

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**  
**Волинський національний університет імені Лесі Українки**  
**Факультет економіки та управління**  
**Кафедра економіки, підприємництва та маркетингу**

**СИЛАБУС**  
**Нормативного освітнього компонента**

**БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ ТА ФАНДРЕЙЗИНГ**  
**(ТРЕНІНГ-КУРС)**

*підготовки бакалавра*  
*галузі знань 07 Управління та адміністрування*  
*спеціальності 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність*  
*освітньо-професійної програми Підприємництво, торгівля та біржова*  
*діяльність*

Луцьк – 2022

**Силабус освітнього компонента БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ ТА ФАНДРЕЙЗИНГ(ТРЕНІНГ-КУРС) підготовки бакалавра галузі знань 07 Управління та адміністрування, спеціальності 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність за освітньо-професійною програмою Підприємництво, торгівля та біржова діяльність**

**Розробник:** Бортнік С.М., доцент кафедри економіки, підприємництва та маркетингу, кандидат економічних наук, доцент

**Погоджено**

Гарант освітньо-професійної програми



Світлана БОРТНІК

**Силабус освітнього компонента затверджено на засіданні кафедри економіки, підприємництва та маркетингу**

протокол № 1 від 09.09.2022 р.

Завідувач кафедри



Олена ПАВЛОВА

© Бортнік С.М., 2022 р.

## 1. ОПИС ОСВІТНЬОГО КОМПОНЕНТА

Освітній компонент «Бізнес-планування та фандрейзинг (тренінг-курс)» є складовою частиною нормативно-методичного забезпечення навчального процесу для підготовки бакалаврів спеціальності 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність, за освітньо-професійною програмою Підприємництво, торгівля та біржова діяльність.

Зміст освітнього компонента передбачає лекції, семінарські та практичні заняття, самостійну роботу. Форма семестрового контролю екзамен. Розроблений силабус покликаний допомогти слухачам у вивченні освітнього компонента та полегшити роботу щодо опанування теоретичної та практичної частин курсу «Бізнес-планування та фандрейзинг (тренінг-курс)».

Характеристика освітнього компонента для здобувачів освіти денної форми навчання подається у таблиці 1.

Таблиця 1

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність, освітня програма, освітній ступінь	Характеристика освітнього компонента
Денна форма навчання	Галузь знань 07 – управління та адміністрування, спеціальність 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність, освітньо-професійна програма Підприємництво, торгівля та біржова діяльність, освітній ступінь бакалавр	<b>Нормативний</b>
Кількість годин/кредитів 120 / 4		<b>Рік навчання 3</b>
		<b>Семестр 5-ий</b>
		<b>Лекції 30 год.</b>
		<b>Практичні 40 год.</b> <b>Лабораторні 0 год.</b> <b>Індивідуальні 0 год.</b>
		<b>Самостійна робота 46 год.</b>
ІНДЗ: немає		<b>Консультації 4 год.</b>
	<b>Форма контролю: екзамен</b>	

## ІНФОРМАЦІЯ ПРО ВИКЛАДАЧА

**ППІ:** Бортнік Світлана Миколаївна

**Науковий ступінь:** кандидат економічних наук

**Вчене звання:** доцент

**Посада:** доцент кафедри економіки, підприємництва та маркетингу

**E-mail:** [Bortnik.Svetlana@vnu.edu.ua](mailto:Bortnik.Svetlana@vnu.edu.ua)

**Електронний розклад:** <http://194.44.187.20/cgi-bin/timetable.cgi?n=700>

## 2. АНОТАЦІЯ КУРСУ:

Курс розкриває сутність фандрейзингу та бізнес-планування, роль та засади підприємницької діяльності, складові бізнес-плану, підприємницького середовища, види підприємств та проблеми функціонування суб'єктів підприємницької діяльності в сучасних умовах господарювання, форми взаємодії та співробітництва суб'єктів підприємницької діяльності у фандрейзингу.

Освітній компонент «Бізнес-планування та фандрейзинг (тренінг-курс)» – тренінговий курс про планування підприємницьких проектів, закони, які управляють, з одного боку, стосунками економічної власності між різними суб'єктами підприємницької діяльності і найманими працівниками, а з іншого – діями підприємців в процесі вибору ресурсів для виробництва, обміну, розподілу і споживання товарів та послуг.

**Предметом** освітнього компонента є механізм створення власної справи, тобто процеси розроблення взаємопов'язаних виробничих, маркетингових організаційних програм, які

забезпечують досягнення сформульованих цілей функціонування і розвитку підприємницької структури. Окрім цього предметом освітнього компонента є вивчення найбільш простих та зручних способів залучення ресурсів на реалізацію проектів, а також надання практичних рекомендацій щодо їх планування, розробки та реалізації. Змістом «Бізнес-планування та фандрейзингу» як навчального освітнього компонента є принципи і методи організації ділового циклу, процесу професійної діяльності підприємця.

**Метою** освітнього компонента є формування у здобувачів освіти системи знань з теорії та практики процесу бізнес-планування та залучення грантів.

**Завдання** освітнього компонента «Бізнес-планування та фандрейзинг» – допомогти засвоїти базові навички ведення бізнесу, розібратись в механізмах створення, функціонування і управління підприємницькою діяльністю. Освітній компонент спрямований на оволодіння здобувачами освіти знанням процесів і явищ, притаманних сучасному ринку, ринковим відносинам з тим, щоб навчитись розуміти їх, набути навичок правильного вирішення ключових проблем започаткування й ведення власного бізнесу.

Результат викладання освітнього компонента – дати загальне уявлення про підприємництво та фандрейзинг, розкрити механізм створення власної справи, показати процеси функціонування, інфраструктурного обслуговування і забезпечення бізнесу, а також висвітлити проблеми його управління; на цій основі спробувати сформулювати підприємницький тип мислення у здобувачів освіти.

**Завдання вивчення** освітнього компонента:

–допомогти здобувачам освіти оволодіти методами стратегічного і оперативного планування діяльності фірми; засвоїти основи бізнес-планування та фандрейзингу; набути вмінь приймати і оптимізувати управлінські рішення.

