

ПРОФІЛЬ ПРОГРАМИ

"Розроблення бізнес-планів для мікропідприємств та МСП"

1. Загальна інформація	
Керівник програми	ДЕХТЯР Надія Анатоліївна, кандидат економічних наук, доцент; доцент кафедри міжнародної економіки і менеджменту
Розробники програми	ДЕХТЯР Надія Анатоліївна, кандидат економічних наук, доцент; доцент кафедри міжнародної економіки і менеджменту
Структурний підрозділ(и)	Кафедра міжнародної економіки і менеджменту (ННІ Міжнародних відносин)
Рівень національної рамки кваліфікацій	6 рівень
Тип документа, що видається та обсяг програми	Тип документа, що видається - <i>Сертифікат</i> Обсяг програми: кредитів ЄКТС – 2 академічних годин – 60 (з яких 40 год. аудиторних)
Передумови участі у програмі	Перший (бакалаврський) рівень вищої освіти. Програма розрахована на діючих підприємців, власників мікробізнесу та МСП, які потребують практичних прикладних навичок проектування, розрахунку та оформлення інвестиційно привабливих бізнес-планів для отримання банківського кредитування, залучення приватних інвестицій або отримання державних і міжнародних грантів
Форма навчання	Дистанційна
Мова(и) навчання	Українська, англійська
Мета програми	Формування у слухачів (власників та менеджерів МСП) системи теоретичних і прикладних знань, умінь та навичок з розроблення та оформлення комплексних бізнес-планів розвитку мікро- та малих підприємств, проведення маркетингових досліджень ринку, операційного планування та побудови життєздатних фінансових моделей інвестиційних проєктів
Завдання програми	Після опанування програми здобувач повинен уміти: - орієнтуватися в структурі та стандартах бізнес-планування, визначати ключові розділи бізнес-плану під індивідуальні вимоги банків, грантових фондів чи приватних інвесторів; - проводити маркетинговий аналіз конкурентного середовища, сегментувати цільову аудиторію та розраховувати потенційний обсяг ринку (на основі підходів TAM, SAM, SOM) для мікропідприємства; - описувати операційний процес виробництва товарів або надання послуг, формувати перелік необхідного обладнання та оцінювати виробничу потужність бізнесу; - проектувати організаційну структуру малого підприємства, складати штатний розпис та розраховувати витрати на персонал з урахуванням податкового навантаження; - розробляти маркетинговий план просування продукції, вибирати ефективні канали збуту та планувати бюджет маркетингу; - розраховувати собівартість продукції / послуг підприємства, класифікувати витрати на постійні та змінні, прямі та непрямі; - моделювати та прогнозувати звіт про рух грошових коштів (cash flow) для недопущення касових розривів на старті проєкту; - розробляти звіт про прибутки та збитки, планувати податкові відрахування залежно від обраної системи оподаткування та організаційно-правової форми підприємства;

