

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НРЗВО «КАМ'ЯНЕЦЬ-ПОДІЛЬСЬКИЙ ДЕЖАВНИЙ ІНСТИТУТ»
Факультет економіки, управління та діджиталізації
Кафедра фінансів, обліку і оподаткування ім. С.Юрія

МЕТОДИЧНІ
РЕКОМЕНДАЦІЇ
для проведення
КОМПЛЕКСНОГО ФІНАНСОВОГО ТРЕНІНГУ

Кам'янець-Подільський, 2024

Методичні рекомендації до виконання комплексного фінансового тренінгу для здобувачів вищої освіти першого бакалаврського рівня за спеціальністю 072 Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок галузі знань 07 Управління та адміністрування, Кам'янець-Подільський, 2024. 72 с.

Укладачі:

ТИМКІВ Андрій, к.е.н, викладач кафедри фінансів, обліку та оподаткування імені С. Юрія

СОТНИЦЬКА Алла заступник керуючого відділенням з контрольно-операційної діяльності відділення №1 АТ «ПУМБ» в м. Кам'янець-Подільський

Рецензенти:

ПАВЛОВИЧ Василь – керівника відділення АТ «Ощадбанк» (м. Тернопіль)

ІВАЩУК Ольга – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансових технологій та банківського бізнесу, ЗУНУ.

Методичні рекомендації розглянуто, затверджено та рекомендовано до видання на засіданні кафедри фінансів, обліку та оподаткування імені С. Юрія

Протокол № 4 засідання кафедри фінансів, обліку та оподаткування ім. С. Юрія від «30» жовтня 2024 року.

МЕТА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Засвоєння теоретичних засад та апробація практичних навиків функціонування фінансів, формування системи фінансової інклюзії, а також, особливостей створення та реалізації фінансових продуктів.

Компетентності, яких набувають студенти в процесі вивчення навчальної дисципліни:

Інтегральна компетентність

Здатність розв'язувати складні спеціалізовані завдання та практичні проблеми у галузі фінансів, банківської справи та страхування в ході професійної діяльності або у процесі навчання, що передбачає застосування у професійній діяльності окремих методів і положень фінансової науки та характеризується невизначеністю умов і необхідністю врахування комплексу вимог здійснення професійної та навчальної діяльності.

Загальні компетентності

- ЗК01.** Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.
- ЗК02.** Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.
- ЗК03.** Здатність планувати та управляти часом.
- ЗК04.** Здатність спілкуватися іноземною мовою.
- ЗК05.** Навички використання інформаційних та комунікаційних технологій.
- ЗК06.** Здатність проведення досліджень на відповідному рівні
- ЗК07.** Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями.
- ЗК08.** Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.
- ЗК09.** Здатність бути критичним і самокритичним.
- ЗК10.** Здатність працювати у команді.
- ЗК11.** Здатність спілкуватися з представниками інших професій груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів

економічної діяльності).

ЗК12. Здатність працювати автономно.

ЗК13. 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.

ЗК14. 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.

ЗК15. Здатність ухвалювати рішення та діяти, дотримуючись принципу неприпустимості корупції та будь-яких інших проявів не доброчесності

**Спеціальні (фахові,
предметні)
компетентності**

СК01. Здатність досліджувати тенденції розвитку економіки за допомогою інструментарію макро- та мікроекономічного аналізу, оцінювати сучасні економічні явища.

СК02. Розуміння особливостей функціонування сучасних світових та національних фінансових систем та їх структури

СК03. Здатність до діагностики стану фінансових систем (державні фінанси, у тому числі бюджетна та податкова системи, фінанси суб'єктів господарювання, фінанси домогосподарств, фінансові ринки, банківська система та страхування).

СК04. Здатність застосовувати економіко-математичні методи та моделі для вирішення фінансових задач.

СК05. Здатність застосовувати знання законодавства у сфері

монетарного, фіскального регулювання та регулювання фінансового ринку

СК06. Здатність застосовувати сучасне інформаційне та програмне забезпечення для отримання та обробки даних у сфері фінансів, банківської справи та страхування.

СК07. Здатність складати та аналізувати фінансову звітність

СК08. Здатність виконувати контрольні функції у сфері фінансів, банківської справи та страхування.

СК09. Здатність здійснювати ефективні комунікації

СК10. Здатність визначати, обґрунтовувати та брати відповідальність за професійні рішення.

СК11. Здатність підтримувати належний рівень знань та постійно підвищувати свою професійну підготовку

СК12. Здатність розуміти функціонування фондового ринку та особливості торгівлі цінними паперами

Програмні результати навчання

Програмні результати навчання

ПР01. Знати та розуміти економічні категорії, закони, причинно-наслідкові та функціональні зв'язки, які існують між процесами та явищами на різних рівнях економічних систем.

ПР02. Знати і розуміти теоретичні основи та принципи фінансової науки, особливості функціонування фінансових систем.

ПР03. Визначати особливості функціонування сучасних світових та національних фінансових систем та їх структури.

ПР04. Знати механізм функціонування державних фінансів, у т.ч. бюджетної та податкової систем, фінансів суб'єктів господарювання, фінансів домогосподарств, фінансових ринків, банківської системи та страхування.

ПР05. Володіти методичним інструментарієм діагностики

стану фінансових систем (державні фінанси, у т.ч. бюджетна та податкова системи, фінанси суб'єктів господарювання, фінанси домогосподарств, фінансові ринки, банківська система та страхування).

ПР06. Застосовувати відповідні економіко-математичні методи та моделі для вирішення фінансових задач.

ПР07. Розуміти принципи, методи та інструменти державного та ринкового регулювання діяльності в сфері фінансів, банківської справи та страхування.

ПР08. Застосовувати спеціалізовані інформаційні системи, сучасні фінансові технології та програмні продукти.

ПР09. Формувати і аналізувати фінансову звітність та правильно інтерпретувати отриману інформацію.

ПР10. Ідентифікувати джерела та розуміти методологію визначення і методи отримання економічних даних, збирати та аналізувати необхідну фінансову інформацію, розраховувати показники, що характеризують стан фінансових систем.

ПР11. Володіти методичним інструментарієм здійснення контрольних функцій у сфері фінансів, банківської справи та страхування.

ПР12. Використовувати професійну аргументацію для донесення інформації, ідей, проблем та способів їх вирішення до фахівців і нефахівців у фінансовій сфері діяльності.

ПР13. Володіти загальнонауковими та спеціальними методами дослідження фінансових процесів.

ПР14. Вміти абстрактно мислити, застосовувати аналіз та синтез для виявлення ключових характеристик фінансових систем, а також особливостей поведінки їх суб'єктів.

ПР15. Спілкуватись в усній та письмовій формі іноземною мовою у професійній діяльності.

ПР16. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань та змістовно інтерпретувати отримані результати.

ПР17. Визначати та планувати можливості особистого професійного розвитку.

ПР18. Демонструвати базові навички креативного та критичного мислення у дослідженнях та професійному спілкуванні.

ПР19. Виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань.

ПР20. Виконувати функціональні обов'язки в групі, пропонувати обґрунтовані фінансові рішення.

ПР21. Розуміти вимоги до діяльності за спеціальністю, зумовлені необхідністю забезпечення сталого розвитку України, її зміцнення як демократичної, соціальної, правової держави.

ПР22. Знати свої права і обов'язки як члена суспільства, розуміти цінності вільного демократичного суспільства, верховенства права, прав і свобод людини і громадянина в Україні.

ПР23. Визначати досягнення і ідентифікувати цінності суспільства на основі розуміння місця предметної області у загальній системі знань, використовувати різні види та форми рухової активності для ведення здорового способу життя.

