**ВІДКРИТИЙ МІЖНАРОДНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

**РОЗВИТКУ ЛЮДИНИ «Україна»**

**ІНСТИТУТ ФІЛОЛОГІЇ ТА МАСОВИХ КОМУНІКАЦІЙ**

**КАФЕДРА ТУРИЗМУ, ДОКУМЕНТНИХ ТА МІЖКУЛЬТУРНИХ КОМУНІКАЦІЙ**

**ЗАТВЕРДЖУЮ**

Проректор

з навчально-виховної роботи

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ О.П. Коляда

«\_\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_20\_\_\_ р.

**РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

\_\_\_\_Стратегія розвитку та бізнес план підприємства\_\_\_\_\_

(шифр і назва навчальної дисципліни)

освітня програма \_\_\_\_«Інформаційна, бібліотечна та архівна справа»\_\_\_\_

(назва освітньої програми)

освітнього рівня \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_перший (бакалаврський)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(назва освітнього рівня)

галузь знань \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_02 «Культура і мистецтво»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(шифр і назва галузі знань)

Спеціальність(ності) \_\_029 «Інформаційна, бібліотечна та архівна справа»\_

(шифр і назва спеціальності(тей))

Інститут філології та масових комунікацій

Обсяг, кредитів: 6

Форма підсумкового контролю: іспит

**Київ 2023 рік**

**Робоча програма** \_\_\_\_\_\_Стратегія розвитку та бізнес план підприємства\_\_\_

(назва навчальної дисципліни)

для студентів за галуззю знань 02 «Культура і мистецтво», спеціальністю 029 «Інформаційна, бібліотечна та архівна справа».

«\_\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 20\_\_\_ року – 31 с.

**Розробник:** Коротєєва А.В. к.е.н, професор кафедри туризму, документних та міжкультурних комунікацій Інститут філології та масових комунікацій

**Викладач:** Коротєєва А.В. к.е.н., професор кафедри туризму, документних та міжкультурних комунікацій Інститут філології та масових комунікацій

**Робочу програму розглянуто і затверджено на засіданні кафедри туризму, документних та міжкультурних комунікацій Інститут філології та масових комунікацій**

Протокол від «30» серпня 2023 року № 1

Завідувач кафедри доктор культурології, професор.

 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_)

 (підпис) (прізвище та ініціали)

«\_\_\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 20\_\_\_ року

**Робочу програму погоджено з гарантом освітньої (професійної / наукової) програми *(керівником проектної групи)***

ОСВІТНЬО–ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА затверджена вченою радою протокол №1 від 30 серпня 2023 року

«Інформаційна, бібліотечна та архівна справа»

(назва освітньої програми)

«30» серпня 2023 року.

Гарант освітньої (професійної/наукової) програми (керівник проектної групи)

 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (\_\_\_\_\_\_\_\_\_)

 (підпис) (прізвище та ініціали)

**ПРОЛОНГАЦІЯ РОБОЧОЇ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Навчальний рік | 20\_\_\_/20\_\_\_ | 20\_\_\_/20\_\_\_ | 20\_\_\_/20\_\_\_ | 20\_\_\_/20\_\_\_ |
| Дата засідання кафедри / циклової комісії |  |  |  |  |
| № протоколу |  |  |  |  |
| Підпис завідувача кафедри / голови циклової комісії |  |  |  |  |

Матеріали до курсу розміщені на сайті Інтернет-підтримки навчального процесу <http://vo.ukraine.edu.ua/> за адресою:

**Робочу програму перевірено**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2023 р.

Заступник директора/декана \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_)

 (підпис) (прізвище таініціали)

**Зміст**

1. ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ……………………………………..

2. МЕТА ТА ЗАВДАННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ…………………..

3. РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ ЗА ДИСЦИПЛІНОЮ, ВІДПОВІДНІСТЬ ПРОГРАМНИХ КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ ТА РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ КОМПОНЕНТАМ ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ…………………………………

4. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ……………………………….

4.1. Анотація дисципліни…………………………………………………....

4.2. Структура навчальної дисципліни………………………………….….

4.2.1. Тематичний план………………………………………………...

4.2.2. Навчально-методична картка дисципліни……………………..

4.3. Форми організації занять……………………………………………….

4.3.1. Теми семінарських занять……………………………………….

4.3.2. Теми практичних занять…………………………………………

4.3.3. Теми лабораторних занять………………………………………

4.3.4. Індивідуальні завдання…………………………………………..

4.3.5. Індивідуальна навчально-дослідна робота……………………..

4.3.6. Теми самостійної роботи студентів……………………………..

5. МЕТОДИ НАВЧАННЯ………………………………………………………..

5.1. Методи організації та здійснення навчально-пізнавальної

діяльності……………………………………………………………………...

5.2. Методи стимулювання інтересу до навчання і мотивації навчально-пізнавальної діяльності………………………………………

5.3. Інклюзивні методи навчання…………………………………………….

6. СИСТЕМА ОЦІНЮВАННЯ НАВЧАЛЬНИХ ДОСЯГНЕНЬ

ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ…………………………………………………

6.1. Загальні критерії оцінювання навчальних досягнень студентів………

6.2. Система оцінювання роботи студентів/аспірантів упродовж

семестру………………………………………………………………………...

6.3. Оцінка за теоретичний і практичний курс: шкала оцінювання національна та ECTS…………………………………………………………..

6.4. Оцінка за екзамен: шкала оцінювання національна та ECTS…………..

6.5. Загальна оцінка з дисципліни: шкала оцінювання національна

та ECTS………………………………………………………………………….

6.6. Розподіл балів, які отримують студенти…………………………………

6.7. Орієнтовний перелік питань до екзамену (заліку)………………………

7. МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ……………………………………………….

7.1. Навчально-методичні аудіо- і відеоматеріали, у т.ч. для студентів

з інвалідністю…………………………………………………………………...

7.2. Глосарій (термінологічний словник)……………………………………..

7.3. Рекомендована література………………………………………………....

7.4. Інформаційні ресурси……………………………………………………...

