



ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО «ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ
ЗАКЛАД МІЖРЕГІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ
ПЕРСОНАЛОМ»

ПІВНІЧНОУКРАЇНСЬКИЙ ІНСТИТУТ ІМЕНІ ГЕРОЇВ КРУТ

Кафедра: Управління персоналом, економіки праці та публічного управління

Затверджую:

Директор

Північноукраїнського Інституту імені Героїв

Крут ПрАТ «ВНЗ «МАУП»


(підпис)

Н.Л. Літвінова
(П.І.Б.)

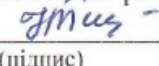
«29» серпня 2023 р.

Схвалено на засіданні

кафедри Управління персоналом, економіки
праці та публічного управління

(назва кафедри)

Протокол № 1 від 28.08.2023 р.

Завідувач кафедри  Н.А. Тітова
(підпис) (П. І. Б.)



МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ
щодо підготовки та оформлення курсових робіт з дисципліни
ОСНОВИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Статус дисципліни: обов'язкова дисципліна професійної підготовки

Галузь знань: 07 Управління та адміністрування

Спеціальність: 073 Менеджмент

Освітня програма: «Менеджмент»

Спеціалізація: -

Форма навчання: денна, заочна; Курс 3 (бакалавр); Семестр: 5

Обсяг в кредитах ЄКТС/Всього годин 3/90 за навчальним планом від 31.05.2023 р.

Чернігів 2023

Методичні рекомендації щодо підготовки та оформлення курсових робіт з дисципліни «Основи підприємницької діяльності» для здобувачів вищої освіти першого (бакалаврського) рівня, спеціальності 073 Менеджмент, освітньо-професійної програми «Менеджмент»/ Укладач: Положенцев Д.В. Чернігів: Північноукраїнський інститут імені Героїв Крут ПрАТ «ВНЗ «МАУП», 2023. 25 с.

: . . .
: . . ., . . .

Методичні рекомендації розглянуто і затверджено на засіданні кафедри
Управління персоналом, економіки праці та публічного управління протокол
1 28.08.2023 .

В методичних рекомендаціях зазначені основні вимоги до написання курсової роботи, а саме дається характеристика тих положень, які повинні бути у змісті курсової роботи, розкриваються вимоги до її оформлення і процедури захисту.

Загальні відомості про курсову роботу

Курсова робота з дисципліни «Основи підприємницької діяльності» - це робота, метою якої є закріплення теоретичних знань та практичних навичок з вироблення бізнес ідеї, створення та управління підприємством, з виробництва продукції або надання послуг.

У процесі виконання курсової роботи здобувач вищої освіти зобов'язаний:

показати знання законодавчих актів, що діють в Україні, які забезпечують правову основу підприємницької діяльності в Україні;

показати вміння використання різних методів для розробки ідеї щодо вдосконалення товару (послуги) або створення нового;

вміти сформулювати пакет документів, необхідних для державної реєстрації нового підприємства;

показати знання та вміння пошуку необхідної інформації при виробленні ідеї, дослідженні ринків, складання бізнес-плану, а також приймати рішення при зміні кон'юнктури ринку;

вміти розробити бізнес-план створюваного підприємства під свою ідею з необхідними розрахунками та обґрунтуваннями;

вибрати та обґрунтувати місце розташування підприємства, сформулювати його виробничий потенціал та визначити оптимальний варіант забезпечення всіма видами ресурсів;

показати вміння знаходити нові ринкові можливості для свого підприємства у процесі його функціонування, знаходити резерви та підвищувати ефективність підприємницької діяльності.

Курсова робота включає:

- Титульний лист (додаток 1);
- Анотацію;
- Зміст;
- Вступ;
- Основну частину, що складається з:

Розділ 1. Розробка ідеї щодо вдосконалення або створення нового товару (послуги).

Розділ 2. Розробка бізнес-плану створюваного підприємства.

Розділ 3. Управління підприємством (фірмою) упродовж трьох років.

- Список використаних джерел;
- Додатки.

Порядок виконання курсової роботи

а) Перш за все здобувач вищої освіти визначає для себе головну мету, яку він повинен досягти при організації своєї справи. Такими цілями можуть бути:

- створення високорентабельного підприємства;
- завоювання ринку і закріплення свого положення в умовах конкуренції;
- отримання максимального прибутку та підвищення особистого добробуту;
- розширення бізнесу;
- самоствердження і т. д.

б) По таблиці 1 необхідно визначити своє завдання на розробку ідеї з удосконалення або розробки нового товару (послуги). Ця ідея буде основою для створення підприємства.

Варіант завдання відповідає значенню передостанньої цифри в номері залікової книжки.

Таблиця 1 – Варіанти першого завдання

Група товарів	Метод запитальника	Матричний метод	Метод інвентаризації слабких місць
Група продовольчих товарів	1	4	8
Група промислових товарів	2	5	9
Машини, обладнання та інструмент		6	
Послуги	3	7	0

Примітка: за погодженням з викладачем здобувач вищої освіти може взяти товар (послугу) з іншої групи, але метод розробки ідеї повинен відповідати завданням.

в) Для визначення свого завдання по організаційно-правовій формі

підприємства використовується таблиця 2.

