ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ
Навчально-науковий інститут денної освіти
Кафедра підприємництва, торгівлі та біржової діяльності

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувач кафедри
_____
В.І.Місюкевич (підпис)
«01» 09 2025 р.

РОБОЧА ПРОГРАМА

навчальна дисципліна:	**Тренінг-курс: Бізнес-план**
освітня програма:	Товарознавство та торговельне підприємництво
спеціальність:	D7 «Торгівля»
галузь знань:	D «Бізнес, адміністрування та право»
ступінь вищої освіти:	бакалавр

Робоча програма схвалена та рекомендована до використання в освітньому процесі на засіданні кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності

Протокол засідання кафедри від 01 вересня 2025 р., № 1

Полтава – 2025 рік

Укладач програми: Юрко І. В., к. е. н., доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності Полтавського університету економіки і торгівлі

ПОГОДЖЕНО:

Гарант освітньої програми спеціальності «Товарознавство і торговельне підприємництво» ступеня бакалавр, к.с.-г.н., доцент

_____ Н.О.Офіленко

« 1 » вересня 2025 р.

ЗМІСТ

Розділ 1. Загальна характеристика навчальної дисципліни 4

Розділ 2. Перелік компетентностей та програмні результати навчання з навчальної дисципліни..... 5

Розділ 3. Програма навчальної дисципліни 7

Розділ 4. Тематичний план навчальної дисципліни 9

Розділ 5. Система поточного та підсумкового контролю знань студентів 13

Розділ 6. Програмне забезпечення комп’ютерної підтримки освітнього процесу 17

Розділ 7. Рекомендовані джерела інформації 18

Розділ 1. Загальна характеристика курсу

Таблиця 1. Загальна характеристика курсу «Бізнес-план»

1. Місце в структурно-логічній схемі підготовки – після вивчення навчальних дисциплін: – Комерційна діяльність – Біржова діяльність – Організація бізнесу – Організація торгівлі – Облік, аудит і оподаткування – Торговельне підприємництво та інновації – Торговельна логістика
2. Кількість кредитів за ЄКТС - 3.
3. Кількість модулів - 2.
4. Обов'язкова у відповідності до навчального плану
5. Курс - 4
6. Семестр – 7
7. Кількість годин: – загальна кількість: 7 семестр - 90
– лекції: 7 семестр - 12
– практичні заняття: 7 семестр - 14
– самостійна робота: 7 семестр - 64
– вид підсумкового контролю – залік (ПМК), 7 семестр

Розділ 2. Перелік компетентностей та програмні результати навчання з навчальної дисципліни

Метою навчальної дисципліни є оволодіння комплексом знань і умінь для планування всіх етапів підприємницького циклу в торговельному бізнесі і складання бізнес-плану.

Завдання дисципліни:

- формування наукового світогляду на місце бізнес-планів в підприємницькій діяльності та проблеми бізнес-планування,
- засвоєння основних термінів та понять бізнес-планування на рівні їх відтворення і тлумачення;
- здобуття навичок та елементарних умінь застосовувати їх у практичній діяльності для підвищення конкурентоспроможності фахівця в економічній сфері;
- формування у студентів навичок обґрунтування економічної цілеспрямованості направлень діяльності фірми (стратегій, концепцій, проєктів); розвиток комплексу аналітичних, прогностичних, інноваційних здібностей, необхідних майбутньому підприємцю для розрахунку очікуваних

фінансових результатів;

- опанування студентами вмінь визначення джерел фінансування реалізації проєкту; формування навичок підбору робітників, що здібні реалізувати даний план.

Таблиця 2. Перелік компетентностей та програмні результати навчання

Програмні результати навчання	**Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач**
• використовувати базові знання й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях (ПР01); • організовувати пошук, самостійний відбір, якісну обробку інформації з різних джерел для формування баз даних (ПР05); • Застосовувати одержані знання й уміння для ініціювання та реалізації заходів у сфері збереження навколишнього природного середовища і здійснення безпечної діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур (ПР08) • оцінювати характеристики товарів і послуг у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності за допомогою сучасних методів (ПР15); • знати основи бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків та результатів діяльності підприємницьких структур з урахуванням ризиків (ПР020).	• здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях (К02); • прагнення до збереження навколишнього середовища (К09); • здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення, функціонування підприємницьких структур (К14); • здатність здійснювати діяльність у взаємодії суб'єктів ринкових відносин (К15); • здатність застосовувати інноваційні підходи в діяльності підприємницьких структур (К16); • здатність до бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків і результатів діяльності у сфері підприємництва, торгівлі та біржової практики з урахуванням ризиків (К22)