	• розраховувати показники окупності та фінансової спроможності бізнес-проекту (серед яких NPV, IRR, DPP) та оцінювати його стійкість через аналіз чутливості та точку беззбитковості; • створювати інвестиційні тизери та презентаційні документи, готувати доповіді для успішного представлення бізнес-плану перед інвесторами чи грантовими комісіями.
Програмні компетентності (або трудові функції)	Зазначити компетентності, визначені стандартом або стандартами вищої освіти у разі присвоєння мікрокваліфікації, або трудові функції, що визначені професійними стандартами. За відсутності стандартів доцільно орієнтуватися на НРК. https://register.nqa.gov.ua/uk/standards • знання, вміння та навички щодо розроблення, структурування, розрахунку та оформлення бізнес-планів для суб'єктів мікро-, малого та середнього підприємництва. • знання, вміння та навички щодо використання інструментів операційного, маркетингового та фінансового планування для забезпечення ефективних ділових комунікацій з фінансовими установами, інвесторами та грантодавцями у секторі МСП
Програмні результати навчання	Зазначити результати навчання, визначені стандартом або стандартами вищої освіти у разі присвоєння мікрокваліфікації. За відсутності стандартів доцільно орієнтуватися на НРК. https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1341-2011-п#Text • знання теоретичних основ, структури та стандартів бізнес-планування (стандарти ЄС, вимоги державних грантових програм); • знання методів дослідження ринку, аналізу конкурентного середовища та визначення ємності цільового сегмента для товарів і послуг МСП; • уміння опрацьовувати та систематизувати вихідну бізнес-інформацію, формувати маркетингову стратегію та операційні плани розвитку підприємства; • здатність розраховувати капітальні та операційні витрати, обчислювати собівартість продукції та послуг, планувати потребу в обіговому капіталі; • уміння розробляти комплексні розрахункові фінансові моделі, включаючи прогностичні звіти з руху грошових коштів та прибутку/збитку; • уміння визначати вимоги до організаційної структури, штатного розпису та планування фонду оплати праці з урахуванням діючого податкового та трудового законодавства; • уміння оцінювати інвестиційну привабливість бізнес-проектів шляхом обчислення ключових показників ефективності (NPV, IRR, ROI, період окупності та ін., у тому числі зіставлення показників, що використовуються на основі національних стандартів бухгалтерського обліку та міжнародних стандартів фінансової звітності); • уміння проводити аналіз ризиків, розраховувати точку беззбитковості та будувати прогностичні сценарії розвитку підприємства в умовах невизначеності; • навички створення професійно оформленої документації бізнес-плану та компактної презентації (інвестиційного тизера) відповідно до вимог обраного ділового середовища.
Матеріально-технічне забезпечення	стандартні офісні програми

Інформаційне навчально-методичне забезпечення	Презентації теоретичного лекційного матеріалу; інструкції до виконання практичних завдань
--	---

СТРУКТУРА ПРОГРАМИ

Код к/п	Компоненти програми		Кількість годин/ кредитів ЄКТС	Форма контролю
Змістовний модуль 1. Організаційно-маркетингове проектування та аналіз ринку МСП				
OK1	Тема 1. Мета бізнес-планування та аналізу бізнес-ідеї	Лекція 1. Сутність та мета бізнес-планування в секторі МСП. Вітчизняні та міжнародні стандарти представлення інвестиційної пропозиції. Етапи та логіка розроблення бізнес-плану. Оцінка життєздатності концепції проекту за допомогою шаблону бізнес-моделі (Business Model Canvas). Практичне завдання 1. Опис концепції власної бізнес-ідеї. Побудова та аналіз шаблону бізнес-моделі для обраного мікропідприємства.	4 / 0,13	Завдання за темами
OK2	Тема 2. Маркетинговий аналіз та дослідження ринку для МСП	Лекція 2. Методика кабінетного аналізу ринку та конкурентного середовища. Визначення місткості цільового ринку за моделями TAM, SAM, SOM. Сегментація цільової аудиторії та розробка аватара клієнта. SWOT-аналіз проекту та побудова матриці конкурентних переваг. Практичне завдання 2. Проведення дослідження конкурентів та цільового сегмента ринку. Складання матриці SWOT-аналізу та карти позиціонування бізнес-проекту.	6 / 0,2	Завдання за темами
OK3	Тема 3. Розроблення плану маркетингу та збуту	Лекція 3. Формування стратегії маркетингу-міксу (4P/7P) для малого бізнесу. Вибір каналів просування та збуту продукції. Ціноутворення: розрахунок націнки, аналіз еластичності попиту. Прогнозування обсягів продажів та складання плану збуту з урахуванням сезонності. Практичне завдання 3. Формування помісячного плану продажів на перший рік реалізації проекту. Складання кошторису маркетингових витрат на просування бренду.	6 / 0,2	Завдання за темами
OK4	Тема 4. Операційне та виробниче планування	Лекція 4. Опис технологічного циклу виробництва або процесу надання послуг. Потреба в основних засобах, обладнанні, приміщеннях. Оцінка виробничої потужності та вибір постачальників сировини/матеріалів. Організаційні та дозвільні вимоги для запуску бізнесу. Практичне завдання 4. Складання операційного плану запуску проекту. Формування переліку необхідного	6 / 0,2	Завдання за темами