ПР 24. Аналізувати інформацію, що генерується на фондовому ринку та звітність емітентів цінних паперів

ПР 25. Розуміти принципи торгівлі на фондовому ринку та вміти визначати точки входу та виходу з фондових торгів

ПР 26. Визначати випадки, ухвалювати рішення та діяти щодо неприпустимості корупції у сфері фінансів, банківської

справи, страхування та фондового ринку

ПР 27. Виявляти випадки та діяти щодо недопущення професійної недоброчесності

ОБСЯГ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

ТЕМА 1. Сутність та зміст фінансової інклюзії

1. Місце та роль фінансової інклюзії у розвитку суспільства (презентація власних думок)
2. Склад і структура системи фінансової інклюзії у суспільстві та економіці
3. Характеристика елементів фінансової інклюзії. Особливості їх розвитку в Україні
4. Презентація переваг та недоліків фінансової інклюзії у економіці та суспільстві

ТЕМА 2. Елементи системи фінансової інклюзії

1. Структура елементів фінансової інклюзії. Взаємозв'язки між елементами системи фінансової інклюзії у суспільстві.
2. Вплив кожного елемента на розвиток соціальних відносин та економічних взаємозв'язків.
3. Місце та роль елементів системи фінансової інклюзії у формуванні суспільства рівних можливостей
4. Чинники які впливають на елементи системи фінансової інклюзії у суспільстві

ТЕМА 3. Цифровізація фінансових відносин

1. Сутність та зміст цифровізації та розвиток сучасних цифрових технологій
2. Цифрова економіка
3. Сучасні фінансові технології та модернізація фінансових продуктів
4. Сутність та зміст цифрової грамотності. Місце та роль цифрової грамотності у розвитку фінансової системи
5. Програма підвищення рівня цифрової грамотності суспільства

ТЕМА 4. Фінансові інновації

1. Сучасні фінансові продукти та їх споживчі характеристики
2. Проблеми впровадження фінансових інновацій
3. Розвиток фінансових інновацій в Україні за останні роки
4. Забезпечення якості фінансових продуктів
5. Ризики впровадження фінансових інновацій

ТЕМА 5. Правовий захист фінансових відносин

1. Захист прав споживачів фінансових продуктів
2. Захист прав індивідуальних інвесторів
3. Захист прав інституційних інвесторів
4. Місце та роль правових відносин у процесі розвитку системи фінансової інклюзії
5. Проблеми забезпечення прав учасників фінансових відносин в Україні

ТЕМА 6. Популяризація фінансових продуктів

1. Проблеми підвищення рівня фінансової грамотності
2. Розробка програми фінансової грамотності
3. Система фінансового консалтингу та маркетингових досліджень
4. Формування системи мотивації інвестицій
5. Інвестиційний менеджмент та інтернет-трейдинг на фінансових ринках

ТЕМА 7. Симуляція бізнес-процесів

1. Комп'ютерна програма-симулятор ViAl+ та моделювання виробничого підприємства. Ринкове середовище діяльності підприємства
2. Симуляція процесу формування підприємства та його організаційної структури
3. Аналіз діяльності підприємства на основі симуляції бізнес-процесів

ТЕМА 8. Фінансові аспекти діяльності підприємства (ділова гра)

1. Функціонування виробничого відділу
2. Функціонування відділу маркетингу та збуту підприємства
3. Функціонування відділу персоналу
4. Функціонування фінансового відділу

ТЕМА 9. Фінансові потоки на підприємстві: формування та рух (ділова гра)

1. Особливості формування та руху фінансових потоків у діяльності підприємства
2. Вхідні фінансові потоки
3. Вихідні фінансові потоки
4. Контроль та моніторинг за рухом фінансових

ТЕМА 10. Вивчення фінансового ринку та споживчого попиту

1. Сутність та зміст фінансового ринку. Попит, пропозиція та ціна на фінансовому ринку.
2. Маркетингове дослідження фінансового ринку України.
3. Регіональний аспект споживчого попиту на фінансовому ринку.

ТЕМА 11. Розробка технологічної карти фінансового продукту

1. Структура технологічної карти фінансового продукту.
2. Якісні характеристики фінансового продукту.
3. Особливості фінансового продукту та його споживча орієнтація.
4. Формування технологічної карти фінансового продукту.

ТЕМА 12. Реалізація фінансового продукту

1. Особливості цінової політики фінансової компанії
2. Формування рекламної продукції фінансової компанії
3. Управління продажами фінансової компанії
4. Формування діалогу з клієнтом компанії

Очна (денна)

Програма навчальної дисципліни

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин						
	УСЬОГО	л	пр	сем	лаб	сам.в.	
Змістовий модуль №1. Фінансова інклюзія							
ТЕМА 1. Сутність та зміст фінансової інклюзії	16		8			8	
ТЕМА 2. Елементи системи фінансової інклюзії	16		8			8	
ТЕМА 3. Цифровізація фінансових відносин	16		10			6	
ТЕМА 4. Фінансові інновації	16		10			6	
ТЕМА 5. Правовий захист фінансових відносин	16		10			6	
ТЕМА 6. Популяризація фінансових продуктів	16		10			6	
Змістовий модуль №2. Симуляція бізнес-процесів у фінансовій діяльності підприємств							
ТЕМА 7. Симуляція бізнес-процесів	14		6			8	
ТЕМА 8. Фінансові аспекти діяльності підприємства (ділова гра)	14		8			6	
ТЕМА 9. Фінансові потоки на підприємстві: формування та рух (ділова гра)	14		8			6	
Змістовий модуль 3. Розробка і реалізація фінансових продуктів							
ТЕМА 10. Вивчення фінансового ринку та споживчого попиту	14		6			8	
ТЕМА 11. Розробка технологічної карти фінансового продукту	14		8			6	
ТЕМА 12. Реалізація фінансового продукту	14		8			6	
РАЗОМ	180		120			80	

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1. ФІНАНСОВА ІНКЛЮЗІЯ БЛОК 1. ФІНАНСОВА ІНКЛЮЗІЯ

ФОРМУВАННЯ КЕЙСУ

Мета: деталізація поняття "фінансова інклюзія" та формування загального враження здобувачів до місця і ролі фінансової інклюзії у розвитку фінансової системи країни



Рис. 1. Стратегія розвитку фінансового сектору

Фінансова інклюзія за НБУ:

Підвищення доступності та рівня користування фінансовими послугами

- Стимулювання розвитку платіжної інфраструктури для здійснення безготівкових операцій, у тому числі у сільській місцевості та у віддалених територіях
- Створення умов для розвитку віддалених каналів продажу фінансових послуг, у тому числі відкриття рахунків дистанційним способом

Посилення захисту прав споживачів фінансових послуг

- Розроблення та впровадження регулювання ринкової поведінки учасників фінансового сектору
- Забезпечення прозорості інформації щодо фінансових послуг та продуктів
- Захист вкладників та інвесторів

Підвищення рівня фінансової грамотності населення

- Проведення інформаційно-освітніх заходів для різних цільових аудиторій
- Розробка рамок компетентностей з фінансової грамотності



Рис. 1. Елементи фінансової інклюзії

КЕЙС 1

“ЦИФРОВІЗАЦІЯ ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН”

Постановка проблеми:

Яку роль відіграє цифровізація у фінансових відносинах?

Чому важлива цифровізація для фінансової інклюзії?

Які є бар'єри у цифровізації в Україні?

КЕЙС 2

“РОЗВИТОК ФІНАНСОВИХ ПРОДУКТІВ”

Постановка проблеми:

Яку роль відіграють фінансові інновації у фінансових відносинах?

Чому важливий прогрес у розвитку фінансових продуктів для фінансової інклюзії?

