

Міністерство освіти і науки України
Харківський національний університет радіоелектроніки

Факультет інформаційно-аналітичних технологій та менеджменту

(повна назва)

Кафедра економічної кібернетики та управління економічною безпекою

(повна назва)

ЗАТВЕРДЖУЮ

Декан факультету ІТМ

В.Дорош

Володимир ДОРОШЕНКО

(підпис, ім'я, прізвище)

«29» серпня 2025 р.

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Бізнес-планування

(назва навчальної дисципліни)

рівень вищої освіти другий (магістерський)

(бакалаврський, магістерський, освітньо-науковий)

спеціальність D3 Менеджмент

(код і повна назва спеціальності)

освітньо-професійна програма

(професійна або наукова)

Менеджмент

(повна назва програми)

Харків – 2025 р.

Розробник(и): С.В. Гришко, професор кафедри економічної кібернетики та управління економічною безпекою, к.е.н., доцент
(ініціали, прізвище, посада, науковий ступінь, вчене звання)

Робочу програму схвалено на засіданні кафедри економічної кібернетики та управління економічною безпекою

Протокол від «29» серпня 2025 р. № 1

Завідувач кафедри



(підпис)

Тетяна ПОЛОЗОВА

(ім'я, прізвище)

Гарант освітньо-професійної програми

(підпис)

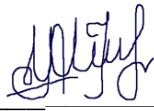
Світлана ГРИШКО

(ім'я, прізвище)

Схвалено методичною комісією факультету ІТМ

Протокол від «29» серпня 2025 р. № 1

Голова методичної комісії



(підпис)

Аліна ШАФРОНЕНКО

(ім'я, прізвище)

1 ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Найменування показників	Характеристика навчальної дисципліни*	
	денна форма навчання	заочна форма навчання
Кількість кредитів ЄКТС*—4	Вибіркова дисципліна професійної та практичної підготовки за освітньою програмою «Менеджмент»	
Змістових модулів – 2	Рік підготовки:	
	1-й	1-й
Індивідуальних завдань* : навчальним планом не передбачено	Семестр	
Загальна кількість годин* – 120	2-й	2-й
	Кількість годин	
	120	120
	Навчальні заняття: 1) лекції, год.	
Мова навчання – українська	22	8
	2) практичні, год.	
	18	8
	3) лабораторні, год.	
	-	-
	4) консультації, год.	
	8	14
	Самостійна робота, год.	
	72	90
	в тому числі: КР, год.	
	-	-
	Вид контролю: залік	

Примітка.

* Відомості з навчального плану.

** Структурна одиниця дисципліни (складається із змістових модулів). Рекомендована кількість модулів дорівнює кількості контрольних точок.

2 МЕТА ДИСЦИПЛІНИ ТА ОЧІКУВАНІ РЕЗУЛЬТАТИ ЇЇ ВИВЧЕННЯ

2.1 Мета вивчення дисципліни

Мета дисципліни – надати здобувачам цілісне уявлення про процес бізнес-планування та сформувані практичні навички розробки життєздатної бізнес-ідеї – від її валідації до презентації інвесторам.

Завданням дисципліни є формування у здобувачів здатності перетворювати ідею на продукт, досліджувати споживачів і зовнішнє середовище, створювати бізнес-модель, а також розробляти операційний, маркетинговий і фінансовий плани, з урахуванням правових аспектів та соціальної відповідальності. Особлива увага приділяється оцінці джерел фінансування, підготовці резюме бізнес-плану та розвитку навичок ефективної презентації проєкту для потенційних інвесторів чи партнерів. Дисципліна спрямована на системне розуміння процесу бізнес-планування як основи для запуску й розвитку власного проєкту.

2.2 Результати навчання

За результатом вивчення дисципліни здобувачі вищої освіти **повинні знати:**

- етапи розвитку бізнес-ідеї – від валідації до створення повного бізнес-плану;
- підходи до формування продуктової концепції та ціннісної пропозиції;
- методи дослідження цільової аудиторії та зовнішнього бізнес-середовища;
- принципи побудови бізнес-моделі (зокрема, Business Model Canvas);
- структуру і зміст операційного, маркетингового та фінансового планів;
- джерела фінансування бізнес-ідеї та критерії їхньої доцільності;
- основи правового регулювання й соціальної відповідальності бізнесу;
- вимоги до оформлення та структури бізнес-плану.

