутність державного регулювання бізнесу, його форми та методи: адміністративні, правові, економічні. Прямі та непрямі методи регулювання. Інструменти впливу держави на розвиток підприємства: податкова політика, цінове та кредитно-грошове регулювання, амортизаційна політика, регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Обмеження в господарській діяльності. Патентування і ліцензування підприємницької діяльності. Стандартизація і сертифікація. Види діяльності, що підлягають ліцензуванню. Законодавче врегулювання ліцензування. Порядок отримання ліцензії.

Система державного антимонопольного регулювання. Законодавство у сфері захисту прав споживачів.

Державна підтримка бізнесу. Механізм державної фінансової допомоги суб'єктам господарювання. Кадрове та інформаційне забезпечення державою підприємницької діяльності. Державні та міжнародні організації, що сприяють розвитку підприємництва.

Змістовий модуль 3. Практичні аспекти організації бізнесу

Тема 8. Фінансова діяльність, облік та оподаткування бізнесу

Джерела фінансових ресурсів підприємництва та процес інвестування. Управління фінансами суб'єктів господарювання. Планування, управління та аналіз фінансового стану. Фінансові показники.

Фінансове середовище підприємства. Фінансовий ринок, операції на фондовому ринку. Управління портфелем цінних паперів. Держава та фінанси підприємства.

Підприємство та банки. Кредитування та його роль у розвитку бізнесу. Особливості надання мікрокредитів суб'єктам бізнесу. Значення кредитних спілок у фінансуванні бізнесу. Лізинг. Факторинг.

Загальна та спрощена система оподаткування, обліку та звітності підприємницької діяльності. Особливості для юридичних осіб різних форм власності та фізичних осіб. Єдиний податок для юридичних та фізичних осіб. Види податків. Податкові пільги в різних сферах діяльності. Штрафні санкції.

Сутність та необхідність бухгалтерського обліку. Порядок та форми ведення обліку на підприємствах. Методи бухгалтерського обліку. Основні фінансові документи. Звітність суб'єктів господарювання.

Витрати виробництва та собівартість. Поточні витрати – їх класифікація і структура. Собівартість валової, товарної і реалізованої продукції.

Тема 9. Організаційно-виробнича, комерційна та маркетингова діяльність в бізнесі

Організація інфраструктури бізнесу. Елементи інфраструктури бізнесу.

Виробничі функції підприємця. Виробництво і виробнича діяльність. Сутнісно-змістова характеристика виробництва. Цілі і завдання виробництва. Взаємозв'язок технології і організації виробництва. Виробнича функція. Характеристика ресурсних складових виробництва. Поняття, складові елементи і структура виробничих систем. Класифікація виробничих систем.

Основні цілі аналізу та оцінки ефективності діяльності підприємства. Аналіз ефективності діяльності та витрат виробництва, аналіз конкурентного успіху. Оцінювання фінансово-економічного стану підприємства. Прибуток і дохід як основні показники фінансових результатів діяльності підприємств.

Маркетинг у бізнесі, проведення маркетингових досліджень. Принципи та функції маркетингу. Концепції маркетингу. Комплекс маркетингу. Види маркетингу. STP-маркетинг. Інтернет-маркетинг. Маркетингова товарна політика. Торгова марка. Брендинг. Маркетингова цінова політика. Ціноутворення, види цін, витрати обігу. Цінові стратегії. Маркетингова збутова політика. Логістика. Маркетингова комунікаційна політика. Реклама та стимулювання збуту.

Основи комерційної діяльності. Способи реалізації товару: робота на замовлення, робота на вільний ринок. Торгівля, її види та особливості. Електронна комерція. Біржи і біржова діяльність. Посередницька діяльність. Комерційні угоди. Визначення та види комерційних угод у бізнесі. Організація укладання комерційної угоди в бізнесі. Зміст контракту купівлі-продажу.

Тема 10. Менеджмент та управління персоналом у бізнесі

Суть менеджменту і проблеми його розвитку. Методи підприємницького управління. Функціональне управління в бізнесі. Планування розвитку суб'єктів господарювання. Управління мотивацією персоналу. Методи мотивації.

Організаційна структура і функції менеджменту. Система управління. Методи управління. Об'єкти управління. Органи управління підприємством. Вибір управлінської стратегії. Стратегії розвитку господарської діяльності.