Варіант цього завдання визначається по останній цифрі в номері залікової книжки.

Таблиця 2 – Варіанти другого завдання

Організаційно-правові форми підприємництва	Варіанти		
	Одноосібна (ПП, сімейне підприємство)	1	5
Товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ)	2	6	0
Командитне товариство (КТ)	3	7	
Акціонерне товариство (ПАТ, ПрАТ)	4	8	

г) Для викладення Розділу 3 курсової роботи здобувачу вищої освіти необхідно визначити свій варіант комбінації варіантів результатів діяльності підприємства за перший і другий роки роботи (таблиця 4) і кон'юнктури ринку (таблиця 5).

Для цього необхідно визначити суму двох останніх цифр номера залікової книжки і по таблиці 3 визначити свою комбінацію.

Таблиця 3 – Варіанти третього завдання (комбінація результатів діяльності і кон'юнктури ринку)

Варіанти результатів діяльності (Таблиця 4)	Варіанти кон'юнктури ринку (Таблиця 5)				
	I	II	III	IV	V
1	1	5	9	13	17
2	2	6	10	14	18
3	3	7	11	15	19
4	4	8	12	16	20

Таблиця 4 – Варіанти результатів діяльності за 1-й і 2-й роки

Показники	Фактичні показники діяльності підприємства (тобто зміни по відношенню до показників бізнес-плану)							
	1 варіант		2 варіант		3 варіант		4 варіант	
	1 ^й рік	2 ^й рік	1 ^й рік	2 ^й рік	1 ^й рік	2 ^й рік	1 ^й рік	2 ^й рік
Обсяг продажів	90%	105%	100%	89%	90%	110%	105%	100%
Собівартість одиниці	110%	100%	115%	95%	100%	102%	100%	105%
Прибуток	95%	100%	98%	95%	95%	102%	105%	103%

Таблиця 5 – Варіанти кон'юнктури ринку

Фактори	Характер зміни до початку року
---------	--------------------------------

кон'юнктури ринку	I варіант		II варіант		III варіант		IV варіант		V варіант	
	2-го року	3-го року	2-го року	3-го року	2-го року	3-го року	2-го року	3-го року	2-го року	3-го року
Економічна ситуація у країні	Сприятлива на стадії розвитку стабілізації		Не дуже сприятлива, стабілізація кризи		Дуже несприятлива на стадії поглиблення кризи		Сприятлива на стадії розвитку стабілізації		Сприятлива на стадії розвитку стабілізації	
Доходи споживачів	Збільшилися	Залишилися на колишньому рівні	Знизилися	Залишилися на колишньому рівні	Знизилися	Залишилися	Збільшилися	Залишилися	Залишилися на колишньому рівні	Збільшилися
Ціни на матеріальні ресурси	Збільшилися на 5%	Залишилися на колишньому рівні	Залишилися на колишньому рівні	Збільшилися на 10%	Збільшилися на 15%	Знизилися	Залишилися на колишньому рівні	Знизилися на 10%	Залишилися на колишньому рівні	Збільшилися на 5%
Конкуренти	Знизили ціни на 4%	Залишилися на колишньому рівні	Збільшили ціни на 5%	Залишилися на колишньому рівні	Знизили ціни на 5%	Залишилися на колишньому рівні	Залишилися на колишньому рівні	Збільшили ціни та якість	Збільшили ціни та якість	Збільшили ціни та якість

Приклад визначення завдання

Наприклад, останні три цифри номеру залікової книжки 152. Здобувач вищої освіти самостійно обирає головну мету, а потім по таблиці 1 визначає, що йому матричним методом необхідно розробити ідею щодо вдосконалення якоїсь продукції з групи промислових товарів.

За таблицею 2 визначається, що організаційно-правова форма підприємства товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ).

Далі, сума двох останніх цифр залікової книжки 7, що, виходячи з таблиці 3, відповідає варіанту 3 за результатами господарської діяльності та варіанту 2 по кон'юктурі ринку (таблиця 5).

По таблиці 4 визначаємо конкретні значення результатів діяльності за перший рік - обсяг продажу становив 90% до обсягу за бізнес-планом; собівартість одиниці виробу відповідно – 100%; балансовий прибуток складає 95%. За другий рік - обсяг продажів склав 110% від запланованого; собівартість одиниці продукції (послуги) склала 102%; прибуток зріс на 2%.

По таблиці 5 визначаємо, що по 2-му варіанту кон'юнктура ринку до початку 2-го року діяльності підприємства знизилася наступним чином: економічна ситуація у країні не дуже сприятлива на стадії стабілізації кризи,

доходи споживачів знизилися, ціни на матеріальні ресурси залишилися на колишньому рівні, а конкуренти збільшили свої ціни на 5%. До початку 3-го року економічна ситуація в країні продовжувала залишатися не дуже сприятливою на стадії стабілізації кризи, доходи споживачів залишилися на колишньому рівні, ціни на матеріальні ресурси збільшилися на 10%, а ціни на товари конкурентів залишилися на колишньому рівні.

Зміст окремих розділів курсової роботи

Анотація повинна відображати основний зміст курсової роботи, та необхідна для попереднього ознайомлення з роботою.