**1. ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Найменування показників**  | **Галузь знань, спеціальність, спеціалізація, освітній ступінь / освітньо-кваліфікаційний рівень** | **Характеристика навчальної дисципліни** |
| ***денна форма навчання*** | ***заочна форма навчання*** |
| Загальний обсяг кредитів – 6 | **Галузь знань**02 Кульура і мистецтво(шифр і назва) | **Вид дисципліни**Загальної підготовки(обов’язкова чи за вибором студента) |
| **Спеціальність** 029 Інформаційна, бібліотечна та архівна справа(шифр і назва) | **Цикл підготовки** \_\_\_\_професійний\_\_\_\_\_\_\_(загальний чи професійний) |
| Модулів – 2 | **Спеціалізація**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(назва) | **Рік підготовки:** |
| Змістових модулів – 2 | 2-й | 2-й |
| Індивідуальне науково-дослідне завдання \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(назва) | **Мова викладання, навчання та оцінювання:**\_\_\_\_українська\_\_\_\_(назва) | **Семестр** |
| Загальний обсяг годин – 120 | 4-й | 4-й |
| **Лекція** |
| Тижневих годин для денної форми навчання:аудиторних – 1самостійної роботи студента – 1 | **Освітній ступінь / освітньо-кваліфікаційний рівень:**бакалавр | год. | 2 год. |
| **Практичні, семінарські** |
|  год. | 2 год. |
| **Лабораторні** |
| 0 год. |  год. |
| **Самостійна робота** |
| 72 год. | 0 год. |
| **Індивідуальні завдання:** 0год. |
| **Вид семестрового контролю:** іспит |

**Примітка**.

Співвідношення кількості годин аудиторних занять до самостійної та індивідуальної роботи становить:

для денної форми навчання –

для заочної форми навчання –

**2. МЕТА ТА ЗАВДАННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

**Мета** вивчення дисципліни полягає в розширенні та поглибленні знань студентів у сфері основ теорії та практики стратегічного управління; сформувати уміння і навички майбутніх менеджерів для розробки стратегії підприємства; виробити стійку переконаність; у необхідності навичок у бізнес-плануванні, спрямованої на створення та забезпечення ефективного, прибуткового функціонування суб’єктів господарчої діяльності в галузях виробництва, надання послуг, а також здійснення комерційних, фінансових, посередницьких та інших видів діяльності.

**Завдання:**

* формування у студентів сучасного світогляду соціально-ринкової орієнтації;
* надання цілісної системи наукових знань у сфері теорії та практики бізнес-планування;
* розуміння процесу планування в системі бізнесу та його складових;
* уміння використовувати отримані теоретичні знання в галузі бізнес-планування у практичних ситуаціях;
* засвоєння основних заходів, проведення оцінки та підвищення ефективності функціонування бізнесу.

**3. РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ ЗА ДИСЦИПЛІНОЮ, ВІДПОВІДНІСТЬ ПРОГРАМНИХ КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ ТА РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ КОМПОНЕНТАМ ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ**

У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен

**Знати:**

* володіти сучасними знаннями та виконувати розробки бізнес-плану виробничої діяльності промислового підприємства;
* володіти методологічною основою планування та прогнозування;
* зміст, підходи до розробки, переваги і недоліки основних стратегій розвитку бізнесу;.

**Вміти:**

* оптимізувати бізнес-план на підприємстві;
* системно аналізувати діяльність підприємства;
* оцінювати результати господарської діяльності підприємства;
* знати потрібні формули;
* користуватись довідковою літературою;
* розраховувати показники бізнес-плану й оформляти проекти його розділів.

**Рядок дисципліни в «Матриці відповідності загальних програмних компетентностей компонентам освітньої програми»**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **ЗК 1** | **ЗК 2** | **ЗК 3** | **ЗК 4** | **ЗК 5** | **ЗК 8** | **ЗК 9** | **ЗК 10** |
| **ОК2.15** | **+** | **+** | **+** | **+** | **+** | **+** | **+** | **+** |

**Рядок дисципліни в «Матриці відповідності спеціальних (фахових) програмних компетентностей компонентам освітньої програми»**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **ФК 2** | **ФК 3** | **ФК 4** | **ФК 5** | **ФК 7** | **ФК 8** | **ФК 9** | **ФК 12** | **ФК 14** | **ФК 15** |
| **ОК2.15** | **+** | **+** | **+** | **+** | **+** | **+** | **+** | **+** | **+** | **+** |

**4. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

**4.1. Анотація дисципліни**

В умовах ринкової економіки створення та розвиток бізнесу є невід’ємною частиною економічних процесів. Процес бізнес-планування відіграє досить важливу роль на шляху створення підприємства. У курсі бізнес-планування розкривається сутність бізнес-планів, визначаються завдання, які ставить перед собою підприємство; його вивчення дає уявлення, якими шляхами повинен розвиватися бізнес, показує шляхи й засоби реалізації підприємницької ідеї щодо планування ринкових, виробничих, організаційних та фінансових аспектів майбутнього бізнесу.

Стратегічний менеджмент як діяльність вищого керівництва з управління організаціями в конкурентному ринковому середовищі — найважливіша складова життя сучасної ділової організації. Світовий досвід показав, що стратегічний підхід до керування підприємством має багато переваг. Обрана стратегія дає змогу підприємству чітко визначати свої завдання, націлює керівників на перспективне мислення, веде до чіткої координації зусиль, що починаються з персоналу, сприяє підготовленості організації до раптових змін і криз.

Курс стратегія розвитку та бізнес план підприємства дає уявлення щодо планування та організації підприємницької діяльності, оцінки впливу зовнішніх та внутрішніх факторів на функціонування бізнесу, формує навички складання бізнес-планів задля ефективного функціонування підприємства.

**Змістовий Модуль 1. Функціональні стратегії**

**Тема 1. Маркетингова стратегія підприємства**

Економічна сутність і роль маркетингу в стратегічному управлінні підприємством. Типи маркетингових стратегій: за характером ринкового попиту; за особливостями продукції та послуг. Стратегії сегментації ринку. Комплекс маркетингу як основа стратегії продукту. Товарна стратегія підприємства. Зміст та особливості марочної стратегії. Використання підприємством цінових стратегій. Збутова стратегія підприємства. Комунікаційна стратегія підприємства, її елементи.

**Тема 2. Інноваційна стратегія**

Сутність, зміст і особливості інноваційної стратегії, її зв’язок з корпоративною та функціональними стратегіями підприємства. Завдання інноваційної стратегії. Фактори, що впливають на інноваційну стратегію підприємства. Типи інноваційних стратегій: за напрямами нововведення; за цілями і темпами розвитку підприємства; за витратами на розробку нової продукції та за її якістю. Стратегія першопроходця. Патентно-ліцензійна стратегія підприємства. Процес розробки і реалізації інноваційної стратегії. Механізми активації інноваційного потенціалу персоналу. Організаційні форми підприємств-інноваторів.

