



СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Бізнес-планування

Рівень вищої освіти	Перший (бакалаврський)
Код та назва спеціальності, галузь знань	D3. Менеджмент; D. Бізнес, адміністрування та право
Тип та назва освітньої програми	Освітньо-професійна програма «Менеджмент»
Статус навчальної дисципліни	Обов'язкова компонента (ОК-27)
Курс, семестр викладання	4 курс, 8 семестр
Трудомісткість навчальної дисципліни	5 кредитів ЄКТС (150 академічних годин), з них: денна (очна) форма навчання: лекц. – 30 год., практ. зан. – 36 год., самост. роб. – 84 год.; заочна форма навчання: лекц. – 10 год., практ. зан. – 20 год., самост. роб. – 120 год.
Мова викладання	Українська
Кафедра	Менеджменту та маркетингу
Факультет	Бізнесу та соціальних комунікацій

Розробники / викладачі



ГАЛАН Людмила Володимирівна, доцент кафедри менеджменту та маркетингу, кандидат економічних наук, доцент

E-mail: galan.l@ukr.net

Тел.: +380 97 439 06 23

Консультації: щопонеділка з 14⁰⁰ до 16⁰⁰ год., каб. 324 (головний корпус)



БОРИСЕВИЧ Євгенія Георгіївна, старший викладач кафедри менеджменту та маркетингу

E-mail: etigrova@gmail.com

Тел.: +095 750 64 01

Консультації: щосереди з 14⁰⁰ до 16⁰⁰ год., каб. 324 (головний корпус)

Мета дисципліни	- формування у здобувачів вищої освіти системного уявлення про процес розробки, обґрунтування та реалізації бізнес-плану як інструменту стратегічного та оперативного управління бізнес-діяльністю організації; дисципліна спрямована на розвиток практичних навичок планування, аналізу ринку, фінансового прогнозування, оцінювання ризиків, а також прийняття управлінських рішень у сфері бізнесу з урахуванням сучасних економічних умов та цифрових інструментів.
Компетентності, формуванню яких сприяє дисципліна	ЗК-10. Здатність до проведення досліджень на відповідному рівні СК-2. Здатність аналізувати результати діяльності організації, зіставляти їх з факторами впливу зовнішнього та внутрішнього середовища. СК-7. Здатність обирати та використовувати сучасний інструментарій менеджменту .
Програмні результати навчання	ПРН-3. Демонструвати знання теорій, методів і функцій менеджменту, сучасних концепцій лідерства. ПРН-4. Демонструвати навички виявлення проблем та обґрунтування управлінських рішень. ПРН-6. Виявляти навички пошуку, збирання та аналізу інформації, розрахунку показників для обґрунтування управлінських рішень. ПРН-7. Виявляти навички організаційного проектування ПРН-9. Демонструвати навички взаємодії, лідерства, командної роботи. ПРН-10. Мати навички обґрунтування дієвих інструментів мотивування персоналу організації. ПРН-12. Оцінювати правові, соціальні та економічні наслідки функціонування організації.