Вступ слід побудувати, виходячи з викладу значення підприємницької діяльності в економіці України в перехідний період, також необхідно коротко викласти мету і завдання курсової роботи та сформулювати головну мету бізнесу, якій буде підпорядкована уся діяльність підприємства.

Розділ 1. Розробка ідеї щодо вдосконалення (створення нового) товару (послуги).

1.1 Методи розробки ідеї щодо вдосконалення (створення нового) товару (послуги).

Необхідно розпочати з характеристики використовуваних на практиці методів розробки підприємницької ідеї. Останнім розглянути метод у відповідності з варіантом (таблиця 1). Згідно варіанту завдання цим методом розробити власну ідею щодо вдосконалення або створення нового товару (послуги) і закінчити висновком, про те що розроблений «вашим» методом новий товар або послуга буде користуватися значним попитом на ринку у зв'язку з перевагами (вказати якими).

Розділ 2. Розробка бізнес-плану створюваного підприємства

2.1. Роль та значення бізнес-плану підприємства.

Слід відповісти на питання:

- Що називається бізнес-планом підприємства, його роль і значення для

підприємця.

- Інформація, необхідна для розробки бізнес-плану, джерела одержання інформації.

- Структура бізнес-плану.

Після опису теоретичної частини необхідно розробити бізнес-план створюваного підприємства.

2.2. Бізнес-план підприємства

У бізнес-плані підприємства повинні знайти відображення наступні розділи:

2.2.1. Резюме – стислий та доступний виклад змісту бізнес-плану, що містить інформацію про місце розташування фірми, предмету її діяльності, структурі ОВФ, технології. Конкурентоспроможності продукції і фірми. Основні відомості про засновників і ключових фахівців (вік, освіта, досвід роботи тощо). Хто є постачальником сировини і матеріалів, комплектуючих виробів. Основні конкуренти на наявному ринку та шляхи завоювання та закріплення на ринку. Обсяги продажів і частка ринку, ціна. Очікувані результати діяльності підприємства в перші три роки. Обсяг до чотирьох сторінок. Розробляється резюме після розробки всіх розділів бізнес-плану, а поміщається у початок роботи.

2.2.2. План маркетингу Він включає в себе:

- **Опис товару** або послуги (з додатком товарного досьє). Основна увага приділяється потребам споживачів. Яке призначення продукту і можливі сфери його використання? Особливості і властивості порівняно з аналогічним товаром, його конкурентоспроможність. Які слабкі сторони? Які можливості адаптації товару (модифікації) до змін ринку? Захищеність товару авторськими правами (патенти, авторські свідоцтва, торгові марки). Гарантійні терміни, сервісне обслуговування. Володіє товар технологічним пакетом – комплексом додаткових товарів і послуг, який дозволяє споживачеві з максимальними зручностями використовувати куплений товар в будь-яких умовах, зручно зберігати та обслуговувати. Слід заповнити товарне досьє, яке знаходиться у вигляді додатку

(таблиця 6).

- **Оцінку ринку об'єкта.** Аналіз ринку, його ємність, частку, попит, визначення "свого" сегмента ринку, прогноз розвитку, обсяг продажів, ціна.

- **Конкуренцію.** Інформація про конкурентів, обсяг їх продажів, асортимент, сервіс, реклама, якість товару, дизайн, споживчі властивості. Рівень і політика цін, слабкі і сильні сторони. Потенціал «вашого» підприємства в порівнянні з конкуруючими фірмами. У кінці опису цієї частини плану маркетингу слід привести Матрицю конкурентів профілю.

Таблиця 6 – Матриця конкурентного профілю (приклад)

Імена та адреси декількох (4-5) основних конкурентів:

A _____
B _____
C _____
D _____

Ключові фактори успіху	Ваговий коефіцієнт	Ваша фірма		Конкурент А		Конкурент В		К. С	К. D
		Рейтинг	Оцінка	Рейтинг	Оцінка	Рейтинг	Оцінка
1. Якість товару	0,4	3	1,2	4	1,6	3	1,2
2. Ціна товару	0,2	2	0,4	2	0,4	3	0,6
3. Канали збуту	0,2	4	0,8	3	0,6	3	0,6
4. Технічне обслуговування	0,1	2	0,2	1	0,1	1	0,1
5. Реклама та стимулювання попиту	0,1	3	0,3	4	0,4	2	0,2
6. Сумарне оціночне значення	1,0	x	2,9	x	3,1	x	2,7

Перерахуйте зміни, які можуть зміцнити вашу конкурентну позицію:

1. _____
2. _____
3. _____

- **Стратегія маркетингу,** яка включає в себе формування стратегічних альтернатив та вибір оптимальної стратегії і тактики для відповідних ситуацій та умов на ринках. Тут слід навести:

а) схему розповсюдження товару;

б) методи стимулювання продажів;

- в) формування попиту;
- г) рекламу та інформацію;
- д) ціноутворення;
- е) організацію післяпродажного обслуговування;
- ж) формування громадської думки про фірму і її товари.

2.2.3. План виробництва.