Розділ 3. Програма курсу

Модуль 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ

Тема 1. Предмет, зміст та завдання курсу "Тренінг-курс: Бізнес-план"

Характер і зміст курсу, зв'язок з іншими дисциплінами. Сутність та принципи бізнес-планування. Завдання курсу. Фінансові, техніко-економічні і організаційні механізми, що використовуються в економіці для реалізації конкретних проєктів. Значення бізнес-планування для розвитку підприємницької ідеї. Законодавче регулювання питань, пов'язаних з бізнес-плануванням.

Тема 2. Бізнес-план в системі планування діяльності підприємств торгівлі

Актуальність бізнес-планування в умовах ринкової економіки. Місце бізнес-планів в плануванні діяльності підприємства. Відмінність бізнес-планів від внутрішньогосподарських планів. Основні документами, що описують інвестиційний проєкт. Техніко-економічне обґрунтування. Відмінності ТЕО від бізнес-плану. Інвестиційний меморандум. Витрати часу та грошових коштів на розробку інвестиційних документів.

Тема 3. Визначення бізнес-плану, цілі та задачі бізнес-планування

Визначення бізнес-плану. Місце бізнес-планів в системі стратегічного планування підприємства. Головна мета і цілі складання бізнес-плану. Задачі бізнес-планування. Функції бізнес-планування. «Споживачі» бізнес-планів. Типи бізнес-планів по об'єктах планування. Бізнес-планування як складова інвестиційного процесу. Бізнес-план як етап розвитку підприємництва. Використання бізнес-планів в процесі санації підприємства. Загальні принципи та зауваження при розробці бізнес-плану. Особливості складання бізнес-планів підприємств різних сфер діяльності. Основні вимоги до бізнес-планів.

Модуль 2. СТРУКТУРА ТА ЗМІСТ РОЗДІЛІВ

Тема 4. Структура бізнес-плану, особливості розробки резюме

Фактори впливу на структуру бізнес-плану. Вимоги інвесторів до наявності та змісту розділів бізнес-плану. Відповідність розділів до структури бізнес-плану. Логіка послідовності розділів. Комп'ютерні програми для розрахунку основних показників проєкту. Коло задач, що вирішуються за допомогою комп'ютерних програм. Мета розробки резюме. Технологія складання резюме. Основні вимоги до резюме.

Тема 5. Технологія складання розділу "Характеристика підприємства торгівлі»

Основна мета складання розділу «Характеристика підприємства». Огляд та аналіз інформації, що складають уявлення про фірму та її діяльність. Перелік основної інформації про підприємство. Джерела інформації для складання розділу. Аналіз господарської діяльності підприємства за минулий період. SWOT-аналіз. Визначення пріоритетності напрямків діяльності підприємства. Розробка стратегії для досягнення поставлених цілей

Тема 6. Організаційний план як складова частина бізнес-плану

Цілі складання організаційного плану. Перелік інформації організаційного плану. Аналіз та характеристика організаційної структури фірми (підприємства). Основні засновники та учасники фірми. Визначення та розробка кадрової політики. Характеристика управлінського персоналу

торговельної фірми. Відомості про персонал та робочу силу. Визначення потреби в працівниках в торговельному бізнесі. Кваліфікаційні вимоги до працівників.

Тема 7. Зміст розділу "План виробництва". Особливості розробки розділу "Торговельний план"

Основна мета розробки плану виробництва. Перелік інформації, що містить план виробництва. Розробка продукту, технологія виготовлення товару. Аналіз витрат виробництва. Умовно-постійні та умовно-змінні витрати. Фактори, що впливають на виробництво. Обґрунтування вибору товарів (послуг) для проєкту. Аналіз та визначення переваг асортименту, вибраного фірмою. Особливості оформлення розділу з врахуванням спеціалізації підприємства. Особливості виробничого плану для торговельних підприємств.

Тема 8. План маркетингу: зміст, структура та особливості складання

Складові частини опису ринку. Оцінка потенційної ємності ринку. Оцінка потенційного та реального об'єму продаж. Методика аналізу ринкової кон'юнктури. Характеристика конкурентів, їх стратегія і тактика. Цілі та стратегії маркетингу. Ціноутворення. Схема розповсюдження товарів. Методи стимулювання продажу (збуту). Організація післяпродажного обслуговування клієнтів. Види та засоби реклами. Формування громадської думки про фірму та товар.