–сформулювати у слухачів цілісне бачення проблем підприємницької діяльності та фандрейзингу;

–озброїти здобувачів освіти навичками і вміннями, необхідними для організації власної справи та пошуку ресурсів для її функціонування на засадах фандрейзингу.

### **3. КОМПЕТЕНЦІЇ**

У результаті вивчення освітнього компонента здобувач освіти повинен

**знати:**

–принципи та методи організації та ведення власного бізнесу та фандрейзингу;  
–теоретичні підходи до аналізу зовнішнього та внутрішнього підприємницького середовища;

–цілі, зміст, етапи, прийоми і методи бізнес-планування підприємницької діяльності;  
–процес планування підприємницької діяльності та раціоналізації бізнес-процесів підприємства;

–методи оцінки підприємницьких проектів;  
–способи попередження та подолання кризових ситуацій в бізнесі;  
–види аналізу ризиків бізнес-проектів та шляхи зменшення ризику в управлінні підприємствами.

**Компетентності, якими оволодіє здобувач освіти у процесі вивчення дисципліни:**

–в процесі залучення додаткових ресурсів для реалізації власного проекту створити умови ефективного фанрайзингу; здійснювати пошук донора, гранту;

–складати бізнес-плани розвитку власного бізнесу (ФК 10 згідно ОПП);  
–розробляти взаємопов'язані виробничі, маркетингові організаційні програми, які забезпечують досягнення сформульованих цілей (ЗК 5 згідно ОПП);

–аналізувати наявність виробничих ресурсів, резервів, які можуть бути задіяні, визначити необхідні обсяги фінансування (ЗК 6 за ОПП);

–передбачити труднощі і проблеми, з якими доведеться зіткнутися керівництву і колективу фірми в процесі здійснення планованого проекту;

- розробляти заходи для зменшення невизначеності й мінімізації ризиків в бізнесі (ФК 15 за ОПП);
- організувати систему контролю за ходом реалізації проекту;
- оцінювати ефективність проектів з урахуванням їх ризиків (ФК 16);
- робити презентації бізнес-планів та фандрайзингових заявок.

### ***Інтегральна компетентність***

Здатність розв'язувати складні задачі і проблеми у галузі підприємництва, торгівлі та біржової діяльності або у процесі навчання, проведення досліджень та/або здійснення інновацій, що характеризуються невизначеністю умов і вимог.

### ***Загальні компетентності***

ЗК-1. Здатність до фундаментального аналізу та синтезу на основі логічних аргументів та перевірених фактів. Вміння виявляти, аналізувати і структурувати проблеми підприємства і розробляти рішення.

ЗК-2. Здатність застосовувати знання в практичних ситуаціях: розробка і застосування нових економічних, торговельних, біржових інструментів.

ЗК-3. Здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово.

ЗК 4. Здатність спілкуватися іноземною мовою.

ЗК-5. Здатність використання інформаційних і комунікаційних технологій: використання цих технологій для налагодження внутрішніх і зовнішніх економічних зв'язків.

ЗК 6. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.

ЗК 7. Здатність працювати в команді.

ЗК 8. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.

ЗК 9. Прагнення до збереження навколишнього середовища.

ЗК 10. Здатність діяти відповідально та свідомо.

ЗК 11. Здатність реалізувати свої права і обов'язки як члена суспільства, усвідомлювати цінності громадянського (вільного демократичного) суспільства та необхідність його сталого розвитку, верховенства права, прав і свобод людини і громадянина в Україні.

ЗК 12. Здатність зберігати та примножувати моральні, культурні, наукові цінності і досягнення суспільства на основі розуміння історії та закономірностей розвитку предметної області, її місця у загальній системі знань про природу і суспільство та у розвитку суспільства, техніки і технологій, використовувати різні види та форми рухової активності для активного відпочинку та ведення здорового способу життя.

### ***Фахові компетентності***

ФК-1. Критичне осмислення теоретичних засад підприємницької, торговельної та біржової діяльності.

ФК-2. Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення, функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур

ФК-3. Здатність здійснювати діяльність у взаємодії суб'єктів ринкових відносин.

ФК-4. Здатність застосовувати інноваційні підходи в діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.

ФК-6. Здатність здійснювати діяльність з дотриманням вимог нормативно-правових документів у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності.

ФК-7. Здатність визначати і виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.

ФК-10. Здатність до бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків і результатів діяльності у сфері підприємництва, торгівлі та біржової практики з урахуванням ризиків.

ФК-11. Здатність аналізувати існуючі й передбачати майбутні економічні процеси у виробництві, підприємницькій структурі, торгівлі, біржовій діяльності.

ФК-12. Здатність використовувати знання, уміння й навички в галузі теорії й практики економіки підприємства та підприємницької діяльності.

ФК-13. Здатність досліджувати динаміку зміни ринкової кон'юнктури й узагальнювати розвиток ситуацій. Здатність обґрунтовувати економічні результати діяльності підприємства.

ФК-14. Здатність виявлення та обґрунтування пріоритетних напрямків організації та ведення власного бізнесу, визначати стратегічну мету підприємства, окреслювати загальну стратегію його діяльності.

ФК-15. Здатність оптимізувати зміст прогнозів і планів склад показників та методів їх обчислення. Здатність проектувати та удосконалювати систему планування і контролю діяльності підприємства.

ФК-16. Здатність раціонально розподіляти повноваження та компетенції у організаційній структурі управління підприємством. Здатність формулювати управлінські рішення, оцінювати і вибирати їх альтернативи. Здатність організовувати й контролювати виконання управлінських рішень.

ФК-17. Здатність аналізувати існуючі і передбачати майбутні економічні процеси в підприємницькій, За профілем «Біржова діяльність» торгівельній та біржовій сфері.

ФК-18. Здатність за допомоги сучасного методичного інструментарію проводити оптимізацію структури капіталу, матеріальних та фінансових потоків підприємства.

ФК-19. Здатність встановлювати, підтримувати та розвивати ділові відносини із суб'єктами зовнішнього середовища. Здатність захищати інтереси підприємства в системі торговельного бізнесу.