Розробляється, щоб довести можливість за обсягами виробництва, забезпеченню всіма видами ресурсів і виробничою потужністю. Вказати технологію виготовлення продукції, заходи щодо якості, термінів постачання, контролю якості та організації виробництва. Викладення матеріалу у цьому розділі починається з назви вашого підприємства, юридичної адреси та предмета діяльності. Слід обґрунтувати вибір місця розташування підприємства і визначення витрат на придбання та утримання обладнання (таблиця 7) і приміщень (таблиця 8). Де і на яких умовах буде купуватися сировина, матеріали та комплектуючі? (таблиця 9).

Таблиця 7 – Розрахунок потреби в машинах і устаткуванні

Найменування обладнання	Спосіб придбання (покупка або оренда)	Нове чи вживане	Вартість з урахуванням транспортування та монтажу	Терміни служби (у місяцях)	Амортизаційні відрахування (в місяць) або орендна плата

Таблиця 8 – Витрати на придбання або оренду і експлуатацію приміщень

№	Види витрат	Можливі варіанти		
		Приміщення 1	Приміщення 2	Приміщення 3
1	Ціна покупки			
2	Амортизація за рік			
3	Орендна плата			
4	Податок на нерухомість			
5	Експлуатаційні витрати всього, в тому числі:			
	- страховка			
	- природний газ			
	- вода, опалення			
	- електроенергія			

- телефон			
- автостоянка			
- інші витрати			
Разом:			

Таблиця 9 – Сировина, матеріали і комплектуючі

№	Найменування видів сировини, матеріалів і комплектуючих	Постачальник	Ціна за одиницю	Примітка (місцезнаходження постачальників, умови постачання і т. д.)

Слід навести схему просування по технологічному ланцюгу сировини і матеріалів та здійснення контролю якості на різних етапах.

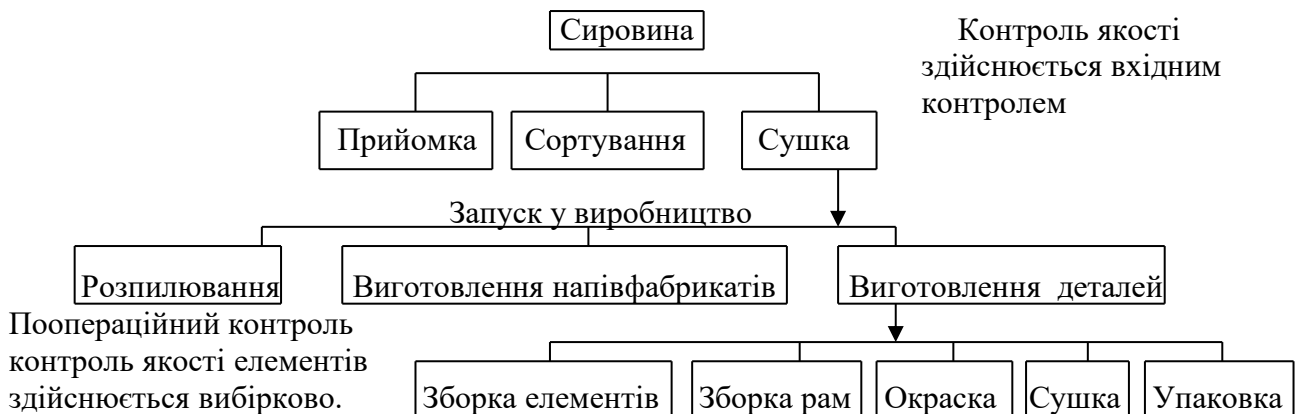


Рисунок 1 - Приклад виробництва і контролю якості виготовлення рам вікон з дерева

В кінці викладеного розділу дати розрахунок прямих матеріальних витрат (таблиця 10).

Таблиця 10 – Розрахунок прямих матеріальних витрат

Найменування	Одиниця вимірювання	Норма витрат	Ціна за од., грн.	Витрати
Матеріал А				
Матеріал Б і т. д.				
Всього матеріальні витрати				
Зворотні витрати				

2.2.4. Організаційний план

Забезпечує взаємодію всіх учасників бізнесу. Він містить інформацію з ким

і як організувати справу. У цьому розділі наводиться характеристика персоналу (професія, вік, освіта, досвід роботи, кваліфікація, заробітна плата). Для здійснення бізнесу розраховується потреба в персоналі (таблиця 11).

Таблиця 11 - Визначення потреби в персоналі

Вид діяльності	Якості, необхідні для виконання даного виду діяльності	Необхідна чисельність	Вартість персоналу	
			Оплата	Нарахування на зарплату
Основні робітники				
Допоміжні робітники				
Службовці				
Фахівці				
Керівники				
Всього				

Примітка: у вартість персоналу включається заробітна плата, премії і інші винагороди, відрахування на соціальне страхування, пенсійні платежі і податки на заробітну плату.

У цьому розділі слід навести:

схему організаційної структури підприємства;

комунікації, обладнання, меблі, інвентар та ін. з визначенням витрат.

2.2.5. Юридичний план.

Зміст цього розділу залежить від організаційно-правової форми підприємства і може включати:

статут, установчий договір;

стандарты, норми, нормативи;

посадові інструкції (у вигляді додатку до бізнес-плану).