Тема 9. Методика розробки фінансового плану. Особливості складання розділу "Оцінка ризику та страхування"

Мета розробки фінансового плану. Джерела інформації для складання фінансового плану. Програма інвестицій. Особливості розробки плану доходів та витрат. Складання плану руху грошових коштів. Розробка балансового плану. Розрахунок точки беззбитковості. Інтегровані показники фінансово-економічної оцінки проєкту: строк окупності, інтегрований дохід від проєкту, ефективність інвестицій. Поняття ризику проєкту. Види ризиків. Визначення можливих видів ризику для даного проєкту. Організаційні міри щодо зменшення можливих наслідків визначених ризиків. Розробка програми страхування та захисту від ризиків.

Розділ 4. Тематичний план навчальної дисципліни

Назва теми (лекції) та питання теми (лекції)	Назва теми та питання практичного заняття	Завдання самостійної роботи у розрізі тем	Інформаційні джерела (порядковий номер за переліком)
1. ПРЕДМЕТ, ЗМІСТ ТА ЗАВДАННЯ КУРСУ "ТРЕНІНГ-КУРС: БІЗНЕС-ПЛАН" 1.1. Характер і зміст курсу "Тренінг-курс: Бізнес-план" 1.2. Сутність та принципи бізнес-планування. 1.3. Значення бізнес-планування для розвитку підприємницької ідеї. 1.4. Законодавче регулювання питань, пов'язаних з бізнес-плануванням.	-	-	1,5,6
2. БІЗНЕС-ПЛАН В СИСТЕМІ ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА. 2.1. Місце бізнес-планів в плануванні діяльності підприємства. 2.2. Відмінність бізнес-планів від внутрішньогосподарських планів 2.3. Основні документами, що описують інвестиційний проєкт. 2.4. Витрати часу та грошових коштів на розробку інвестиційних документів.	Семінарське заняття "Бізнес-план в системі планування діяльності підприємства торгівлі» 1. Відмінність бізнес-планів від внутрішньогосподарських планів 2. Основні документами, що описують інвестиційний проєкт. 3. Роль бізнес-планів для започаткування торговельного підприємництва. 4. Особливості бізнес-планування в торговельному бізнесі. Ділова гра «Конвертор»	Підготовка доповідей: 1. Особливості розробки і зміст бізнес-планів підприємств різних направлень діяльності. 2. Особливості структури і змісту бізнес-плану підприємства торгівлі. 3. Особливості структури і змісту бізнес-плану підприємства оптової торгівлі. 4. Особливості структури і змісту бізнес-плану	1,5,6

		підприємства сфери послуг. 5. Характерні риси та особливості змісту і структури бізнес-планів підприємства торгівлі. 6. Сутність та призначення бізнес-планів в підприємницькій діяльності.	
3. ВИЗНАЧЕННЯ БІЗНЕС-ПЛАНУ, ЦІЛІ ТА ЗАДАЧІ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ. 3.1. Визначення бізнес-плану. Особливості складання бізнес-планів для підприємств різних сфер діяльності. 3.2. Цілі, задачі, що вирішуються за допомогою бізнес-плану. 3.3. Класифікація бізнес-планів. Основні типи бізнес-планів. 3.4. «Споживачі» бізнес-планів 3.5. Основні вимоги до складання бізнес-плану. Технологія складання бізнес-плану.	Лабораторне заняття «Використання табличного процесору “Microsoft Excel” для складання техніко-економічного обґрунтування проєкту»	Розробка індивідуальної концепції майбутнього інвестиційного проєкту торговельного бізнесу	1,5,6
4. СТРУКТУРА ТА ЗМІСТ РОЗДІЛІВ БІЗНЕС-ПЛАНУ, ОСОБЛИВОСТІ РОЗРОБКИ РЕЗЮМЕ 4.1. Міжнародні стандарти бізнес-плану. 4.2. Структура бізнес-плану. Фактори впливу на структуру бізнес-плану. 4.3. Основний зміст розділів бізнес-плану. 4.4. Особливості розробки резюме	Лабораторне заняття «Структура та зміст розділів бізнес-плану. Автоматизація розрахунку бізнес-плану"	Збір цифрових даних для складання індивідуального бізнес-плану	2,3,5
5. ТЕХНОЛОГІЯ СКЛАДАННЯ РОЗДІЛУ “ХАРАКТЕРИСТИКА ПІДПРИЄМСТВА» 5.1. Основна мета та завдання розділу	Лабораторне заняття «Табличний процесор Microsoft Excel. Опис проєкту та фінансової ситуації на ринку»	Збір даних щодо загальних тенденцій розвитку	3,5,7