ФК-20. Здатність оцінювати ефективність інноваційноінвестиційних проектів і програм підприємства. Здатність до прийняття інвестиційних рішень щодо вибору напрямів та інструментів інвестування і організації управління інвестиційною програмою та інвестиційним портфелем підприємства.

#### ***Програмні результати навчання***

ПРН-1. Володіти фундаментальними знаннями щодо економічних процесів та закономірностей функціонування та розвитку підприємства, організації торгівлі та біржової діяльності.

ПРН-2. Вміти проводити науково-методологічні дослідження діяльності підприємства, аналіз та оцінку використання його потенціалу в досягненні цілей.

ПРН-3. Уміти розробляти методіку техніко-економічних розрахунків потреби в ресурсах, рівня їх використання та результатів діяльності.

ПРН-4. Вміти приймати управлінські рішення щодо формування інноваційноінвестиційного портфеля підприємства.

ПРН-5. Вміти проводити комплексний економічний аналіз діяльності підприємства в умовах ризику та невизначеності.

ПРН-6. Вміти розробляти стратегії та плани діяльності підприємства в цілому та його окремих підрозділів. Володіти методологією прогнозування, розробки стратегії та розвитку власної справи у сферах виробництва та надання послуг.

ПРН-7. Уміти розробляти та обґрунтовувати господарські рішення щодо підвищення конкурентоспроможності та ефективності функціонування підприємства.

ПРН-8. Вміти здійснювати контроль за ефективністю використання ресурсів і досягненням поставлених завдань.

ПРН-9. Уміти організовувати колективну працю з досягнення цілей підприємства. Застосовувати методи контролю та критерії оцінювання результативності діяльності підприємства.

ПРН-10. Володіти лідерськими навичками. Вміти проводити колективні наради та переговори, узгоджувати інтереси всіх учасників з цілями та завданнями щодо управління розвитком підприємства.

ПРН-11. Забезпечувати встановлення ефективних контактів з діловими партнерами. Самостійно здійснювати пошук та аналіз різноманітних джерел інформації для прийняття управлінських рішень.

ПРН-12. Здатність визначати організаційну та економічну структури підприємства, статус його виробничих підрозділів.

ПРН-13. Здатність приймати обґрунтовані рішення у сфері біржових операцій, угод, розрахунків

ПРН-14. Здатність визначати, аналізувати та оптимізувати бізнес-процеси, оцінювати їх вартість за допомогою коректно сформованої системи показників.

ПРН-16. Здатність вивчати, аналізувати та оцінювати наявний на ринку асортимент товарів, перелік послуг, виробників та ступінь забезпечення прав споживачів у їх діяльності.

ПРН-17. Здатність створювати систему комунікацій по просуванню товарів і послуг, формувати імідж підприємства.

ПРН-18. Здатність розробляти стратегію збутової діяльності підприємства (організації).

ПРН-19. Здатність прогнозувати динаміку змін якості товарів при просуванні товару за допомогою сучасних методів математичного моделювання. Здатність аналізувати та обробляти аналітичні дані для прийняття управлінських рішень щодо проведення біржових операцій.

ПРН-20. Здатність проводити факторний аналіз використання ресурсів. Здатність перевіряти додержання нормативних параметрів продуктивності використання ресурсів і формування собівартості продукції.

ПРН-21. Здатність аналізувати і оцінювати ризики, здійснювати заходи щодо їх оптимізації; оцінювати ефективність використання ресурсів для мінімізації економічних втрат.

#### **4. ІНФОРМАЦІЙНИЙ ОБСЯГ ОСВІТНЬОГО КОМПОНЕНТА**

Освітній компонент складається з двох змістових модулів. Програмою передбачено вивчення наступних тем курсу:

##### **Тема 1. Теоретичні аспекти бізнес-планування. Поняття, характеристика та застосування бізнес-плану**

Бізнес-план як необхідний інструмент діяльності підприємства. Сутність і завдання бізнес-планування в діяльності підприємства. Організація процесу бізнес-планування на підприємстві. Функції та види бізнес-планів. Формування інформаційного поля бізнес-плану. Загальна методологія розробки бізнес-плану. Комп'ютеризація процесу бізнес-планування. Види та основні сфери застосування бізнес-планів

##### **Тема 2. Структура, логіка розробки та оформлення бізнес-плану**

Структура та логіка розробки бізнес-плану. Вплив специфіки сфери майбутнього бізнесу на структуру і зміст бізнес-плану. Зміст складових бізнес-плану. Вимоги до написання та оформлення бізнес-плану. Процес стратегічного планування на підготовчій стадії. Визначення місії, бачення та формулювання цілей підприємства

##### **Тема 3. Характеристики продукції фірми та ринків збуту в бізнес-плані**

Галузь, підприємство та його продукція. Показники, за якими характеризують галузь, підприємство та його продукцію. Тенденції в розвитку галузі. Зовнішній і внутрішній аналіз. Виявлення сильних і слабких сторін діяльності підприємства. Аналіз стратегічних альтернатив і вибір стратегії. Характеристика послуг і продукції. Прогноз обсягів продажів. Структура ринку. Стадії розвитку підприємства. Властивості продукту. Стадії розробки продукту. Дослідження ринку. Загальна характеристика ринку продукції підприємства. Цільовий ринок підприємства. Місцезнаходження підприємства. Оцінка впливу зовнішніх факторів.

##### **Тема 4. Аналіз конкурентного середовища**

Збір інформації, виявлення діючих і потенційних конкурентів. Конкуренція і конкурентна перевага. Порівняння ринкових стратегій основних конкурентів. Розрахунок матриці конкурентного профілю. Позичування товару.

##### **Тема 5. Формування плану маркетингу**

Мета та логіка розробки маркетинг-плану. Визначення цілей і завдань маркетингової діяльності підприємства.

Вибір і обґрунтування стратегії маркетингу і програм, що її забезпечують: цільовий ринок підприємства; номенклатура та асортимент продукції; система збуту та реалізації

продукції; політика ціноутворення; способи організації рекламної компанії; політика підтримки продукції підприємства. Реалізація стратегій маркетингу. Процес ціноутворення і встановлення цін. Політика комунікацій. Розробка бюджету маркетингу.