Програма навчальної дисципліни

Тема 1. Сутність бізнес-планування	Методологічні основи планування. Визначення бізнес-планування. Бізнес-планування як процес прийняття рішень щодо створення, функціонування та розвитку бізнесу. Бізнес-план як документ і управлінський інструмент. Завдання бізнес-планування. Цілі бізнес-плану : внутрішні: координація діяльності, контроль виконання цілей; зовнішні: презентація проєкту інвесторам, партнерам, банкам. Типи бізнес-планів: за масштабом) для малого, середнього, великого бізнесу); за призначенням (інвестиційний, стратегічний, операційний, адаптований до грантів); за тривалістю (коротко-, середньо- та довгостроковий).
Тема 2. Технологія бізнес-планування	Бізнес-ідея як початок розробки бізнес-плану. Бізнес-моделювання як концептуальна основа бізнес-планування. Загальні вимоги до бізнес-плану та основні етапи бізнес-планування.
Тема 3. Вимоги до резюме та зміст розділу «Опис бізнесу»	Розробка резюме та короткого змісту бізнес-плану. Розділ «Опис бізнесу»: загальний опис компанії. Розділ «Опис бізнесу»: аналіз галузі та цілі компанії. Розділ «Опис бізнесу»: продукти та послуги.
Тема 4. Розділ «Аналіз ринку»	Поняття та завдання аналізу ринку. Види ринків (B2C, B2B, B2G). Важливий ринкового аналізу у бізнес-плані. Методи аналізу ринку: первинні (опитування, інтерв'ю, фокус-групи), вторинні (статистика, галузеві звіти, відкриті бази даних), інструменти (SWOT, PEST, 5 сил Портера), сегментація ринку (демографічні, географічні, поведінкові та психографічні критерії). Вибір цільового сегменту. Аналіз споживачів: потреби, мотивації, проблеми, звички, Customer Persona. Аналіз конкурентного середовища (хто конкуренти, їхні сильні/слабкі сторони). Аналіз ринкових позицій (цінова політика,

	частка ринку, канали збуту. Оцінка потенціалу ринку. Обсяги ринку (загальний, адресний, досяжний). Тренди, сезонність, інновації, регуляторні фактори. Висновки для бізнес-плану: можливості для позиціонування, потенційні бар'єри входу на ринок, прогноз ринкового зростання.
Тема 5. План маркетингу	Поняття та структура маркетингового плану в бізнес-плані. Маркетингове середовище: аналіз ринку, клієнтів, конкурентів. Визначення цільової аудиторії. Стратегія позиціонування та формування УТП (Унікальна Торгова Пропозиція, USP: Unique Selling Proposition). Маркетинг-мікс: продукт, ціна, канали збуту, просування. Інструменти просування: реклама, digital, PR, SMM. Визначення маркетингового бюджету. План реалізації маркетингових заходів
Тема 6. План виробництва (операційний план)	Опис місця розташування. Виробничий процес та його забезпечення. Інвестиційні витрати. Виробничі витрати. Операційні конкурентні переваги.
Тема 7. Організаційний план	Організаційна структура управління. Відомості про ключових менеджерів та власників компанії. Кадрова політика і розвиток персоналу. Календарний план робіт.
Тема 8. Фінансовий план та аналіз ризиків	Базові відомості щодо змісту розділу «Фінансовий план». План прибутків і збитків. План грошових потоків. Інвестиційний план та фінансування бізнес-плану. Оцінка економічної ефективності бізнес-плану. Аналіз ризиків.
Тема 9. Реальні кейси складання бізнес-плану в сфері ІТ	Особливості бізнес-планування в ІТ-сфері. Висока динаміка ринку, конкуренція, швидкий розвиток технологій. Невизначеність і потреба у гнучких моделях (Lean Canvas, MVP). Значення технічної експертизи та оцінки інновацій. Типові напрями ІТ-бізнесу для планування: SaaS (програмне забезпечення як послуга,), мобільні додатки, E-commerce платформи, AI/ML продукти, кібербезпека, GameDev та Web3/Blockchain. Структура бізнес-плану для ІТ-стартапу: проблема - рішення (Product-Market Fit), аналіз ринку (рівень конкуренції, тренди, цільова аудиторія), продукт/сервіс (технологічна база, UX/UI, прототип), маркетингова стратегія (SEO/ASO, канали залучення користувачів), бізнес-модель (Freemium, підписка, транзакції), план розвитку продукту (дорожня карта). фінансовий план (витрати на розробку, LTV, SAC, точка беззбитковості), залучення інвестицій (pre-seed/seed раунди, гранти, акселератори). Практика кейс-методу: аналіз успішних бізнес-планів українських та світових ІТ-стартапів (Grammarly, Ajax Systems, Petcube, GitLab), розбір провалених кейсів: чому не спрацювало (No Market Need, Poor Team, Burn Rate), складання власного міні-бізнес-плану ІТ-продукту, презентація ІТ-бізнес-плану, Pitch Deck: структура, дизайн, помилки, практика захисту перед «інвестором» (рольова гра)

Методи навчання

При вивченні навчальної дисципліни використовуються наступні методи навчання:

- Інтерактивні**
- Наочно-демонстраційні дидактичні комплекси до тем, що вивчаються в межах дисципліни (відеозаписи практичних та лекційних занять, схеми, таблиці, графіки, діаграми, зображення, фотографії, тощо).

