

ЗАТВЕРДЖЕНО
Наказ Вищого навчального закладу Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»
18 квітня 2019 року № 88-Н
Форма № П-2.04

ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД УКООПСПІЛКИ
«ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ»

Інститут бізнесу та сучасних технологій

Кафедра підприємництва, торгівлі та біржової діяльності

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

_____ П. Ю. Балабан

(підпис)

« _____ » _____ 20__ р.

РОБОЧА ПРОГРАМА

тренінг-курсу

«Бізнес-план»

Освітня програма/спеціалізація	Товарознавство і торговельне підприємництво
--------------------------------	--

назва освітньої програми

Спеціальність	076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
---------------	---

код і назва спеціальності

Галузь знань	07 Управління та адміністрування
--------------	---

код і назва галузі знань

Ступінь вищої освіти	Бакалавр
----------------------	-----------------

Полтава – 2020 рік

Укладач програми: Юрко І. В., к. е. н., доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності Вищого навчального закладу Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі».

Робоча програма схвалена та рекомендована до використання в освітньому процесі на засіданні кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності

Протокол засідання кафедри від 27 листопада 2020 р., № 4

ПОГОДЖЕНО:

Гарант освітньої програми спеціальності «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» ступеня бакалавр

_____ Ю.Г. Бургу

(підпис)

ЗМІСТ

Розділ 1. Загальна характеристика навчальної дисципліни	4
Розділ 2. Перелік компетентностей та програмні результати навчання з навчальної дисципліни.....	5
Розділ 3. Програма навчальної дисципліни	7
Розділ 4. Тематичний план навчальної дисципліни	9
Розділ 5. Система поточного та підсумкового контролю знань студентів	13
Розділ 6. Програмне забезпечення комп'ютерної підтримки освітнього процесу	18
Розділ 7. Рекомендовані джерела інформації	19

Розділ 1. Загальна характеристика тренінг-курсу

Таблиця 1. Загальна характеристика тренінг-курсу «Бізнес-план»

1. Місце в структурно-логічній схемі підготовки – після вивчення навчальних дисциплін: – Підприємництво – Торговельне підприємництва та інновації – Маркетинг – Менеджмент – Організація торгівлі
2. Кількість кредитів за ЄКТС - 3.
3. Кількість модулів - 2.
4. Обов'язкова у відповідності до навчального плану
5. Курс - 4
6. Семестр - 8
7. Кількість годин: – загальна кількість: 8 семестр - 90
– лекції: 8 семестр - 16
– практичні заняття: 8 семестр - 20
– самостійна робота: 8 семестр - 54
– вид підсумкового контролю - ПМК (залік), 8 семестр

Розділ 2. Перелік компетентностей та програмні результати навчання з навчальної дисципліни

Метою навчальної дисципліни є оволодіння комплексом знань і умінь для планування всіх етапів підприємницького циклу в торговельному бізнесі і складання бізнес-плану.

Завдання дисципліни:

- формування наукового світогляду на місце бізнес-планів в підприємницькій діяльності та проблеми бізнес-планування,
- засвоєння основних термінів та понять бізнес-планування на рівні їх відтворення і тлумачення;
- здобуття навичок та елементарних умінь застосовувати їх у практичній діяльності для підвищення конкурентоспроможності фахівця в економічній сфері;
- формування у студентів навичок обґрунтування економічної цілеспрямованості напрямлень діяльності фірми (стратегій, концепцій, проектів); розвиток комплексу аналітичних, прогностичних, інноваційних здібностей, необхідних майбутньому підприємцю для розрахунку очікуваних фінансових результатів;
- опанування студентами вмій визначення джерел фінансування реалізації проекту; формування навичок підбору робітників, що здібні реалізувати даний план.