#### **Тема 6. Формування плану виробничої діяльності підприємства**

Головне завдання та складові виробничого плану підприємства. Виробництво і виробнича кооперація. Потреба в довгострокових активах. Планування виробничої потужності підприємства. Потреба в обігових коштах. Прогноз витрат. Виробнича програма. Планування обсягів виробництва продукції та її розподілу. Ресурсне забезпечення виробничої програми. Виробнича програма з обслуговуючих та промислових виробництв. Їх ресурсне забезпечення.

#### **Тема 7. Формування організаційного плану підприємства**

Завдання організаційного плану. Цілі і структура організаційного плану. Визначення потреб у персоналі. Визначення організаційної структури підприємства. Проектування організації управління. Формування структури управління і організаційної структури. Проектування організаційно-правової форми підприємства.

#### **Тема 8. Оцінка та страхування ризиків в бізнес-плануванні підприємницького проекту**

Поняття і економічне значення ризику в підприємницькій діяльності. Види можливих ризиків. Оцінка ризиків та страхування. Ідентифікація ризиків. Управління ризиками. Причини виникнення та фактори впливу на динаміку ризиків. Розрахунок ризиків бізнес-плану. Способи зниження ризиків. Концепція управління ризиками. Методи оцінки стійкості підприємницького проекту. Поняття й методи страхування ризиків.

#### **Тема 9. Розроблення фінансового плану підприємницького проекту та його експертиза**

Значення, зміст і технологія розробки фінансового плану. Стратегія фінансування. Значення, зміст і технологія розробки фінансового плану. План доходів і видатків. Визначення точки беззбитковості. Плановий баланс. Очікувані фінансові показники. Аналіз критичних точок бізнес-проекту. Очікувані фінансові коефіцієнти. Оцінка ефективності інвестицій.

Оформлення, презентація та експертиза бізнес-плану. Процедура оформлення бізнес-плану. Цілі, завдання і організація проведення презентації бізнес-плану. Експертиза бізнес-плану

#### **Тема 10. Сутність, принципи та основні поняття фандрайзингу**

Визначення сутності фандрайзингу та основних його понять. Основи фандрайзингу: принципи, завдання, напрямки діяльності. Донори та способи взаємодії з ними. Класифікація донорів. Правила успішного та причини невдалого фандрайзингу. Етичний кодекс фандрайзерів.

#### **Тема 11. Досвід та перспективи розвитку фандрайзингу**

Історія розвитку благодійності та фандрайзингу в Україні. Зарубіжний досвід та місце фандрайзингу в країнах світу. Історія та стан благодійності і фандрайзингу в розвинутих країнах. Використання та роль ІТ-технологій та PR-технологій в фандрайзингу. Основні відмінності між фандрайзинговою і PR-кампаніями. Перспективи розвитку фандрайзингу в Україні.

#### **Тема 12. Фандрайзингова діяльність та форми її підтримки**

Нормативно-правові основи фандрайзингу. Фандрайзинг як основа розвитку некомерційних та громадських організацій. Види ресурсів, додаткові джерела фінансування фандрайзингової діяльності та можливі форми підтримки. Інструменти фандрайзингу. Умови, які необхідно враховувати під час вибору конкретного інструменту.

#### **Тема 13. Фонди та гранти**

Визначення та класифікація фондів, основні особливості їх пошуку. Загальні правила звернення в фонд. Сутність поняття «грант» та класифікація грантів. Грантодавчі установи. Основні типи грантів. Переваги та недоліки грантів. Інформаційні джерела на пошук грантів та особливості роботи з ними.



## Тема 14. Планування фандрайзингової діяльності

Основні етапи фандрайзингової діяльності. Модель планування фандрайзингу. Визначення проблем і потреб проекту та шляхів їх розв'язання. Формулювання мети та завдань проекту. Визначення методів та етапів досягнення мети і завдань проекту, очікуваних результатів. Логічна схема проекту, план проекту та інструменти його оцінки.

Структура освітнього компонента для денної форми навчання подана у таблиці 2.

Таблиця 2

Назви змістових модулів і тем	Усього	Лек.	Практ.	Сам. роб.	Конс.	Форма контролю/ Бали
<b>Змістовий модуль 1. Теоретико-методичні та практичні аспекти бізнес-планування</b>						
Тема 1. Теоретичні аспекти бізнес-планування	7	2	2	3	-	ДС, Т, Т, РЗ/К, РМГ, П/3 бали
Тема 2. Структура, логіка розробки та оформлення бізнес-плану	8,5	2	3	3	0,5	ДС, Т, Т, РЗ/К, РМГ, П/3 бали
Тема 3. Характеристики продукції фірми та ринків збуту в бізнес-плані	8,5	2	3	3	0,5	ДС, Т, Т, РЗ/К, РМГ, П/3 бали
Тема 4. Аналіз конкурентного середовища	8,5	2	3	3	0,5	ДС, Т, Т, РЗ/К, РМГ, П/3 бали
Тема 5. Формування плану маркетингу	8,5	2	3	3	0,5	ДС, Т, Т, РЗ/К, РМГ, П/3 бали
Тема 6. Формування плану виробничої діяльності підприємства	9	2	3	4	-	ДС, Т, Т, РЗ/К, РМГ, П/3 бали
Тема 7. Формування організаційного плану підприємства	9	2	3	4	-	ДС, Т, Т, РЗ/К, РМГ, П/2 бали
Разом за модулем 1	60	15	20	23	2	20
<b>Змістовий модуль 2. Фінансові аспекти бізнес-планування та фандрейзинг</b>						
Тема 8. Оцінка та страхування ризиків в бізнес-плануванні підприємницького проекту	7	2	2	3	-	ДС, Т, Т, РЗ/К, РМГ, П/3 бали
Тема 9. Розроблення фінансового плану підприємницького проекту та його експертиза	8,5	2	3	3	0,5	ДС, Т, Т, РЗ/К, РМГ, П/3 бали
Тема 10. Сутність, принципи та основні поняття фандрайзингу	8,5	2	3	3	0,5	ДС, Т, Т, РЗ/К, РМГ, П/3 бали
Тема 11. Досвід та перспективи розвитку фандрайзингу	8,5	2	3	3	0,5	ДС, Т, Т, РЗ/К, РМГ, П/3 бали
Тема 12. Фандрайзингова діяльність та форми її підтримки	8,5	2	3	3	0,5	ДС, Т, Т, РЗ/К, РМГ, П/3 бали
Тема 13. Фонди та гранти	9	2	3	4	-	ДС, Т, Т, РЗ/К, РМГ, П/3 бали
Тема 14. Планування фандрайзингової діяльності	9	2	3	4	-	ДС, Т, Т, РЗ/К, РМГ, П/2 бали