Організація контролю. Управління організаційними комунікаціями. Менеджер як організатор ефективного управління. Вимоги до ділових і особистих якостей менеджера. Типи менеджерів у вітчизняній та зарубіжній практиці. Психологія управління в бізнесі.

Поняття трудового колективу та персоналу. Законодавство про трудові відношення. Теорії управління персоналом. Персонал: поняття, класифікація, структура та показники чисельності. Категорії персоналу підприємства. Особливості структури персоналу підприємств та організацій різних типів, розмірів і форм власності.

Кадрова служба. Форми найму на роботу. Бізнес, підготовка і перепідготовка кадрів. Нормування праці. Організація оплати праці. Заохочення за працю та його форми.

Планування трудових ресурсів. Принципи кадрової політики. Аналіз, опис та спеціалізація роботи. Навчання кадрів та його необхідність. Оцінка та оплата праці.

Змістовий модуль 4. Ризики та культура бізнесу

Тема 11. Підприємницькі ризики та економічна безпека бізнесу

Сутність та основні види ризиків. Господарський (підприємницький) ризик. Чинники ризику. Джерела ризику. Основні характерні моменти ризикової ситуації.

Класифікація ризиків. Чисті ризики. Спекулятивні ризики. Фінансові ризики. Види ризику на стадії функціонування підприємства. Управління економічними ризиками (ризик-менеджмент). Об'єкт управління ризиками.

Страховання як інструмент економічного захисту. Головні суб'єкти страхування є страховики й страхувальники. Принципи страхової діяльності.

Суть економічної безпеки підприємництва та основні функціональні цілі. Основні напрями організації економічної безпеки підприємства.

Тема 12. Культура бізнесу

Сутність, види та елементи підприємницької культури. Стилi керівництва: демократичний, ліберальний, авторитарний. Норми і правила поведінки керівника.

Методи і стилі розв'язання конфліктів. Соціальні цінності та культура підприємницької діяльності. Основні методи впливу підприємця на підлеглих. Психологія підприємництва.

Етика в дотриманні ділових зобов'язань. Використання силового тиску в бізнесі. Організація взаємовідносин із владою при веденні бізнесу. Принципи ділової моралі.

Соціальна відповідальність бізнесу.

3. МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ОРГАНІЗАЦІЇ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

З урахуванням змісту, цілей та завдань, що вирішуються у процесі самостійної роботи здобувачів вищої освіти (СРС) з дисципліни «Основи бізнесу», вирізняються 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 ділових, кейсових іграх, виконання ситуаційних вправ і т. п.	2.3. Участь у ділових, кейсових іграх, виконання ситуаційних вправ тощо.
	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 здобувачі вищої освіти 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, 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 здобувачів вищої освіти до самореалізації та професійної рефлексії в процесі навчання.

У процесі самостійної підготовки до практичних занять здобувачі вищої освіти 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 здобувачі вищої освіти здійснюють за допомогою контрольних питань для опрацювання лекційного матеріалу і підготовки до практичних занять, які охоплюють основні положення, що підлягають засвоєнню здобувачами вищої освіти відповідно до кожної теми дисципліни «Основи бізнесу».

Практичні завдання включають в себе підготовку до контрольних робіт, написання рефератів 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 здобувачами вищої освіти є вирішення ситуаційних задач, яке повинно носити творчий, аналітичний та самостійний характер з детальним обґрунтуванням рішень.

Розділи програми (питання, теми) для самостійного вивчення здобувачами вищої освіти

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

4. КОНТРОЛЬНІ І ДОМАШНІ ЗАВДАННЯ ДЛЯ СРС.

Підготовка рефератів, доповідей

Самостійна робота здобувачів вищої освіти 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, доповідями. Кожен здобувач вищої освіти виконує один реферат 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 здобувача вищої освіти: реферату 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 здобувачами вищої освіти як самостійно, так і під керівництвом викладача чи групами здобувачів вищої освіти (до п'яти чоловік) в залежності від складності завдання та обсягу робіт.

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

Теми рефератів, 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.

5. МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ДО ВИКОНАННЯ ІНДИВІДУАЛЬНОГО ПРАКТИЧНОГО ЗАВДАННЯ

Загальні вимоги

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, TACIC, 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, 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) прогнозна 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 тим, що 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 загальноприйняті 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 ризику 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. 5.4. Ризику та заходи щодо їх зниження 6. Додатки.
<p>Міжнародний стандарт складання бізнес-плану ТАСІС - 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.

