

СУМСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ПЕДАГОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ А. С. МАКАРЕНКА
ФІЗИКО-МАТЕМАТИЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ
КАФЕДРА БІЗНЕС-ЕКОНОМІКИ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ

ЗАТВЕРДЖУЮ

Декан фізико-математичного факультету

Михайло КАЛЕНИК

«29» серпня 2025 року



РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ

галузь знань D Бізнес, адміністрування та право

спеціальність D5 Маркетинг

Освітньо-професійна програма Маркетинг

першого (бакалаврського) рівня вищої освіти

мова навчання українська

Погоджено науково-методичною комісією
фізико-математичного факультету

«29» серпня 2025 року

Голова

Оксана ОДІНЦОВА, к.фіз.-мат. наук, доц.


Суми - 2025

Розробник:

Сигида Любов Олексіївна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри бізнес-економіки та адміністрування.

Робоча програма розглянута і схвалена на засіданні кафедри бізнес-економіки та адміністрування

Протокол № 1 від 29 серпня 2025 р.

Завідувач кафедри  Вікторія БОЖКОВА

Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Освітній ступінь	Характеристика навчальної дисципліни	
		денна форма навчання	заочна форма навчання
Кількість кредитів – 3	Освітній рівень бакалавр	обов'язкова, цикл професійної підготовки	
		Рік підготовки:	
2025-2026-й		2025-2026-й	
Семестр			
3-й		3-й	
Лекції			
20 год.		4 год.	
Практичні, семінарські			
20 год.		4 год.	
Лабораторні			
год.			
Самостійна робота			
40 год.		80 год.	
Консультації:			
2 год.	2 год.		
Вид контролю: залік			
Загальна кількість годин – 90			

1. Мета вивчення навчальної дисципліни

Метою навчальної дисципліни «Бізнес-планування» є формування у здобувачів вищої освіти системи теоретичних знань у сфері бізнес-планування, а також розвиток практичних умінь і навичок розроблення бізнес-планів на підприємствах та їх застосування як інструменту стратегічного управління підприємницькою діяльністю в умовах глобалізації.

Логіка викладання курсу побудована відповідно до його цілей і ґрунтується на процесному підході, поширеному у світовій практиці. Він передбачає послідовне опрацювання кожної функції бізнес-планування за такою структурою: визначення сутності; характеристика основних елементів і етапів; аналіз інструментів та механізмів їх ефективного використання.

Після вивчення дисципліни «Бізнес-планування» здобувачі вищої освіти повинні володіти:

інтегральною компетентністю:

ІК – здатність вирішувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми у сфері маркетингової діяльності або у процесі навчання, що передбачає застосування відповідних теорій та методів і характеризується комплексністю та невизначеністю умов;

Загальними компетентностями:

ЗК3. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.

ЗК4. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями.

ЗК5. Визначеність і наполегливість щодо поставлених завдань і взятих обов'язків.

ЗК6. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності.

ЗК7. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.

ЗК8. Здатність проведення досліджень на відповідному рівні.

ЗК9. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій/

ЗК10. Здатність спілкуватися державною та іноземною мовами.

ЗК14. Здатність діяти соціально відповідально та свідомо.

спеціальними (фаховими, предметними) компетентностями:

СК2. Здатність критично аналізувати й узагальнювати положення предметної області сучасного маркетингу.

СК3. Здатність використовувати теоретичні положення маркетингу для інтерпретації та прогнозування явищ і процесів у маркетинговому середовищі.

СК6. Здатність проводити маркетингові дослідження у різних сферах маркетингової діяльності.

СК7. Здатність визначати вплив функціональних областей маркетингу на результати господарської діяльності ринкових суб'єктів.

СК8. Здатність розробляти маркетингове забезпечення розвитку бізнесу в умовах невизначеності.

СК11. Здатність аналізувати поведінку ринкових суб'єктів та визначати особливості функціонування ринків.

СК12. Здатність обґрунтовувати, презентувати і впроваджувати результати досліджень у сфері маркетингу.

СК14. Здатність пропонувати вдосконалення щодо функцій маркетингової діяльності.

2. Передумови для вивчення дисципліни

Навчальна дисципліна «Маркетингова політика розподілу», яка є складовою циклу професійної підготовки здобувачів вищої освіти спеціальності D5 Маркетинг освітнього рівня «бакалавр», є основою для опанування спеціальних фахових дисциплін, що вивчають особливості маркетингової діяльності в сучасних ринкових умовах.