Разом за модулем 2	60	15	20	23	2	20
<b>Види підсумкових робіт</b>						<b>Бал</b>
Модульна контрольна робота 1 (МКР)						30
Модульна контрольна робота 2 (МКР)						30
<b>Всього годин:</b>	120	30	40	46	4	<b>100</b>

Методи контролю \*: ДС – дискусія, ДБ – дебати, Т – тести, ТР – тренінг, РЗ/К – розв’язування задач/кейсів, ІНДЗ/ІРС – індивідуальне завдання/індивідуальна робота здобувача освіти, РМГ – робота в малих групах, МКР/КР – модульна контрольна робота/ контрольна робота, П – презентація роботи; Р – реферат, О-опитування, а також аналітична записка, аналітичне есе, аналіз твору тощо.

## 5. ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОГО ОПРАЦЮВАННЯ

В процесі вивчення освітнього компонента здобувачі освіти самостійно формують, обґрунтовують та презентують власний бізнес-план та знаходять фандрейзингові інструменти для його реалізації.

Тема завдання для самостійного опрацювання – «Розробити бізнес-план новоствореного малого підприємства, функціонуючого в сфері виробництва або надання послуг».

Метою виконання завдання є отримання навиків вибору, техніко-економічного обґрунтування та практичної реалізації підприємницьких ідей, розробки, оформлення та презентації конкретних бізнес-планів, а також вміння побудови виражених прогнозів діяльності з врахуванням зовнішніх умов функціонування новоствореного підприємства.

У бізнес-проекті здобувачі освіти комплексно планують виробничу, закупівельну, маркетингову, комерційну, фінансову та ін. діяльність новоствореного підприємства, доводячи економічну доцільність реалізації розроблюваної підприємницької ідеї.

Завдання для самостійного опрацювання (бізнес-план) містить наступні розділи:

Резюме

1. Статус, реквізити та загальна характеристика діяльності підприємства;
2. Характеристика продукції (послуг) та ринків збуту;
3. Характеристика конкурентного середовища фірми;
4. План маркетингової діяльності підприємства;
5. План виробничої діяльності підприємства;
6. Організаційний план підприємства;
7. Оцінка ризику та страхування;
8. Фінансовий план та програма інвестицій підприємства.

Висновки

Додатки

Таблиця 3

Зміст завдань самостійної роботи здобувачів освіти денної форми навчання

№ з/п	Назва теми (розділу бізнес-плану)	Обсяг год.
1.	<i>Статус, реквізити та загальна характеристика діяльності підприємства</i> 1. Інформація про статус і реквізити підприємства. 2. Загальна характеристика діяльності підприємства. 3. Основні техніко-економічні показники діяльності підприємства. 4. Основні установчі документи державної реєстрації	5
2.	<i>Характеристика продукції (послуг) та ринків збуту</i> 1. Опис основних видів та структури продукції (послуг), що виробляється підприємством 2. Характеристика ринків збуту продукції (послуг)	5

3.	<i>Характеристика конкурентного середовища фірми</i> 1. Аналіз конкурентного середовища. 2. Особливості продукції, що виробляється підприємством та пропозиції щодо підвищення її конкурентоспроможності	5
4.	<i>Формування плану маркетингової діяльності підприємства</i> 1. Загальна характеристика стану маркетингового забезпечення на підприємстві. 2. Аналіз існуючих каналів збуту продукції (послуг) підприємства та пропозиції щодо вдосконалення збуту.	5
5.	<i>Формування плану виробничої діяльності підприємства</i> 1. Опис виробничого процесу та технології. 2. Характеристика обладнання, необхідного для здійснення виробничого процесу. 3. Розрахунок виробничої потужності. 4. Висновки про відповідність обладнання і технології потребам розвитку підприємства та пропозиції щодо вдосконалення виробничого процесу.	5
6.	<i>Формування організаційного плану підприємства</i> 5. Опис існуючої організаційної структури та пропозиції щодо її удосконалення. 6. Характеристика кількісного та якісного складу працюючих на підприємстві. 7. Розподіл заробітної плати і премій та напрямки вдосконалення системи оплати праці.	5
7.	<i>Оцінка ризику та страхування</i> 8. Виявлення і аналіз факторів ризику. 9. Визначення конкретних видів ризику і джерела їх виникнення. 10. Оцінка можливого ризику. 11. Визначення допустимого рівня ризику. 12. Організаційні заходи профілактики ризику. 13. План страхування від ризику	5
8.	<i>Формування фінансового плану та програми інвестицій підприємства</i> 14. Обґрунтування діяльності і розмір інвестиційних вкладень у підприємство. 15. Програма використання інвестицій (заходи, терміни виконання та заплановані кошти на реалізацію). 16. Джерела отримання інвестицій із зазначенням умов їх надання. 17. Баланс підприємства за звітний рік. 18. Звіт (прогноз) про прибутки та збитки. 19. Показники надходжень і витрат. 20. фінансові коефіцієнти та їх аналіз. Графік беззбитковості.	5
9.	<i>Написання резюме, висновків, оформлення додатків БП</i> 21. Мета бізнес-плану 22. Основні відомості про підприємство, засновників та керівників 23. Короткий опис бізнесу 24. Основні фінансові пропозиції 25. Порядок оформлення додатків.	6
	<i>Всього</i>	46

## 6. ПОЛІТИКА ОЦІНЮВАННЯ

Основні принципи організації поточного й підсумкового контролю знань здобувачів освіти розкриті у Положенні про поточне та підсумкове оцінювання знань здобувачів освіти ВНУ імені Лесі Українки (<https://bit.ly/3xyVDTk>).