Методичний підхід	Основні розділи та структура бізнес- плану
<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 (адапована 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.
<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.

Методичний підхід	Основні розділи та структура 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.</p> <p>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. <p>Додатки.</p>
<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. 7.2. 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 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 мікропідприємництва.

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 товарчи 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.

Вимоги до оформлення

За структурою реферат, 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 здобувач вищої освіти 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.

6. 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 здобувачів вищої освіти за ваговими коефіцієнтами даної робочої програми.

Контроль індивідуальної роботи здобувачів вищої освіти проводиться шляхом перевірки виконання індивідуальних завдань.

При виконанні індивідуальних завдань та самостійної роботи здобувач вищої освіти 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 бізнес-плану.

Індивідуальне завдання (бізнес-план) здається здобувачем вищої освіти 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 здобувач вищої освіти, 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 здобувач вищої освіти 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 здобувач вищої освіти 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 здобувач вищої освіти 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 здобувачі вищої освіти 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 здобувачів вищої освіти, що дасть можливість додати необхідні матеріали, або зробити пояснення усно, про що викладач зазначає на самій роботі.

Критерії оцінювання реферату:

- оцінка «відмінно» – реферат написано самостійно, формальні вимоги до роботи виконано, проблему повністю розкрито, висновки містять наукові пропозиції. Для написання реферату здобувач вищої освіти використав не тільки підручники, а і першоджерела. Робота оформлена згідно встановлених вимог;
- оцінка «добре» – реферат написано самостійно, всі вимоги до роботи виконані, проблема розкрита; проте, наявні незначні помилки та неточності. Робота оформлена згідно встановлених вимог;
- оцінка «задовільно» – реферат написано самостійно, але не всіх вимог дотримано, розкриття проблеми неповне, наявні недоліки в оформленні;
- оцінка «незадовільно» – реферат написано не самостійно, недотримано вимог до оформлення, проблему не розкрито.

7. ПИТАННЯ І ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ ТА КОНТРОЛЮ ДОСЯГНУТИХ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ.

Форми контролю.

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

Основними формами контролю самостійної роботи здобувачів вищої освіти 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 здобувачів вищої освіти 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

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.

8. ПЕРЕЛІК РЕКОМЕНДОВАНИХ ДЖЕРЕЛ

Базова

1. Добрава Н.В., Осипова М.М. Основи бізнесу: навч. посібник. Одеса: ФОП Бондаренко, 2018 р. 305 с. URL:http://www.dut.edu.Ua/uploads/1_1860_50378142.pdf
2. Колот А. М. Створення власного бізнесу [Електронний ресурс]: навч. посібник / А. М. Колот, Г. О. Швиданенко, та ін. — К. : КНЕУ, 2017. — 311 [1] с. URL: https://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/25208/stvoren_vlasn_17.pdf?sequence=1&isAllowed=y
3. Крамаренко А. О. Основи бізнес-законодавства: навчальний посібник для студентів. - Х.: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2018. - 172 с. URL: <https://www.univer.kharkov.ua/images/redactor/news/2018-11-19/Kramarenko.pdf>
4. Підприємництво: підручник для слухачів курсів проф. перепідготовки військовослужбовців, ветеранів та членів їхніх сімей в Україні (проект «Норвегія-Україна») Крисоватий А., Коруц У., Островерхов А та ін. За ред. А. Крисоватого. К.: Друкарський двір Олега Федорова, 2021. - 332 с. URL: <https://ifsa.kiev.ua/vidannya/pidruchnyk-pidpryyemnytstvo-dlia-slukhachiv-kursiv-profesiinoi-perepidhotovky-viiskovosluzhbovtziv-veteraniv-ta-chleniv-ikhnikh-simei-v-ukraini-proiekt-norvehiiia-%E2%80%93-ukraina.html>
5. Хомко Л. В., Кульгавець Х. Ю. Правове регулювання підприємницької діяльності: навчальний посібник. Львів: ЛьвДУВС, 2016. - 424 с. URL: <https://dokumen.pub/978-617-511-223-6.html>