	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Відповіді на запитання і опитування думок здобувачів освіти (дискусії, дебати, полеміки). ▪ Аналіз ситуацій та рішень в ході виконання кейс-стаді. ▪ Відпрацювання навичок та робота в групах. Це два тісно взаємопов'язані методи, котрі допомагають здобувачам освіти практикувати одночасно і необхідні профільні навички, і вміння працювати в команді. Зазвичай група складається з 2-6 осіб. ▪ Ігрове моделювання – це метод використання різних моделей поведінки, ставлення, мислення, який допомагає учасникам краще зрозуміти і відчувати на собі причини і наслідки певних подій. Такі ігри мають кілька спрямувань: проблемно-орієнтовані, дослідницькі, ділові, проєктувальні. ▪ Застосовуються нові форми роботи з інформацією: складання ментальних карт, відеооглядів, сторітелінг, скрайбінг, портфоліо..
Практичні	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Вправи. Різні практичні завдання, які застосовуються на будь-якому етапі навчального процесу і допомагають задіювати інтелектуальні, комунікативні та пошукові здібності здобувачів освіти. Вони можуть включати відповіді на запитання, розв'язання задач, виправлення помилок, складання порівняльних таблиць, графіків і т.п. ▪ Творчі роботи. Мета таких робіт – розвиток творчого мислення, ерудиції, логіки, вміння комбінувати різні знання і техніки. Ці способи навчання охоплюють: проведення власних досліджень, а також написання рецензій, відгуків, статей, творів, створення макетів, ілюстрацій, програм та багато іншого.
Методи дистанційного навчання	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Відеоконференції в форматі лекцій або семінарів. Зв'язок здобувачів освіти з викладачем забезпечують різноманітні сучасні платформи, такі як: Zoom, Moodle, Google Meet та ін. ▪ Онлайн дискусії; ▪ Індивідуальне і групове консультування (викладач дає додаткові роз'яснення щодо виконання завдань через чати та e-mail-надсилання); ▪ Відеозаписи лекцій і практичних занять; ▪ Квізи (проведення бліц-опитування із застосуванням Google Форм) тощо.

Стратегія оцінювання результатів навчання

Змістовий контент результатів навчання з дисципліни	<p>Результати навчання з даної дисципліни, які здобувач може продемонструвати та які можна ідентифікувати, оцінити і виміряти, розглядаються у вимірах 7 рівня Національної рамки кваліфікацій, що відповідає другому циклу вищої освіти Рамки кваліфікацій Європейського простору вищої освіти, а саме:</p> <p>Знання – базових концептуальних положень та системного уявлення про основи бізнес-планування як інструменту стратегічного управління та підприємницької діяльності та обізнаність із сучасними інструментами цифрового планування (Lean Canvas, Pitch Deck, онлайн-платформи для розрахунків).</p> <p>Уміння/навички – розробляти структуру та зміст бізнес-плану відповідно до обраної бізнес-ідеї, її цілей, цільової аудиторії та ринку, аналізувати ринок і конкурентне середовище, виявляти потреби споживачів, визначати цільові сегменти та формулювати унікальну торгову пропозицію, оцінювати фінансову доцільність бізнес-проєктів, будувати фінансові прогнози, розраховувати показники прибутковості, безбитковості та окупності, формувати маркетингову стратегію для просування</p>
--	---

продукту або послуги, обирати ефективні канали комунікації та збуту, ідентифікувати ризики реалізації бізнес-ідеї та розробляти заходи з їх мінімізації, використовувати цифрові інструменти та шаблони (Excel, Google Sheets, Business Model Canvas, Lean Canvas, Pitch Deck) для створення бізнес-планів.