Таблиця 2. Перелік компетентностей та програмні результати навчання

Програмні результати навчання	Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач
<ul style="list-style-type: none"> • використовувати базові знання й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях (ПР01); • застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій (ПР02); • використовувати сучасні комп'ютерні і телекомунікаційні технології обміну та розповсюдження професійно спрямованої інформації (ПР04); • організувати пошук, самостійний відбір, якісну обробку інформації з різних джерел для формування баз даних (ПР05); • демонструвати підприємливість в різних напрямках професійної діяльності та брати відповідальність за результати (ПР07) 	<ul style="list-style-type: none"> • здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу (К01); • здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях (К02); • навички використання інформаційних і комунікаційних технологій (К05); • здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел (К06); • здатність виявляти ініціативу та підприємливість (К08) здатність діяти відповідально та свідомо (К10);

<ul style="list-style-type: none">• демонструвати базові й структуровані знання для подальшого використання на практиці (ПР011);• володіти методами та інструментарієм для обґрунтування управлінських рішень щодо створення й функціонування підприємницьких структур (ПР012);• вміти застосовувати інноваційні підходи в підприємництві (ПР014);• знати нормативно-правове забезпечення діяльності підприємницьких структур і застосовувати його на практиці (ПР016);• знати основи бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків та результатів діяльності підприємницьких структур з урахуванням ризиків (ПР020).	<ul style="list-style-type: none">• критичне осмислення теоретичних засад підприємницької діяльності (К13);• здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення, функціонування підприємницьких структур (К14);• здатність застосовувати інноваційні підходи в діяльності підприємницьких структур (К16);• здатність визначати і виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких структур (К19);• здатність до бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків і результатів діяльності у сфері підприємництва з урахуванням ризиків (К22).
--	--

Розділ 3. Програма тренінг-курсу

Модуль 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ

Тема 1. Предмет, зміст та завдання тренінг-курсу “Бізнес-план”

Характер і зміст курсу, зв'язок з іншими дисциплінами. Сутність та принципи бізнес-планування. Завдання курсу. Фінансові, техніко-економічні і організаційні механізми, що використовуються в економіці для реалізації конкретних проектів. Значення бізнес-планування для розвитку підприємницької ідеї. Законодавче регулювання питань, пов'язаних з бізнес-плануванням.

Тема 2. Бізнес-план в системі планування діяльності підприємств торгівлі

Актуальність бізнес-планування в умовах ринкової економіки. Місце бізнес-планів в плануванні діяльності підприємства. Відмінність бізнес-планів від внутрішньогосподарських планів. Основні документи, що описують інвестиційний проект. Техніко-економічне обґрунтування. Відмінності ТЕО від бізнес-плану. Інвестиційний меморандум. Витрати часу та грошових коштів на розробку інвестиційних документів.

Тема 3. Визначення бізнес-плану, цілі та задачі бізнес-планування

Визначення бізнес-плану. Місце бізнес-планів в системі стратегічного планування підприємства. Головна мета і цілі складання бізнес-плану. Задачі бізнес-планування. Функції бізнес-планування. «Споживачі» бізнес-планів. Типи бізнес-планів по об'єктах планування. Бізнес-планування як складова інвестиційного процесу. Бізнес-план як етап розвитку підприємництва. Використання бізнес-планів в процесі санації підприємства. Загальні принципи та зауваження при розробці бізнес-плану. Особливості складання бізнес-планів підприємств різних сфер діяльності. Основні вимоги до бізнес-планів.

Модуль 2. СТРУКТУРА ТА ЗМІСТ РОЗДІЛІВ

Тема 4. Структура бізнес-плану, особливості розробки резюме

Фактори впливу на структуру бізнес-плану. Вимоги інвесторів до наявності та змісту розділів бізнес-плану. Відповідність розділів до структури бізнес-плану. Логіка послідовності розділів. Комп'ютерна програма Project Expert. Коло задач, що вирішуються за допомогою РЕ. Мета розробки резюме. Технологія складання резюме. Основні вимоги до резюме.

Тема 5. Технологія складання розділу “Характеристика підприємства торгівлі»

Основна мета складання розділу «Характеристика підприємства». Огляд та аналіз інформації, що складають уявлення про фірму та її діяльність. Перелік основної інформації про підприємство. Джерела інформації для складання розділу. Аналіз господарської діяльності підприємства за минулий період. SWOT-аналіз. Визначення пріоритетності напрямків діяльності підприємства. Розробка стратегії для досягнення поставлених цілей

Тема 6. Організаційний план як складова частина бізнес-плану

Цілі складання організаційного плану. Перелік інформації організаційного плану. Аналіз та характеристика організаційної структури фірми (підприємства). Основні засновники та учасники фірми. Визначення та розробка кадрової політики. Характеристика управлінського персоналу готельної фірми. Відомості про персонал та робочу силу. Визначення потреби в працівниках в готельно-ресторанному бізнесі. Кваліфікаційні вимоги до працівників.