Код к/п	Компоненти програми		Кількість годин/кредитів ЄКТС	Форма контролю
		виробничого обладнання та розрахунок суми капітальних інвестицій (за методом CAPEX).		
OK5	Тема 5. Організаційний план та управління персоналом	Лекція 5. Розробка організаційної структури малого підприємства. Складання штатного розпису та посадових інструкцій. Планування фонду оплати праці (ФОП) та розрахунок податків на зарплату (ЄСВ, ПДФО, ВЗ). Побудова плану-графіка впровадження проєкту (діаграми Ганта). Практичне завдання 5. Формування штатного розпису підприємства. Побудова покрокового плану-графіка реалізації стартапу з використанням діаграми Ганта.	6 / 0,2	Завдання за темами
Змістовний модуль 2. Фінансове моделювання, оцінка ризиків та інвестиційне планування				
OK6	Тема 6. Розрахунок витрат та собівартості продукції	Лекція 6. Класифікація витрат малого підприємства: постійні, змінні, прямі та непрямі операційні витрати (за методом OPEX). Методологія розрахунку собівартості одиниці продукції або послуги. Нарахування амортизації основних засобів. Оцінка потреби в обіговому капіталі. Практичне завдання 6. Розрахунок виробничої собівартості товарів/послуг та формування калькуляційної відомості щомісячних операційних витрат МСП.	6 / 0,2	Завдання за темами
OK7	Тема 7. Планування грошових потоків	Лекція 7. Значення та структура звіту про рух грошових коштів (Cash Flow Statement). Планування надходжень та виплат за трьома видами діяльності: операційна, інвестиційна, фінансова. Прогнозування та методи запобігання виникненню касових розривів. Практичне завдання 7. Побудова прогнозного плану руху грошових коштів на перші 12 місяців діяльності підприємства з урахуванням стартового капіталу.	6 / 0,2	Завдання за темами
OK8	Тема 8. Складання звіту про прибутки і збитки та балансу	Лекція 8. Структура та призначення звіту про фінансові результати (Income Statement / P&L за міжнародними стандартами). Розрахунок показників валового, операційного та чистого прибутку (особливості коригування показників національного підприємства за необхідності розрахунку параметрів групи EBITDA). Спрощений баланс підприємства. Податкове планування для МСП (вибір системи оподаткування та оптимальної організаційно-правової форми). Практичне завдання 8. Складання прогнозного звіту про прибутки та збитки на перший рік проєкту. Розрахунок чистих податкових відрахувань та рентабельності	6 / 0,2	Завдання за темами

Код к/п	Компоненти програми		Кількість годин/кредитів ЄКТС	Форма контролю
		продажів.		
ОК9	Тема 9. Фінансово-економічний аналіз та показники інвестиційної діяльності	Лекція 9. Методи оцінки ефективності інвестиційних проєктів. Дисконтування грошових потоків. Розрахунок чистої приведеної вартості (NPV), внутрішньої норми прибутковості (IRR), простого (PP) та дисконтованого (DPP) періодів окупності, рентабельності інвестицій (ROI). Практичне завдання 9. Проведення оцінки фінансової та інвестиційної привабливості розробленого бізнес-проєкту за показниками NPV, IRR та періоду окупності. Факторний аналіз за методом ДюПон (DuPont).	6 / 0,2	Завдання за темами
ОК 10	Тема 10. Оцінка ризиків та презентація бізнес-плану	Лекція 10. Якісні та кількісні ризики бізнес-проєкту. Аналіз чутливості фінансової моделі. Визначення та побудова точки беззбитковості. Розробка резюме бізнес-плану. Створення презентації та правила представлення інвестиційно пропозиції. Практичне завдання 10. Розрахунок точки беззбитковості проєкту та графічне відображення аналізу чутливості. Підготовка презентаційних слайдів (pitch deck) та інвестиційного тизера.	6 / 0,2	Завдання за темами
A. 1	Залік		2 / 0,07	Підсумкова лабораторна робота
	РАЗОМ		30 / 2,0	

* 6 академічних годин включають 4 години аудиторної та 2 години самостійної роботи

