

# ЗАХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

## СИЛАБУС ДИСЦИПЛІНИ

### «ПРАКТИЧНЕ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ»

ступінь вищої освіти – бакалавр

галузь знань – 05 Соціальні та поведінкові науки

спеціальність – 051 Економіка

освітньо-професійна програма – «Економіка та управління  
бізнесом»



**Кафедра:** Економіки та економічної теорії

**Викладач:** к.е.н., доцент Івашук Юрій

**Контактна інформація:** [yu.ivashuk@wunu.edu.ua](mailto:yu.ivashuk@wunu.edu.ua), ☎ (0352) 47-50-50 вн. 13304

**Метою вивчення** дисципліни "Практичне бізнес-планування" є формування у слухачів комплексної системи знань та практичних навичок, необхідних для успішного запуску та розвитку підприємницьких проектів. Курс забезпечує глибоке занурення у ключові аспекти бізнес-планування, такі як аналіз ринку, фінансове прогнозування, маркетингова стратегія та операційне планування, з акцентом на їх практичному застосуванні для створення реалістичного та конкурентоспроможного бізнес-плану, здатного адаптуватися до динамічних економічних умов. Слухачі опанують інструменти аналізу макроекономічних тенденцій, оцінки галузевої кон'юнктури, фінансового аналізу та моделювання, а також врахування податкових та правових аспектів, що дозволить їм розробляти бізнес-плани, які є не лише стратегічно обґрунтованими, але й економічно ефективними та фінансово стійкими.

Крім того, курс підкреслює важливість інтеграції бізнес-стратегії з національними інтересами, зокрема, підтримкою Збройних Сил України та сприянням національному відродженню. Це сприяє формуванню у слухачів розуміння соціальної відповідальності бізнесу та його ролі у розбудові сильної та незалежної України. Вивчення даної дисципліни сприятиме розвитку підприємницького мислення, навичок ефективного управління бізнесом та усвідомлення власної ролі та відповідальності у контексті національного розвитку. Це дозволить випускникам стати успішними підприємцями, здатними реалізовувати свої ідеї, враховуючи економічні реалії та потреби суспільства, та робити вагомий внесок у розбудову України.

## СТРУКТУРА КУРСУ

### Змістовий модуль 1

- **Тема 1.** Вступ до бізнес-планування: концептуальні засади, функції та структура бізнес-плану
- **Тема 2.** Аналіз ринку та конкурентного середовища: сегментація ринку, оцінка попиту та пропозиції, аналіз конкурентів.
- **Тема 3.** Розробка бізнес-моделі: формування ціннісної пропозиції, вибір каналів дистрибуції та визначення структури доходів.
- **Тема 4.** Маркетингова стратегія: розробка комплексу маркетингу, вибір інструментів просування та формування бюджету маркетингу.

### Змістовий модуль 2

- **Тема 5.** Операційний план: опис бізнес-процесів, визначення ресурсних потреб та планування операційної діяльності
- **Тема 6.** Організаційна структура та управління персоналом: формування організаційної структури, підбір персоналу та розробка системи мотивації
- **Тема 7.** Фінансовий план: прогнозування доходів та витрат, аналіз беззбитковості та оцінка інвестиційної привабливості проекту
- **Тема 8.** Підтримка ЗСУ через бізнес-діяльність: механізми корпоративної соціальної відповідальності щодо Збройних Сил України та ветеранів.
- **Тема 9.** Хеджування воєнних ризиків в операційній діяльності: ключові питання та дослідження
- **Тема 10.** Презентація бізнес-плану та залучення інвестицій: підготовка презентаційних матеріалів та ефективна комунікація з інвесторами

### КРИТЕРІЇ, ФОРМИ ПОТОЧНОГО ТА ПІДСУМКОВОГО КОНТРОЛЮ

Підсумковий бал (за 100-бальною шкалою) з дисципліни “Практичне бізнес-планування” визначають як середньозважену величину залежно від питомої ваги кожної складової залікового кредиту.