Які є бар'єри для фінансових інновацій в Україні?

КЕЙС 3

“ПРАВОВИЙ ЗАХИСТ ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН”

Постановка проблеми:

Яку роль відіграє захист прав споживачів фінансових послуг, індивідуальних інвесторів, інституційних інвесторів у фінансових відносинах?

Чому важливий правовий захист для фінансової інклюзії?

Які є проблеми у захисті прав споживачів та інвесторів в Україні?

КЕЙС 4

“ПОПУЛЯРИЗАЦІЯ ФІНАНСОВИХ ПРОДУКТІВ”

Постановка проблеми:

Яку роль відіграє поінформованість учасників у фінансових відносинах?

Чому важливо підвищувати рівень фінансової грамотності для фінансової інклюзії?

Які бар'єри перешкоджають фінансовій грамотності в Україні?

Як оформити презентацію кейсу?

- Презентації створюються для наочної підтримки захисту дослідницьких робіт, доповідей, рефератів, підготовки навчальних занять.

- Основною відмінністю презентацій від решти способів представлення інформації є їх особлива **насиченість змістом та інтерактивність**, тобто здатність певним чином змінюватися й реагувати на дії користувача.

Успішність презентації:

- організація презентації (визначення суті того, про що необхідно розповісти);
- урахування особливостей слухацької аудиторії;
- визначення структури (схеми, сценарію) презентації: послідовність викладення матеріалу, добір різноманітних зображень, анімаційних ефектів та інших елементів, що супроводжують виклад.

Перед створенням презентації необхідно:

- визначити тему та призначення презентації, спосіб демонстрації;
- розробити сценарій презентації;
- продумати зміст усіх слайдів, їх стиль та оформлення.

Основні вимоги до презентації:

- викладайте матеріал стисло, з максимальною інформативністю тексту;
- слідкуйте за відсутністю нагромодження, чітким порядком у всьому;
- ретельно структуруйте інформацію;
- використовуйте короткі та змістовні заголовки, маркіровані та нумеровані списки;
- важливі відомості (наприклад, висновки, визначення, правила тощо) подавайте крупним та виділеним шрифтом і розташовуйте у лівому верхньому куті екрана;
- другорядні відомості бажано розміщувати внизу сторінки;
- кожній ідеї треба відвести окремий абзац;
- головну ідею абзацу викладайте в першому рядку;
- використовуйте табличні форми запису даних (діаграми, схеми) для ілюстрації важливих фактів, щоб подати матеріал компактно і наочно;
- графіка має органічно доповнювати текст;
- пояснення треба розташовувати якнайближче до ілюстрацій, з якими вони мають одночасно з'являтися на екрані;

- необхідно ретельно продумати інструкції до виконання завдань: їх чіткість, лаконічність, однозначність;
- усі текстові дані потрібно ретельно перевірити на відсутність орфографічних, граматичних і стилістичних помилок, дотримуйтеся прийнятих правил скорочень;
- форма представлення інформації повинна відповідати рівню знань слухачів

Вимоги щодо врахування фізіологічних особливостей людини у сприйнятті кольорів і форм презентації:

- стимулюючі (теплі) кольори сприяють збудженню й діють як подразники (у порядку спадання інтенсивності впливу: червоний, оранжевий, жовтий);
- дезінтегруючі (холодні) кольори заспокоюють, викликають сонливий стан (у тому самому порядку: фіолетовий, синій, блакитний, синьо-зелений, зелений);
- нейтральні кольори: світло-рожевий, жовто-зелений, коричневий;
- поєднання двох кольорів – кольору знака і кольору фону – суттєво впливає на зоровий комфорт, причому деякі пари кольорів не тільки стомлюють зір, а й можуть спричинити стрес (наприклад: зелені символи на червоному фоні);
- найкраще поєднання кольорів шрифту і фону: білий на темно-синьому, чорний на білому, жовтий на синьому;
- кольорова схема має бути єдиною для всіх слайдів;
- будь-який фоновий малюнок втомлює очі та знижує ефективність сприйняття даних;
- підсвідомість легко вловлює чіткі, яскраві малюнки, що швидко змінюються, вони краще запам'ятовуються;
- будь-який другорядний об'єкт, що рухається (анімаційний), знижує якість сприйняття матеріалу, відволікає, порушує динаміку уваги;
- підключення у вигляді фонового супроводу нерелевантних звуків (пісень, мелодій) швидко втомлює, знижує продуктивність сприймання.

Ефективне представлення презентації досягається за рахунок виконання чотирьох загальноприйнятих етапів – чотирьох «П»:

- планування,
- підготовки,
- практики;

- презентації.

Формування доповіді:

ДОПОВІДЬ – це вид роботи наукового, науково-популярного чи науково-навчального стилю, що орієнтована на усний виступ.

Види доповідей: Ділові, Політичні, Звітні.

це фіксація виступу на папері як допоміжний засіб або з метою подальшої перевірки та архівування.

Ознаки доповіді:

- відповідність методології наукової сфери, до якої належить доповідь;
- використання певного наукового методу;
- чітка структурованість;
- посилання на наукові джерела;
- використання специфічної доказової термінології.

ЯК НАПИСАТИ ДОПОВІДЬ?

- складіть план майбутньої доповіді;
- запишіть найважливіші тези;
- доберіть приклади, які найяскравіше ілюструють ваші думки;
- складіть список літератури для опрацювання. Зверніться до викладачів, бібліографічних ресурсів, наукових сайтів тощо.
- опрацюйте дібрані вами джерела;
- занотуйте висновки науковців щодо вашої проблеми і сформулюйте власну думку з цього приводу. Думки науковців можуть кардинально відрізнятись. Таку різницю непогано було б подати у вигляді таблиці, схеми тощо;
- доповніть тези прикладами, фактами, цифрами, цитатами;
- напишіть повний текст у науковому стилі з урахування вимог щодо обсягу і часу. Зважайте, що за 10 хв. ви встигнете прочитати близько 4-х сторінок А4;
- перевірте текст на наявність помилок, відповідність тематиці та стилістиці;
- з'ясуйте, наскільки широко ви володієте темою, і чи зможете відповісти на додаткові або уточнювальні запитання;
- потренуйтеся доповідати без заминок та постійного підглядання у текст, вільно коментувати додаткові матеріали та аргументувати свою думку.

Способи складання доповідей:

1. Формулювання тез з послідовним написанням на їх основі доповіді та редагуванням для розміщення у науковому збірнику
2. Написання повноцінного тексту для друку та виділенні з нього ключових тез для усного виголошення.

Елементи композиції доповіді:

- титульна сторінка – назва роботи, зазначення імені, прізвища автора та викладача;
- зміст – перелік назв розділів;
- вступ – частина, яка обов'язково повинна містити інформацію про актуальність, практичну цінність та мету вашої доповіді. За обсягом він займає 5-10% від загальної кількості сторінок. Вступ можна і не виділяти в окремий розділ;
- основна частина – кілька розділів, що присвячені головній темі дослідження. Доповідь зазвичай супроводжується додатковим ілюстративним матеріалом – презентаціями, зображеннями, схемами, діаграмами. Тож кожен розділ повинен тезово подавати найважливішу інформацію, а також включати коментарі до інфографіки;
- висновки – підсумкові тези по кожному з розділів або загальне підбивання підсумків. Вони мають бути чіткими і лаконічними. За обсягом – не більше 10% від загальної кількості сторінок. Висновки також можна не оформлювати як окремий розділ;
- перелік використаних джерел – список із орієнтовно 5-ти джерел для шкільної доповіді і не менше 10-ти джерел для наукової. Пам'ятайте, що сьогодні доповіді ретельно перевіряють на ознаки плагіату, тож вказуйте усі використані вами джерела.

АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА ВІДЕОРОЛІКІВ

“ФІНАНСОВА ГРАМОТНІСТЬ”

Правила побудови таблиці фінансової грамотності:

1. Переглянувши відео за посиланнями у слайді 2 розмістіть їх у порядку доступності та зрозумілості для кожної категорії населення у таблицю.

2. Кожен стовбець таблиці відповідає категорії населення, а кожна комірka – варіанту відео. Тобто наприклад, ви вважаєте, що відео 6 буде для категорії “школяр” найбільш доступне, зрозуміле та корисне, отже у комірці першого рядка першого стовпчика ви записуєте “Відео 6” і так далі розміщуєте відео по мірі спаду його значимості для категорії від 1 до 8.

3. Під таблицею дайте коментар, чому саме так ви розмістили топ-рейтинг відео для кожної категорії населення.

Скористайтесь посиланнями з презентації 6.

№ П/П ВІДЕО	“ШКОЛЯРІ”	“СТУДЕНТИ”	“ПІСЛЯ 20 РОКІВ”	“ПЕНСІОНЕРИ”
1 МІСЦЕ				
2 МІСЦЕ				
3 МІСЦЕ				
4 МІСЦЕ				
5 МІСЦЕ				
6 МІСЦЕ				
7 МІСЦЕ				
8 МІСЦЕ				

“Школярі” _____

“ПІСЛЯ 20 РОКІВ”

“ПЕНСІОНЕРИ”

“СТУДЕНТ”

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ №2. СИМУЛЯЦІЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ У ФІНАНСОВІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

БЛОК 2. Бізнес-симуляція

Глосарій

Бізнес-симуляція ViAL+ — це масштабна інтерактивна симуляційна система, яка створює віртуальне економічне середовище шляхом реалістичного відтворення процесів функціонування виробничого підприємства і створення реалістичного конкурентного середовища між учасниками, які в модульованій ситуації приймають прикладні рішення і реагують на отримані результати. Виділяють такі режими участі: навчальний, основний, режим Lite і режим Pro.

Навчальний режим участі у бізнес-симуляції ViAL+ — дозволяє протягом 3-х сесій разом з персональним помічником пройти завдання, які допоможуть зорієнтуватися в середовищі бізнес-симуляції ViAL+ і навчитися формувати перші управлінські рішення на основі раніше здобутих Вами теоретичними знаннями.

Основний режим участі у бізнес-симуляції ViAL+ (режим участі бізнес-симуляції ViAL+ Pro) — передбачає повнофункціональне використання бізнес-симуляції ViAL+.

Режим участі у бізнес-симуляції ViAL+ Lite — передбачає обмежене використання бізнес-симуляції ViAL+ на безоплатній основі для ознайомлення з її основними функціональними можливостями. Більш детальна інформація про даний режим на стор. 50 або на веб-сайті КІНТ на сторінці «Проекти».

Вкладка — елемент середовища бізнес-симуляції ViAL+, який відображає рейтинг, вхідно-контрольні форми і функціональні напрями діяльності віртуальної компанії.

Підкладка — елемент середовища бізнес-симуляції ViAL+, яка є складовою вкладки функціонального напрямку діяльності компанії і відкриває основне робоче поле аналізу інформації і прийняття рішення.

КІНТівець — учасник бізнес-симуляції ViAL+.

о.п.в. — умовна одиниця площі вкладки 1 літра/кілограма продукції в магазині.

од. — одиниця.

Розділ 1. Режими користування.

Під час першого запуску бізнес-симуляції ViAL+ Вам відкриється вікно вибору одного із двох режимів участі:

1. Навчальний режим, для тих, хто вперше приймає участь бізнес-симуляції ViAL+ і бажає опанувати правила користування за допомогою консультанта;
2. Основний режим для тих, хто вже раніше приймав участь у бізнес-симуляції ViAL.



Навчальний режим передбачає покрокове проходження бізнес-симуляції ViAL+ протягом 3-х сесій за допомогою персонального помічника. Протягом вказаного періоду функціональна можливість бізнес-симуляції ViAL+ буде обмежена. Використання Навчального режиму дає змогу Вам:

- зорієнтуватися у зовнішньому вигляді вікна, зрозуміти логіку переходу між різними вкладками
- прийняти перші рішення, які дозволять плавно увійти в бізнес-симуляції ViAL+ і в подальшому приймати виважені й обґрунтовані рішення;
- повторити базові знання з управління компанією;
- ознайомитися та увійти в середовище бізнес-симуляції ViAL+ .

Повнофункціональний режим відкриває повний доступ до усіх функціональних можливостей бізнес-симуляції ViAL+.

Для обрання одного із режимів необхідно натиснути на відповідну кнопку 1 або 2.

Розділ 2. Стандарти бізнес-симуляції ViAL+

Умовні позначення



— позначка організаційної структури компанії



— позначка Дирекції в організаційній структурі компанії



— позначка Персонального помічника в Навчальному режимі



— почати заново проходження Навчального режиму



— позначка очікування відповіді на завдання в Навчальному режимі



— позначка Схеми рішень, які треба пройти в Навчальному режимі



— позначка рейтингу



— позначка інформаційних контрольних вкладок;



— позначка вкладки відділів компанії;



— позначка підкладки інформаційного характеру, у якій жодні рішення не приймаються;



— позначка для підкладки інформаційного характеру в організаційній структурі, у якій жодні рішення не приймаються;



— позначка підкладки для прийняття рішення;



— позначка підкладки для прийняття рішення в організаційній структурі;



— позначка відображення короткої інформації (підказки) про вкладку;



— позначка кнопки прийняття рішення;



— позначка прийнятого рішення;



— позначка відкриття додаткового вікна;



— повернутися на попередню вкладку



— розкриває допоміжне вікно для розкриття фінансової статті в журналі господарських операцій (відділ Бухгалтерія).



— позначка розділу «Контроль діяльності компанії», в якому необхідно звернути увагу на зауваження по даному розділу і прийняти відповідне рішення;



— показує «заблокований», незадіяний розділ «Контроль діяльності компанії», у випадку, коли неможливо прийняти необхідне рішення;



— показує розділ «Контроль діяльності компанії» в тому випадку, коли всі рішення у бізнес-симуляції ViAL+ прийнято Учасником коректно;



— таким кольором виділяється поле введення значень для подальшого прийняття рішення;



— такий колір показника підкреслює зменшення показника до попереднього періоду в інформаційних підвкладках/таблицях;




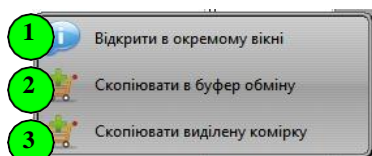
— такий колір показника підкреслює збільшення показника до попереднього періоду;




— такий колір рядка таблиці попереджає учасника про перевищення встановлених обмежень на прийняття рішення.