Дана навчальна дисципліна тісно пов'язана та потребує попереднього вивчення дисциплін ОК14 «Фінанси» та ОК16 «Економіка підприємства».

Також навчальна дисципліна є основою для вивчення дисципліни ОК33 «Планування і прогнозування у маркетингу».

3. Результати навчання за дисципліною

Цілями навчання є підготовка фахівців, які володіють сучасним ринково-орієнтованим мисленням, теоретичними знаннями і практичними навичками, необхідними для розв'язання завдань предметної області; формування загальних та фахових компетентностей майбутніх фахівців-маркетологів.

ПРН 1.	Демонструвати знання і розуміння теоретичних основ та принципів провадження маркетингової діяльності.
ПРН 2.	Аналізувати і прогнозувати ринкові явища та процеси на основі застосування фундаментальних принципів, теоретичних знань і прикладних навичок здійснення маркетингової діяльності.
ПРН 4.	Збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та маркетингові показники, обґрунтовувати управлінські рішення на основі використання необхідного аналітичного й методичного інструментарію.
ПРН 5.	Виявляти й аналізувати ключові характеристики маркетингових систем різного рівня, а також особливості поведінки їх суб'єктів.
ПРН 13.	Відповідати за результати своєї діяльності, виявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи.
ПРН 17.	Демонструвати навички письмової та усної професійної комунікації державною й іноземною мовами, а також належного використання професійної термінології

4. Критерії оцінювання результатів навчання

Розподіл балів	Критерії оцінювання навчальних досягнень студента
90 - 100	Оцінки « відмінно » заслуговує відповідь здобувача вищої освіти, яка виявляє бездоганні знання матеріалу, повноту аргументації; при цьому також враховується активність здобувача вищої освіти на семінарських заняттях, виконання передбаченого програмою обсягу самостійної роботи. Відповіді на теоретичні питання, розв'язання практичних завдань, висловлення власної думки стосовно дискусійних питань ґрунтуються на глибокому знанні чинного законодавства, теорії та практики інноваційно-інвестиційних процесів.
82 - 89	Оцінки « дуже добре » заслуговує відповідь здобувача вищої освіти, який недостатньо повно та ґрунтовно засвоїв окремі питання робочої програми. Здобувач вищої освіти вмів самостійно викласти зміст основних питань програми навчальної дисципліни, виконав завдання кожної теми та поточного контролю в цілому. Відповіді на питання, розв'язання практичних завдань, висловлення власної думки стосовно дискусійних питань переважно ґрунтуються на знанні чинного законодавства, теорії та практики інноваційно-інвестиційних процесів.
74 - 81	Оцінки « добре » заслуговує відповідь здобувача вищої освіти, який недостатньо повно та ґрунтовно засвоїв деякі теми робочої програми, не вмів самостійно викласти зміст деяких питань програми навчальної дисципліни. Окремі завдання кожної теми та поточного контролю в цілому виконав не повністю.
64 - 73	Оцінки « задовільно » заслуговує відповідь здобувача вищої освіти, який засвоїв лише окремі теми робочої програми. Не вмів вільно самостійно викласти зміст основних питань навчальної дисципліни, окремі завдання кожної теми поточного контролю не виконав.
60 - 63	Оцінки « задовільно » заслуговує відповідь здобувача вищої освіти, який засвоїв лише окремі питання навчальної програми. Не вмів достатньо самостійно викласти зміст більшості питань програми навчальної дисципліни. Виконав лише окремі завдання кожної теми поточного контролю.
35-59	Оцінки « незадовільно » заслуговує відповідь, в якій допущені грубі помилки, незнання навчального матеріалу в межах програми навчального курсу; в розкритті змісту категорій здобувач допускає неправильні відповіді або зовсім не відповідає на питання; при цьому також враховується його активність на практичних заняттях, виконання передбаченого програмою обсягу самостійної роботи.
1 - 34	Оцінки « незадовільно » заслуговує відповідь здобувача вищої освіти, який мало усвідомлює мету навчально-пізнавальної діяльності, робить спробу знайти способи дій, розповісти суть заданого, проте відповідає лише за допомогою викладача на рівні «так» чи «ні», може самостійно знайти в підручнику відповідь. не засвоїв більшості тем навчальної програми не вмів викласти зміст більшості основних питань навчальної дисципліни. Не виконав більшості завдань кожної теми поточного контролю в цілому.