5.2. Особливості складання розділу для нових та діючих підприємств 5.3. Основні джерела інформації для складання розділу «Характеристика підприємства» 5.4. Зміст розділу та основні вимоги до розробки		вибраного сегменту торговельного бізнесу	
6. ПЛАН МАРКЕТИНГУ: ЗМІСТ, СТРУКТУРА ТА ОСОБЛИВОСТІ СКЛАДАННЯ 6.1. Складові частини опису ринку. Оцінка потенційної ємності ринку. 6.2. Оцінка потенційного об'єму продаж та реального об'єму продаж 6.3. Характеристика конкурентів, їх стратегія і тактика 6.4 . Цілі та стратегії маркетингу 6.5. Методи стимулювання продаж (збуту)	Лабораторне заняття «Табличний процесор Microsoft Excel. Інформація про товари та умови їх збуту»	Опис ситуації на ринку товарів/послуг, обраних для дослідження. Розрахунок прогнозованих обсягів реалізації продукції/послуг	3,5,7
7. ЗМІСТ РОЗДІЛУ “ПЛАН ВИРОБНИЦТВА”. ОСОБЛИВОСТІ РОЗРОБКИ РОЗДІЛУ “ТОРГОВЕЛЬНИЙ ПЛАН”. 7.1. Аналіз технології розробки продукту та витрат на виробництво. 7.2. Розробка операційного плану виробництва, етапи проєкту. 7.3. Обґрунтування вибору обладнання у виробничому плані. 7.4. Особливості складання торговельного плану	Лабораторне заняття “ Табличний процесор Microsoft Excel. Планування технологічного процесу в інвестиційному плані”	Розробка календарного плану індивідуального проєкту та витрат за проєктом	3,5,7
8. ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ ПЛАН ЯК СКЛАДОВА ЧАСТИНА БІЗНЕС-ПЛАНУ 8.1 . Аналіз та характеристика організаційної структури фірми (підприємства). 8.2. Відомості про персонал, робочу силу,	Лабораторне заняття “ Табличний процесор Microsoft Excel. План персоналу. Постійні витрати. Змінні витрати”	Визначення структури управління та плану персоналу в індивідуальному проєкті	3,5,7

визначення потреби, кваліфікаційних вимог та ін. 8.3. Характеристика управлінського персоналу фірми. 8.4. Визначення та розробка кадрової політики.			
9. МЕТОДИКА РОЗРОБКИ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУ. 9.1. Планування джерел фінансування бізнес-проєкту 9.2. Планування планів доходів та витрат. Визначення прибутків по проєкту 9.3. Складання плану руху грошових коштів. Розробка балансового плану. 9.4. Інтегральні фінансові показники, що характеризують бізнес-проєкт	Лабораторне заняття “ Табличний процесор Microsoft Excel. Фінансування проєкту”	Розрахунок основних фінансово-економічних показників індивідуального проєкту	3,5,7
10. ОСОБЛИВОСТІ СКЛАДАННЯ РОЗДІЛУ “ОЦІНКА РИЗИКУ ТА СТРАХУВАННЯ” 10.1. Визначення можливих видів ризику для даного проєкту 10.2. Розробка програми страхування та захисту від ризиків	Лабораторне заняття “ Табличний процесор Microsoft Excel. Аналіз отриманих результатів	Визначення можливих ризиків для індивідуального проєкту та методів їх страхування	3,5,7
11. ФОРМУВАННЯ ЗВІТІВ ТА ОФОРМЛЕННЯ БІЗНЕС-ПЛАНУ	Лабораторне заняття “ Табличний процесор Microsoft Excel. Підготовка звіту, побудова графіків.	Підготовка презентації індивідуального проєкту	3,5,7

Розділ 5. Система поточного та підсумкового контролю знань студентів

Система поточного і підсумкового контролю має за мету оцінювання рівня сформованості тих чи інших компетентностей та досягнення програмних результатів навчання за курсом «Тренінг-курс: Бізнес-план».