За результатом вивчення дисципліни здобувачі вищої освіти **повинні вміти:**

- трансформувати ідею на основі запиту ринку у продукт із чіткою концепцією;
- проводити аналіз споживачів, конкурентів і зовнішнього середовища;
- розробляти бізнес-модель та її ключові компоненти;
- складати операційний план, маркетингову стратегію та бюджет;
- обґрунтовувати фінансові показники бізнесу та прогнозувати прибутковість;
- обирати доцільні джерела фінансування відповідно до типу бізнес-ідеї;
- враховувати юридичні та етичні аспекти при плануванні підприємницької діяльності;
- оформлювати бізнес-план і презентувати його для інвесторів або партнерів у переконливій формі.

Перелік сформованих компетентностей (відповідно до освітньо-професійної програми):

- загальні компетентності (ЗК):

ЗК2. Здатність до спілкування з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності).

ЗК4. Здатність мотивувати людей та рухатися до спільної мети.

ЗК5. Здатність діяти на основі етичних міркувань (мотивів).

ЗК6. Здатність генерувати нові ідеї (креативність);

- спеціальні (фахові, предметні) компетентності (СК):

СК2. Здатність встановлювати цінності, бачення, місію, цілі та критерії, за якими організація визначає подальші напрями розвитку, розробляти і реалізовувати відповідні стратегії та плани.

СК7. Здатність розробляти проекти, управляти ними, виявляти ініціативу та підприємливість.

СК12. Здатність ініціювати та впроваджувати інноваційно-інвестиційні та фінансові рішення на основі використання сучасних інформаційних технологій в умовах цифрової трансформації та реалізації цілей сталого розвитку

Програмні результати навчання (РН) (відповідно до освітньо-професійної програми):

РН2. Ідентифікувати проблеми в організації та обґрунтовувати методи їх вирішення.

РН4. Обґрунтовувати та управляти проектами, генерувати підприємницькі ідеї.

РН6. Мати навички прийняття, обґрунтування та забезпечення реалізації управлінських рішень в непередбачуваних умовах, враховуючи вимоги чинного законодавства, етичні міркування та соціальну відповідальність.

РН7. Організовувати та здійснювати ефективні комунікації всередині колективу, з представниками різних професійних груп та в міжнародному контексті.

РН15. Використовувати науково-методичні підходи та аналітичний інструментарій для обґрунтування інноваційно-інвестиційних і фінансових рішень для ефективного управління організаціями на основі використання сучасних інформаційних технологій

2.3 Передумови вивчення дисципліни

Передумовою вивчення дисципліни є раніше здобуті компетентності та результати навчання, що перевіряються під час єдиного фахового вступного випробування зі спеціальності на основі Програми предметного тесту з управління та адміністрування єдиного фахового вступного випробування для вступу на навчання для здобуття ступеня магістра, затвердженого Наказом Міністерства освіти і науки України від 11.02.2022 р. № 157 «Про затвердження Програми предметного тесту з управління та адміністрування єдиного фахового вступного випробування». Загальна структура предметного тесту передбачає три основні розділи: Менеджмент, Маркетинг, Підприємництво.

3 ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Змістовий модуль I. Валідація бізнес-ідеї

Тема 1. Як перетворити ідею на бізнес

Суть інновацій в контексті економічного розвитку. Відмінні характеристики інновацій. Венчурний бізнес. Механізми функціонування і фінансування венчурного бізнесу.

Бізнес-план: завдання і структура бізнес-плану. Його роль для просування інновацій, підтримки венчурного бізнесу та реалізації проєктів. Типові помилки на старті проєкту.

Тема 2. Продукт: від ідеї до концепції

Зовнішнє середовище та бізнес-ідея. Елементи зовнішнього та внутрішнього середовища. Принципи фокусування на проблемі споживача. Основні підходи до оцінки життєздатності бізнес-ідей та інновацій. Етапи розвитку ідеї: генерація, відбір, перевірка гіпотез.

Базові поняття продуктової політики. Суть продукту як рішення проблеми користувача. Побудова ціннісної пропозиції (Value Proposition). Методи первинної перевірки бізнес-гіпотез. Ознаки валідної бізнес-ідеї.