Розподіл балів

	Розділ	Тема	Поточний контроль*	Контроль самостійної роботи
Поточний контроль	РОЗДІЛ 1. СУТНІСТЬ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ	Тема 1	6	4
		Тема 2	6	4
		Тема 3	6	4
		Тема 4	6	4
		Тема 5	6	4
	РОЗДІЛ 2. БІЗНЕС-ПЛАНИ: ХАРАКТЕРИСТИКА ТА СТРУКТУРА	Тема 6	6	4
		Тема 7	6	4
		Тема 8	6	4
		Тема 9	6	4
		Тема 10	6	4
Разом за темами			60	40
Загальна сума			100	

*Поточний контроль складається з оцінювання:

- усної відповіді – 1 бал;
- виконання тестового завдання – 1 бал;
- виконання практичних завдань – 4 бали.

Результати навчання, здобуті у неформальній та / або інформальній освіті визначаються в системі формальної освіти у процесі опанування навчальної дисципліни в порядку визначеному Положенням про порядок визнання результатів навчання у неформальній та / або інформальній освіті в СумДПУ імені А.С. Макаренка.

Шкала оцінювання: національна та ECTS

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою
		для екзамену, заліку, курсового проекту (роботи), практики
90-100	A	відмінно
82-89	B	добре
74-81	C	
64-73	D	задовільно
60-63	E	
35-59	FX	незадовільно з можливістю повторного складання
1-34	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

5. Засоби діагностики результатів навчання

Засобами оцінювання та методами демонстрування результатів навчання є:

- опитування та усні коментарі викладача за його результатами;
- настанови викладача в процесі виконання практичних завдань;
- самостійне виконання студентами ситуаційних вправ на практичних заняттях та їх обговорення;
- обговорення та самокорекція виконаної роботи студентами.

6. Методи навчання

Методи, що використовуються під час викладання навчальної дисципліни: практичні, практико-теоретичні, наочні, пояснювально-ілюстративні, проблемно-пошукові, абстрактно-дедуктивні, конкретно-індуктивні, дослідницькі, інтерактивні (вебінари, тренінги, презентації, дистанційні освітні технології).

Дисципліна передбачає навчання через:

- інтерактивні лекції;
- лекції-дискусії;
- практико-орієнтоване навчання;
- аналіз конкретних ситуацій (Case-study).

7. Програма навчальної дисципліни

7.1. Інформаційний зміст навчальної дисципліни

РОЗДІЛ 1. СУТНІСТЬ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ

Тема 1. Бізнес-планування підприємницької діяльності: методична характеристика

Сутнісна характеристика бізнес-планування підприємницької діяльності. Функції та цілі розробки бізнес-плану. Формування інформаційного поля бізнес-плану. Загальна методологія розробки бізнес-плану.

Тема 2. Підготовча стадія розробки бізнес-плану

Логіка процесу стратегічного планування на підготовчій стадії. Оцінювання сприятливих зовнішніх можливостей та загроз реалізації бізнес-проекту. Виявлення сильних і слабких сторін суб'єкта підприємницької діяльності (бізнес-проекту). Визначення місії суб'єкта підприємницької діяльності (бізнес-проекту) та формування його цілей. Аналіз стратегічних альтернатив та обрання стратегії.

Тема 3. Структура, логіка розробки та оформлення бізнес-плану

Структура бізнес-плану. Логіка розробки бізнес-плану. Вимоги до стилю написання та оформлення бізнес-плану.

Тема 4. Галузь, суб'єкт підприємницької діяльності та його продукція

Загальна характеристика суб'єкта підприємницької діяльності та його продукції (послуг). Опис базових галузевих параметрів. Дослідження ринку. Методи прогнозування обсягів продаж.

Тема 5. Діагностика конкурентного середовища суб'єкта підприємницької діяльності

Сутність конкурентного середовища та його складові. Методика діагностики конкурентного середовища суб'єкта підприємницької діяльності. Оцінювання конкурентних сил та визначення типу ринку. Оцінювання інтенсивності конкуренції та ступеня монополізації ринку. Аналіз конкурентних позицій суб'єкта підприємницької діяльності на ринку.