2.2.6. Оцінка ризику та страхування

Містить джерела можливих ризиків, фактори і типи ризиків. Слід розробити заходи з профілактики та зменшення ступеня виникнення ризику. Розробити програму страхування від різних типів ризику.

2.2.7. Фінансовий план

У цьому розділі бізнес-плану узагальнено всі попередні розділи і

представлені у вартісному вираженні.

У ньому відображені:

прогноз обсягів продажів на 1-й, 2-й і 3-й роки діяльності підприємства (Таблиці 12,13);

розрахунок витрати підготовки виробництва (таблиця 14);

розрахунок постійних і змінних витрат виробництва (таблиця 15);

розрахунок точки беззбитковості та побудова графіка беззбитковості (рис. 2);

план грошових надходжень і виплат на 1-й, 2-й і 3-й роки діяльності підприємства (таблиці 16,17);

план доходів і витрат на 1-й, 2-й і 3-й роки діяльності підприємства (таблиці 18,19);

баланс активів і пасивів підприємства (короткий, таблиця 20).

Таблиця 12 - Прогноз обсягів продажів на перший рік діяльності підприємства

Найменування показника	Од. вим.	Місяці												За рік
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Кількість продажів														
Продажна ціна														
Обсяг продажів														

Примітка: прогноз обсягів продажів за 1-й рік діяльності підприємства розписується по місяцях; у зв'язку з тим, що продажна ціна виробу може змінюватися протягом року, обсяг продажів у цілому за рік розраховується як сума обсягів продажів по місяцях.

Таблиця 13 – Прогноз обсягів продажів на 2-й і 3-й роки діяльності підприємства

Найменування показника	Од. вим.	Квартал				На 2-й рік	3-й рік
		I	II	III	IV		
Кількість продажів							
Продажна ціна							
Обсяг продажів							

Примітка: прогноз обсягів продажу на 2-й і 3-й рік діяльності підприємства розписується за кварталами, а за 3-й рік – вносяться в таблицю річні прогнозні значення.

Таблиця 14 - Витрати підготовки виробництва

№	Найменування витрат	Величина витрат
1	Одноразові витрати – всього	

	- основні виробничі фонди (будівлі, обладнання, машини, транспортні засоби)	
	- витрати на монтаж обладнання	
	- витрати на устаткування для офісу	
	- благоустрій території та ремонт приміщень	
	- стартові запаси сировини і матеріалів	
	- різні одноразові виплати (реєстрація, презентація, відрядні витрати, пов'язані з цим)	
2	<i>Поточні (повторювані) щомісячні витрати - всього</i>	
	- зарплата адміністративно-управлінського персоналу і робітників з погодинною оплатою праці	
	- орендна плата	
	- амортизаційні відрахування	
	- реклама	
	- транспортні витрати	
	- експлуатаційні витрати (вода, газ, електроенергія, оплата за користування засобами зв'язку тощо)	
	- страхування	
	- виплата відсотків за позиками та кредитами	
	- витрати на ремонт ОВФ	
	- витрати з підготовки персоналу	
	- інші витрати	
3	<i>Передбачуваний період підготовки виробництва</i>	
4	<i>Разом витрат підготовки виробництва</i>	

Таблиця 15 – Розрахунок постійних і змінних витрат виробництва

Постійні		Змінні	
Найменування	Сума	Найменування	Сума
1. Заробітна плата адміністративно-управлінського персоналу і робітників з погодинною оплатою праці.		1. Сировина і матеріали.	
2. Орендна плата.		2. Комплектуючі вироби.	
3. Реклама.		3. Електроенергія на виробничі потреби.	
4. Експлуатаційні витрати.		4. Заробітна плата основних виробничих робітників.	
5. Страхування.		5. Нарахування на заробітну плату.	
6. Амортизаційні відрахування.			
7. Відсотки за кредит.			
8. Представницькі витрати.			
Разом постійних витрат		Разом змінних витрат на одиницю продукції	

Розрахунок «точки беззбитковості» (нульової рентабельності критичного обсягу продажу в натуральних одиницях)

$$Q_{кр} = FC / (P - AVC) \quad (1)$$

де Q — точка беззбитковості (обсяг продажів);

FC- сума постійних витратів;

P- ціна за одиницю продукції;

AVC- змінні витратки на одиницю продукції.

Використовуючи дані таблиці 15 і отриманим розрахунком за формулою (1), будемо графік беззбитковості.