**Тема 3. Інвестиційна стратегія**

Економічна сутність інвестиційної стратегії, її зв’язок з фінансово-господарською діяльністю підприємства. Особливості інвестиційної стратегії. Типи інвестиційних стратегій: за об’єктами розміщення капіталу; за цілями формування інвестиційного прибутку; за характером участі в інвестиційному процесі; за схемами фінансування інвестиційних проектів; за рівнем інвестиційного ризику. Процес розробки стратегії реального інвестування. Особливості процесу розробки стратегії фінансового інвестування.

**Тема 4. Організаційна структура як інструмент стратегічного управління**

Сутність і роль організаційної структури в системі стратегічного управління. Показники ефективності організаційної структури управління. Стратегічні переваги і недоліки різних типів організаційних структур управління: лінійної, функціональної, лінійно-функціональної, дивізіональної, матричної, конгломератної. Порядок приведення організаційної структури управління відповідно до нової стратегії підприємства. Напрями удосконалення організаційних структур управління.

**Змістовий Модуль 2. Розробка бізнес-плану**

**Тема 5. Продукт (послуги) фірми і ринок**

Цілі, логіка розробки та структура розділу “Галузь, фірма та її продукція”. Аналіз поточного стану справ у галузі. Основні складові концепції “поведінки” фірми в галузі. Загальна характеристика фірми. Продукт та (або) послуги фірми. Захист продукції патентами, товарними знаками. Перспективи розвитку бізнесу в майбутньому. Цілі, логіка розробки та структура розділу “Дослідження ринку”. Загальна характеристика ринку продукту. Вибір цільового ринку продукції фірми. Обґрунтування вибору місцезнаходження фірми. Оцінка впливу зовнішніх чинників на бізнес. Конкурентна позиція фірми.

**Тема 6. Маркетинг-план**

Завдання маркетинг-плану. Цілі та логіка розробки маркетинг-плану. Етапи процесу формування цілей маркетингової діяльності фірми. Стратегія маркетингу. Етапи опрацювання стратегії маркетингу. Засоби реалізації стратегії маркетингу. Прогнозування обсягів продажу продукції фірми.

**Тема 7. Оцінка ризиків**

Сутність ризику. Типи можливих ризиків. Цілі розробки та структура розділу “Оцінка ризиків”. Концепція управління ризиками. Способи реагування на небезпеки та загрози для бізнесу фірми. Заходи з мінімізації або нейтралізації негативних наслідків можливих ризиків. Страхування ризиків.

**Тема 8. Презентація бізнес-плану**

Цілі та завдання презентації бізнес-плану. Чинники, що приваблюють потенційних кредиторів та інвесторів до фінансування та співробітництва. Зміст та організація проведення презентації бізнес-плану. Засоби підвищення ефективності презентації.

**Міждисциплінарні зв’язки:** Інформаційний бізнес

**4.2. Структура навчальної дисципліни**

**4.2.1. Тематичний план**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Назви змістових модулів і тем | Розподіл годин між видами робіт | Форми та методи контролю знань |
| денна форма | заочна форма |
| Усього | аудиторна | с.р. | Усього | аудиторна | с.р. |
| у тому числі | у тому числі |
| л | сем | пр | лаб | інд | л | сем | пр | лаб | інд |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 |
| **Змістовий модуль 1. Функціональні стратегії** |  |
| Тема 1. Маркетингова стратегія підприємства | 3 | 1 | 2 |  |  |  |  |  |  |  |   |   |   |   | АР:СР:ІР: |
| Тема 2. Інноваційна стратегія | 3 | 1 | 2 |  |  |  |  |  |  |  |  |   |   |   | АР:СР: |
| Тема 3. Інвестиційна стратегія | 4 | 2 | 2 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | АР:СР:ІР: |
| Тема 4. Організаційна структура як інструмент стратегічного управління | 4 | 2 | 2 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | АР:СР:ІР: |
| Модульний контроль |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | ІНДЗ |
| Разом за змістовим модулем 1 | 14 | 6 | 8 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Змістовий модуль 2. Розробка бізнес-плану** |  |
| Тема 5. Продукт (послуги) фірми і ринок | 4 | 2 | 2 |  |  |  |  |  |  |  |  |   |   |   | АР:СР: |
| Тема 6. Маркетинг-план | 4 | 2 | 2 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | АР:СР: |
| Тема 7. Оцінка ризиків | 4 | 2 | 2 |  |  |  |  |  |  |  |  |   |   |   | АР:СР: |
| Тема 8. Презентація бізнес-плану | 4 | 2 | 2 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | АР:СР:ІР: |
| Модульний контроль |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

|  |
| --- |
| ІНДЗ |

 |
| Разом за змістовим модулем 2 | 16 | 8 | 8 |  |  |  |  |  |  |  |  |   |   |   |  |
| **Усього годин**  | 30 | 14 | 16 |  |  |  |  |  |  |  |  |   |   |   |  |

**Примітки.***1. Слід зазначати також теми, винесені на самостійне вивчення. 2. АР – аудиторна робота, СР – самостійна робота, ІНДЗ – індивідуальне завдання. 3. Можуть застосовуватися такі форми і методи контролю знань, як опитування, письмове завдання для самостійного опрацювання, реферат, співбесіда, огляд додаткової літератури, підготовка та проведення презентації, складання кросворду за основними термінами теми, контрольна робота, письмове тестування, експрес-тестування, комп’ютерне тестування тощо, а також наведені в розділі ІІ таблиці пункту 11.1.*