РОЗДІЛ 2. БІЗНЕС-ПЛАНИ: ХАРАКТЕРИСТИКА ТА СТРУКТУРА

Тема 6. Маркетинг-план

Завдання розділу, логіка його розробки. Стратегія маркетингу. Фінансові потреби на реалізацію плану маркетингу. Прогнозування обсягів продаж.

Тема 7. Виробничий план

Цілі та завдання виробничого плану. Структура виробничого плану, технологія виробництва, контроль якості виробничого процесу, виробнича

програма суб'єкта підприємницької діяльності. Формування матеріально-технічної бази. Нормування ресурсного забезпечення бізнес-плану.

Тема 8. Організаційний план

Основні цілі та завдання організаційного плану. Структура організаційного плану. Вибір організаційної структури та визначення потреби в управлінському персоналі. Календарний план-графік реалізації підприємницького проєкту.

Тема 9. Фінансовий план та оцінювання комерційних ризиків

Значення, зміст і технологія розробки фінансового плану. Основні табличні форми фінансового плану. Очікувані фінансові коефіцієнти. Цілі та завдання презентації бізнес-плану, методологічні основи експертизи бізнес-плану. Сутність та види ризиків, які враховуються при бізнес-плануванні. Методика оцінювання впливу комерційних ризиків та напрями їх мінімізації.

Тема 10. Моделі управління реалізацією бізнес-проєктів у підприємстві

Інформаційно-методичні моделі управління конкурентоспроможністю суб'єкта підприємницької діяльності. Оцінювання конкурентних позицій суб'єктів підприємницької діяльності методом Бостонської консалтингової групи. Багатофакторна модель як засіб системного управління реалізацією бізнес-проєктів у підприємстві. Моделі портфельного аналізу та проєктуванням в системі управління конкурентоспроможністю суб'єкта підприємницької діяльності. SWOT-аналіз як інструмент управління конкурентоспроможністю суб'єкта підприємницької діяльності. Моделі системного підходу до управління реалізацією бізнес-проєктів у підприємстві.

7.2. Структура та обсяг навчальної дисципліни

Тема	Кількість годин											
	Денна форма навчання						Заочна форма навчання					
	Усього	Лекції	Практичні	Лабор.	Конс.	Сам. робота	Усього	Лекції	Практичні	Лабор.	Конс.	Сам. робота
РОЗДІЛ 1. СУТНІСТЬ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ												
Тема 1. Бізнес-планування підприємницької діяльності: методична характеристика	8	2	2			4	8					8
Тема 2. Підготовча стадія розробки бізнес-плану	8	2	2			4	8					8
Тема 3. Структура, логіка розробки та оформлення бізнес-плану	8	2	2			4	10	1	1			8
Тема 4. Галузь, суб'єкт підприємницької діяльності та його продукція	10	2	2			6	8					8
Тема 5. Діагностика конкурентного середовища суб'єкта підприємницької діяльності	10	2	2			6	8					8
РОЗДІЛ 2. БІЗНЕС-ПЛАНИ: ХАРАКТЕРИСТИКА ТА СТРУКТУРА												
Тема 6. Маркетинг-план	8	2	2			4	10	1	1			8
Тема 7. Виробничий план	8	2	2			4	10	1	1			8
Тема 8. Організаційний план	8	2	2			4	8					8
Тема 9. Фінансовий план та оцінювання комерційних ризиків	10	2	2			6	8					8
Тема 10. Моделі управління реалізацією бізнес-проектів у підприємстві	12	2	2		2	6	12	1	1		2	8
ВСЬОГО:	90	20	20		2	48	90	4	4		2	80

Теми практичних (семінарських) занять

№ п/п	Назва теми	Кількість годин	
		Денна форма	Заочна форма
РОЗДІЛ 1. СУТНІСТЬ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ			
1.	Тема 1. Бізнес-планування підприємницької діяльності: методична характеристика	2	
2.	Тема 2. Підготовча стадія розробки бізнес-плану	2	
3.	Тема 3. Структура, логіка розробки та оформлення бізнес-плану	2	1
4.	Тема 4. Галузь, суб'єкт підприємницької діяльності та його продукція	2	
5.	Тема 5. Діагностика конкурентного середовища суб'єкта підприємницької діяльності	2	
РОЗДІЛ 2. БІЗНЕС-ПЛАНИ: ХАРАКТЕРИСТИКА ТА СТРУКТУРА			
6.	Тема 6. Маркетинг-план	2	1
7.	Тема 7. Виробничий план	2	1
8.	Тема 8. Організаційний план	2	
9.	Тема 9. Фінансовий план та оцінювання комерційних ризиків	2	
10.	Тема 10. Моделі управління реалізацією бізнес-проектів у підприємстві	2	1
	Разом	20	4