Модуль 1		Модуль 2		Модуль 3
10%	10%	10%	10%	60 %
Поточне оцінювання	Модульний контроль 1	Тренінг	Самостійна робота	Залік
1. Оцінка за поточне оцінювання визначається як середнє арифметичне з оцінок, отриманих під час занять (4 теми – від 3-ох до 6-ти оцінок)		1. Оцінка за тренінг визначається як середнє арифметичне з оцінок, отриманих за виконання завдань під час тренінгу.		2 питання = по 30 балів; 1 аналітичне завдання = 40 балів.
2. Оцінка за Модульний контроль 1 виставляється на підставі виконання модульної роботи за темами 1 – 4 (тестування, теоретичні питання, задачі)		2. Оцінювання завдання з розробки комплексного бізнес-плану		

### ШКАЛА ОЦІНЮВАННЯ:

За шкалою університету	За національною шкалою	За шкалою ECTS
90-100	відмінно	<b>A</b> (відмінно)
85-89	добре	<b>B</b> (дуже добре)
75-84		<b>C</b> (добре)
65-74	задовільно	<b>D</b> (задовільно)
60-64		<b>E</b> (достатньо)
35-59	незадовільно	<b>FX</b> (незадовільно з можливістю повторного складання)
1-34		<b>F</b> (незадовільно з обов'язковим повторним курсом)

## РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ

1. Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2020). *Business model generation: A handbook for visionaries, game changers, and challengers*. John Wiley & Sons.
2. Blank, S., & Dorf, B. (2019). *The startup owner's manual: The step-by-step guide for building a great company*. K&S Ranch.
3. Ries, E. (2019). *The lean startup: How today's entrepreneurs use continuous innovation to create radically successful businesses*. Crown Business.
4. Kawasaki, G. (2019). *The art of the start 2.0: The time-tested, battle-hardened guide for anyone starting anything*. Portfolio.
5. Teece, D. J. (2019). *Business models, business strategy and innovation*. Long range planning, 43(1), 172-194.
6. Chesbrough, H. (2019). *Open innovation results: Going beyond the hype and getting down to business*. California Management Review, 61(4), 5-16.
7. Johnson, M. W., Christensen, C. M., & Kagermann, H. (2019). *Reinventing your business model*. Harvard Business Review, 86(12), 50-59.
8. Magretta, J. (2020). *Understanding Michael Porter: The essential guide to competition and strategy*. Harvard Business Review Press.
9. Porter, M. E. (2020). *Competitive strategy: Techniques for analyzing industries and competitors*. Free Press.
10. Kim, W. C., & Mauborgne, R. (2019). *Blue ocean shift: Beyond competing - Proven steps to inspire confidence and seize new growth*. Hachette Books.
11. Drucker, P. F. (2019). *The effective executive: The definitive guide to getting the right things done*. Harper Business.
12. Collins, J. (2020). *Good to great: Why some companies make the leap... and others don't*. Harper Business.
13. Aaker, D. A. (2019). *Strategic market management*. John Wiley & Sons.
14. Keller, K. L. (2020). *Strategic brand management: Building, measuring, and managing brand equity*. Pearson.
15. Godin, S. (2019). *This is marketing: You can't be seen until you learn to see*. Portfolio.
16. Cialdini, R. B. (2021). *Influence, new and expanded: The psychology of persuasion*. Harper Business.
17. Brealey, R. A., Myers, S. C., & Allen, F. (2020). *Principles of corporate finance*. McGraw-Hill Education.
18. Ross, S. A., Westerfield, R. W., & Jordan, B. D. (2019). *Fundamentals of corporate finance*. McGraw-Hill Education.
19. Damodaran, A. (2019). *Investment valuation: Tools and techniques for determining the value of any asset*. John Wiley & Sons.
20. Brigham, E. F., & Ehrhardt, M. C. (2020). *Financial management: Theory & practice*. Cengage Learning.
21. Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2019). *Principles of managerial finance*. Pearson.
22. Hill, C. W. L., & Jones, G. R. (2020). *Strategic management: An integrated approach*. Cengage Learning.
23. Thompson, A. A., Peteraf, M. A., Gamble, J. E., & Strickland III, A. J. (2021). *Crafting and executing strategy: The quest for competitive advantage: Concepts and cases*. McGraw-Hill Education.
24. Hamel, G., & Välikangas, L. (2019). *The future of management*. Harvard Business Review Press.
25. Drucker, P. F. (2019). *Management: Tasks, responsibilities, practices*. Harper Business.