Допоміжна

1. Варналій З. С. Бізнес-планування підприємницької діяльності : навч. посіб. / З. С. Варналій, Т. Г. Васильців, Р. Л. Лупак, Р. Р. Білик. – Чернівці: Технодрук, 2019. – 264 с.
2. Ведення бізнесу в Україні : навч. посібник / В.А. Гросул, О.А. Круглова, С.О. Зубков. – Харків : Іванченко, 2020. – 108 с.
3. Гаєвська, Л. М. Підприємницька діяльність та її оподаткування : Рекомендовано Міністерством освіти і науки України як навчальний посібник для студентів ВНЗ / Л. М. Гаєвська. – Ірпінь : Академія ДПС України, 2003. – 218 с.
4. Гой, І. В. Підприємництво [Електронний ресурс] : навч. посібн. Реком. МОНУ для студ. ВНЗ / І. В. Гой, Т. П. Смелянська. – К. : ЦУЛ, 2013. – 368 с.
5. Должанський, І. З. Бізнес-план: технологія розробки : навчальний посібник / І. З. Должанський, Т. О. Загорна. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с.
6. Захарчин, Г. М. Основи підприємництва: культура, технологія, відповідальність : Навчальний посібник. Рекомендовано МОНУ / Г. М. Захарчин, О. В. Юринець. – К : Знання, 2011. – 254с.
7. Іванюта, С. М. Підприємництво і бізнес-культура [Електронний ресурс] : навч. посібник для студ. ВНЗ. Реком. МОНУ / С. М. Іванюта, В. Ф. Іванюта. – К: ЦУЛ, 2007.– 288 с.
8. Кібік, О. М. Теорія бізнесу : Навч. посібник. Реком. МОНмолодьспорт України для студ. ВНЗ / О. М. Кібік, К. В. Белоус. – К. : Алерта, 2012. – 256 с.
9. Колот, В. М. Підприємництво: організація, ефективність, бізнес-культура : Навч. посібник. Реком. МОНУ / В. М. Колот, І. М. Репіна, О. В. Щербина. – Вид. 3-тє, без змін. – К : КНЕУ, 2010. – 444 с.
10. Мельников, А. М. Основи організації бізнесу [Електронний ресурс]: навч. посібн. / А. М. Мельников, О. А. Коваленко, Н. Б. Пундяк ; під ред. Мельникова А.М. – К. : ЦУЛ, 2013. – 200с.
11. Основи бізнесу: практичний курс [Електронний ресурс] : збірник вправ, задач, тестів, ситуаційних вправ. Навч. посібник. Реком. МОНУ / В. Р. Кучеренко, Я. П. Квач, Н. В. Добрава, М. М. Осіпова ; за ред. Кучеренка В.Р. – К : ЦУЛ, 2010. – 176 с.
12. Педько А.Б. Основи підприємництва і бізнес-культури : навч. пос. / А.Б. Педько. – К.: «Центр навчальної літератури», 2019. – 168 с.
13. Підприємництво та організація власного бізнесу : навч. посіб. / за ред. Р. І. Грешка. – Чернівці : Чернівець. Нац. Ун-т ім. Ю. Федьковича, 2022. – 580 с.

Інформаційні ресурси

1. Журнали та періодичні видання: «Конкуренція», «Актуальні проблеми економіки», «Маркетинг в Україні».
2. Franchise (франчайзинг) URL (веб-посилання): <http://franchise.ua/>.
3. Домашній бізнес в Україні URL (веб-посилання): <http://Homebiznes.in.ua>.
4. Електронна комерція URL (веб-посилання): <http://e-commerce.com.ua/>.
5. Млин Бізнес Ідей URL (веб-посилання): <http://melnicabiz.com.ua/>.
6. Український бізнес-портал // <http://www.ukrbusiness.com.ua/>.