8. Рекомендовані джерела інформації

Основна:

1. Бізнес-планування підприємницької діяльності : навч. посіб. / З.С. Варналій, Т.Г. Васильців, Р.Л. Лупак, Р.Р. Білик. Чернівці : Технодрук, 2019. 264 с.
2. Ільчук М.М., Коновал І.А., Барановська О.Д. Бізнес-планування підприємницької діяльності: навчальний посібник. Київ : НУБіП України, 2024. 245 с.
3. Агафонова Л. Т., Рога О.Р. Підготовка бізнес-плану: Практикум. [3-є вид.]. К. : Знання, 2021. 158 с.
4. Сигида Л., Малицький І., Мей Ц. Business process & risks: bibliometric and visualized analysis. *Галицький економічний вісник*. 2024. Том 87. № 2. С. 60-68.
5. Сигида Л., Малицький І., Мей Ц. Business process & risks: bibliometric and visualized analysis. *Галицький економічний вісник*. 2024. Том 87. № 2. С. 60-68.
6. Сигида Л.О., Хаба А.П. Ключові перешкоди на етапах бізнес-процесу комерціалізації інновацій. *Науковий вісник Чернівецького університету*. Економіка : зб. наук. праць. 2022. Вип. 840. Чернівці : Чернівецький національний університет. С. 32-39.

Додаткова:

1. Должанський І. З., Загорна Т.О. Бізнес-план: технологія розробки : навч. посіб. К. : ЦНЛ, 2019. 384 с.
2. Козловський В.О., Лесько О.Й. Бізнес-планування : навч. посіб. Вінниця : ВНТУ, 2018. 190 с.
3. Кривонос А.О. Бізнес-планування на підприємстві : навч. посіб. К. : МАУП, 2016. 160 с.
4. Кучеренко В.Р., Карпов В.А., Мартікан О.С. Бізнес-планування фірми : навч. посіб. К. : Знання, 2017. 423 с.
5. Македон В.В. Бізнес-планування : навч. посіб. К. : ЦУЛ, 2019. 236 с.
6. Бізнес-планування: Навчально-методичний комплекс дисципліни [Електронний ресурс]: навч. посіб. для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спеціальності 073 «Менеджмент», освітньо-професійної програми «Менеджмент і бізнес-адміністрування» / КПІ ім. Ігоря Сікорського; уклад.: О.В. Гук. – Електрон. текст. дані (1 файл). – Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2024. – 52 с.
7. Сигида Л., Малицький І. Розуміння понять бізнес-процеси та управління бізнес-процесами. International scientific-practical conference “Current trends in the development of economics, accounting, finance and law”: conference proceedings (Tampere, Finland, April 30, 2024). Tampere, Finland: Scholarly Publisher ICSSH, 2024. PP. 29-32.

8. Сигида Л., Малицький І. Бібліометричний аналіз як спосіб пошуку взаємозв'язку між бізнес-процесами та ризиками. VII Міжнародна науково-практична конференція до 100-річчя СумДПУ імені А.С.Макаренка «Економіка, інноватика та сучасні бізнес-технології: актуальні проблеми та розвиток» (27-28 травня 2024 року). м. Суми.

9. Сигида Л.О., Хаба А.П. (2020). Бізнес-процеси у ланцюгах поставок підприємств. Міжнародна науково-практична інтернет-конференція «П'ятдесяті економіко-правові дискусії». Львів : Громадська організація «Наукова спільнота», С. 21-22.

9. Інструменти, обладнання та програмне забезпечення, використання яких передбачає навчальна дисципліна (за потребою)

Програмне забезпечення (для підтримки дистанційного навчання, Інтернет-опитування, віртуальних лабораторій, віртуальних пацієнтів, для створення комп'ютерної графіки, моделювання тощо та ін.).

Мультимедіа, відео- і звуковідтворювальна, проєкційна апаратура (відеокамери, проєктори, екрани, смартдошки тощо).