Тема 7. Зміст розділу “План виробництва”. Особливості розробки розділу “Торговельний план”

Основна мета розробки плану виробництва. Перелік інформації, що містить план виробництва. Розробка продукту, технологія виготовлення товару. Аналіз витрат виробництва. Умовно-постійні та умовно-змінні витрати. Фактори, що впливають на виробництво. Обґрунтування вибору товарів (послуг) для проекту. Аналіз та визначення переваг асортименту, вибраного фірмою. Особливості оформлення розділу з врахуванням спеціалізації підприємства. Особливості виробничого плану для торговельних підприємств.

Тема 8. План маркетингу: зміст, структура та особливості складання

Складові частини опису ринку. Оцінка потенційної ємності ринку. Оцінка потенційного та реального об'єму продаж. Методика аналізу ринкової кон'юнктури. Характеристика конкурентів, їх стратегія і тактика. Цілі та стратегії маркетингу. Ціноутворення. Схема розповсюдження товарів. Методи стимулювання продажу (збуту). Організація післяпродажного обслуговування клієнтів. Види та засоби реклами. Формування громадської думки про фірму та товар.

Тема 9. Методика розробки фінансового плану. Особливості складання розділу “Оцінка ризику та страхування”

Мета розробки фінансового плану. Джерела інформації для складання фінансового плану. Програма інвестицій. Особливості розробки плану доходів та витрат. Складання плану руху грошових коштів. Розробка балансового плану. Розрахунок точки беззбитковості. Інтегровані показники

фінансово-економічної оцінки проекту: строк окупності, інтегрований дохід від проекту, ефективність інвестицій. Поняття ризику проекту. Види ризиків. Визначення можливих видів ризику для даного проекту. Організаційні міри щодо зменшення можливих наслідків визначених ризиків. Розробка програми страхування та захисту від ризиків.

Розділ 4. Тематичний план навчальної дисципліни

Назва теми (лекції) та питання теми (лекції)	Назва теми та питання практичного заняття	Завдання самостійної роботи у розрізі тем	Інформаційні джерела (порядковий номер за переліком)
<p>1. ПРЕДМЕТ, ЗМІСТ ТА ЗАВДАННЯ ТРЕНІНГ-КУРСУ "БІЗНЕС-ПЛАН"</p> <p>1.1. Характер і зміст тренінг-курсу "Бізнес-план"</p> <p>1.2. Сутність та принципи бізнес-планування.</p> <p>1.3. Значення бізнес-планування для розвитку підприємницької ідеї.</p> <p>1.4. Законодавче регулювання питань, пов'язаних з бізнес-плануванням.</p>	-	-	1,5,6, 15, 19
<p>2. БІЗНЕС-ПЛАН В СИСТЕМІ ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.</p> <p>2.1. Місце бізнес-планів в плануванні діяльності підприємства.</p> <p>2.2. Відмінність бізнес-планів від внутрішньогосподарських планів</p> <p>2.3. Основні документами, що описують інвестиційний проект.</p> <p>2.4. Витрати часу та грошових коштів на розробку інвестиційних документів.</p>	<p>Семінарське заняття "Бізнес-план в системі планування діяльності підприємства торгівлі"</p> <p>1. Відмінність бізнес-планів від внутрішньогосподарських планів</p> <p>2. Основні документами, що описують інвестиційний проект.</p> <p>3. Роль бізнес-планів для започаткування торговельного підприємництва.</p> <p>4. Особливості бізнес-планування в торговельному бізнесі.</p> <p>Ділова гра «Конвертор»</p>	<p>Підготовка доповідей:</p> <p>1. Особливості розробки і зміст бізнес-планів підприємств різних напрямлень діяльності.</p> <p>2. Особливості структури і змісту бізнес-плану підприємства торгівлі.</p> <p>3. Особливості структури і змісту бізнес-плану підприємства оптової торгівлі.</p> <p>4. Особливості структури і змісту бізнес-плану підприємства сфери послуг.</p>	1,5,6, 15, 19