***Приклад***

**4.2.2. Навчально-методична картка дисципліни: Вступ до спеціальності**

**Разом**: 33 **год**., лекції – 14 год., практичні заняття – 16 год., підсумковий контроль – 3 год.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Заняття** | **Тема** | **Самостійна робота, кількість балів** |
| **Змістовний модуль 1. Функціональні стратегії** | 35 |
| Лекція 1 | Тема 1. Маркетингова стратегія підприємства |  |
| Практичне 1 | Маркетингова стратегія підприємства | 5 |
| Лекція 2 | Тема 2. Інноваційна стратегія |  |
| Практичне 2 | Інноваційна стратегія | 5 |
| Лекція 3 | Тема 3. Інвестиційна стратегія |  |
| Практичне 3 | Інвестиційна стратегія | 5 |
| Лекція 4 | Тема 4. Організаційна структура як інструмент стратегічного управління |  |
| Практичне 4 | Організаційна структура як інструмент стратегічного управління | 5 |
| Види поточного контролю | ІНДЗ | 25 |
| **Змістовний модуль 2. Розробка бізнес-плану** | 25 |
| Лекція 5 | Тема 5. Продукт (послуги) фірми і ринок |  |
| Практичне 5 | Продукт (послуги) фірми і ринок | 5 |
| Лекція 6 | Тема 6. Маркетинг-план |  |
| Практичне 6 | Маркетинг-план | 5 |
| Лекція 7 | Тема 7. Оцінка ризиків |  |
| Практичне 7 | Оцінка ризиків | 5 |
| Лекція 8 | Тема 8. Презентація бізнес-плану |  |
| Практичне 8 | Презентація бізнес-плану | 5 |
| Види поточного контролю | Модульна контрольна робота  | 10 |
| Підсумковий контроль | Іспит | 40 |
|  | Всього: | 100 |

**4.3. Форми організації занять**

**4.3.1. Теми практичних занять**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Заняття** | **Тема** | **кількість год** |
| **Змістовний модуль 1. Функціональні стратегії** |  |
| Практичне 1 | Маркетингова стратегія підприємства |  |
| Практичне 2 | Інноваційна стратегія |  |
| Практичне 3 | Інвестиційна стратегія |  |
| Практичне 4 | Організаційна структура як інструмент стратегічного управління |  |
| **Змістовний модуль 2. Розробка бізнес-плану** |  |
| Практичне 5 | Продукт (послуги) фірми і ринок |  |
| Практичне 6 | Маркетинг-план |  |
| Практичне 7 | Оцінка ризиків |  |
| Практичне 8 | Презентація бізнес-плану |  |
|  | Всього: |  |

**4.3.2. Індивідуальна навчально-дослідна робота**

**(навчальний проект)**

***Індивідуальна навчально-дослідна робота(ІНДР)*** є видом позааудиторної індивідуальної діяльності студента, результати якої використовуються у процесі вивчення програмового матеріалу навчальної дисципліни. Завершується виконання студентами ІНДР прилюдним захистом навчального проекту.

***Індивідуальне навчально-дослідне завдання (ІНДЗ)*** з курсу – це вид науково-дослідної роботи студента, яка містить результати дослідницького пошуку, відображає певний рівень його навчальної компетентності.

***Мета ІНДЗ:*** самостійне вивчення частини програмового матеріалу, систематизація, узагальнення, закріплення та практичне застосування знань із навчального курсу, удосконалення навичок самостійної навчально-пізнавальної діяльності.

***Зміст ІНДЗ:*** завершена теоретична або практична робота у межах навчальної програми курсу, яка виконується на основі знань, умінь та навичок, отриманих під час Лекція, семінарських, практичних та лабораторних занять і охоплює декілька тем або весь зміст навчального курсу.

Варіант індивідуального навчально-дослідного завдання студента відповідає порядковому номеру, під яким записано його прізвище у журналі академічної групи (№). За своїм варіантом у табл. 1 студент знаходить завдання.

**На задану тему аргументувати та довести свою позицію (реферат)**

1. Особливості стратегічного менеджменту підприємств в умовах економіки України.
2. Стратегія диференціації.
3. Сутність та особливості стратегічного менеджменту.
4. Розробка місії та стратегічних цілей підприємств
5. Аналіз галузевого ринку при розробці стратегії
6. Конкурентні переваги як основа розробки стратегії.
7. Міжнародні стратегії підприємств.
8. Конкурентні стратегії підприємств.
9. Зміст, види і порядок реалізації стратегії диверсифікації.
10. Зміст, види і порядок реалізації стратегії інтеграці
11. Матричний аналіз портфеля бізнесів підприємства.
12. Стратегія інтеграції
13. Розробка і реалізація інвестиційної стратегії підприємства.
14. Стратегія низьких витрат
15. Інноваційна стратегія підприємства.

**Вимоги до оформлення контрольної роботи**

Текст роботи виконується комп’ютерним набором (на сторінках формату А4, шрифтом Times New Roman, розмір символів 14пт, поля стандартні, міжрядковий інтервал 1,5) чітко, розбірливо, грамотно без виправлень. Всі сторінки (листи) роботи, крім першого і останнього, слід пронумерувати в правому верхньому кутку.

Перший лист – титульний (додаток №1), останній – чистий, на якому викладач напише рецензію на роботу.

На передостанній сторінці (листі) роботи необхідно розмістити список використаної літератури, при формуванні якого потрібно дотримуватись правил, затверджених ДСТом 6.10.1-88.

Після списку літератури слід вказати дату закінчення роботи і поставити свій підпис.

*\*Студент з дозволу викладача має право обрати тему за межами зазначених у варіантах індивідуального завдання.*

**Структура та зміст індивідуального навчально-дослідного завдання**

**Критерії оцінювання ІНДЗ**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№** **з/п** | **Критерії оцінювання роботи** | **Максимальна кількість балів за кожним критерієм** |
| 1. | Обґрунтування актуальності, формулювання мети, завдань та визначення методів дослідження  | 2 бали |
| 2.  | 2. Складання плану реферату  | 1 бал |
| 3. | Дотримання вимог щодо технічного оформлення структурних елементів роботи (титульний аркуш, план, вступ, основна частина, висновки, додатки (якщо вони є), список використаних джерел, посилання. Дотримання правил реферування наукових публікацій | 2 бали |
| 4. | Захист роботи | 5 балів |
| **Разом** | **10 балів** |

**Оцінка за ІНДЗ: шкала оцінювання національна та ECTS**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Оцінка за 100-бальною системою** | **Оцінка за національною шкалою** | **Оцінка за шкалою ECTS** |
| 24-30 та більше | відмінно | 5 | A | відмінно |
| 16-23 | добре | 4 | BС | добре |
| 8-15 | задовільно | 3 | DЕ | задовільно  |
| 0 – 7 | незадовільно | 2 | FX | незадовільно з можливістю повторного виконання/доопрацювання |