Структура продуктової концепції: призначення, функціональність, користувацька цінність. Формування унікальної торгової пропозиції (УТП). Диференціація від конкурентів. Узгодження продукту з цільовими очікуваннями користувачів.

Життєвий цикл продукту. Поняття мінімально життєздатного продукту (MVP) як способу швидкої перевірки попиту.

Тема 3. Дослідження споживачів

Споживач та моделі поведінки споживача. Вивчення мотивації, потреб, бар'єрів та рішень споживачів. Роль якісних і кількісних методів у дослідженні споживачів. Використання інструментів анкетування, польових спостережень, аналітики цифрової поведінки.

Визначення цільової аудиторії та цільових сегментів. Методи сегментації ринку: географічна, демографічна, поведінкова, психографічна.

Стратегії освоєння цільових ринків. Створення споживчих персон. Побудова карти емпатії.

Тема 4. Аналіз зовнішнього середовища

Оцінка факторів, що впливають на запуск і розвиток бізнесу. PEST-аналіз як інструмент вивчення політичного, економічного, соціального та технологічного контекстів. SWOT-аналіз як метод діагностики внутрішніх і зовнішніх умов.

Визначення галузі. Конкурентні моделі в галузі. Дослідження перспектив галузі.

Базові уявлення про ринковий механізм. Ринкове позиціонування. Виявлення перспектив бізнесу на даному ринку. Огляд ринку, трендів, бар'єрів входу, можливостей для позиціонування продукту.

Конкурентне середовище. Модель п'яти сил Портера для аналізу конкурентного середовища. Конкурентоспроможність бізнесу і товару.

Тема 5. Створення бізнес-моделі

Цінність як ядро бізнес-моделі. Компоненти бізнес-моделі: клієнтські сегменти, ціннісна пропозиція, канали доставки, відносини з клієнтами, джерела доходів, ресурси, партнери, ключові дії, структура витрат.

Інструменти для створення потоків бізнес-моделі. Побудова бізнес-моделі за шаблоном Business Model Canvas.

Монетизація, цінова політика та метрики ІТ-проекту. Вибір монетизаційної моделі (підписка, разова покупка, freemium тощо). Узгодження метрик бізнес-моделі з потребами користувача та ринковими умовами.

Змістовий модуль II. Забезпечення стійкості бізнес-ідеї

Тема 6. Операційний план та бюджет

Основні операційні процеси для реалізації продукту або послуги.

Планування ресурсів: людських, матеріальних, технологічних. Побудова ланцюга постачання, організація логістики та контролю якості.

Витрати проекту на етапі досліджень та розробки ідеї, витрати та доходи на етапі реалізації проекту.

Розробка календарного плану виконання ключових етапів.

Формування операційного бюджету з урахуванням змінних і постійних витрат. Пошук точок оптимізації витрат.

Тема 7. Маркетинговий план та бюджет

Постановка маркетингових цілей. Визначення стратегії виходу на ринок.

Вибір каналів просування (онлайн та офлайн), стратегії позиціонування та комунікації.

Основи побудови воронки продажів. Визначення ключових маркетингових показників ефективності (KPI).

Складання бюджету маркетингових активностей з урахуванням обраної стратегії та цілей зростання.

Тема 8. Правові аспекти та соціальна відповідальність

Вибір організаційно-правової форми бізнесу.

Основи державної реєстрації та ведення підприємницької діяльності. Звичайні та спеціальні системи (режими) ведення бізнесу.

Поняття інтелектуальної власності та її захисту.

Основи договірних відносин.

Питання оподаткування та правових зобов'язань перед працівниками.

Цілі сталого розвитку та бізнес. Принципи корпоративної соціальної відповідальності: екологічна, етична, соціальна складова сталого бізнесу.

Тема 9. Фінансовий план

Побудова фінансової моделі бізнесу.

Розрахунок прогнозованих доходів, витрат, валового та чистого прибутку.

Визначення точки беззбитковості та запасу фінансової міцності.

Формування бюджету руху грошових коштів (Cash Flow), прогнозу прибутків і збитків (P&L), балансу.

Визначення ключових фінансових показників ефективності (ROI, маржинальність, рентабельність).

Побудова сценаріїв розвитку — оптимістичного, реалістичного та песимістичного. Використання шаблонів для моделювання фінансових результатів.