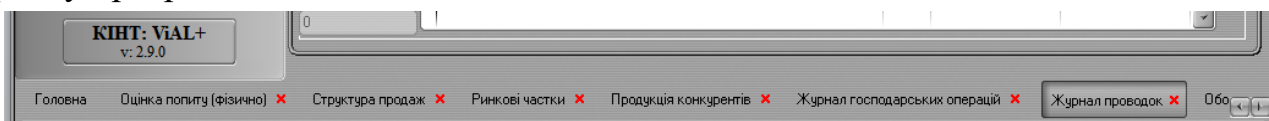
Сервісні команди управління програмним середовищем бізнес-симуляції ViAL+

1. При наведенні курсору вказівника (мишки) на значок  автоматично відобразиться коротка інформація про вкладку.
2. При натисненні на праву кнопку вказівника (мишки) в області таблиці відкривається меню:



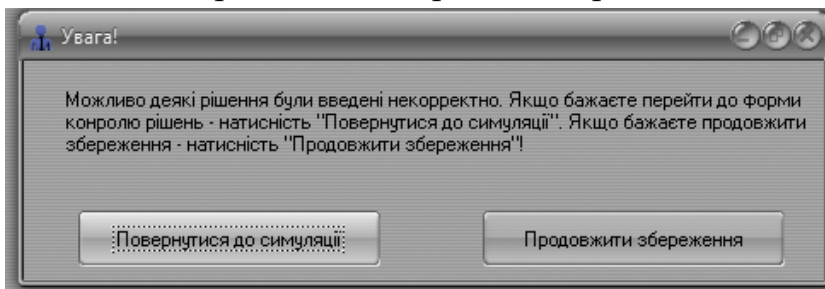
Воно дозволяє:

- 1 — відкрити дану таблицю в окремому вікні;
 - 2 — скопіювати в буфер обміну увесь вміст таблиці зі збереженням структури;
 - 3 — скопіювати вміст виділеної комірки (ячейки) в буфер обміну
3. При переключенні на головне вікно програми або при натисненні на кнопку згортання , відкрита в окремому вікні таблиця буде доступна у нижньому рядку програми:



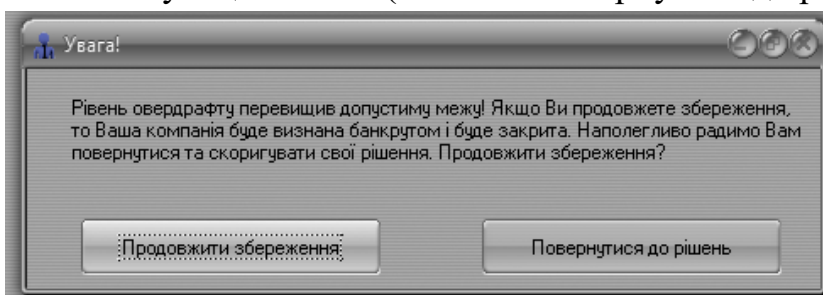
При натисненні внизу на відповідну кнопку вікна таблиці, воно розгорнеться в повному вигляді.

4. Подвійним клацанням лівим курсором вказівника (мишки) по полю прийняття рішень автоматично заповнюється значення рішення відповідно до необхідного рівня або допоможе підібрати комбінацію декількох значень для максимального використання наявних ресурсів. Дана опція доступна при прийнятті рішень у Вкладках «Проведення рекламної кампанії», «Поставка продукції», «Управління сировиною», «Планування виробничої програми», «Управління виробничим процесом» (введення значень для використання молока нормалізованого і закваски), «Кредитні/депозитні операції».
5. В разі введення некоректного рішення при виході з таблиці/вкладки відбувається коригування або обнуління рішення.
6. Якщо при збереженні рішення Вам буде запропоновано повернутися до бізнес-симуляції ViAL+ (натиснення на кнопку «Повернутися до симуляції»), то це означає, що правильність прийнятих рішень викликає сумнів.



У випадку, якщо Ви впевнені у прийнятому рішенні, то надається можливість продовжити збереження рішення, натиснувши на кнопку «Продовжити збереження». Якщо Ви хочете повернутися до бізнес-симуляції ViAL+ і перевірити прийняте рішення, то натисніть на кнопку «Повернутися до симуляції»

7. Якщо розмір запозичень, отриманих шляхом овердрафту, виводить Вашу компанію на межу банкрутства (розмір овердрафту перевищує величину подвійної вартості основного капіталу), то буде запропоновано повернутися у бізнес-симуляції ViAL+ (кнопка «Повернутися до рішень»).



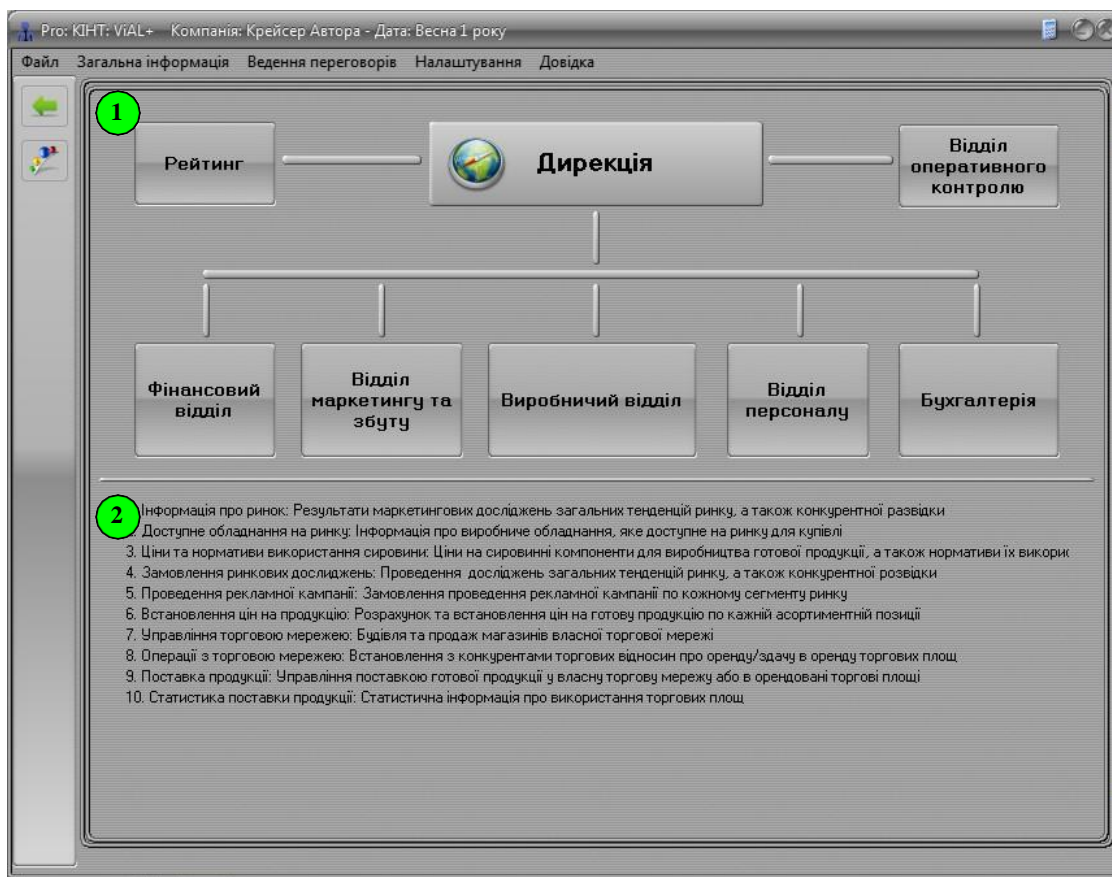
У разі, коли і після цього овердрафт залишиться (якщо Ви натиснете на кнопку «Продовжити збереження»), то Ваша компанія буде об'явлена банкрутом і вилучена з даного ринку.

Функціональні клавіші:

1. клавіша Esc — відбувається вихід з додаткового вікна таблиці;
2. клавіша Enter — відбувається підтвердження прийнятого рішення у вкладці;
3. клавіша F9 — остаточне зберігання рішень, прийнятих в бізнес-симуляції ViAL+;
4. в окремих Вкладках діють функціональні комбінації Ctrl+C і Ctrl+V.

Розділ 3. Організаційна структура підприємства

Вкладка відображає організаційну структуру підприємства, яка включає Дирекцію, як керівний орган, Фінансовий відділ, Відділ маркетингу і збуту, Виробничий відділ, Відділ персоналу, Бухгалтерія, Відділ оперативного контролю, Рейтинг.