№	Підсумковий компетентнісно-орієнтований проєкт "Розробка бізнес-плану"	Бал
1	Сформулювати унікальну бізнес-ідею та описати її концепцію за допомогою обраного шаблону бізнес-моделі (наприклад, Остервальдером Business Model Canvas).	2
2	Скласти резюме бізнес-плану (executive summary), де відобразити ключові параметри проєкту: необхідний обсяг фінансування, цільову аудиторію та очікувані фінансові результати.	2
3	Провести маркетингове дослідження ринку, визначити ємність цільового сегмента за моделями TAM, SAM, SOM та надати аналіз основних конкурентів.	2
4	Розробити профіль цільового клієнта (профіль покупця) та провести SWOT і PESTEL-аналіз проєкту з виявленням критичних загроз та можливостей.	2
5	Сформулювати план комплексу маркетингу, пояснити стратегію ціноутворення та помісячні витрати на рекламу і канали просування.	2
6	Скласти прогнозний обсяг збуту та помісячний план продажів на перші 12 місяців роботи підприємства з урахуванням чинника сезонності.	2
7	Описати технологічний чи сервісний процес створення цінності, визначити потреби в приміщенні та/або інших ресурсах та розробити вимоги до ключових постачальників сировини / допоміжних товарів чи послуг.	2
8	Сформулювати інвестиційний бюджет проєкту, оцінити капітальні витрати (CAPEX) на придбання обладнання, інструментів, техніки чи франшиз.	2

№	Підсумковий компетентнісно-орієнтований проєкт "Розробка бізнес-плану"	Бал
9	Розробити організаційну структуру підприємства, скласти штатний розпис із зазначенням посад та розрахувати посадові оклади працівників.	2
10	Розрахувати щомісячний фонд оплати праці з урахуванням нарахувань та сплати єдиного соціального внеску (ЄСВ), ПДФО та військового збору.	2
11	Розрахувати амортизаційні відрахування за всіма категоріями придбаних основних засобів та нематеріальних активів.	2
12	Провести класифікацію щомісячних витрат бізнесу на постійні та змінні, розрахувати повну собівартість одиниці основного продукту або послуги.	2
13	Скласти помісячний кошторис постійних та змінних операційних витрат (ОРЕХ) підприємства на перший рік реалізації бізнес-плану.	2
14	Побудувати покроковий календарний план-графік запуску підприємства (від реєстрації до початку продажів) у вигляді діаграми Ганта.	2
15	Розробити прогнозний звіт про рух грошових коштів (cash flow) на перший рік проєкту, перевірити модель на відсутність негативних залишків (касових розривів).	2
16	Скласти прогнозний звіт про прибутки і збитки за перший рік діяльності, розрахувати показники валового, операційного та чистого прибутку.	2
17	Спланувати податкові відрахування для обраної моделі оподаткування (наприклад, ФОП на єдиному податку чи ТОВ на загальній системі).	2
18	Розрахувати точку беззбитковості в натуральному та грошовому вираженні, побудувати відповідну графічну модель.	2
19	Обчислити показники інвестиційної спроможності та окупності бізнес-плану: розрахувати чистий приведений дохід (NPV), внутрішню норми рентабельності (IRR) та простий період окупності (PP).	2
20	Розробити презентацію проєкту на 5-8 слайдів та інвестиційний тизер для представлення бізнес-плану перед грантодавцями або інвесторами	2
	РАЗОМ	40

Переведення отриманих балів у 100-бальну шкалу відбувається за формулою:

Підсумкова кількість балів = Кількість отриманих балів за підсумкову лабораторну * 2,5
(із округленням за правилами математики)

У разі використання накопичувальної шкали ХНЕУ ім. С. Кузнеця за підсумкову лабораторну роботу здобувач отримує максимум 40 балів, за виконання поточних лабораторних робіт – максимум 60 балів (по 6 балів за кожну тему).

Додаток

**Відомості про рівні та ступені освіти та їх відповідність НРК України,
QF-EHEA та EQF-LLL**

Рівень вищої освіти	НРК України	QF-EHEA	EQF-LLL
Початковий рівень (короткий цикл) вищої освіти	5 рівень	Короткий цикл	5
Перший (бакалаврський) рівень вищої освіти	6 рівень	Перший цикл	6
Другий (магістерський) рівень вищої освіти	7 рівень	Другий цикл	7
Третій (освітньо-науковий) рівень вищої освіти	8 рівень	Третій цикл	8