Тема 10. Джерела фінансування

Огляд основних джерел фінансування бізнесу: власний капітал, залучені кошти, кредити, гранти, інвестиції, краудфандинг.

Порівняння фінансування на різних етапах розвитку: пре-сід, сід, старт, масштабування.

Ключові вимоги інвесторів та донорських програм.

Основи підготовки заявки на грант або пітчу перед інвестором.

Вибір моделі фінансування залежно від типу бізнесу, рівня ризику та цілей.

Поняття equity / non-equity фінансування, їх переваги й обмеження.

Тема 11. Презентація бізнес-плану

Побудова структури підсумкового резюме бізнес-плану. Визначення ключових акцентів для різних аудиторій: інвесторів, партнерів, експертів.

Створення пітч-дека та коротких презентацій. Принципи ефективної візуалізації інформації.

Підготовка до публічного виступу: сценарій, логіка викладу, відповіді на запитання. Типові помилки під час презентації бізнес-ідей.

4 СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Назва змістових модулів і тем	Кількість годин									
	денна форма					заочна форма				
	усього	у тому числі				усього	у тому числі			
		лк	пз	конс	с.р.		лк	пз	конс	с.р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Змістовий модуль I. Валідація бізнес-ідеї										
Тема 1. Як перетворити ідею на бізнес	10	2		1	7	11	1		1	9
Тема 2. Продукт: від ідеї до концепції	12	2	2	1	7	13	1	1	2	9
Тема 3. Дослідження споживачів	12	2	2	1	7	12	1	1	1	9
Тема 4. Аналіз зовнішнього середовища	12	2	2	1	7	12	1	1	1	9
Тема 5. Створення бізнес-моделі	12	2	2		8	12		1	2	9
Разом за змістовим модулем I	58	10	8	4	36	60	4	4	7	45
Змістовий модуль II. Забезпечення стійкості бізнес-ідеї										
Тема 6. Операційний план та бюджет	10	2	2		6	11	1	1	1	8
Тема 7. Маркетинговий план та бюджет	10	2	2		6	10	1	1	1	7
Тема 8. Правові аспекти та соціальна відповідальність	9	2		1	6	9	1		1	7
Тема 9. Фінансовий план	11	2	2	1	6	11	1	1	1	8
Тема 10. Джерела фінансування	11	2	2	1	6	8			1	7
Тема 11. Презентація бізнес-плану	11	2	2	1	6	11		1	2	8
Разом за змістовим модулем II	62	12	10	4	36	60	4	4	7	45
Усього за семестр	120	22	18	8	72	120	8	8	14	90

5 ТЕМИ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ

№	Назва теми	Кількість годин	
		денна	заочна
1	Продукт: від ідеї до концепції	2	1
2	Дослідження споживачів	2	1
3	Аналіз зовнішнього середовища	2	1
4	Створення бізнес-моделі	2	1
5	Операційний план та бюджет	2	1
6	Маркетинговий план та бюджет	2	1
7	Фінансовий план	2	1
8	Джерела фінансування	2	
9	Презентація бізнес-плану	2	1
	Усього	18	8

6 ТЕМИ ЛАБОРАТОРНИХ ЗАНЯТЬ

Лабораторні роботи не передбачені навчальним планом.

7 САМОСТІЙНА РОБОТА

№	Вид самостійної роботи	Кількість годин	
		денна	заочна
1	Вивчення теоретичного матеріалу з використанням конспектів і навчальної літератури та англomовних першоджерел	12	15
2	Підготовка до практичних занять	20	30
3	Робота в командах над створенням бізнес-плану: поетапна розробка його розділів відповідно до тем курсу з фінальною презентацією результату	40	45
	Усього	72	90

8 ІНДИВІДУАЛЬНІ ЗАВДАННЯ

Індивідуальні завдання не передбачені навчальним планом.

9 МЕТОДИ НАВЧАННЯ ТА ЗАСОБИ ОЦІНЮВАННЯ

Вивчення дисципліни «Бізнес-планування» здійснюється зі застосуванням комбінації різних методів навчання.

Словесні методи навчання містять *лекції*, які розкривають сутність наукових понять, явищ та процесів, які пов'язані загальною темою; *пояснення*, за допомогою яких розкривається сутність закону або процесу з використанням попереднього досвіду здобувачів; *розповіді* з метою спонукання здобувачів до створення в уяві певного образу; евристичних та репродуктивних *бесід*, які передбачають приведення попередніх знань до усвідомлення нових явищ та понять.