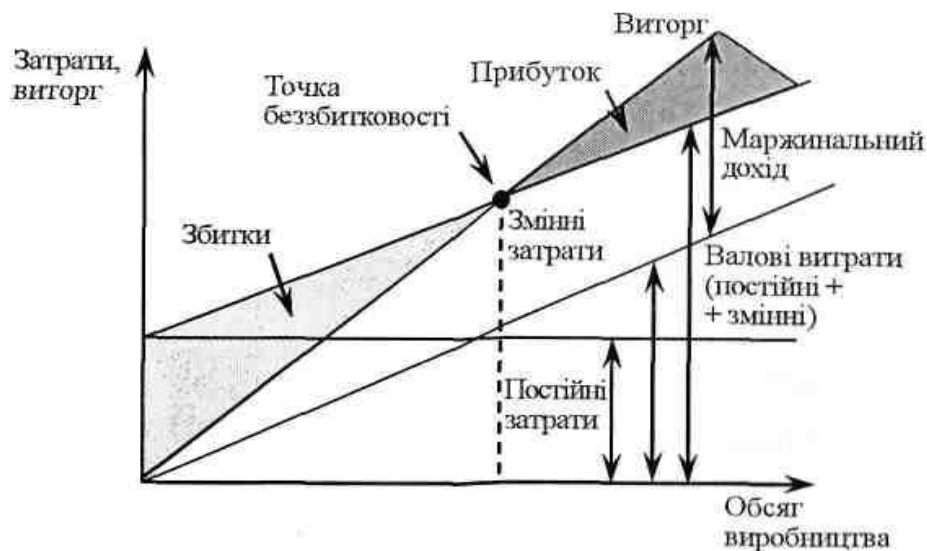


Рисунок 2 – Графік беззбитковості

Побудова графіка беззбитковості:

- Будуємо систему координат;
- По осі «X» відкладаємо обсяг продажу в натуральних одиницях (кг, шт., м., тощо);
- По осі «Y» відкладаються постійні витрати виробництва та проводиться лінія паралельно осі «X»;
- По осі "Y" відкладаються змінні витрати для різних обсягів продажів, які відкладаються по осі "X". Проводиться лінія з початку координат, яка поєднує всі точки;
- Визначаються сумарні витрати і відкладаються по осі «Y» для обсягу продажів, відкладених раніше по осі «X». Проводиться лінія від перетину лінії «Постійні витрати» з віссю «Y» і з'єднує точки, відповідні сумарним витратам;
- Відкладаємо по осі «X» розрахований критичний обсяг ($Q_{кр}$) і відновлюємо з цієї точки перпендикуляр;
- Через точку перетину перпендикуляра з початку координат проводимо пряму, яка буде відповідати обсягу продажів (валової виручки). Це і буде точка беззбитковості, тобто до цієї точки (до цього обсягу продажів) підприємство буде працювати зі збитками, а після досягнення $Q_{кр}$ настане зона прибутковості, тобто підприємство буде отримувати прибуток.

Таблиця 16 – План грошових надходжень і виплат на 1-й рік діяльності

підприємства

Показники	Місяці												Рік
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
1.Наявність грошових коштів на початок діяльності.													
2.Грошові надходження всього: в тому числі: а) виручка від продажів б) погашення дебіторської заборгованості в) кредит г) ін. надходження (акції, готівка)													
3.Грошові платежі – всього: в тому числі: а) купівля обладнання б) оплата за матеріальні ресурси в) заробітна плата г) нарахування на зарплату д) платежі до бюджету е) оренда і комунальні послуги є) реклама з) проценти за кредит і виплата боргу і) інші платежі													
4.Чистий потік готівки (п. 2 – п. 3)													
5.Готівкові грошові кошти на кінець періоду (п. 1+п. 4)													

Таблиця 17 – План грошових надходжень і виплат на 2-й і 3-й роки діяльності

Показники	Квартали				Разом 2-й рік	Разом 3-й рік
	I	II	III	IV		
Показники аналогічні показникам таблиці 16						

План грошових надходжень і виплат (касовий план, план руху готівки) дозволяє:

- Визначити, коли підприємство може зіткнутися з дефіцитом грошових коштів або їх надлишком;
- Розрахувати необхідні грошові кошти та куди вони будуть витрачені;
- Коли будуть повернуті позикові кошти.

Примітка: план грошових надходжень і виплат для першого року діяльності розробляється по кожному місяцю, другого року – по кварталам та по третьому році розраховуються річні показники.

План доходів і видатків складається за формою таблиці 18 на 1-й рік діяльності підприємства, та таблиці 19 – на другий рік діяльності. При розробці

реального бізнес-плану графа 2 заповнюється в обов'язковому порядку. В курсовій роботі цю колонку можна не заповнювати.

Таблиця 18 - План доходів і витрат 1-го року діяльності підприємства

Показники	В середньому по галузі	Місяці												Разом за рік	
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12		
1. Загальний обсяг продажу															
2. Собівартість продукції – всього у тому числі: а) матеріальні витрати ; б) прями витрати праці															
3. Операційні видатки – всього в тому числі: а) заробітна плата персоналу (за винятком прямих витрат праці															
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
б) нарахування та податки на зарплату в) рентні платежі г) комунальні платежі д) витрати на утримання офісу е) витрати на відрядження ж) реклама з) страхування і) амортизація к) орендна плата л) інші операційні витрати															
5. Операційний прибуток															
6. Сплата % за кредит															
7. Прибуток до сплати податків															
8. Податки з прибутку															
9. Чистий прибуток															

Таблиця 19 – План доходів і витрат на 2-й і 3-й роки діяльності підприємства

Показники	В	Місяці												Разом
-----------	---	--------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------

	середньому по галузі	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	за рік
Показники аналогічні показникам таблиці 18														