**КАРТА САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ СТУДЕНТА**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Змістовий модуль та теми курсу | Академічний контроль | Бали | Термінвиконання (тижні) |
| **Змістовний модуль 1. Функціональні стратегії** |
| Тема 1. Маркетингова стратегія підприємства | Практичне заняття, самостійна робота студента | 10 | І-ІІ |
| Тема 2. Організаційна структура як інструмент стратегічного управління | Практичне заняття, самостійна робота студента, ІНДЗ | 25 | ІІ-ІІІ |
| *Всього: 30 год.* | *Всього: 35 балів* |
| **Змістовний модуль 2. Розробка бізнес-плану** |
| Тема 3. Маркетинг-план | Практичне заняття, самостійна робота студента | 10 | ІV-V |
| Тема 4. Презентація бізнес-плану | Практичне заняття, самостійна робота студента, модульна контрольна робота  | 15 | V-VІІ |
| *Всього: 30 год.* | *Всього: 60 балів* |
|  | семестровий залік | *40* | VІІІ |
| ***Разом: 60 год.*** | ***Разом: 100 балів*** |

**5. МЕТОДИ НАВЧАННЯ**

**5.1. Методи організації та здійснення навчально-пізнавальної діяльності**

**Лекції**: докладне викладення навчального матеріалу із застосуванням мультимедійного проектору, оглядові лекції з використанням опорного конспекту, лекції-дискусії, лекції з помилками тощо.

**Практичні заняття**: вирішення багатоваріантних задач на основі розрахунків на прикладі найпростіших завдань, розв'язання тестових завдань, представлення студентами доповідей за індивідуальними темами, написання модульних контролів, робота над індивідуальними завданнями.

**Метод контролю**: тестування, співбесіда з проблемних питань, вирішення ситуаційних завдань, виконання практичних творчих завдань з питань організації та розвитку бізнесу, розв’язання задач, написання рефератів, підготовка докладів тощо.

**5.2. Методи стимулювання інтересу до навчання і мотивації навчально-пізнавальної діяльності:**

***Методи стимулювання інтересу до навчання:*** навчальні дискусії; створення ситуації пізнавальної новизни; створення ситуацій зацікавленості (метод цікавих аналогій тощо), перегляд відеооглядів інновацій в сфері туризму.

**5.3. Інклюзивні методи навчання**

**Методи формування свідомості** - це методи різнобічного впливу на свідомість, почуття і волю з метою формування поглядів і переконань. До них належать бесіда, лекція, диспут і метод прикладу.

**Бесіда**. Її особливість у тому, що педагог, спираючись на наявні у студентів знання, моральні, етичні норми, підводить їх до засвоєння нових. Для успішного проведення бесіди потрібне обгрунтування актуальності теми; формулювання питань, які спонукають до розмови; спрямування розмови у потрібному напрямі; залучення студентів до оцінювання подій, вчинків і явищ суспільного життя. Це сприяє формуванню у них відповідного ставлення до дійсності, до своїх моральних і громадських обов'язків. Важливим є підсумування розмови, прийняття конкретної раціональної програми дій для втілення її в життя.

Дещо складнішою для педагога є **індивідуальна бесіда**, мета якої в тому, щоб викликати співрозмовника на відвертість. Педагог має дбати про те, щоб пропоновані моральні сентенції (судження) студент не лише усвідомив, а й пропустив через свій внутрішній світ, тобто пережив. Цього можна досягти, наводячи переконливі приклади.

**Лекція**. ЇЇ сутність - у послідовному, систематичному викладенні певної проблеми. Лекція може мати епізодичний характер або належати до певного тематичного циклу, кіно-лекторію. Успіх її залежить від добре продуманої композиційної побудови, вдало дібраних переконливих аргументів, необхідних для оцінювання подій і фактів, особистих якостей лектора, його здатності володіти спеціальними психологічними прийомами.

**Диспут**. Як метод формування свідомості особистості передбачає вільний, невимушений обмін думками, колективне обговорення різноманітних питань. Під час диспуту його учасники обстоюють свою позицію, переконуються в правильності чи помилковості своїх поглядів. Розкриваються їх ерудиція, культура мовлення, логічне мислення. Тематику диспутів слід добирати так, щоб спонукати учасників до роздумів над серйозними світоглядними питаннями: про мету життя, щастя, обов'язок людини перед суспільством та ін. На диспуті можна обговорювати й факти з життя групи, виробничого колективу, літературний твір, газетну чи журнальну статтю, актуальну проблему. Питання диспуту мають зацікавити, змусити замислитися над суттю проблеми, сприяти формуванню власного ставлення до неї.

Метою диспуту є не прийняття остаточних рішень, а надання його учасникам можливостей для самостійного аналізу проблеми, аргументації власних поглядів, спростування хибних аргументів інших.

**6. СИСТЕМА ОЦІНЮВАННЯ НАВЧАЛЬНИХ ДОСЯГНЕНЬ ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ**

Навчальна дисципліна оцінюється за модульно-рейтинговою системою. Вона складається з 2-х модулів.

Результати навчальної діяльності студентів оцінюються за 100 бальною шкалою в кожному семестрі окремо.

За результатами поточного, модульного та семестрового контролів виставляється підсумкова оцінка за 100-бальною шкалою, національною шкалою та шкалою ECTS.

Модульний контроль: кількість балів, які необхідні для отримання відповідної оцінки за кожен змістовий модуль упродовж семестру.

Семестровий (підсумковий) контроль: виставлення семестрової оцінки студентам, які опрацювали теоретичні теми, практично засвоїли їх і мають позитивні результати, набрали необхідну кількість балів.

Загальні критерії оцінювання успішності студентів, які отримали за 4-бальною шкалою оцінки «відмінно», «добре», «задовільно», «незадовільно», подано в таблиці нижче.

Кожний модуль включає бали за поточну роботу студента на семінарських, практичних, лабораторних заняттях, виконання самостійної роботи, індивідуальну роботу, модульну контрольну роботу.

Виконання модульних контрольних робіт здійснюється в режимі комп’ютерної діагностики або з використанням роздрукованих завдань.

Реферативні дослідження та есе, які виконує студент за визначеною тематикою, обговорюються та захищаються на семінарських заняттях.

Модульний контроль знань студентів здійснюється після завершення вивчення навчального матеріалу модуля.

Засобами оцінювання та методами демонстрування результатів навчання є: екзамени.