Наочні методи навчання, які передбачають *демонстрацію* (показ процесів у динаміці), *ілюстрацію* (схеми, графіки) та *спостереження* (сприймання процесів без втручання у ці процеси).

Практичні методи навчання сприяють формуванню вмінь і навичок, логічному завершенню ланки пізнавального процесу стосовно конкретної теми або розділу. Вони містять: *семінарські заняття*, спрямовані на використання набутих знань у розв'язанні практичних завдань; також виконання *письмових або розрахункових вправ* з метою цілеспрямованого повторення здобувачами окремих дій задля формування умінь та навичок за дисципліною.

Крім словесних, наочних та практичних методів, у дисципліні застосовуються також **активні методи навчання**, зокрема **проектний підхід**, що передбачає командну роботу над створенням бізнес-плану з його подальшим захистом. Це сприяє розвитку навичок співпраці, стратегічного мислення та вміння застосовувати теоретичні знання у практичному контексті.

10 МЕТОДИ КОНТРОЛЮ ТА РЕЙТИНГОВА ОЦІНКА ЗАДИСЦИПЛІНОЮ

10.1 Розподіл балів, які отримують здобувачі (кількісні критерії оцінювання)

Під час освітнього процесу застосовуються контрольні заходи поточного та підсумкового контролю.

Поточний контроль здійснюється під час проведення різних видів навчальних занять і має на меті перевірку рівня знань здобувачів вищої освіти з відповідної дисципліни. Проведення поточного контролю здійснюється під час навчальних занять, а оцінювання успішності здобувачів вищої освіти визначається робочою програмою навчальної дисципліни (РПНД). Види поточного контролю визначаються даною РПНД.

Підсумковий контроль – контрольні заходи, що передбачають встановлення відповідності (вимірювання, оцінювання) здобутих особою результатів навчання вимогам освітньої програми у частині відповідного освітнього компонента.

Підсумковий контроль з даної дисципліни проводиться у формі заліку.

Контрольний захід у формі заліку полягає в оцінюванні засвоєння здобувачем вищої освіти навчального матеріалу на підставі результатів поточного контролю та передбачає підведення підсумків протягом першого тижня екзаменаційної сесії за розкладом.

Присутність здобувача вищої освіти на контрольному заході у формі заліку не є обов'язковою.

Здобувач вищої освіти отримує позитивну оцінку на заліку за умови виконання всіх видів робіт, передбачених РПНД, та за наявності оцінок за кожен вид робіт, що не менше відповідного встановленого мінімального бала.

Підсумковий контроль з дисципліни у формі заліку оцінюється кількістю балів, отриманих здобувачем вищої освіти за виконання всіх видів поточного контролю протягом семестру за 100-бальною шкалою:

$$O_d = 0,6 \cdot O_{\text{сем}} + P \cdot O_{\text{сем}},$$

де O_d – підсумкова оцінка з дисципліни в семестрі;

$O_{\text{сем}}$ – сумарна кількість балів, отриманих здобувачем вищої освіти протягом семестру (від 1 до 100 балів), що визначається за формулою:

$$O_{\text{сесм}} = \sum O_i,$$

де O_i – кількість балів з i -го контрольного заходу поточного контролю дисципліни;

P – ознака виконання всіх видів робіт: $P=0,4$, якщо виконані всі види робіт з позитивною оцінкою, $P=0$ – в іншому випадку (за відсутності позитивної оцінки хоча б з одного поточного контрольного заходу з дисципліни, передбаченого РПНД).

Оцінка за семестр ($O_{\text{сесм}}$) з навчальної дисципліни визначається відповідно до таблиці 10.1.

Таблиця 10.1 – Розподіл балів, що отримує здобувач вищої освіти протягом семестру

модуль	Видзаняття/контрольний захід	Оцінка
1	ПЗ № 1	5
	ПЗ № 2	5
	ПЗ № 3	5
	ПЗ № 4	5
	Контрольна точка 1	20
2	ПЗ № 5	5
	ПЗ № 6	5
	ПЗ № 7	5
	ПЗ № 8	5
	Контрольна точка 2	20
Поточний контроль результатів	Фінальний бізнес-план	40
	ПЗ № 9 публічний захист (пічдек)	20
	Усього за семестр	100

Отримані бали переводяться за національною шкалою та шкалою ЄКТС.