Перелік нормативних документів та законів України

1. Конституція України. [Електронний ресурс] - Режим доступу до докум.: www.rada.gov.ua
2. Господарський кодекс України від 16.03.2004 № 436-IV. [Електронний ресурс] - Режим доступу до докум.: www.rada.gov.ua
3. Цивільний кодекс України. [Електронний ресурс] - Режим доступу до докум.: www.rada.gov.ua
4. Податковий кодекс України. [Електронний ресурс] - Режим доступу до докум.: www.rada.gov.ua
5. Закон України «Про підприємництво». [Електронний ресурс] - Режим доступу до докум.: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/698-12#Text>
6. Закон України Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні: Закон України від 22.03.2012 р., № 4618- VI. / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws>.
7. Закон України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців». [Електронний ресурс] - Режим доступу до докум.: <https://zakon.rada.gov.ua>
8. Закон України «Про ліцензування видів господарської діяльності». [Електронний ресурс] - Режим доступу до докум.: <https://zakon.rada.gov.ua>
9. Закон України «Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності». [Електронний ресурс] - Режим доступу до докум.: <https://zakon.rada.gov.ua>
10. Закон України «Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності». [Електронний ресурс] - Режим доступу до докум.: <https://zakon.rada.gov.ua>
11. Закон України «Про Перелік документів дозвільного характеру у сфері господарської діяльності». [Електронний ресурс] - Режим доступу до докум.: <https://zakon.rada.gov.ua>
12. Закон України «Про господарські товариства». [Електронний ресурс] - Режим доступу до докум.: <https://zakon.rada.gov.ua>
13. Закон України «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю». [Електронний ресурс] - Режим доступу до докум.: <https://zakon.rada.gov.ua>
14. Закон України «Про захист від недобросовісної конкуренції». [Електронний ресурс] - Режим доступу до докум.: <https://zakon.rada.gov.ua>
15. Закон України «Про захист прав споживачів». [Електронний ресурс] - Режим доступу до докум.: <https://zakon.rada.gov.ua>
16. Закон України «Про рекламу». [Електронний ресурс] - Режим доступу до докум.: <https://zakon.rada.gov.ua>
17. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність». [Електронний ресурс] - Режим доступу до докум.: <https://zakon.rada.gov.ua>
18. Наказ Міністерства економіки України «Методичні рекомендації з розроблення бізнес-плану підприємств». [Електронний ресурс] - Режим доступу до докум.: <https://zakon.rada.gov.ua>
19. Наказ Державного агентства України з інвестицій та розвитку «Методичні рекомендації з розробки бізнес-планів інвестиційних проектів». [Електронний ресурс] - Режим доступу до докум.: <https://zakon.rada.gov.ua>

20. European Commission, Maritime Affairs, Facts and figures, https://ec.europa.eu/maritimeaffairs/documentation/facts_and_figures_en

21. Maritime Alliance for fostering the European Blue Economy through a Marine Technology Skilling Strategy, <https://www.projectmates.eu/>

22. European Cluster collaboration Platform <https://www.clustercollaboration.eu/cluster-mapping?fbclid=IwAR22AF-FqtEAn3FlW43ERAX8aX3YfRaZnegqrrU07RmNASLabguCE0DAzw>

23. Офіційний сайт Верховної Ради України, <http://zakon.rada.gov.ua>

9. ДОДАТКИ

Додаток А.

Макет бізнес моделі

Версія:

Дата:

Створений:

Призначений для:

<p>Ключові партнери</p> <p>Хто ваші ключові партнери? Хто ваші ключові постачальники? Які ключові ресурси ми отримуємо від партнерів? Якими ключовими активностями займається партнери?</p> <p>МОТИВАЦІЯ ДЛЯ ПАРТНЕРСТВА</p> <p>Оптимізація та економія Забезпечення стабільності Забезпечення нових каналів збуту Концентрація ресурсів та дій</p>	<p>Ключова діяльність</p> <p>Які ключові дії потрібні для нашої ціннісної пропозиції? Наші канали продажів? Забезпечення постачання? Отримання прибутку?</p> <p>КАТЕГОРІЇ</p> <p>Виробництво Розв'язання проблем Планування/встановлення зв'язків</p>	<p>Ціннісна пропозиція</p> <p>У чому цінність продукту для покупця? Яку проблему нашого покупця ми вирішуємо? Які групи продуктів та сервісів ми надаємо для кожного сегменту покупця? Які потреби покупця ми задовольняємо?</p> <p>ХАРАКТЕРИСТИКИ</p> <p>Новизна Продуктивність Паралельність Під'єднаність Закінченість Робота в динамічній Брендовий статус Забезпечення Вартість Закінченість Ринкова Доступність Зручність</p>	<p>Відносини з клієнтами</p> <p>Який тип стосунків кожен із сегментів клієнтів очікує, що ми розпочнемо? Які з них ми встановлюємо? Як вони поведуться із нашим нашою бізнес-моделью? Наскільки вони лояльні?</p> <p>ПРИКЛАДИ</p> <p>Персоналізована підтримка Додатковий сервіс Самобслужування Автоматичне обслуговування Співпраця Співстворення</p>	<p>Сегменти користувачів</p> <p>Для якого ми створюємо цінність? Хто наш найважливіший клієнт?</p> <p>Масовий ринок Нашай ринку Сегментований Різноманітний Благочинний</p>
<p>Ключові ресурси</p> <p>Які ключові ресурси вимагає наша ціннісна діяльність? Для чого ці ресурси потрібні? Отримання прибутку?</p> <p>ТИПИ РЕСУРСІВ</p> <p>Фізичні Інтелектуальні (патент на бренд, дані) Люди Фінансові</p>	<p>Канали</p> <p>Через які канали ваш сегмент користувачів хоче добути цінність компанії? Які канали продажів? Які канали розподілу? Який канал продажів найкращий? Який канал найбільш економічно ефективний? Які ціми каналами користувачі користуватимуться?</p> <p>ФАЗИ КАНАЛУ</p> <ol style="list-style-type: none"> Узнавчість Як ми працюємо у співпрацю з нашою компанією? Як ми дозволяємо користувачам обійти нашу ціннісну пропозицію? Купівля Як ми дозволяємо покупцям купувати спеціальні продукти? Як ми дозволяємо на нашу ціннісну пропозицію до покупця/користувача? Після продажів Як ми надаємо послуги підтримку після продажів? 	<p>Джерела доходів</p> <p>За яку цінність наш покупець справді готовий платити? За що вони платять зараз? Як вони зароби платять? Як вони б хотіли платити?</p> <p>Сильніше кожне із джерел доходу приносить в загальній прибутку?</p> <p>ТИПИ</p> <p>Плата за акцію Плата за використання Плата за підписку Плата за Оренду Ліцензування Бронювання Сплата Грошей</p> <p>ФІЗИКАЛЬНА ЦІНА</p> <p>Ціна за виробництво Залежність від властивостей продукту Залежність від сегменту клієнтів Ціна в залежності від об'єму</p> <p>ПІСЬОМАНІСЬКА ЦІННОСТІВЕРЕННЯ</p> <p>Регістрація (години) Управління цінами Залежність від умов Розподіл часу</p>	<p>Структура витрат</p> <p>Які найбільш значущі затрати в нашій бізнес-моделі? Які ключові ресурси найбільш затратні? Яка ключова діяльність найбільш затратна?</p> <p>НАШ БІЗНЕС БІЛЬШЕ</p> <p>Залежить від витрат (пропозиція найменшої ціни, максимізувати автоматизацію, активний зусилля) Залежить від цінностей (фокусований на створенні цінності, унікальність ціннісної пропозиції)</p> <p>ПРИКЛАДИ ХАРАКТЕРИСТИК</p> <p>Фіскальні витрати (зарплата, оренда, комунальні послуги) Економія на масштабі Економія на масштабі Економія на кількості</p>	



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

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 2021 - 2025»

Виконав(ла):
Здобувач вищої освіти 1-го курсу
гр. Е-11, спеціальності 051«Економіка»
Сидоренко В.П.
Викладач:
Головачко В.М.

Мукачєво – 2025 р.

МУКАЧІВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ, УПРАВЛІННЯ ТА ІНЖЕНЕРІЇ
КАФЕДРА ОБЛІКУ І ОПОДАТКУВАННЯ ТА МАРКЕТИНГУ

РЕФЕРАТ

з дисципліни «Основи бізнесу» на тему:

«ЕВОЛЮЦІЯ КОНЦЕПЦІЇ МАРКЕТИНГУ»

Виконав(ла):

Здобувач вищої освіти 1-го курсу

гр. Е-11, спеціальності 051 «Економіка»

Сидоренко В.П.

Викладач:

Головачко В.М.

Мукачево – 2025 р.

Навчально-методичне видання

ОСНОВИ БІЗНЕСУ
методичні рекомендації
для виконання самостійної роботи
для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
денної форми навчання
спеціальності 051 «Економіка»

Укладач *В.М. Головачко, Ю. Р. Бродович, О.Д. Лендел*

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/>