**6.1. Загальні критерії оцінювання навчальних досягнень студентів**

|  |  |
| --- | --- |
| **Оцінка** | **Критерії оцінювання** |
| ***«відмінно»*** | Ставиться за повні та міцні знання матеріалу в заданому обсязі, вміння вільно виконувати практичні завдання, передбачені навчальною програмою; за знання основної та додаткової літератури; за вияв креативності в розумінні і творчому використанні набутих знань та умінь. |
| ***«добре»*** | Ставиться за вияв студентом повних, систематичних знань із дисципліни, успішне виконання практичних завдань, засвоєння основної та додаткової літератури, здатність до самостійного поповнення та оновлення знань. Але у відповіді студента наявні незначні помилки. |
| ***«задовільно»*** | Ставиться за вияв знання основного навчального матеріалу в обсязі, достатньому для подальшого навчання і майбутньої фахової діяльності, поверхову обізнаність із основною і додатковою літературою, передбаченою навчальною програмою. Можливі суттєві помилки у виконанні практичних завдань, але студент спроможний усунути їх із допомогою викладача. |
| ***«незадовільно»*** | Виставляється студентові, відповідь якого під час відтворення основного програмового матеріалу поверхова, фрагментарна, що зумовлюється початковими уявленнями про предмет вивчення. Таким чином, оцінка «незадовільно» ставиться студентові, який неспроможний до навчання чи виконання фахової діяльності після закінчення закладу вищої освіти без повторного навчання за програмою відповідної дисципліни. |

**6.2. Система оцінювання роботи студентів упродовж семестру**

|  |  |
| --- | --- |
| **Вид діяльності студента** | **Максимальна кількість балів за одиницю** |
| **І. Обов’язкові** |
| 1.1. Відвідування лекцій | Не передбач. |
| 1.2. Відвідування практичних занять | Не передбач. |
| 1.3. Робота на практичному занятті | 5 |
| 1.4. Виконання завдань для самостійної роботи |
| 1.5. Виконання модульної роботи | Не передбач. |
| 1.6. Виконання ІНДЗ | 15 |
| **Разом: 60** |
| Максимальна кількість балів за обов’язкові види роботи: 60 |
|

|  |
| --- |
| Всього балів за теоретичний і практичний курс: 60 |

 |
| **ІІ. Додаткові** |
| Виконання завдань для самостійного опрацювання |
| 2.1. Підготовка наукової статті з будь-якої теми курсу | 10 |
| 2.2. Підготовка конкурсної наукової роботи з будь-якої теми курсу | 10 |
| 2.5. Участь у науковій студентській конференції | 5 |
| **Разом: 25** |
| Максимальна кількість балів за додаткові види роботи: 25 |
| Всього балів за теоретичний і практичний курс: 60 |

Кількість балів за роботу з теоретичним матеріалом, на практичних заняттях, під час виконання самостійної та індивідуальної навчально-дослідної роботи залежить від дотримання таких вимог:

* своєчасність виконання навчальних завдань;
* повний обсяг їх виконання;
* якість виконання навчальних завдань;
* самостійність виконання;
* творчий підхід у виконанні завдань;
* ініціативність у навчальній діяльності.

**6.3. Оцінка за теоретичний і практичний курс: шкала оцінювання національна та ECTS**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Оцінка за 100-бальною системою** | **Оцінка за національною шкалою** | **Оцінка за шкалою ECTS** |
| **54 – 60 та більше** | *відмінно* | **5** | **A** | *відмінно* |
| **45 – 53** | *добре* | **4** | **BС** | *добре* |
| **36 – 44** | *задовільно* | **3** | **DЕ** | *задовільно*  |
| **21 – 35** | *незадовільно* | **2** | **FX** | *незадовільно з можливістю повторного складання* |
| **1 – 20** | **2** | **F** | *незадовільно з обов’язковим повторним вивченням дисципліни* |

**6.4. Оцінка за залік: шкала оцінювання національна та ECTS**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Оцінка за 100-бальною системою** | **Оцінка за національною шкалою** | **Оцінка за шкалою ECTS** |
| **36 – 40 та більше** | *відмінно* | **5** | **A** | *відмінно* |
| **30 – 35** | *добре* | **4** | **BС** | *добре* |
| **24 – 29** | *задовільно* | **3** | **DЕ** | *задовільно* |
| **14 – 23** | *незадовільно* | **2** | **FX** | *незадовільно з можливістю повторного складання* |
| **1 – 13** | **2** | **F** | *незадовільно з обов’язковим повторним вивченням дисципліни* |

**6.5. Загальна оцінка з дисципліни: шкала оцінювання національна та ECTS**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Оцінка за 100-бальною системою** | **Оцінка за національною шкалою** | **Оцінка за шкалою ECTS** |
| **екзамен** | **залік** |
| **90 – 100** | *відмінно* | **5** | *зараховано* | **A** | *відмінно* |
| **82 – 89** | *добре* | **4** | **B** | *добре (дуже добре)* |
| **75 – 81** | *добре* | **4** | **C** | *добре*  |
| **64 – 74** | *задовільно* | **3** | **D** | *задовільно*  |
| **60 – 63** | *задовільно* | **3** | **Е** | *задовільно (достатньо)*  |
| **35 – 59** | *незадовільно* | **2** | *не зараховано* | **FX** | *незадовільно з можливістю повторного складання* |
| **1 – 34** | *незадовільно* | **2** | **F** | *незадовільно з обов’язковим повторним вивченням дисципліни* |

**6.6. Розподіл балів, які отримують студенти**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Поточне тестування та самостійна робота | Разом | Залік | Сума |
| Змістовий модуль №1 | Змістовий модуль № 2 |
| Тема 1. Поняття про аргументацію. Складники та контекст аргументації. Алгоритм аналізу аргументації. | Тема 2. Аргументація в дисципліні, загальна характеристика. | Тема 3. Вербальний та невербальний прийоми впливу. | Тема 4. Правила та помилки в суперечці. | 60 | 40 | 100 |
| 10 | 25 | 10 | 15 |