		5. Характерні риси та особливості змісту і структури бізнес-планів підприємства торгівлі. 6. Сутність та призначення бізнес-планів в підприємницькій діяльності.	
3. ВИЗНАЧЕННЯ БІЗНЕС-ПЛАНУ, ЦІЛІ ТА ЗАДАЧІ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ. 3.1. Визначення бізнес-плану. Особливості складання бізнес-планів для підприємств різних сфер діяльності. 3.2. Цілі, задачі, що вирішуються за допомогою бізнес-плану. 3.3. Класифікація бізнес-планів. Основні типи бізнес-планів. 3.4. «Споживачі» бізнес-планів 3.5. Основні вимоги до складання бізнес-плану. Технологія складання бізнес-плану.	Лабораторне заняття «Використання табличного процесору “Microsoft Excel” для складання техніко-економічного обґрунтування проекту»	Розробка індивідуальної концепції майбутнього інвестиційного проекту торговельного бізнесу	1,5,6, 15, 19
4. СТРУКТУРА ТА ЗМІСТ РОЗДІЛІВ БІЗНЕС-ПЛАНУ, ОСОБЛИВОСТІ РОЗРОБКИ РЕЗЮМЕ 4.1. Міжнародні стандарти бізнес-плану. 4.2. Структура бізнес-плану. Фактори впливу на структуру бізнес-плану. 4.3. Основний зміст розділів бізнес-плану. 4.4. Особливості розробки резюме	Лабораторне заняття «Структура та зміст розділів бізнес-плану. Автоматизація розрахунку бізнес-плану»	Збір цифрових даних для складання індивідуального бізнес-плану	2,3,5, 14, 19
5. ТЕХНОЛОГІЯ СКЛАДАННЯ РОЗДІЛУ «ХАРАКТЕРИСТИКА ПІДПРИЄМСТВА» 5.1. Основна мета та завдання розділу 5.2. Особливості складання розділу для нових та	Лабораторне заняття «Програма “PROJECT EXPERT”. Опис проекту та фінансової ситуації на ринку»	Збір даних щодо загальних тенденцій розвитку вибраного сегменту готельно-ресторанного	3,5,7, 15

<p>діючих підприємств 5.3. Основні джерела інформації для складання розділу «Характеристика підприємства» 5.4. Зміст розділу та основні вимоги до розробки</p>		бізнесу	
<p>6. ПЛАН МАРКЕТИНГУ: ЗМІСТ, СТРУКТУРА ТА ОСОБЛИВОСТІ СКЛАДАННЯ 6.1. Складові частини опису ринку. Оцінка потенційної ємності ринку. 6.2. Оцінка потенційного об'єму продаж та реального об'єму продаж 6.3. Характеристика конкурентів, їх стратегія і тактика 6.4 . Цілі та стратегії маркетингу 6.5. Методи стимулювання продаж (збуту)</p>	Лабораторне заняття «Програма “PROJEKT EXPERT”». Інформація про товари та умови їх збуту»	Опис ситуації на ринку товарів/послуг, обраних для дослідження. Розрахунок прогнозованих обсягів реалізації продукції/послуг	3,5,7, 15
<p>7. ЗМІСТ РОЗДІЛУ “ПЛАН ВИРОБНИЦТВА”. ОСОБЛИВОСТІ РОЗРОБКИ РОЗДІЛУ “ТОРГОВЕЛЬНИЙ ПЛАН”. 7.1. Аналіз технології розробки продукту та витрат на виробництво. 7.2. Розробка операційного плану виробництва, етапи проекту. 7.3. Обґрунтування вибору обладнання у виробничому плані. 7.4. Особливості складання торговельного плану</p>	Лабораторне заняття “Програма “PROJEKT EXPERT”». Планування технологічного процесу в інвестиційному плані”	Розробка календарного плану індивідуального проекту та витрат за проектом	3,5,7, 15
<p>8. ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ ПЛАН ЯК СКЛADOVA ЧАСТИНА БІЗНЕС-ПЛАНУ 8.1 . Аналіз та характеристика організаційної структури фірми (підприємства). 8.2. Відомості про персонал, робочу силу, визначення потреби, кваліфікаційних вимог та ін.</p>	Лабораторне заняття “Програма “PROJEKT EXPERT”». План персоналу. Постійні витрати. Змінні витрати”	Визначення структури управління та плану персоналу в індивідуальному проекті	3,5,7, 15