Для підсумкового контролю використовуються шкали оцінок, наведені у таблиці 10.2.

Таблиця 10.2 – Шкали оцінок для визнання успішності навчання здобувачів вищої освіти

Оцінка з дисципліни	Оцінка ЄКТС	Оцінка за національною шкалою	
		екзамен, курсовий проєкт (робота), практика	залік
96-100	A	5 (відмінно)	зараховано
90-95	B	5 (відмінно)	
75-89	C	4 (добре)	
66-74	D	3 (задовільно)	
60-65	E	3 (задовільно)	
35-59	FX	2 (незадовільно)	незараховано
1-34	F		

10.2 Якісні критерії оцінювання

Необхідний обсяг знань для одержання позитивної оцінки:

1. Розуміння сутності бізнес-плану, його структури та призначення.
2. Знання основ підприємницької діяльності, зокрема факторів, що впливають на ринкову життєздатність бізнес-ідеї.
3. Знання змісту ключових розділів бізнес-плану (маркетинговий аналіз, організаційний план, фінансові розрахунки тощо).
4. Розуміння підходів до аналізу ринку, конкурентного середовища та споживачів.
5. Знання принципів оцінювання витрат, доходів та ефективності проєкту.
6. Орієнтування у способах залучення ресурсів та потенційних джерел фінансування бізнесу та проєктів.
7. Знання методів презентації бізнес-ідей і принципів створення пічдека.
8. Розуміння командних ролей та етапів роботи над груповим проєктом.

Необхідний обсяг умінь для одержання позитивної оцінки:

1. Формулювати та обґрунтовувати бізнес-ідею відповідно до потреб цільового ринку.
2. Аналізувати ринкову ситуацію, конкурентне середовище та поведінку споживачів з використанням базових методів дослідження.
3. Розробляти змістовні та структуровані розділи бізнес-плану згідно з вимогами курсу.
4. Працювати в команді над спільним проєктом, ефективно розподіляючи ролі та завдання.
5. Інтерпретувати отриманий фідбек викладача та вносити відповідні корективи до документа.
6. Оцінювати фінансову доцільність бізнес-проєкту на базовому рівні.
7. Готувати публічну презентацію бізнес-плану та переконливо захищати його перед аудиторією.
8. Використовувати візуальні засоби (графіки, діаграми, таблиці) для представлення результатів роботи.

Критерії оцінювання роботи здобувача вищої освіти протягом семестру.

Незадовільно, F, FX (0–59 балів): здобувач не виконав обов'язкові завдання або надав бізнес-план, який не відповідає вимогам курсу (відсутні ключові розділи, відсутній аналіз, помилки концептуального характеру). Робота демонструє незасвоєння основного матеріалу. Захист або не відбувся, або студент не зміг продемонструвати базове розуміння теми. Оцінка не дозволяє вважати результати навчання досягнутими.

Задовільно, Е (60-65): оцінка виставляється здобувачу, який виконав усі обов'язкові завдання, проте виконання – на мінімально прийнятному рівні. Частина матеріалів шаблонна або повторює приклади, аналіз поверхневий, обґрунтування слабе. Фідбек враховано частково. Під час захисту здобувач демонструє фрагментарне розуміння теми, відповіді неповні або невпевнені. Робота потребує суттєвого доопрацювання, але критерії мінімального засвоєння навчального матеріалу виконано.

Задовільно, D (66-74): Бізнес-план містить усі основні елементи, але виключно на базовому рівні. Розділи бізнес-плану подані в повному обсязі, проте в них наявні помітні помилки, пропусками, нечіткість формулювань, спрощення. Фідбек враховано частково. Підсумковий документ складено з дотриманням основної структури, але без глибокого аналізу чи обґрунтування. Під час захисту здобувач демонструє загальне уявлення про зміст роботи, але потребує допомоги для пояснення рішень. Показує базовий рівень володіння матеріалом, достатній для подальшого навчання.