Комунікація – чітко, логічно та аргументовано висловлювати власні думки з питань планування бізнесу в усній та письмовій формах, ефективно взаємодіяти в команді під час розробки бізнес-плану, враховуючи думки інших учасників, розподіляючи ролі та зони відповідальності, вести конструктивний діалог з потенційними інвесторами, партнерами, замовниками, використовуючи мову бізнес-комунікації.

Відповідальність та автономія – формування готовності нести відповідальність за прийняті бізнес-рішення в межах самостійно розробленого бізнес-плану, з урахуванням економічних, етичних та соціальних наслідків, працювати автономно на всіх етапах створення бізнес-плану: від ідеї до фінансового обґрунтування та реалізації проекту, ініціювати підприємницькі рішення в умовах обмежених ресурсів, невизначеності та ризику, оцінювати результати власної праці, рефлексувати над помилками й використовувати зворотний зв'язок для вдосконалення бізнес-ідей.

Критерії оцінювання

Академічні успіхи здобувачів освіти в межах даної дисципліни оцінюються за бально-рейтинговою шкалою (максимальна кількість – 100 балів), що прийнята в ДУІТЗ, з обов'язковим переведенням кількості балів в оцінки за національною шкалою та за шкалою ECTS.

Відмінно (А) – від 90 до 100 балів – здобувач у повному обсязі володіє навчальним матеріалом, вільно самостійно та аргументовано його викладає під час усних виступів та письмових відповідей, глибоко та всебічно розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, використовуючи при цьому обов'язкову та додаткову літературу. Правильно вирішив усі або не менше 90% завдань, передбачених програмою навчальної дисципліни.

Дуже добре (В) – від 82 до 89 балів – здобувач досить повно володіє навчальним матеріалом, обґрунтовано його викладає під час усних виступів та письмових відповідей, в основному розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, використовуючи при цьому обов'язкову літературу. Однак під час викладання деяких питань допускаються при цьому окремі несуттєві неточності. Правильно вирішив 80-89% письмових завдань.

Добре (С) – від 74 до 81 балів – здобувач достатньо повно володіє навчальним матеріалом, обґрунтовано його викладає під час усних виступів та письмових відповідей, в основному розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, використовуючи при цьому обов'язкову літературу. Однак під час викладання деяких питань не вистачає достатньої глибини та аргументації, допускаються при цьому окремі несуттєві неточності та незначні помилки. Правильно вирішив 74-81% письмових завдань.

Задовільно (D) – від 64 до 73 балів – здобувач в цілому володіє навчальним матеріалом, викладає його основний зміст під час усних та письмових відповідей, але з не зовсім глибоким та всебічним аналізом, обґрунтуванням та аргументацією, з недостатнім використанням необхідної літератури, допускаючи при цьому окремі неточності та помилки. Правильно вирішив 64-73% письмових завдань.

Задовільно (E) – від 60 до 63 балів – здобувач в цілому володіє навчальним матеріалом, викладає його основний зміст під час усних та письмових відповідей, але без глибокого всебічного аналізу, обґрунтування та аргументації, без використання необхідної літератури, допускаючи при цьому окремі суттєві неточності та помилки. Правильно вирішив 60-63% письмових завдань.