**Політика викладача щодо здобувача освіти** ґрунтується на засадах ефективної співпраці. Відвідування занять є обов'язковим компонентом оцінювання. Здобувачі освіти зобов'язані дотримуватись термінів, визначених для виконання усіх видів письмових робіт, передбачених курсом, заздалегідь повідомляти викладача про відсутність на занятті. Через об'єктивні причини (наприклад, хвороба, міжнародне стажування, індивідуальний план навчання) навчання може відбуватись в онлайн формі з використанням системи Office 365 (Teams) за погодженням із керівником курсу.

Під час вивчення ОК при поточному контролі оцінюванню підлягають результати навчання, що виявляються через продемонстровані здобувачем знання та набуті уміння й

навички, а саме: за роботу на практичних заняттях; за виконання завдання самостійної роботи.

Під час проведення модульних контрольних робіт передбачене оцінювання результатів навчання, які здобувач набув після опанування навчального матеріалу змістового модуля. Передбачено 2 модульні контрольні роботи, які можуть проводитися у формі: письмового тестування та розв'язування практичних завдань.

Модульні контрольні роботи можуть бути проведені в синхронному режимі (як аудиторна контрольна робота) або асинхронному режимі (наприклад, засобами платформи Google).

Викладач завчасно інформує здобувачів про терміни проведення, зміст та форму модульних контрольних робіт.

**Політика викладача щодо зарахування результатів формальної, неформальної та інформальної освіти.** Результати навчання, здобуті шляхом формальної, неформальної та/або інформальної освіти, визнаються у ВНУ імені Лесі Українки на основі Положення про визнання результатів навчання, отриманих у формальній, неформальній т/або інформальній освіті у ВНУ імені Лесі українки (<https://bit.ly/3dquuuY>).

Визнання результатів навчання, отриманих у формальній освіті, можливе: під час переведення здобувача освіти з іншого закладу вищої освіти; під час поновлення здобувача освіти на навчання до ВНУ імені Лесі Українки; за результатами навчання в рамках програм академічної мобільності, програм «Подвійний диплом»; за результатами вступу на перший (бакалаврський) рівень на базі освітнього рівня «фаховий молодший бакалавр», освітньо-кваліфікаційного рівня «молодший спеціаліст»; за результатами навчання, здобутими з використанням елементів дуальної освіти; під час навчання здобувача освіти у двох і більше закладах освіти або ОПП.

Визнання результатів навчання, отриманих у неформальній та/або інформальній освіті, визнаються шляхом валідації.

Визнанню можуть підлягати такі результати навчання, отримані в неформальній освіті, які за тематикою, обсягом вивчення та змістом відповідають як ОК в цілому, так і його окремому розділу, темі (темам), індивідуальному завданню, контрольній роботі тощо, які передбачені силабусом ОК.

Здобувачі освіти мають право на визнання результатів навчання в неформальній та інформальній освіті (курси навчання в центрах освіти, курси інтенсивного навчання, семінари, конференції, олімпіади, конкурси наукових робіт, літні чи зимові школи, бізнес-школи, тренінги, майстер-класи, наукові публікації, науково-дослідна робота, робота у наукових гуртках, індивідуальні завдання, що поглиблюють навчальний матеріал освітньої компоненти, навчання на таких платформах як: Prometheus, Coursera, edEx, edEra, FutureLearn та інших) в обсязі, що загалом не перевищує 10% від загального обсягу кредитів, передбачених ОП. На бакалаврському рівні це не більше ніж 6 кредитів.

Визнання результатів навчання, отриманих у неформальній та/або інформальній освіті, відбувається в семестрі, що передує семестру початку вивчення освітнього компонента, або під час вивчення ОК, але довший термін, наприклад, не пізніше 01 грудня та 01 травня, враховуючи ймовірність неспіттвердження здобувачем результатів такого навчання.

**Політика щодо академічної доброчесності.** Жодні форми порушення академічної доброчесності не толеруються. Списування під час виконання практичних завдань, індивідуальної самостійної роботи студента, заборонені.

Вимоги до академічної доброчесності визначаються Положенням про систему запобігання та виявлення академічного плагіату у науково-дослідній діяльності здобувачів вищої освіти і науково-педагогічних працівників ВНУ імені Лесі Українки (<https://bit.ly/3QNPrNT>).

**Політика щодо дедлайнів та перескладання.** Терміни виконання практичних робіт, самостійної роботи викладач повідомляє на перших заняттях. Письмові роботи, які виконуватимуться з порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу

оцінку. Терміни ліквідації академічної заборгованості визначає розклад заліково-екзаменаційної сесії.

## 7. РОЗПОДІЛ БАЛІВ ТА КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ

При вивченні здобувачами освіти освітнього компонента «Бізнес-планування та фандрейзинг» передбачається два види контролю – поточний і підсумковий.

Поточний контроль здійснюється окремо для теоретичного курсу і практичних занять.

- контроль теоретичного (лекційного) курсу здійснюється після завершення кожного тематичного розділу у вигляді опитування (тестування);
- контроль практичного курсу проводиться після кожного практичного заняття шляхом перевірки виконання індивідуальних (розв'язання задач) та групових (аналіз ситуацій) завдань, виданих здобувачам освіти на практичних заняттях;
- контроль виконання завдань проводиться шляхом перевірки та захисту кожного розділу бізнес-плану.

Поточний контроль також проводиться у вигляді письмових модульних контрольних (самостійних) робіт здобувачів освіти 2 рази на семестр.

Підсумковий контроль у вигляді екзамена проводиться в кінці семестру після здачі МКР. При цьому здобувачі освіти повинні дати відповіді на два теоретичні запитання та розв'язати задачу.

Освітній компонент складається з двох змістових модулів та його вивчення передбачає виконання самостійної роботи (табл. 3). У цьому випадку підсумкова оцінка (табл. 4) за 100-бальною шкалою складається із сумарної кількості балів за:

1. поточне оцінювання з відповідних тем (максимум 40 балів);
2. модульні контрольні роботи (максимум 60 балів).