Добре, С (75-89): Здобувач виконав усі обов'язкові завдання, продемонстрував хороше розуміння теми, вміння застосовувати відповідні інструменти, розробив усі розділи бізнес-плану з дотриманням вимог, систематично працював у команді, враховував зауваження викладача. Бізнес-план добре структурований, більшість рішень логічно обґрунтовані. Можуть бути незначні помилки або спрощення, що не впливають на загальну якість. Під час захисту здобувач продемонстрував розуміння цілей, змісту та логіки проєкту, відповідає на запитання, проте може потребувати уточнень у складних моментах. Уміє застосовувати здобуті знання до вирішення типових практичних завдань.

Відмінно, В (90-95): Оцінка виставляється здобувачу, який виявив глибоке розуміння матеріалу курсу, проявив ініціативність у командній роботі, виконав усі завдання якісно та в повному обсязі. Підсумковий бізнес-план добре структурований, аргументований, із чіткою логікою викладення. Фідбек ретельно опрацьований. Під час захисту здобувач упевнено презентує проєкт, аргументує вибрані рішення, демонструє здатність аналізувати й відповідати на запитання.

Відмінно, А (96-100): Здобувач демонструє всебічне, системне розуміння матеріалу, здатність до аналітичного мислення, високу самостійність і творчий підхід до виконання завдань. Усі завдання виконані на високому рівні. Бізнес-план має чітку структуру, якісне опрацювання кожного розділу, оригінальні рішення та враховує перспективи реалізації. Фідбек викладача використано максимально ефективно. Захист проєкту є переконливим, логічно вибудованим, з ефективним використанням візуальних матеріалів; здобувач демонструє лідерські та комунікативні навички.

11 МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

11.1 Базова література

1. Swanson, L.A. *Business Plan Development Guide*. Nova Scotia Community College, Open Educational Resource, 2023. URL: <https://pressbooks.atlanticoer-relatlantique.ca/businessplan/>
2. Core material for the joint training program on entrepreneurship. JoInME Project, 2023. <https://joinme.erasmusplus.website/data/files/trainingmaterial.pdf>
3. Економіка та бізнес-інновації: підручник / за ред. Л. Г. Мельника, О. І. Карінцевої. Суми: Університетська книга, 2023. 702 с. URL: <http://repository.hneu.edu.ua/bitstream/123456789/29309/1/%D0%9D%D0%B0%D0%B7%D0%B0%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%B0.pdf>
4. Global Startup Ecosystem Report 2025. URL: <https://startupgenome.com/report/gser2025/introduction>

11.2 Допоміжна література

5. Abrams, R. *Successful Business Plan: Secrets & Strategies*. 8th ed. Palo Alto, CA: Planning Shop, 2023. 490 p. ISBN-13: 978-1933895932
6. Finch, B. *How to Write a Business Plan: Win Backing and Support for Your Ideas and Ventures*. 7th ed. London: Kogan Page, 2022. 200 с. ISBN-13: 978-1398605640
7. Gatti, S. *Project finance in theory and practice: designing, structuring, and financing private and public projects*. Elsevier, 2023. 600 p.
8. Jones, O., Macpherson, A., & Jayawarna, D. *Resourcing the start-up business: Creating dynamic entrepreneurial learning capabilities*. Routledge, 2022. 564 p.
9. Блага Н. В. Управління проектами: навч. посібник. Львів : Львівський державний університет внутрішніх справ, 2021. 152 с.
10. Бреус С. В., Денисенко М. П. Фінансування інвестиційної діяльності у контексті управління інвестиціями: безпековий підхід. *Економіка і управління*. 2022. № 4. С. 99-107.
11. Бровкова О. Г. Фінансове планування реалізації інвестиційного проєкту. *Економіка. Фінанси. Право*. 2022. № 2. С. 12-16.
12. Гойко А. Ф., Сорокіна Л. В. Планування інвестицій: навч.-метод. посіб. для студентів за спец. 192 «Будівництво та цивільна інженерія» галузі знань 19 «Архітектура та будівництво» усіх форм навчання; Київ. нац. ун-т буд-ва і архітектури. Київ: КНУБА, 2021. 155 с.