**6.7. ОРІЄНТОВНА ТЕМАТИКА ПИТАНЬ ДО ІСПИТУ (заліку)**

1. Планування як функція управління.
2. Система планування в ринковій економіці.
3. Класифікація бізнес-планів.
4. Економічна сутність і значення бізнес-планування на підприємстві.
5. Види ринкових стратегій та вибір стратегії підприємства.
6. Сутність і призначення тактичного планування на підприємстві.
7. Економічна сутність і призначення бізнес-планування на підприємстві.
8. Зміст і структура бізнес-плану інвестиційного проекту.
9. Класифікація економічних ризиків.
10. Методи управління ризиком.
11. Сутність бізнес-планування.
12. Структура бізнес-плану.
13. Зміст розділу бізнес-плану з виробничої діяльності.
14. Зміст розділу бізнес-плану з конкурентного середовища.
15. Зміст розділу бізнес-плану з маркетингового дослідження.
16. Вимоги до опису технології продукту бізнес-плану.
17. Зміст розділу бізнес-плану щодо просування продукції.
18. Зміст організаційного розділу бізнес-плану.
19. Вимоги до забезпечення кадрового потенціалу при складанні бізнес-плану.
20. Вимоги до організації менеджменту при складанні бізнес-плану.
21. Зміст юридичного забезпечення при бізнес-плануванні.
22. Сутність визначення ризиків при бізнес-плануванні.
23. Розробка заходів для подолання потенційних ризиків у процесі реалізаці бізнес-плану.
24. Вимоги щодо охорони навколишнього середовища в процесі складання бізнес-планів.
25. Зміст фінансового плану при бізнес-плануванні.
26. Вимоги до визначення собівартості продукції (послуг) у процесі бізнес-планування.
27. Вимоги до ціноутворення при складанні бізнес-плану.
28. Оцінка ризику і страхування при бізнес-плануванні.
29. Напрями пошуку фінансових джерел для впровадження бізнес-планів.
30. Вимоги щодо документального забезпечення бізнес-планів.
31. Порядок пошуку ризиків (секторів, сегментів ризику) для реалізації бізнес-проектів.
32. Вимоги щодо вибору машин, механізмів, устаткування для реалізації бізнес-планів.
33. Документальне оформлення вибору машин, механізмів, устаткування згідно з бізнес-планом.
34. Визначення статей витрат при складанні бізнес-плану.
35. Порядок визначення перемінних витрат при складанні фінансового плану.
36. Порядок визначення перемінних витрат при бізнес-плануванні.
37. Порядок визначення постачальників сировини при складанні бізнес-плану.
38. Документальне оформлення відносин із постачальниками сировини при складанні бізнес-плану.
39. Порядок визначення розміру прибутків у процесі бізнес-планування.
40. Методи визначення чистого прибутку при реалізації бізнес-проектів.
41. Визначення терміну окупності бізнес-проекту.
42. Документаційне забезпечення бізнес-плану.
43. Визначення руху грошових потоків.
44. Оцінка ефективності бізнес-плану.
45. Склад резюме бізнес-плану.
46. Порядок і технологія розробки бізнес-плану.
47. Склад учасників при розробці бізнес-плану.
48. Порядок презентації бізнес-плану потенційному інвестору.
49. Вимоги до професійної компетентності менеджера при реалізації бізнес-проекту.
50. Роль місцевих органів управління при складанні бізнес-плану.
51. Гарантії місцевих органів управління при бізнес-плануванні.
52. Фактори впливу місцевих органів управління при бізнес-плануванні.
53. Методичні підходи до оцінювання соціальної ефективності бізнес-плану.
54. Фактори, що впливають на вибір стратегії при розробці бізнес-планів.
55. Фактори маркетингового середовища, що впливають на вибір стратегії при бізнес-плануванні.
56. Види ефектів при реалізації бізнес-планів.
57. Використання лізингу як елементу бізнес-плану.
58. Розробка основних завдань виробництва при бізнес-плануванні.
59. Роль бізнес-плану в розвитку підприємства.

**ПРИКЛАД БІЛЕТУ ДО ЕКЗАМЕНУ**

***Форма***

|  |
| --- |
| Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»КАФЕДРА / ЦИКЛОВА КОМІСІЯ туризму, документних та міжкультурних комунікацій\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Освітній ступінь / освітньо-кваліфікаційний рівень: бакалавр\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Усі спеціальності / спеціальність \_029 «Інформаційна, бібліотечна та архівна справа»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Семестр: осінній / веснянийНавчальна дисципліна: Стратегія розвитку та бізнес план підприємства**ЕКЗАМЕНАЦІЙНИЙ БІЛЕТ № 1**1. Вимоги до ціноутворення при складанні бізнес-плану.
2. Склад резюме бізнес-плану.
3. Види ефектів при реалізації бізнес-планів

Затверджено на засіданні кафедри /циклової комісії туризму, документних та міжкультурних комунікаційПротокол № 1 від «26» серпня 2020 року.Завідувач кафедри / голова циклової комісії \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_О.А. Степанова (підпис) (ПІБ)Екзаменатор \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_к. філ. наук О.О. Волинець (підпис) (посада, ПІБ) |

**7. МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ**

1. Опорний конспект лекцій

2. Електронний навчально-методичний комплекс дисципліни на платформі Інтернет-підтримки дистанційного навчання Moodle.

3. Контрольні питання з курсу.

4. Індивідуальні завдання для проведення поточного модульного контролю з дисципліни.

**Для інклюзивного навчання:**

 *Застосування диференційованого підходу до процесу навчання й оцінювання знань, умінь і здібностей студентів з інвалідністю.*

Диференційоване викладання передбачає створення навчального середовища та організацію навчального процесу таким чином, щоб забезпечити успішне опановування дисципліни студентами з різними освітніми потребами (з порушеннями психофізичного розвитку, з обдарованістю, з різних культур).

Основоположним принципом диференційованого викладання є застосування різноманітних форм організації навчального процесу.

1. Електронний навчально-методичний комплекс дисципліни на платформі Інтернет-підтримки дистанційного та відкритого навчання Moodle.

2. Адаптовані контрольні питання з курсу.

3. Адаптовані індивідуальні завдання для проведення поточного модульного контролю з дисципліни.

4. Адаптовані мультимедійні презентації з курсу

**7.2. Глосарій**

**(термінологічний словник)**

Аналіз ризиків проекту — в цьому розділі дається опис можливих ризиків проекту і їх характеристика, а також наводиться стратегія по їх мінімізації.

Виробництво — у випадку, якщо це виробниче підприємство, даний розділ включає інформацію про вибрану технологію виробництва, мотивації її вибору, опис основних технологічних процесів підприємства, схему його роботи, розстановку устаткування.

Додатки до бізнес-плану — це документи, на базі яких був складений бізнес-план: дані маркетингових досліджень, специфікації і докладні описи продуктів, розгорнені характеристики конкурентів і їх продуктів, копії рекламних матеріалів, прайс-листів, каталогів, листи від покупців і замовників, контракти, резюме керівників проекту і підрозділів підприємства, висновки експертів та інші документи.