*Таблиця 4*

### Шкала оцінювання

Оцінка в балах	Лінгвістична оцінка	Оцінка за шкалою ECTS	
		оцінка	пояснення
90–100	Відмінно	A	відмінне виконання
82–89	Дуже добре	B	вище середнього рівня
75–81	Добре	C	загалом хороша робота
67–74	Задовільно	D	непогано
60–66	Достатньо	E	виконання відповідає мінімальним
1–59	Незадовільно	Fx	Необхідне перескладання

*Таблиця 5*

Оцінка в балах	Оцінка	Критерії оцінювання
90 – 100	Відмінно	Здобувач освіти опрацював цілий курс згідно програми, оперує основними поняттями та вміє їх застосовувати на практиці, здобув компетенції, знання та вміння, розв'язує завдання високого рівня складності
82 – 89	Дуже добре	Здобувач освіти опрацює цілий курс згідно програми, оперує основними поняттями, проте може застосувати більшість положень на практиці, здобути компетенції, знання та вміння, розв'язує завдання високого рівня складності з незначними помилками
75 - 81	Добре	Здобувач освіти опанує 80–90 % курсу згідно програми, оперує більшістю основних понять та може їх застосувати на практиці, здобути окремі компетенції, знання та вміння, розв'язує завдання середнього рівня складності
67 -74	Задовільно	Здобувач освіти опанує 60-70% основного курсу згідно програми,

		оперує окремими основними поняттями та може їх застосувати на практиці, здобути окремі компетенції, знання та вміння, розв'язує завдання середнього рівня складності з незначними помилками
60 - 66	Достатньо	Здобувач освіти опановує 60% основного курсу згідно програми, оперує окремими основними поняттями та може їх застосувати на практиці, здобути окремі компетенції, знання та вміння, розв'язує завдання середнього рівня складності з допомогою лектора
1 – 59	Незадовільно	Здобувач освіти опановує 60% основного курсу згідно програми, оперує окремими основними поняттями та може їх застосувати на практиці, здобути окремі компетенції, знання та вміння, не розв'язує завдання середнього рівня складності з допомогою лектора

## ПЕРЕЛІК ПИТАНЬ ДЛЯ ПІДГОТОВКИ ДО ЕКЗАМЕНА

1. Поняття бізнесу та підприємництва. Види та принципи підприємницької діяльності.
2. Поняття, сутність, характеристика та функції БП. Цілі та загальна методологія розробки бізнес-плану. Принципи розробки БП.
3. Підготовча стадія розробки БП. Економічний інструментарій БП.
4. Правове забезпечення бізнес-плану.
5. Стратегічне планування в підприємницькій діяльності.
6. Зовнішнє і внутрішнє середовище підприємництва. Оцінка впливу зовнішніх факторів на діяльність фірми.
7. Техніко-економічне обґрунтування підприємницької діяльності.
8. Пошук організаційної форми підприємницької діяльності.
9. Порядок створення, реєстрації та ліцензування діяльності нового підприємства.
10. Формування та використання підприємницького капіталу.
11. Планування підприємницької діяльності. Внутріфірмове планування.
12. Характеристика продукції (послуг) фірми в БП. Особливості розробки БП для нових і традиційних товарів. Визначення ринкової стратегії підприємства (матриця “продукт-ринок”).
13. Якість і конкурентоспроможність продукції підприємства. Види і функції конкуренції.
14. Фактори конкурентоспроможності фірми. Порівняльний аналіз конкурентів. Способи підвищення конкурентоспроможності.
15. Ціноутворення: види цін, порядок ціноутворення, методи формування ціни.
16. Стратегія ціноутворення в підприємницькій діяльності. Вибір стратегії ціноутворення.
17. Маркетинг в підприємницькій діяльності. Види і функції маркетингу. Інструменти маркетингу.
18. Дослідження і оцінка ринку: мета, завдання, послідовність і методи здійснення.
19. План маркетингу підприємства.
20. Діагностика маркетингу по основних показниках виробничо-господарської діяльності.
21. Вибір цільового сегмента ринку. Позиціонування товару.
22. Життєвий цикл товару і особливості збуту.
23. Поняття і роль реклами на ринку. Види і функції реклами.
24. Засоби реклами, пропаганда товарів і їх використання. Функції просування товару.
25. Організація збуту товарів (послуг).
26. Визначення позицій фірми. Розвиток фірми. Оцінка можливостей.
27. Оптимальний розмір фірми. Аналіз ресурсів і можливостей. Прогноз майбутнього.
28. Мета, завдання і послідовність розробки виробничого плану фірми.
29. Система управління в підприємницькій діяльності. Структура і функції управління фірмою.
30. Управління персоналом в підприємницькій діяльності.
31. Фінанси підприємства: планування, управління, аналіз.