13. Гумега В. В. Фактор ризику і невизначеності при оцінці ефективності інвестиційних проєктів. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука»*. 2021. № 4. С. 22-26.
14. Давиденко Н. М., Скрипник Г.О. Інвестування: підручник; Нац. ун-т біоресурсів і природокористування України. Київ: Ямчинський О. В., 2021. 459 с.
15. Єфімова Є. Є. Фінансові ризики інвестиційно-інноваційних проєктів. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука»*. 2021. № 11. С. 30-34.
16. Кириченко О. С. Перспективи впровадження механізму венчурного фінансування інноваційної діяльності та інноваційно-інвестиційних проєктів. *Вчені записки університету «КРОК». Серія: Економіка*. 2020. Вип. 2. С. 52-59.
17. Ковшун Н.Е., Левун О.І. Аналіз та реалізація проєктів: навч. посіб. Рівне: НУВГП, 2022. 350 с.
18. Макаренко А. Б. Аналіз машинобудівних підприємств з метою вдосконалення інвестиційного проєктування в сучасних умовах. *Енергозбереження. Енергетика. Енергоаудит*. 2021. № 3-4. С. 55-61.
19. Методико-прикладні засади управління інвестиційно-інноваційним забезпеченням цифрової трансформації економіки України: монографія / М. Ю. Барна та ін.; Центр. спілка спожив. т-в України, Львів. торг.-екон. ун-т. Львів: ННВК, 2022. 380 с.
20. Микитюк П. П., Брич В. Я., Микитюк Ю. І., Труш І. М. Управління проєктами: підручник для студ. вищ. навч. закл. Тернопіль: ЗУНУ, 2021. 416 с.
21. Микитюк П., Микитюк Ю., Завитій Я. Дослідження концепції організації проєктування та оцінка факторів формування економічної ефективності інвестиційних проєктів. *Вісник економіки*. 2022. Вип. 3. С. 169-182.
22. Морозов В.В., Хандрік О. В., Коломієць А. С. Управління проєктами розвитку ІТ-організацій: навч. посіб.; Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка. Київ: Київський університет, 2020. 339 с.
23. Науменкова С.В. Проєктне фінансування: навч. посіб. Київ: Знання України, 2022. 217 с.
24. Рязанова Н. Проєктне фінансування як інструмент кредитування інвестиційних проєктів. *Економічний форум*. 2022. № 1. С. 143-151.
25. Скоробогатова Н. Є. Інвестування: навчальний посібник для самостійного вивчення дисципліни. Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського. 2022. 147 с.
26. Управління бізнес-проєктами: навч. посіб. / Шинкарук Л. В [та ін.]. Київ: НУБіП, 2021. 325 с.

11.3 Методичні вказівки до різних видів занять

Комплекс навчально-методичного забезпечення навчальної дисципліни «Бізнес-планування»: спеціальність D3 Менеджмент, освітньо-професійна програма «Менеджмент», факультет Інформаційно-аналітичних технологій та менеджменту / Розроб. С.В. Гришко. Харків: ХНУРЕ, 2025. 163 с.

12 ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

1. Положення про організацію освітнього процесу в Харківському національному університеті радіоелектроніки. URL: https://nure.ua/wp-content/uploads/2025/47_05.02.2025.pdf

2. Положення про академічну доброчесність у Харківському національному університеті радіоелектроніки. URL: https://nure.ua/wp-content/uploads/2025/polozhennia_z_akademichnoi_dobrochesnosti.pdf

3. Положення про протидію академічному плагиату у Харківському національному університеті радіоелектроніки. URL: https://nure.ua/wp-content/uploads/Main_Docs_NURE/386_31.12.2024.pdf

4. Національна бібліотека України імені В.І. Вернадського. URL: <http://www.nbuv.gov.ua/>

5. Наукова бібліотека Харківського національного університету радіоелектроніки. URL: <https://lib.nure.ua/>

6. Репозиторій Харківського національного університету радіоелектроніки. Наукові праці викладачів кафедри економічної кібернетики та управління економічною безпекою URL: <https://openarchive.nure.ua/collections/472fb56c-904a-40f6-bd26-dbaa1136461f>

7. Сайт кафедри економічної кібернетики та управління економічною безпекою Харківського національного університету радіоелектроніки. Робочі програми та силабуси навчальних дисциплін. URL: <https://eces.nure.ua/studentam>

8. Євростат. URL : <https://ec.europa.eu/eurostat/web/main/home>

9. Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. URL: <http://www.ier.com.ua/ua>

10. Конференція європейських статистиків. URL: <http://www.unece.org/info/ece-homepage.html>