	<p>Незадовільно з можливістю повторного складання (FX) – від 35 до 59 балів – здобувач не в повному обсязі володіє навчальним матеріалом. Фрагментарно, стисло без аргументації та обґрунтування викладає його під час усних виступів та письмових відповідей, поверхово розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, допускаючи при цьому суттєві неточності. Правильно вирішив 35-59% письмових завдань.</p> <p>Незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни (F) – від 0 до 34 балів – Здобувач частково володіє навчальним матеріалом, не у змозі викласти зміст більшості питань теми під час усних виступів та письмових відповідей, допускаючи при цьому суттєві помилки. Правильно вирішив 1-34% письмових завдань.</p>
Форма та методи контролю начальних досягнень	<p>Контроль успішності навчання здобувачів освіти здійснюється на засадах відкритості та академічної доброчесності. В межах даної дисципліни передбачено два види контролю: поточний (<i>тематичний, рубіжний</i>) та підсумковий (<i>семестровий</i>).</p> <p>Поточний контроль здійснюється протягом семестру під час проведення практичних занять; виконання завдань самостійної роботи; складання тематичних контрольних робіт, тестів, тощо. Поточний контроль спрямований на перевірку: рівня підготовленості здобувача до занять; активності під час обговорення навчального матеріалу; якості виконання індивідуальних, практичних, і текстових завдань; своєчасності та повноти виконання самостійної роботи. Результат поточного оцінювання є середньоарифметичним значенням отриманих балів за всі виконання самостійної роботи під час аудиторних (практичні, семінарські) занять та завдання, що виконуються під час самостійної роботи.</p> <p>До підсумкового контролю допускаються здобувачі, які за результатами поточного оцінювання набрали не менше 60 балів.</p> <p>Підсумковий контроль проводиться у формі екзамену, який передбачає перевірку рівня теоретичних знань, практичних умінь і навичок, а також здатності їх застосовувати у професійній діяльності.</p>

Політика навчальної дисципліни

Відвідування	Здобувачі вищої освіти самостійно планують відвідування лекційних занять, що проводяться в межах дисципліни згідно академічного розкладу. Присутність на практичних заняттях та контрольних заходах (екзамен) є обов'язковою. Важливим є своєчасне виконання індивідуальних завдань в межах самостійної роботи, передбачених програмою дисципліни.
Дотримання принципів академічної доброчесності	Підготовка усіх завдань, письмових робіт і т. ін., що виконуються в межах дисципліни, здійснюється здобувачем вищої освіти самостійно, на засадах академічної доброчесності. Викладач має право для перевірки робіт застосовувати різні програмні засоби.
Умови зарахування пропущених занять	Відпрацювання академічної заборгованості з дисципліни можливо до початку екзаменаційної сесії. Процедура узгоджується з викладачем, згідно його розкладу консультацій.
Інші умови	Навчально-методичні матеріали дисципліни розміщені на платформі Moodle

Рекомендовані джерела інформації

Базові підручники та	▪ Бізнес-планування підприємницької діяльності : навч. посіб. / М. М. Ільчук, І. А. Коновал, О. Д. Барановська ; Нац. ун-т
-----------------------------	--