8.3. Характеристика управлінського персоналу фірми. 8.4. Визначення та розробка кадрової політики.			
9. МЕТОДИКА РОЗРОБКИ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУ. 9.1. Планування джерел фінансування бізнес-проекту 9.2. Планування планів доходів та витрат. Визначення прибутків по проекту 9.3. Складання плану руху грошових коштів. Розробка балансового плану. 9.4. Інтегральні фінансові показники, що характеризують бізнес-проект	Лабораторне заняття “Програма “PROJECT EXPERT”. Фінансування проекту”	Розрахунок основних фінансово-економічних показників індивідуального проекту	3,5,7, 15
10. ОСОБЛИВОСТІ СКЛАДАННЯ РОЗДІЛУ “ОЦІНКА РИЗИКУ ТА СТРАХУВАННЯ” 10.1. Визначення можливих видів ризику для даного проекту 10.2. Розробка програми страхування та захисту від ризиків	Лабораторне заняття “Програма “PROJECT EXPERT”. Аналіз отриманих результатів	Визначення можливих ризиків для індивідуального проекту та методів їх страхування	3,5,7, 15
11. ФОРМУВАННЯ ЗВІТІВ ТА ОФОРМЛЕННЯ БІЗНЕС-ПЛАНУ	Лабораторне заняття “Програма “PROJECT EXPERT”. Підготовка звіту, побудова графіків.	Підготовка презентації індивідуального проекту	3,5,7, 15

Розділ 5. Система поточного та підсумкового контролю знань студентів

Система поточного і підсумкового контролю має за мету оцінювання рівня сформованості тих чи інших компетентностей та досягнення програмних результатів навчання за тренінг-курсом «Бізнес-план».

Компетентність як інтегрований результат індивідуальної навчальної діяльності студентів, формується на основі оволодіння ними змістовими (знання), процесуальними (уміння) і мотиваційними компонентами, його рівень виявляється в процесі оцінювання. Визначення рівня сформованості дисциплінарних компетентностей (результатів навчання) здійснюється за певним розділом (темою) робочої програми навчальної дисципліни; практичними заняттями (контрольна робота, перевірка та захист індивідуального завдання, тестування тощо).

Об'єктами контролю є: робота студентів на лекціях, практичних, заняттях, якість та своєчасність виконання індивідуальних і домашніх завдань, поточних модульних робіт. Контрольні заходи здійснюються науково-педагогічними працівниками і включають поточний і підсумковий контроль.

Поточний контроль здійснюється при проведенні лекцій, практичних, перевірки виконання індивідуальних і домашніх завдань та має на меті перевірку рівня засвоєння студентом навчального матеріалу навчальної дисципліни та оцінювання набутих компетентностей. Під час проведення лекцій застосовуються такі методи контролю, як усне опитування студентів з питань, визначених планом лекцій та пов'язаних з матеріалом попередніх лекцій, дискусійне обговорення проблемних питань з теми лекції та інше.

При проведенні практичних занять – контроль здійснюється при розв'язуванні окремими студентами біля дошки та «малими групами» комплексу практичних задач і проблемних ситуацій та інше. Поточний контроль виконання студентами індивідуальних завдань здійснюється за допомогою перевірки науково-педагогічним працівником результатів розв'язання ситуаційних завдань.

Поточний контроль, який застосовується під час проведення поточних модульних робіт, здійснюється при перевірці виконання 15 відповідних тестів в письмовій формі або за допомогою відповідного програмного забезпечення комп'ютерної підтримки освітнього процесу, при перевірці виконання практичних ситуацій в письмовій формі тощо.

Підсумкове оцінювання знань студентів з навчальної дисципліни здійснюється у формі підсумкового модульного контролю (ПМК, залік). Підсумкова оцінка з навчальної дисципліни при формі контролю у формі заліку (ПМК) дорівнює сумі всіх балів, які студент отримує за поточну успішність та виконання поточних модульних робіт. З метою мотивації студентів до активного та якісного виконання усіх видів навчальної роботи протягом семестру до загальної підсумкової оцінки можуть бути додані бали у розмірі до 10 % від загальної підсумкової оцінки, коефіцієнт мотивації (0,1).

