

## ПЛАН ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ

з дисципліни «ОБГРУНТУВАННЯ ТА ЕКСПЕРТИЗА БІЗНЕС-ПРОЕКТІВ»

Практичні заняття, годин – 14

Викладач – Барабаш О.О.

Обсяг в годинах	Назва та стислий зміст практичного заняття	Мета роботи
<b>СЕМЕСТРОВИЙ МОДУЛЬ 1</b>		
<b>Змістовий модуль 1. ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОБГРУНТУВАННЯ ТА ЕКСПЕРТИЗИ БІЗНЕС-ПРОЕКТІВ У РИНКОВІЙ СИСТЕМІ ГОСПОДАРЮВАННЯ</b>		
2	<b>Заняття 1. Бізнес-план у ринковій системі господарювання.</b> 1. Сутнісна характеристика бізнес-плану. 2. Цілі розробки бізнес-плану 3. Формування інформаційного поля бізнес-плану. 4. Загальна методологія розробки бізнес-плану.	Знати сучасні теоретичні засади, концептуальні основи та інструменти бізнес-планування у ринковій системі господарювання Вміти визначати та проаналізувати сутнісні характеристики бізнес-плану, цілі розробки бізнес-плану Навчитися формувати інформаційне поле бізнес-плану та загальну методологію розробки бізнес-плану.
2	<b>Заняття 2. Підготовча стадія розробки бізнес плану</b> 1. Логіка процесу бізнес-планування на підготовчій стадії. 2. Оцінка сприятливих зовнішніх можливостей та загроз для бізнесу. 3. Виявлення сильних та слабких сторін підприємства. 4. Визначення місії підприємства. 5. Формування цілей діяльності підприємства. 6. Аналіз стратегічних альтернатив і вибір стратегії.	Знати існуючі підходи до логіки процесу бізнес-планування на підготовчій стадії, оцінювання сприятливих зовнішніх можливостей та загроз для бізнесу. Розвинути навички виявлення сильних та слабких сторін підприємства та визначення місії підприємства Розуміти та навчитися застосовувати існуючі теоретичні підходи до формування цілей діяльності підприємства, аналізувати стратегічні альтернативи і вибирати ефективну стратегію майбутнього бізнес-проекту
<b>Змістовий модуль 2 ЗМІСТ ТА СКЛАД ГОЛОВНИХ РОЗДІЛІВ БІЗНЕС-ПЛАНУ</b>		
2	<b>Заняття 3. Продукт послуги і ринок. Маркетинг-план Виробничий план</b> 1. Галузь, фірма та її продукція 2. Дослідження ринку 3. Мета й логіка розробки маркетинг-плану 4. Стратегія маркетингу 5. Прогнозовані обсяги продажу 6. Головне завдання й складові виробничого плану 7. Зміст виробничого плану	Навчитися визначати концепцію поведінки фірми у галузі, привабливість продукту фірми, Розвинути навички в дослідженні ринку, сегментації ринку, цільовий ринок фірми, місцезнаходження фірми, конкурентна позиція фірми Вміти розраховувати прогнозовані обсяги продажу Розуміти стратегію збуту та реалізації продукції (послуг) фірми головне завдання й складові виробничого плану та його зміст.
<b>СЕМЕСТРОВИЙ МОДУЛЬ 2</b>		
<b>Змістовий модуль 2 ЗМІСТ ТА СКЛАД ГОЛОВНИХ РОЗДІЛІВ БІЗНЕС-ПЛАНУ</b>		

2	<b>Заняття 4. Організаційний план. Фінансовий план</b> 1. Цілі та структура організаційного плану 2. Зміст основних розділів організаційного плану. 3. Значення, зміст і технологія розробки фінансового плану 4. План доходів і видатків 5. План грошових надходжень і витрат 6. Плановий баланс 7. Очікувані фінансові коефіцієнти	Навчитися визначати концепцію поведінки фірми у галузі, привабливість продукту фірми, Розвинути навички в дослідженні ринку, сегментації ринку, цільовий ринок фірми, місцезнаходження фірми, конкурентна позиція фірми Вміти розраховувати прогнозовані обсяги продажу Розуміти стратегію збуту та реалізації продукції (послуг) фірми головне завдання й складові виробничого плану та його зміст.
<b>Змістовий модуль 3. ОЦІНКА РИЗИКІВ ТА ПРЕЗЕНТАЦІЯ БІЗНЕС-ПРОЕКТІВ</b>		
2	<b>Заняття 5. Оцінка ризиків</b> 1. Види можливих ризиків. 2. Концепція управління ризиками. 3. Заходи для нейтралізації або мінімізації негативних наслідків можливих ризиків.	Знати види та джерела виникнення можливих ризиків. Навчитися аналізувати концепції управління ризиками. Розвинути навички нейтралізації або мінімізації негативних наслідків можливих ризиків.
2	<b>Заняття 6. Презентація бізнес-плану</b> 1. Цілі та завдання презентації бізнес-плану. 2. Організація проведення презентації бізнес-плану. 3. Способи підвищення ефективності презентації бізнес-плану.	Розуміти . цілі та завдання презентації бізнес-плану Знати існуючі методи і способи підвищення ефективності презентації бізнес-плану. Навчитися проведенню якісної презентації бізнес-плану.
<b>Змістовий модуль 4. ЕКСПЕРТИЗА БІЗНЕС-ПРОЕКТІВ</b>		
2	<b>Заняття 7. Експертиза бізнес-проектів</b> 1. Методологічні основи експертизи бізнес-проектів 2. Критерії оцінки якості обґрунтування бізнес-проектів та його розділів	Знати сучасну методологію та методи проведення експертизи бізнес-проектів Розуміти методологічні основи експертизи бізнес-проектів Навчитися оцінювати та обирати оптимальні критерії оцінки якості обґрунтування бізнес-проектів та його розділів