навчальні посібники	<p>біоресурсів і природокористування України. – Київ : НУБіП України, 2024. – 246 с.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Галич О. А., Копішинська О. П., Уткін Ю. В. Управління інформаційними зв'язками та бізнес-процесами: навчальний посібник. Харків: Фінарт, 2020. 244 с.. ▪ Стратегії розвитку бізнесу : навч. посіб. / З. І. Галушка, О. О. Лусте ; Чернів. нац. ун-т ім. Ю. Федьковича. – Чернівці : ЧНУ, 2021. – 112 с.. ▪ Бізнес-планування : навч. посіб. / В. В. Македон. – Київ : Центр учбової літератури, 2020. – 320 с.. ▪ Бізнес-планування : навч.-метод. посіб. / уклад. О. В. Фінагіна, О. В. Якушев ; Черкас. держ. технол. ун-т. – Черкаси : ЧДТУ, 2021. –162 с..
Методичні рекомендації та розробки викладачів дисципліни	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Бізнес-планування: конспект лекцій [для здобувачів першого (бакалаврського рівня вищої освіти для всіх спеціальностей]/ Л.В. Галан, Є.Г. Борисевич. Одеса: ДУІТЗ (Електр. вид. https://metod.suitt.edu.ua), 2025. 120 с. https://metod.suitt.edu.ua/download/816 ▪ Бізнес-планування: методичні вказівки до практичних робіт [для здобувачів першого (бакалаврського рівня вищої освіти для всіх спеціальностей]/ Л.В. Галан, Є.Г. Борисевич. Одеса: ДУІТЗ (Електр. вид. https://metod.suitt.edu.ua), 2025. 54 с ▪ Бізнес-планування: методичні вказівки до курсової роботи. [для здобувачів першого (бакалаврського рівня вищої освіти для всіх спеціальностей]/ Л.В. Галан, Є.Г. Борисевич., 2025. ▪ Монографія EXPLORING THE DIGITAL LANDSCAPE: INTERDISCIPLINARY PERSPECTIVES, “Features of using Amazon Web Services as digital tools”, Liudmila.Halan, Evgeniya.Borysevych // , Academy of Silesia, Katowice, Poland, The University of Technology in Katowice Press, 2024, page 499-517. http://www.wydawnictwo.wst.pl/uploads/files/f22f3113112eb3a985d36ee5fcdb6747.pdf.DOI: 0.54264/M036 ▪ Галан Л.В. Борисевич Є.Г. Використання методів бізнес-планування для розвитку інформаційної інфраструктури організації. Наукові інновації та передові технології №2(42) 2025, с. 810-822 DOI: https://doi.org/10.52058/2786-5274-2025-2(42) ▪ Liudmila.Halan, Evgeniya.Borysevych FEATURES OF BUSINESS PLANNING AND RISK ASSESSMENT WHEN IMPLEMENTING AN INNOVATIVE STRATEGY FOR DEVELOPMENT OF THE COMPANY'S IT INFRASTRUCTURE Наукові інновації та передові технології №5(45) 2025 DOI: 10.52058/2786-5274-2025-5(45) ▪ Галан Л. В., Борисевич Є.Г. Підвищення клієнтоорієнтованості локальних провайдерів телекомунікацій на основі застосування CRM – систем// «Наука і техніка сьогодні» (Серія «Економіка»): журнал. 2023. № 2(16). С. 57-70. DOI: https://doi.org/10.52058/2786-6025-2023-2(16) ▪ Галан Л.В., Борисевич Є.Г. Оцінка ефективності інвестицій щодо впровадження і застосування CRM-систем в діяльності локальних провайдерів телекомунікацій// «Актуальні питання у сучасній науці» (Серія Економіка): журнал.2023 №3 (9).С. 26-39. DOI: https://doi.org/10.52058/2786-6300-2023-3(9) ▪ Галан Л.В. Система управління інноваційною діяльністю підприємств сфери інформаційних технологій. / Галан Л.В., Москалюк Г.О, Кононова О.Є. //МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ «ІНТЕРНАУКА». Серія: «Економічні науки» № 2(58)/2022 м. Київ 2022р. – С. 62-72. Режим доступу: https://www.inter-nauka.com/issues/economic2022/2/7900 ▪ Галан Л.В. Оцінювання й контроль релевантності даних в інформаційних системах управління транспортною галуззю. / Ю. І. Ключ, М.А.Проданчук, О.О.Гололобова, Л.В.Галан, М.О.Варгатюк. Naukovyi Visnyk Natsionalnoho Hirnychoho

	Universytetu, 2023, № 3. – С. 137-143 Режим доступу: <ul style="list-style-type: none"> ▪ http://nvngu.in.ua/jdownloads/pdf/2023/3/03_2023_Klius.pdf ▪ https://doi.org/10.33271/nvngu/2023-3/137
Інформаційні ресурси	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Міністерство цифрової трансформації України https://thedigital.gov.ua/ ▪ Офіс Реформ КМУ https://rdo.in.ua/ ▪ Сайт сервісів Амазон Amazon Web Services https://aws.amazon.com/ ▪ Google Workspace (Docs, Sheets, Slides) https://mccloud.global/ua/ ▪ Microsoft Power Platform https://innoware.ua/

Рік введення силябусу – 2025 р.	Затверджено рішенням кафедри менеджменту та маркетингу (Протокол від 27 червня 2025 р. № 11)	
	В.о. завідувача кафедри 	Людмила ГАЛАН
	Гарант освітньої програми 	Людмила ГАЛАН
	Викладачі: 	Людмила ГАЛАН
		Євгенія БОРИСЕВИЧ