32. Значення, зміст і технологія розробки фінансового плану підприємницької діяльності.
33. Аналіз підприємницької діяльності.
34. Підприємницький ризик: поняття, види, методи оцінки. Концепція управління ризиками.
35. Способи зменшення ризику. Страхування в підприємницькій діяльності.
36. Презентація БП: мета, зміст, форми проведення. Способи підвищення ефективності презентації БП. Резюме як засіб зацікавлення інвесторів.
37. Способи підвищення ефективності підприємницької діяльності.
38. Державне регулювання підприємницької діяльності. Законодавча база стосовно взаємовідносин держави і суб'єкта підприємництва.
39. Інвестиційна політика фірми.
40. Банкрутство суб'єктів підприємництва : сутність і державне регулювання.
41. Державна підтримка розвитку бізнесу в Україні.
42. Принципи і завдання діяльності підприємств. Взаємозв'язок цілей і задач фірми.
43. Одноосібна власність, товариства, корпорації як форми ведення підприємницької діяльності.
44. Розробка організаційного плану підприємства.
45. Оподаткування підприємницької діяльності.
46. Визначення сутності фандрайзингу та основних його понять.
47. Основи фандрайзингу: принципи, завдання, напрямки діяльності.
48. Донори та способи взаємодії з ними. Класифікація донорів.
49. Правила успішного та причини невдалого фандрайзингу. Етичний кодекс фандрайзерів.
50. Історія розвитку благодійності та фандрайзингу в Україні.
51. Зарубіжний досвід та місце фандрайзингу в країнах світу. Історія та стан благодійності і фандрайзингу в розвинутих країнах.
52. Використання та роль ІТ-технологій та PR-технологій в фандрайзингу. Основні відмінності між фандрайзинговою і PR-кампаніями.
53. Нормативно-правові основи фандрайзингу.
54. Види ресурсів, додаткові джерела фінансування фандрайзингової діяльності та можливі форми підтримки.
55. Інструменти фандрайзингу. Умови, які необхідно враховувати під час вибору конкретного інструменту.
56. Визначення та класифікація фондів, основні особливості їх пошуку. Загальні правила звернення в фонд.
57. Сутність поняття «грант» та класифікація грантів. Грантодавчі установи.
58. Основні типи грантів. Переваги та недоліки грантів.
59. Інформаційні джерела на пошук грантів та особливості роботи з ними.
60. Основні етапи фандрайзингової діяльності. Модель планування фандрайзингу.

## **8. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА ТА МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ**

### *Основна література*

1. Агафонова Л. Т., Рога О. Р. Підготовка бізнес-плану: Практикум. [3-є вид.]. Київ: Знання, 2001. 158 с.
2. Барроу К. Бізнес-план: практ. посіб. Київ: Знання, 2001. 285 с.
3. Бортнік С.М. Бізнес-планування та фандрайзинг: курс лекцій для студентів денної та заочної форм навчання освітньо-кваліфікаційного рівня «бакалавр», спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», освітньої програми «Економіка підприємства» галузі знань – 07 управління та адміністрування. Луцьк: 2021. 160 с.
4. Бортнік С. М. Бізнес-планування : курс лекцій для студентів денної та заочної форм навчання для підготовки магістрів спеціальності 029 Інформаційна, бібліотечна та архівна справа, освітнього ступеня магістр з «Документознавства та інформаційної діяльності». Луцьк : СНУ імені Лесі Українки, 2018. 92 с.

5. Васильців Т. Г., Качмарик Я. Д., Блонська В. І., Лупак Р. Л. Бізнес-планування: навч. посіб. Київ : Знання, 2013. 207 с.
6. Гетало В. П., Гончаров Г. О., Колісник А. В. Бізнес-планування: навч. посіб. Київ: Професіонал, 2008. 240 с.
7. Господарський кодекс України // Верховна Рада України: від 16.01.2003, № 436-IV.
8. Должанський І. З., Загорна Т. О. Бізнес-план: технологія розробки: навч. посіб. Київ : ЦНЛ, 2006. 384 с.
9. Козловський В. О., Лесько О. Й. Бізнес-планування: навч. посіб. Вінниця: ВНТУ, 2006. 190 с.
10. Кривонос А. О. Бізнес-планування на підприємстві : навч. посіб. Київ: МАУП, 2006. 160 с.
11. Кучеренко В. Р., Карпов В. А., Маркітан О. С. Бізнес-планування фірми: навч. посіб. Київ : Знання, 2006. 423 с.
12. Комаровський О. В. Фандрейзинг у питаннях, відповідях та цитатах : навч. посіб. Луганськ, 2007. 54 с.
13. Куц С. Фандрайзинг АВС : посіб. для початківців. Київ : Центр філантропії, 2018. 92 с.

#### *Додаткова література*

14. Лавров Є. А. Інформаційні технології бізнес-планування : навч. посіб. / Є. А. Лавров, Н. Б. Пасько, Г. А. Смоляров, А. О. Курило. – Суми : Довкілля, 2007. – 322 с.
15. Ларионов Г. Управление предпринимательскими рисками в бизнес- структурах // РИСК. 2010. № 3. С. 48-51.
16. Македон В. В. Бізнес-планування: навч. посіб. Київ: ЦУЛ, 2009. 236 с.
17. Наказ Фонду державного майна України. Положення про типовий бізнес-план : від 26.05.94. № 301.
18. Планування діяльності підприємства : навч. посіб. / за ред. Свінцицької О. М. Київ: Кондор, 2009. 264 с.
19. Покропивний С. Ф., Соболев С. М., Швиданенко Г. О. Бізнес-план: технологія розробки та обґрунтування : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2002. 379 с.
20. Тарасюк Г. М. Бізнес-план: розробка, обґрунтування та аналіз: навч. посіб. Київ: Каравела, 2006. 280 с.
21. Телетов О. С. Бізнес-план : навч. посіб. Суми: В-во СумДУ, 2005. 104 с.
22. Фандрайзинг : навч. посіб. Київ : Центральноукраїнський регіональний навчальний центр. Партнерство громад фундація «Україна-США» (USAID), 2013. 95 с.
23. Череп А. В., Сучков А. В. Стратегічне планування і управління: навч. посіб Київ : Кондор, 2011. 334 с.
24. Швайка Л.А. Планування діяльності підприємства: навч. посіб. [вид. 4-те., стер.]. Львів: «Новий світ-2000», 2010. 268 с.
25. Ясинський В. В., Гайдай О. О. Бізнес-планування: теорія і практика: навч. посіб. Київ: Каравела, 2004. 232 с.
26. Бортнік С. М. Бізнес-планування: методичні вказівки до виконання індивідуального науково-дослідного завдання для студентів освітнього ступеня магістр. Луцьк : Вежа-Друк, 2018. 60 с.
27. Бортнік С. М. Бізнес-планування : курс лекцій для студентів денної та заочної форм навчання. Луцьк : СЛУ імені Лесі Українки, 2018. 92 с.

#### *Інтернет-ресурси*

28. Нормативно-правова база України URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/>
29. Бібліотека ім. В.І. Вернадського. URL: <http://www.nbuv.gov.ua/>
30. Студентська електронна бібліотека URL: <http://www.lib.ua-ru.net/>
31. Державний служба статистики URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>