1 — показана схема організаційної структури компанії із вкладками-кнопками по кожному відділу компанії. Якщо натиснути на відповідний відділ компанії, то відкриється логічна структура підвкладок вибраного відділу для отримання інформації і прийняття рішень;

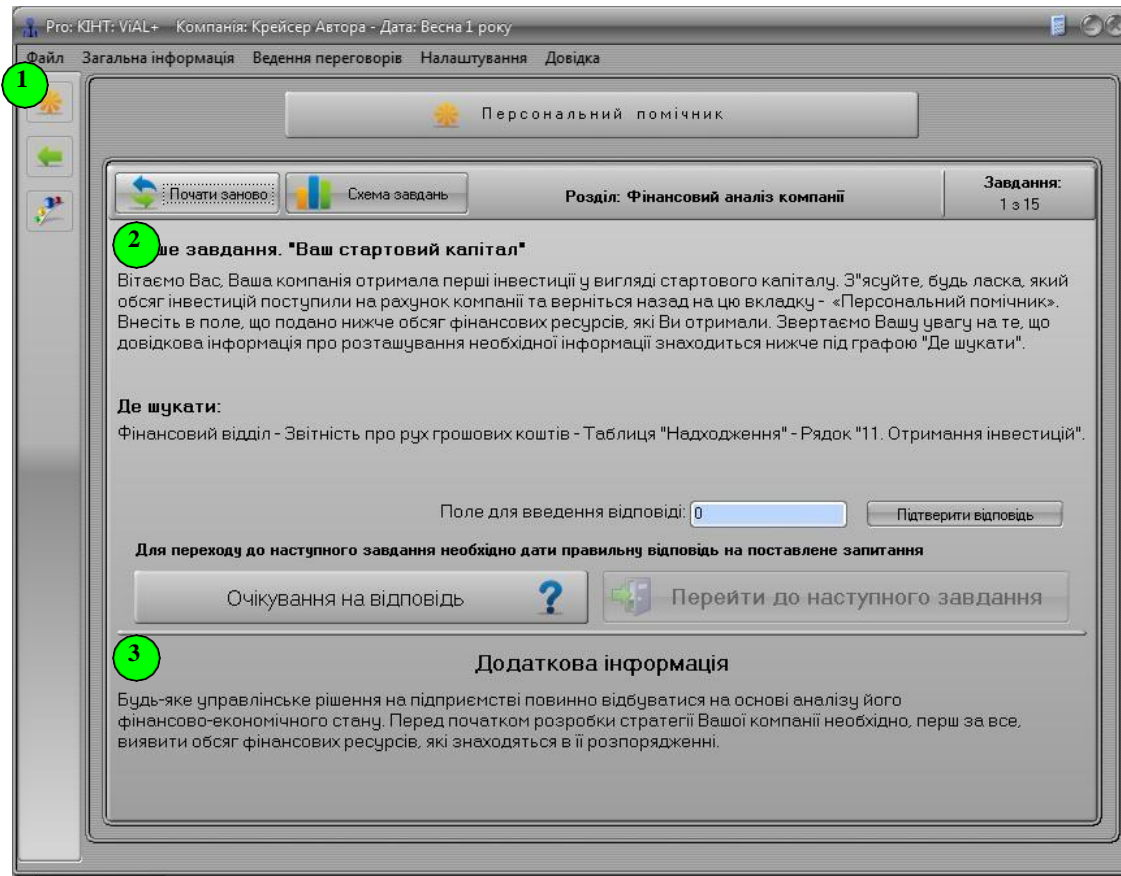
2 — відображається список усіх підвкладок у вибраному відділі компанії.

Примітка. В Навчальному режимі вкладки, у яких необхідно виконати завдання, або у яких раніше вже було виконано завдання, будуть активними і підсвічені світлим кольором. Інші вкладки будуть недоступними і відображені сірим кольором.

Розділ 4. Навчальний режим бізнес-симуляції ViAL+. Вкладка «Персональний помічник»

Загальний вигляд вікна

Вкладка відображається тільки в тому випадку, якщо Ви вибрали Навчальний режим. Вона призначена для допомоги початківцеві зорієнтуватися в середовищі бізнес-симуляції ViAL+, і навчитися формувати перші управлінські рішення на основі Ваших теоретичних знань.



Для вивчення інструментів, які застосовуються у бізнес-симуляції ViAL+, введено обмеження — з самого початку Вам будуть доступні не всі вкладки. Нові вкладки відкриватимуться поступово, по мірі проходження завдань з персональним помічником.

У вікні вкладки відображається текст завдання і необхідна допоміжна інформація для прийняття рішення. Вкладка складається з таких частин:

- 1 — панель навігації, в якій можна перейти у вкладки персонального помічника, організаційної структури підприємства і перейти на попередню вкладку, в якій знаходився.
- 2 — відображається текст завдання і форма для введення контрольного значення рішення — елемент «Поле для введення правильної відповіді»
- 3 — відображається додаткова інформація теоретично-методичного характеру, а також шлях знаходження необхідної підвкладки для виконання завдання.

Для підтвердження відповіді на завдання необхідно натиснути на кнопку «Підтвердити відповідь».

Якщо завдання виконане (введене правильне значення у «Поле для введення відповіді» і підтвержене), то можна переходити до наступного завдання за допомогою кнопки «Перейти до наступного завдання».

Активність кнопки «Очікування на відповідь» означає, що завдання не виконане: або не було здійснено вхід на необхідну вкладку завдання, або не введена і не підтверджена відповідь, або введена відповідь є неправильною.

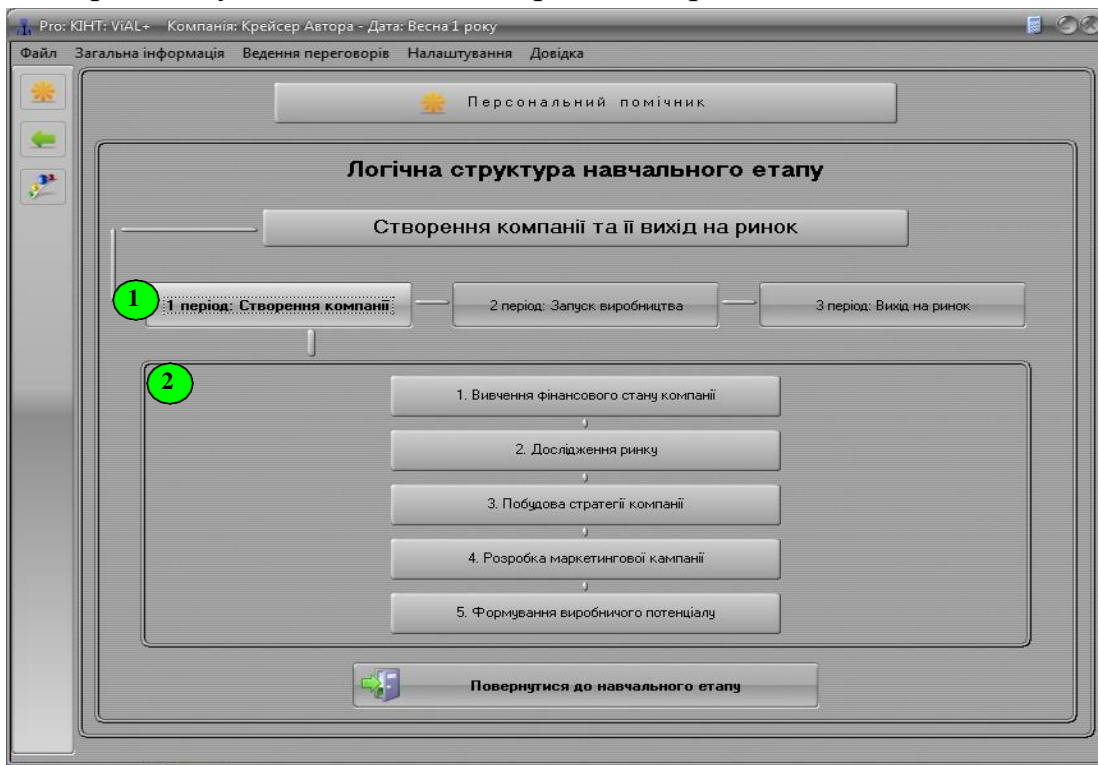
Кнопка «Почати заново» перезапускає процес навчання, всі попередні рішення анулюються і проходити завдання необхідно з початку.