Таблиця 20 – Плановий баланс на кінець першого року діяльності

№	Активи	Сума	№	Пасиви	Сума
I	<u>Поточні активи:</u>		I	<u>Поточні пасиви:</u>	
1	Готівка		1	Кредиторська заборгованість	
2	Ринкові цінні папери		2	Заборгованість податковим органам та бюджету	
3	Дебіторська заборгованість		3	Видатки, нараховані до виплати	
4	Матеріальні запаси		4	Інші поточні пасиви	
5	Попередньо сплачені витрати		II	<u>Довгострокові пасиви:</u>	
6	Інші поточні активи		1	Векселі до оплати	
7	Загальні поточні активи		2	Кредити під заставу майна	
II	<u>Постійні активи:</u>		3	Інші довгострокові пасиви	
1	Земля		4	Загальні довгострокові пасиви	
2	Будівлі та споруди за мінусом нарахованої амортизації (залишкова вартість)		III	<u>Зобов'язання перед власниками (акціонерами)</u>	
3	Обладнання за мінусом нарахованої амортизації (залишкова вартість обладнання)		1	Прості акції	
4	Нематеріальні активи		2	Привілейовані акції	
5	Загальні постійні активи		3	Нерозподілений прибуток	
III	<u>Загальні активи</u>		4	Загальні зобов'язання перед власниками (акціонерами)	
			IV	<u>Загальні пасиви та зобов'язання перед власниками (акціонерами)</u>	

Фінансовий план підприємства повинен завершуватися стратегією фінансування та інвестицій, де необхідно викласти потреби у фінансових засобах, звідки будуть отримані фінансові кошти в якій формі. Слід зробити висновок, коли очікується повне повернення коштів, напрямок інвестицій, очікуваний прибуток, відобразити нововведення, стратегію фінансування та

інвестування.

Розділ 3. Управління підприємством (фірмою) впродовж трьох років

У цьому розділі варто висвітлити проблеми стратегічного планування. З цією метою необхідно:

сформулювати місію підприємства, що створюється;
сформулювати концепцію підприємства (у рамках вибраної головної мети);
сформулювати стратегію і тактику щодо товару (послуги), маркетингу, ціни, прибутку.

З урахуванням завдань (таблиці 4 і 5) які відображають зміни у внутрішньому та зовнішньому середовищі, прийняти необхідні дії по діяльності підприємства та забезпечення його життєздатності у другому і третьому роках діяльності.

Пошук необхідного для виконання курсової роботи.

З метою наближення до реальних умов створення підприємства, здобувач вищої освіти повинен самостійно забезпечити інформацією для розробки ідеї виготовлення товару (послуги) і бізнес-плану створюваного підприємства.

В порядку рекомендації пропонуються наступні джерела:
державні стандарти, технічні та нормативні документи;
стандарти підприємств, галузеві стандарти;
галузева література, ВІКІПЕДІЯ, журнали, книги, засоби інформації;
ринок постачальників матеріальних ресурсів слід вивчати, користуючись виданнями підприємницької спрямованості.

Вимоги до оформлення курсової роботи

Текст курсової роботи набирається на комп'ютері на аркушах паперу форматом А4 (210x297 мм), шрифт – Times New Roman, 14 пк, інтервал між рядками – 1,5 (у таблицях – 1); загальний обсяг – не більше 35-45 сторінок. Шрифт має бути чітким, щільність тексту – однаковою. Чорним кольором набираються текст, титульна сторінка, таблиці, графіки, формули. Береги залишати таких розмірів: лівий – не менше 20 мм, правий – не менше 10 мм, верхній і нижній – не менше 20 мм.

Заголовки структурних частин курсової роботи «ЗМІСТ», «ВСТУП», «РОЗДІЛ», «ВИСНОВКИ», «СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ», «ДОДАТКИ» друкують великими літерами симетрично до тексту.

Кожна структурна частина курсової роботи починається з нової сторінки, окрім підрозділів. Сторінки, розділи, підрозділи, малюнки, таблиці, формули нумеруються арабськими цифрами без знака №.

Курсова робота починається з титульної сторінки, яка не нумерується, але входить до загальної пагінації. Далі номер на сторінках проставляється у правому верхньому куті.

При викладі матеріалу допускаються тільки загальноприйняті скорочення слів і аббревіатури.

Цифри в таблиці розташовуються так, щоб класи чисел у всіх рядках однієї графі знаходилися один під іншим.

Числа в одній графі, повинні мати однакову кількість десяткових знаків. Допускається тільки одностороннє заповнення аркуша.

Типові недоліки курсових робіт

При викладі ступу не вказується мета, яку обирає здобувач вищої освіти при створенні і функціонуванні підприємства.

У першому розділі описуються лише методи розробки ідеї, а розробка своєї ідеї відсутня. Слід обов'язково одним із методів, згідно із завданням, розробити власну ідею і зробити висновок, який містить обґрунтованість розробленої ідеї.

У другому розділі курсової роботи при розробці бізнес-плану розділи носять лише описовий характер. Відсутні розрахунки та обґрунтування при дослідженні ринку, виробничої потужності, потреби в матеріальних ресурсах.