Маркетинговий аналіз — містить інформацію про товари, що є на ринку, продукцію конкурентів, порівняння характеристик та споживчих якостей товарів конкурентів і пропонованого продукту, інформацію про найменування конкурентів і їх реквізити, ціни конкурентів і їх стратегію просування товарів.

Опис компанії — містить інформацію про компанію, яка пропонує даний інвестиційний проект, її повні реквізити, інформацію про засновників і їх реквізити, цілі компанії, відомості про керівництво, історію компанії, досягнення, організаційну структуру, основні продукти і місце компанії на ринку.

Опис продукту або послуги — включає інформацію про продукт або послугу, його основні характеристики, основних споживачів, споживчі властивості товару, відмінності від існуючих аналогів, інформацію про патенти і ліцензії.

Організаційна структура і управління — містить схему організаційної структури управління підприємством, інформацію про кількісний і якісний склад підрозділів підприємства, вимоги до його кваліфікації, розрахунок витрат на оплату праці, соціальне забезпечення і стимулювання праці персоналу, що управляє.

План персоналу — в цьому розділі наводиться інформація про потребу в персоналі, його кількості та кваліфікації; аналіз ринку праці по кожній позиції працівників, наводяться розрахунки витрат на оплату праці персоналу, його соціальне забезпечення, методи стимулювання і навчання.

Резюме проекту — є основними положеннями, суттю, “вичавлюваннями” з проекту, його основними висновками.

Стратегія просування товару — тут основним є визначення ринкової ніші, тобто того, який саме і для яких категорій споживачів призначений товар, кількісний і якісний аналіз споживачів, де вони розташовані, якими саме методами і каналами збуту пропонується реалізовувати товар або послугу.

Титульна сторінка — містить назву компанії, її юридичну і фактичну адреси, телефони, e-mail і адресу сайту (якщо є), найменування і повні реквізити власників компанії, найменування і дуже стисло (однією пропозицією) — суть проекту, інформацію про виконавців проекту і дату його складання.

Фінансовий план — найцікавіша частина бізнес-плану з практичної точки зору. Він показує, які фінансові ресурси буде потрібно для реалізації інвестиційного проекту і в які періоди часу, а також віддачу від проекту при заданих початкових даних і вірності висновків маркетингового дослідження.

**7.2 Основна література**

1. Потапова А. Г. Бізнес-планування: методичні рекомендації / Алла Геннадіївна Потапова. – Луцьк : ПП Іванюк В. П., 2014. – 105 с.
2. Калініченко, О. В. Економіка підприємства : практикум : навчальний посібник / О. В. Калініченко, О. Д. Плотник. - Київ : Кондор, 2012. - 600 с.
3. Бескровна Л.О. Бізнес-планування підприємства: навч. посіб. / Л.О. Бескровна. – Одеса: ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2012. –124 с.
4. Бізнес-планування: навч. посіб. / Т.Г. Васильців, Я.Д. Качмарик, В.І. Блонська, Р.Л. Лупак. – К. : Знання, 2013. –173 с.
5. Бочко О.Ю. Основи планування діяльності підприємств невиробничої сфери: навч. посіб. / О.Ю. Бочко, В.Ф. Проскура. –К.: Ліра-К, 2014. –218 с.
6. Бурик А.Ф. Планування іяльності підприємства: навч. посіб. / А.Ф. Бурик. – К. : ЦУЛ, 2013. –260 с.5.Данилюк М.О. Планування і контроль на підприємстві: навч. посіб. / М.О. Данилюк. – К. : Ліра-К, 2015. –328 с.
7. Загуцький У.Р. Планування і діагностика діяльності підприємств: навч. посіб. / У.Р. Загуцький, В.М. Цимбалюк, С.Г. Шевченко. – К. : Ліра-К, 2013. – 236 с.
8. Бізнес-план: технологія розробки: навч. посіб. / І.З. Должанський, Т.О. Загорна; М-во освіти і науки України, Макіївський економіко-гуманітарний ін-т. − 2-ге вид. − К. : Центр учбової літератури, 2009. –384 с.
9. Покропивний С.Ф.Бізнес-план: технологія розробки та обґрунтування: навч. посібник / С.Ф. Покропивний, С.М. Соболь, Г.О. Швиденко, О.Г. Дерев`янко.–[Вид. 2-ге, доп.]. –К. : КНЕУ, 2010. –379 с.

**7.3. Додаткова література**

1. Македон В.В. Бізнес-планування: навч. Посібник / В.В. Македон. – К. :Центр учбової літератури, 2009. –236 с.
2. Підприємництво та бізнес-культура: підручник / Л.О. Лігоненко, Г.Л. Піратовський, І.В. Молоштан та ін.; за заг. ред. Л.О. Лігоненко. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2011. –508 с.
3. Планування діяльності фірми: навч.-метод. посіб./ Алексєєва М.М. – К. : Фінанси і статистика, 2011. –248 с.
4. Лаврів Л.А. Планування діяльності організації: навч.посіб. / Л.А. Лаврів. –Тернопіль: Крок, 2013. –320 с.
5. Михалюк Н.І. Планування діяльності підприємств: навч. посіб. / Н.І. Михалюк. – К. : Ліра-К, 2015. –620 с.
6. Пугачевська К.Й. Значення бізнес-планування як чинника господарської діяльності в ринковій економіці / К.Й. Пугачевська, Т.С. Плют // Науковий вісник НЛТУ України. –2011. − No 21.1. –С. 256-260.
7. Смаковська Ю. Критерії експертної оцінки бізнес-плану підприємницького проекту / Ю. Смаковська // Формування ринкової економіки в Україні. –2009. –No 19. −С. 434-438.
8. Чичун В.А. Бізнес-планування як фактор успішної підприємницької діяльності /В.А.Чичун, В.Д.Паламарчук // Соціум. Наука. Культура. –2010. –No 21 (18). − С. 58-63.
9. Янковий О.Г. Вдосконалення планування на підприємстві за допомогою математико-статистичних методів прогнозування / О.Г. Янковий, О.Л. Гура // Актуальні проблеми економіки. – 2009. − No 1 (91). –
10. Губені Ю. Е. Сучасні методи у бізнес-плануванні / Ю. Е. Губенні, І. І. Костецька // Економіка АПК. –2011. –No 6. –С. 90-93.