За допомогою кнопки «Схема завдань» переходите в вкладку «Логічна структура навчання», в якій відображено увесь процес навчання по загальним блокам прийняття рішень.

У третьому періоді, після виконання всіх завдань персонального помічника, усі обмеження, встановлені для Навчального режиму будуть зняті.

Логічна структура навчального етапу

Вкладка показує логічну структуру навчального етапу по періодам, в яких відображено узагальнені блоки прийняття рішень.



1 — відображено порядок періодів, протягом яких проходить навчальний етап;

2 — відображено перелік груп рішень у вибраному періоді.

Кнопка «Повернутися до навчального етапу» переводить в Персональний помічник.

Розділ 5. Повнофункціональний режим участі в бізнес-симуляції ViAL+ (Режим Pro).

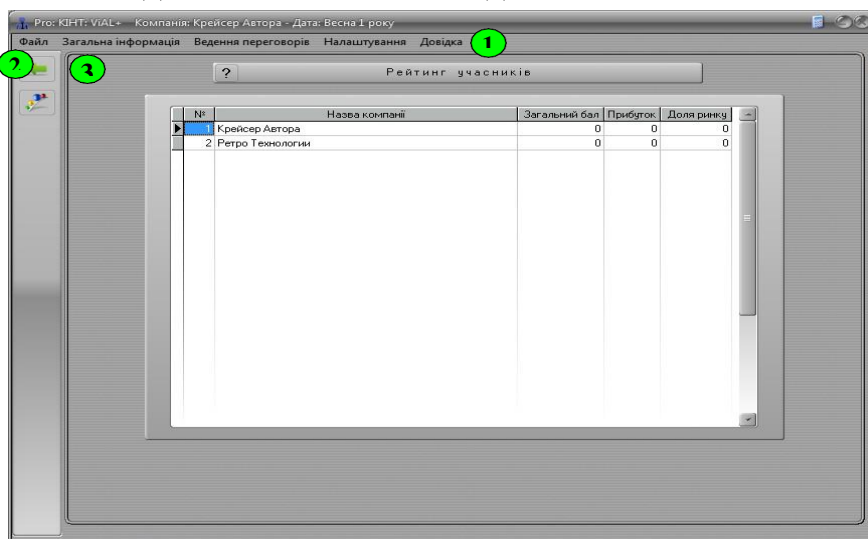
*про режим участі в бізнес-симуляції ViAL+ Lite описано на стор.50

Загальний вигляд вікна

Є два види відображення вікна програми, які Ви можете обрати за своїм бажанням (Меню «Налаштування»), відповідно до зручності користування Вами бізнес-симуляцією ViAL+.

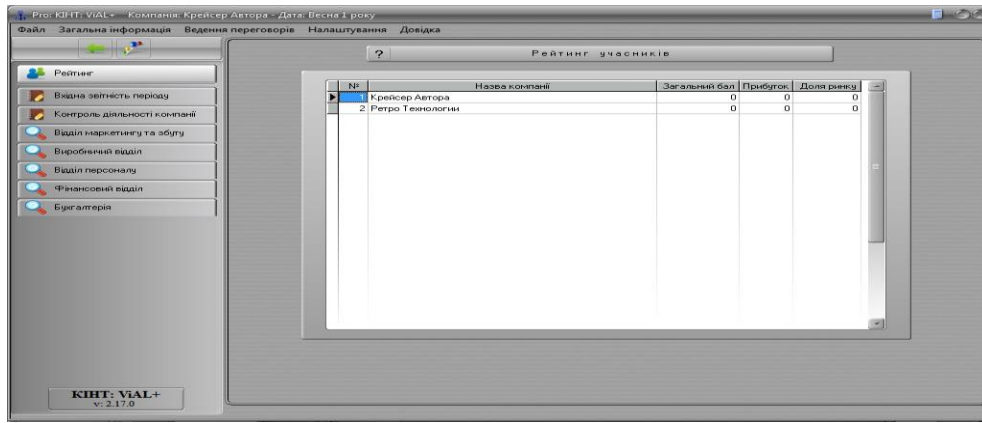
Вид 1. Вікно складається:

- 1 верхній рядок вікна – рядок меню (файл, загальна інформація, ведення переговорів, налаштування, довідка);
- 2 крайня ліва частина вікна — панель навігації, в якій є кнопка «Назад», яка повертає на попередню вкладку, в якій були;
- 3 основна частина вікна (робоче поле) — відображення вмісту вкладки, що знаходиться на панелі вкладок.



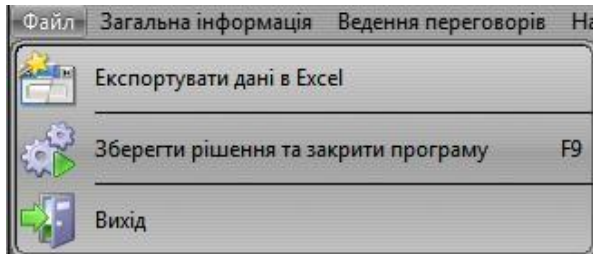
Вид 2. Вікно складається:

- верхній рядок вікна – рядок меню (файл, загальна інформація, ведення переговорів, налаштування, довідка);
- ліва частина вікна — панель вкладок (рейтинг, вхідна звітність періоду, контроль діяльності компанії, відділ маркетингу та збуту, виробничий відділ, відділ персоналу, фінансовий відділ, бухгалтерія);
- права частина вікна (робоче поле) — відображення вмісту вкладки, що знаходиться на панелі вкладок.

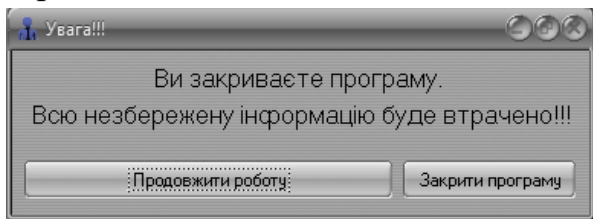


Розділ 6. Рядок меню

Пункт меню «Файл»



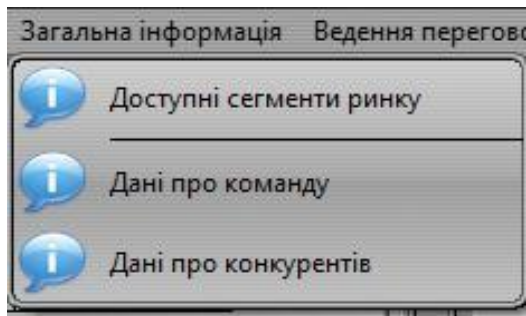
- **підпункт меню «Експортувати дані в Excel»** завантажує дані у форматі таблиць Excel про ринковий попит, структуру попиту, персонал конкурентів, доступне обладнання на ринку, підсумковий баланс.
- **підпункт меню «Зберегти рішення та закрити програму»** призначений для збереження остаточно прийнятих рішень за поточний період. Після обрання цього пункту та відповідного натиснення вказівника (мишки) змінити рішення неможливо.
- **підпункт меню «Вихід»** дозволяє вийти з програми. При цьому внесенні зміни, що не були збережені належним чином **не зберігаються**, про що буде повідомлено окремим повідомленням



Якщо необхідно закрити програму без збереження прийнятих рішень, то натисніть кнопку «Закрити програму». Для повернення в середовище бізнес-симуляції ViAL+ натисніть кнопку «Продовжити роботу».