Компетентність як інтегрований результат індивідуальної навчальної діяльності студентів, формується на основі оволодіння ними змістовими (знання), процесуальними (уміння) і мотиваційними компонентами, його рівень виявляється в процесі оцінювання. Визначення рівня сформованості дисциплінарних компетентностей (результатів навчання) здійснюється за: певним розділом (темою) робочої програми навчальної дисципліни; практичними заняттями (контрольна робота, перевірка та захист індивідуального завдання, тестування тощо).

Об’єктами контролю є: робота студентів на лекціях, практичних, заняттях, якість та своєчасність виконання індивідуальних і домашніх завдань, поточних модульних робіт. Контрольні заходи здійснюються науково-педагогічними працівниками і включають поточний і підсумковий контроль.

Поточний контроль здійснюється при проведенні лекцій, практичних, перевірки виконання індивідуальних і домашніх завдань та має на меті перевірку рівня засвоєння студентом навчального матеріалу навчальної дисципліни та оцінювання набутих компетентностей. Під час проведення лекцій застосовуються такі методи контролю, як усне опитування студентів з питань, визначених планом лекцій та пов’язаних з матеріалом попередніх лекцій, дискусійне обговорення проблемних питань з теми лекції та інше.

При проведенні практичних занять – контроль здійснюється при розв’язуванні окремими студентами біля дошки та «малими групами» комплексу практичних задач і проблемних ситуацій та інше. Поточний контроль виконання студентами індивідуальних завдань здійснюється за допомогою перевірки науково-педагогічним працівником результатів розв’язання ситуаційних завдань.

Поточний контроль, який застосовується під час проведення поточних модульних робіт, здійснюється при перевірки виконання 15 відповідних тестів в письмовій формі або за допомогою відповідного програмного забезпечення комп’ютерної підтримки освітнього процесу, при перевірки виконання практичних ситуацій в письмовій формі тощо.

Підсумкове оцінювання знань студентів з навчальної дисципліни здійснюється у формі підсумкового модульного контролю (ПМК, залік). Підсумкова оцінка з навчальної дисципліни при формі контролю у формі заліку (ПМК) дорівнює сумі всіх балів, які студент отримує за поточну успішність та виконання поточних модульних робіт. З метою мотивації студентів до активного та якісного виконання усіх видів навчальної роботи протягом семестру до загальної підсумкової оцінки можуть бути додані бали у розмірі до 10 % від загальної підсумкової оцінки, коефіцієнт мотивації (0,1).

Мотивація студентів застосовується за умови виконання ними всіх видів навчальної роботи, які передбачені робочим навчальним планом підготовки студентів і робочою програмою з навчальної дисципліни незалежно від результатів виконання. Застосування та конкретне значення коефіцієнту мотивації пізнавальної діяльності студентів визначається науково-педагогічним працівником кафедри враховуючи активність студента при вивченні навчальної дисципліни (відвідування навчальних занять, виконання видів навчальної діяльності, виконання поточних модульних робіт, участь у науково-дослідній роботі тощо). Загальна підсумкова оцінка за вивчення навчальної дисципліни не може перевищувати 100 балів.

Таблиця 5. Розподіл балів, що отримують студенти за результатами вивчення курсу «Тренінг-курс: Бізнес-план»

Види робіт	**Максимальна кількість балів**
Модуль 1 (теми 1-3): відвідування занять (9 балів); виконання навчальних завдань (5 балів)	14
Модуль 2 (теми 4-10): відвідування занять (21 балів); завдання самостійної роботи (3 бали); поточна модульна робота (10 балів)	34
Залік (захист індивідуального бізнес-плану)	52
Разом	100

Таблиця 6. Система нарахування додаткових балів за видами робіт з вивчення курсу «Тренінг-курс: Бізнес-план»

Форма роботи	**Вид роботи**	**Бали**
1.Навчальна	1. Участь в предметних олімпіадах: університетських, міжвузівських, всеукраїнських, міжнародних	5
	2. Участь в конкурсах на кращого знавця дисципліни: університетських, міжвузівських, всеукраїнських, міжнародних	5
	3. Виконання індивідуальних навчально-дослідних завдань підвищеної складності	5
2. Науково-дослідна	1. Участь в наукових гуртках	5
	2. Участь в наукових студентських клубах	5
	3. Участь в конкурсах студентських робіт: університетських, міжвузівських, всеукраїнських, міжнародних	5
	4. Участь в наукових студентських конференціях: університетських, міжвузівських, всеукраїнських, міжнародних	5

*За додаткові види навчальних робіт студент може отримати не більше 35 балів. Додаткові бали додаються до загальної підсумкової оцінки за вивчення навчальної дисципліни, але загальна підсумкова оцінка не може перевищувати 100 балів.