Мотивація студентів застосовується за умови виконання ними всіх видів навчальної роботи, які передбачені робочим навчальним планом підготовки студентів і робочою програмою з навчальної дисципліни незалежно від результатів виконання. Застосування та конкретне значення коефіцієнту мотивації пізнавальної діяльності студентів визначається науково-педагогічним працівником кафедри враховуючи активність студента при вивченні навчальної дисципліни (відвідування навчальних занять, виконання видів навчальної діяльності, виконання поточних модульних робіт, участь у науково-дослідній роботі тощо). Загальна підсумкова оцінка за вивчення навчальної дисципліни не може перевищувати 100 балів.

Таблиця 5. Розподіл балів, що отримують студенти за результатами вивчення тренінг-курсу «Бізнес-план»

Компонент	Параметри оцінювання	Оціночні нормативи	Максимально можливих балів
1. Лекція	Присутність на лекційному занятті	2 бали за відвідування кожної лекції	16
2. Практичне заняття	Присутність і робота на практичному занятті	2 бали за відвідування і роботу на кожному семінарському і лабораторному занятті	20
	Доповідь, презентація на семінарському занятті	до 2 балів	2
3. Самостійна та індивідуально-консультативна робота	Виконання самостійних завдань за навчальним планом	до 2 балів	2
	Розробка індивідуального бізнес-плану	до 44 балів	44
4. Модульна контрольна робота	Успішне виконання контрольної роботи	До 6 балів	6
	Успішне виконання підсумкової модульної роботи	До 10 балів	10

Таблиця 6. Шкала оцінювання знань студентів за результатами підсумкового контролю з тренінг-курсу «Бізнес-план»

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка за шкалою ECTS	Оцінка національною шкалою
0-34	F	Незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни
35-59	FX	Незадовільно з можливістю повторного складання
60-63	E	Задовільно
64-73	D	
74-81	C	Добре
82-89	B	
90-100	A	Відмінно

Таблиця 7. Система нарахування додаткових балів за видами робіт з вивчення тренінг-курсу «Бізнес-план»

Форма роботи	Вид роботи	Бали
1. Навчальна	1. Участь в предметних олімпіадах: університетських, міжвузівських, всеукраїнських, міжнародних	5
	2. Участь в конкурсах на кращого знавця дисципліни: університетських, міжвузівських, всеукраїнських, міжнародних	5
	3. Виконання індивідуальних навчально-дослідних завдань підвищеної складності	5
2. Науково-дослідна	1. Участь в наукових гуртках	5
	2. Участь в наукових студентських клубах	5
	3. Участь в конкурсах студентських робіт: університетських, міжвузівських, всеукраїнських, міжнародних	5
	4. Участь в наукових студентських конференціях: університетських, міжвузівських, всеукраїнських, міжнародних	5

*За додаткові види навчальних робіт студент може отримати не більше 35 балів. Додаткові бали додаються до загальної підсумкової оцінки за вивчення навчальної дисципліни, але загальна підсумкова оцінка не може перевищувати 100 балів.

Розділ 6. Програмне забезпечення комп'ютерної підтримки освітнього процесу

1. Загальне програмне забезпечення, до якого входить пакет програмних продуктів Microsoft Office.
2. Спеціалізоване програмне забезпечення комп'ютерної підтримки освітнього процесу з навчальної дисципліни, яке включає перелік конкретних програмних продуктів, – програма для розрахунку фінансової частини бізнес-плану Project Expert.
3. Дистанційний курс «Бізнес-план», який розміщено у програмній оболонці Moodle на платформі Центру дистанційного навчання ПУЕТ (<https://el.puet.edu.ua/>).