Стандарти, нормативні документи, сертифікати якості продукції, типові технологічні процеси, малюнки, фотографії товару і т.д. не вміщуються в якості додатку бізнес-плану, а у відповідних розділах бізнес-плану.

Порядок захисту курсової роботи

Робота має бути подана на кафедру за 20 днів до початку сесії і зареєстрована методистом кафедри, а потім передана викладачеві для перевірки. Після перевірки, за зауваженнями викладача (якщо вони будуть мати місце), здобувач вищої освіти вносить зміни.

Курсова робота допущена до захисту і повертається здобувачу, який готує її до публічного захисту у відповідності з графіком, розробленим кафедрою. Час для виступу здобувачу вищої освіти видається не більше 7-10 хвилин. Після виступу викладачем і присутніми на захисті здобувачами задаються питання. При оцінці курсової роботи обов'язково враховується її виконання у відповідності з вимогами методичних вказівок, а так само глибина і виклад матеріалу і акуратність написання.

1. Про вищу освіту : Закон України від 1 липня 2014 року № 1556-VII. *Відомості Верховної Ради (ВВР)*. 2014. № 37-38. Ст. 2004. URL: <https://zakonsradasgovsua/laws/show/arrdpav>
2. Стандарт вищої освіти за спеціальністю 073 Менеджмент для першого (бакалаврського) рівня вищої освіти, затверджений наказом МОН України № 1165 від 29.10.2018 року URL: <https://mon.gov.ua/storage/app/media/vishcha->
<<https://mon.gov.ua/storage/app/media/vishcha-osvita/zatverdzeni%20standarty/12/21>
4. ДСТУ ГОСТ 7.1:2006. Бібліографічний запис. Бібліографічний опис. Загальні вимоги та правила складання. К.: Держспоживстандарт України, 2007. 47 с.
5. Методичні рекомендації щодо підготовки магістерських робіт економічного спрямування / Уклад.: В. А. Лайко, В. К. Савчук, Л. С. Шатковська та ін. К.: Вид. центр НАУ, 2004. 78 с.
6. Шейко В.М., Кушнарєнко Н.М. Організація та методика науково-дослідницької діяльності : підручник / В.М. Шейко, Н.М. Кушнарєнко . 6-те вид., переробл. і доповн. К. : Знання, 2008. 310 с.
7. Палєха, Ю. І. Загальне документознавство : навч. посіб. / Ю. І. Палєха. К.: Ліра-К, 2008. 395с.

Зразок заяви про затвердження теми курсової роботи

Завідувачу кафедри
УПЕППУ

здобувача(ки) _____ курсу

групи _____

Північноукраїнського інституту

імені Героїв Крут ПрАТ "ВНЗ МАУП"

(ПІП)

ЗАЯВА

Прошу Вас затвердити за мною тему курсової роботи

« _____

_____ »

(назва теми)

і призначити науковим керівником _____.

(П.І.Б.)

« ____ » _____ 20__ р.

(підпис студента)

ЗАВДАННЯ
на виконання курсової роботи

Здобувача (ки) _____ курсу, групи _____

ТЕМА КУРСОВОЇ РОБОТИ:

Основні питання, які необхідно розкрити у курсовій роботі:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

Керівник _____
(П.І.Б.)

(посада, науковий ступінь, вчене звання)

“ _____ ” _____ 20__ р.

(підпис керівника)

(підпис здобувача)

Приклад оформлення календарного плану виконання курсової роботи

**ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО
«ВИЩІЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«МІЖРЕГІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ»
Північноукраїнський інститут ім. Героїв Крут**

Кафедра управління персоналом,
економіки праці та публічного управління

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН виконання курсової роботи

Тема: _____

№ з/п	Назва етапів курсової роботи	Термін виконання етапів роботи	Примітка
1	Вибрати тему дипломної роботи		
2	Визначити статистичну, інформаційну базу дослідження, скласти бібліографію		
3	Написати перший розділ курсової роботи		
4	Написати другий розділ курсової роботи		
5	Написати третій розділ курсової роботи		
6	Доопрацювати роботу, оформити її кінцевий варіант		
7	Підготувати доповідь, презентацію (ілюстративний матеріал) на захист		

Здобувач(ка)

_____ (підпис)

_____ (П.І.Б.)

Керівник роботи

_____ (підпис)

_____ (П.І.Б.)

« ____ » _____ 20 __ р.

Приклад оформлення титульної сторінки курсової роботи

ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО «ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«МІЖРЕГІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ»
Північноукраїнський інститут ім. Героїв крут

_____ (повна назва кафедри)

КУРСОВА РОБОТА

з _____ (назва дисципліни)

на тему: _____

Здобувача (ки) _____
_____ (прізвище та ініціали)

курсу _____
групи _____
напряму підготовки (спеціальності) _____

спеціалізації _____

Керівник _____
_____ (посада, вчене звання, науковий ступінь, прізвище та ініціали)

Оцінка:
Національна шкала _____
Кількість балів: _____ ECTS _____

Члени комісії

_____ (підпис)

_____ (прізвище та ініціали)

_____ (підпис)

_____ (прізвище та ініціали)

_____ (підпис)

_____ (прізвище та ініціали)

м. Чернівці – 20__ рік