Таблиця 7. Шкала оцінювання знань студентів за результатами підсумкового контролю з курсу «Тренінг-курс: Бізнес-план»

Сума балів за всі види навчальної діяльності	**Оцінка за шкалою ECTS**	**Оцінка національною шкалою**
0-34	F	Незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни
35-59	FX	Незадовільно з можливістю повторного складання
60-63	E	Задовільно
64-73	D	
74-81	C	Добре
82-89	B	
90-100	A	Відмінно

Розділ 6. Програмне забезпечення комп'ютерної підтримки освітнього процесу

1. Загальне програмне забезпечення, до якого входить пакет програмних продуктів Microsoft Office.

2. Спеціалізоване програмне забезпечення комп'ютерної підтримки освітнього процесу з навчальної дисципліни, яке включає перелік конкретних програмних продуктів, – автоматизована система для розрахунку фінансової частини бізнес-плану на базі Excel.

3. Дистанційний курс «Тренінг-курс: Бізнес-план», який розміщено у програмній оболонці Moodle на платформі Центру дистанційного навчання ПУЕТ (https://el.puet.edu.ua/).

Розділ 7. Рекомендовані джерела інформації

Основні

1. Цивільний кодекс України – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text

2. Бізнес-планування підприємницької діяльності : навч. посіб. / З. С. Варналій, Т. Г. Васильців, Р. Л. Лупак, Р. Р. Білик. Чернівці: Технодрук, 2019. 264 с.

3. Димченко О. Європейські стандарти бізнес-планування : навч. посіб. Харків : Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О.М. Бекет., 2021. 142 с

4. Жигалкевич, Ж. М. Бізнес-план: навчальний посібник до виконання розрахункової роботи для студентів бакалаврату за спеціальністю Менеджмент / КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2021. — 38 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ela.kpi.ua/server/api/core/bitstreams/16c23310-4666-4419-abea-7cf602537373/conten
5. Зарицька, О. Л., Симак, А. В., Войцеховська, В. В. та ін. Бізнес-план у підприємницькій діяльності / Львів : Новий Світ-2000, 2023. — ISBN: 978-617-7519-45-3. https://koha.tntu.edu.ua/bib/353033?utm_source=chatgpt.com#
6. Обелець Т. В. Бізнес-планування. Курс лекцій : навчальний посібник. — КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2025. — 189 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ela.kpi.ua/items/4ae85b58-e19c-4a34-8003-adb3bccb576a?utm_source=chatgpt.com
7. Юрко І.В. Торговельне підприємництво [текст] : навч.посіб. / І.В.Юрко – К.: «Центр учбової літератури», 2019. – 232 с.
8. Як самостійно скласти дієвий бізнес-план: етапи планування, структура та обсяг. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://business.diia.gov.ua/history-of-success/yak-samostiino-sklasty-diievyi-biznes-plan-etapy-planuvannia-struktura-ta-obsiah

Додаткові

1. Як скласти бізнес-план: покрокова інструкція та приклади. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://fondy.ua/uk/knowledge/business-plan/
2. Як створити бізнес-план для магазину. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://joinposter.com/ua/blog/opening/biznes-plan-dlia-mahazynu
3. COMFAR Software | UNIDO. UNIDO. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.unido.org/comfar
4. Palo Alto Software. Business Planning and Management Software. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.paloalto.com/
5. Write a Business Plan with Ultimate Business Planner Software. Employee Scheduling, Appointment Scheduling, and HR Software. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.absusa.com/business-plan-software/overview
6. Тюріна Н., Назарчук Т., Мудрицька Т. "Планування показників фінансово-економічної ефективності у бізнес-плані підприємницького проєкту". *MODELING THE DEVELOPMENT OF THE ECONOMIC SYSTEMS*, № 1 (28 квітня 2022): 83–91. http://dx.doi.org/10.31891/mdes/2022-3-11.
7. Entrepreneur by Adam Hayes – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.investopedia.com/terms/e/entrepreneur.asp

Електронні ресурси для пошуку законодавчих документів : Internet, сайт: www.rada.gov.ua