Розділ 7. Рекомендовані джерела інформації

Основні

1. Господарський кодекс України. (<http://portal.rada.gov.ua>).
2. Тягунова Н.М., Юрко І.В. Основи підприємництва. Навчальний посібник. - К.: НМЦ "Укоопосвіта", 2012. - 162с.
3. Юрко І.В., Хурса М.М. Бізнес-план. Опорний конспект лекцій. -- Полтава: ПУСКУ, 2017.- 27с.
4. Хурса М.М., Тягунова Н.М. Бізнес-план у ринковій системі господарювання. Текст лекції. - Полтава: ПУСКУ, 2012.- 18с.
5. Джозеф А. Ковелло, Бран Дж. Хейзелгрэн. Бизнес-планы. Полное справочное руководство: Пер. с англ. - М.: «Издательство БИНОМ». 2017. - 352 с.
6. Деловое планирование (Методы. Организация. Современная практика): Учебное пособие. / Под ред. В.М. Попова. - М.: Финансы и статистика, 2007. - 368с.
7. Кучеренко В.Р., Карпов В.А., Маркітан О.С. Бізнес-планування фірми. - К.: Знання, 2006. – 423с.
8. Липсиц І.В. Що таке бізнес-план і як його скласти. – К.: „АСК”, 2019.
9. Под ред. Попова В.М., Ляпунова С.И. Бизнес-планирование. - М.: Финансы и статистика, 2012.
10. Составление бизнес-плана: Пособие. Эрнст энд Янг. - М., 2004. - 224 с.
11. Уткин Э.А., Кочеткова А.И. Бизнес-план. Как развернуть собственное дело. - М.: Ассоциация авторов и издателей «ТАНДЕМ». Издательство ЭКМОС, 2018. -176с.
12. Шудра В.Ф., Величко А.Н. Бізнес-план. – К.: „Капрал”, 2016.

Додаткова

13. Хурса М.М., Юрко І.В. Методика розробки розділу «Галузь, фірма та її продукція». Текст лекції. - Полтава: ПУСКУ, 2002.- 18с.
14. Агафонова Л.Г., Рога О.В. Підготовка бізнес-плану. Практикум. – К.: “Знання”, 2000.
15. Берц Густав, Киршнер Пол. Мгновенный бизнес-план. Двенадцать быстрых шагов к успеху. Пер. с англ. - М.: Дело ЛТД, 2009. - 80 с.
16. Бизнес-план: Методические материалы / Под ред. проф. Р.Г. Маниловского. - М.: Финансы и статистика, 2007.-160 с.
17. Буров В.П. и др. Бизнес-план. Методика составления. - М.: ЦИПКК, 2015.- 88с.
18. Джозеф А. Ковелло, Бран Дж. Хейзелгрэн. Бизнес-планы. Полное справочное руководство: Пер. с англ. - М.: «Издательство БИНОМ». 2017. - 352 с.

19. Деловое планирование (Методы. Организация. Современная практика): Учебное пособие. / Под ред. В.М. Попова. - М.: Финансы и статистика, 2007. - 368с.
20. Дзвид Г.Бенгз. Руководство по составлению бизнес-плана. Серия «Маркетинг и менеджмент в России и за рубежом»: Пер. с англ. М.: Издательство «Финпресс», 2008. -256 с.
21. Кучеренко В.Р., Карпов В.А., Маркітан О.С. Бізнес-планування фірми. - К.: Знання, 2006. – 423с.
22. Липсиц І.В. Що таке бізнес-план і як його скласти. – К.: „АСК”, 2006.
23. Любанова Т.П., Мясоедова Л.В., Грамотенко Т.А., Олейникова Ю.А. Бизнес-план. Учебно-практическое пособие. - М.: «Издательство ПРИОР», 2008. - 96 с.
24. Покропивний С.Ф., Соболев С.М., Швиданенко Г.О. Бізнес-план: технологія розробки та обґрунтування: Навч. посібник . - К.: КНЕУ, 2009. - 208 с.
25. Под ред. Попова В.М., Ляпунова С.И. Бизнес-планирование. - М.: Финансы и статистика, 2002.
26. Скворцов Н.П. Как разработать бизнес-план предприятия (практическое руководство для бизнесменов). - К., 2004 - 96 с.
27. Составление бизнес-плана: Пособие. Эрнст энд Янг. - М., 2014. - 224 с.
28. Уткин Э.А., Кочеткова А.И. Бизнес-план. Как развернуть собственное дело. - М.: Ассоциация авторов и издателей «ТАНДЕМ». Издательство ЭКМОС, 1998. -176с.
29. Шудра В.Ф., Величко А.Н. Бізнес-план. – К.: „Капрал”, 2007.
30. Як підготувати успішний бізнес-план. - К., 2009. - 106 с.

Електронні ресурси для пошуку законодавчих документів : Internet, сайт: www.rada.gov.ua