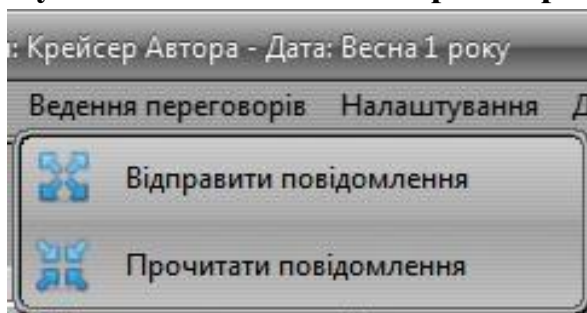
Пункт меню «Загальна інформація»

Даний пункт містить інформацію про сегменти, які доступні на ринку, дані про Вашу компанію та про Ваших конкурентів.



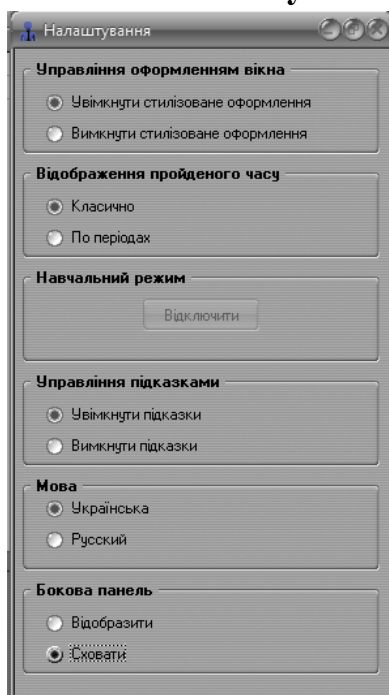
- *підпункт меню «Доступні сегменти ринку»* — відображає перелік сегментів ринку, які доступні для функціонування Вашої компанії;
- *підпункт меню «Дані про команду»* містить інформацію про Вашу команду, а саме: назву компанії, посади її членів та шифр компанії, що присвоюється автоматично під час її реєстрації;
- *підпункт меню «Дані про конкурентів»* містить інформацію про конкурентів Вашої компанії: їх шифри та назви.

Пункт меню «Ведення переговорів»



- *підпункт меню «Відправити повідомлення»* дозволяє вести ділові переговори шляхом відправлення повідомлення конкурентам.
- *підпункт меню «Прочитати повідомлення»* містить повідомлення, що надійшли на адресу Вашої компанії від конкурентів.

Пункт меню «Налаштування»

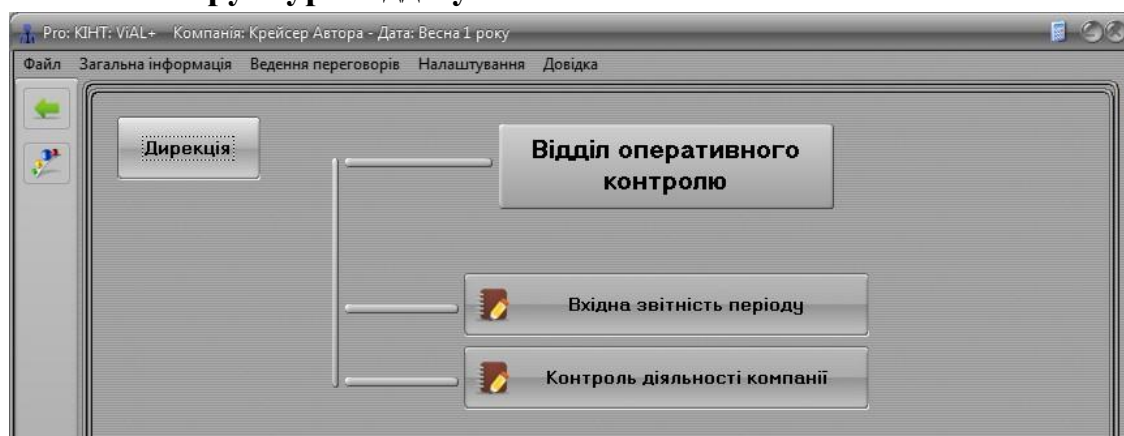


- **Управління оформленням вікна** дає можливість увімкнути або вимкнути стилізоване оформлення (наявне за промовчуванням), після чого буде вимкнено або увімкнено стандартний вигляд вікна;
- **Відображення пройденого часу** показує період сесії або по номеру періоду (1, 2, 3, 4, 5...), або показуватиме відповідну пору умовного року і порядковий номер умовного року (весна 1 року, літо 1 року,..., зима 2 року і т.д.);
- **Навчальний режим** у випадку проходження Навчального режиму при натисненні на кнопку «Відключити» режим буде вимкнено. Після даного рішення повернутися до навчального режиму буде неможливо. Для повторного проходження необхідне буде перезапуск бізнес-симуляції ViAL+;
- **Управління підказками** вимикає або вмикає стислу інформацію (підказки) про вкладки бізнес-симуляції ViAL+;
- **Мова** дозволяє вибрати зручну мовну локалізацію бізнес-симуляції ViAL+, натиснувши на відповідну мову;
- **Бокова панель** кнопка «Відобразити» відображає бокову панель вкладок (тип вікна 2), а кнопка «Сховати» відключає бокову панель і включає панель навігації (тип вікна 1).пр

Пункт меню «Довідка» показує стислу інформацію про програму «бізнес-симуляція ViAL+».

Розділ 7. Відділ оперативного контролю

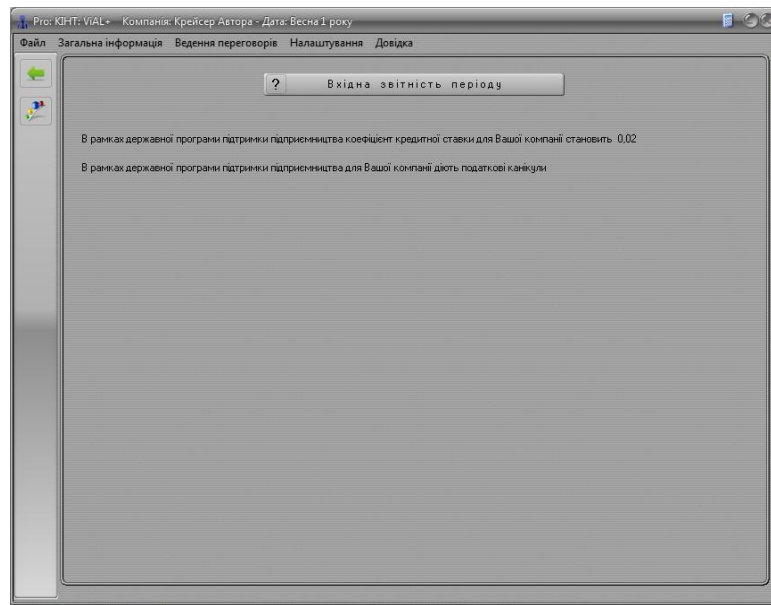
Загальна структура відділу



Для переходу у відповідну інформаційну вкладку або вкладку прийняття рішення необхідно натиснути на відповідну кнопку вкладки

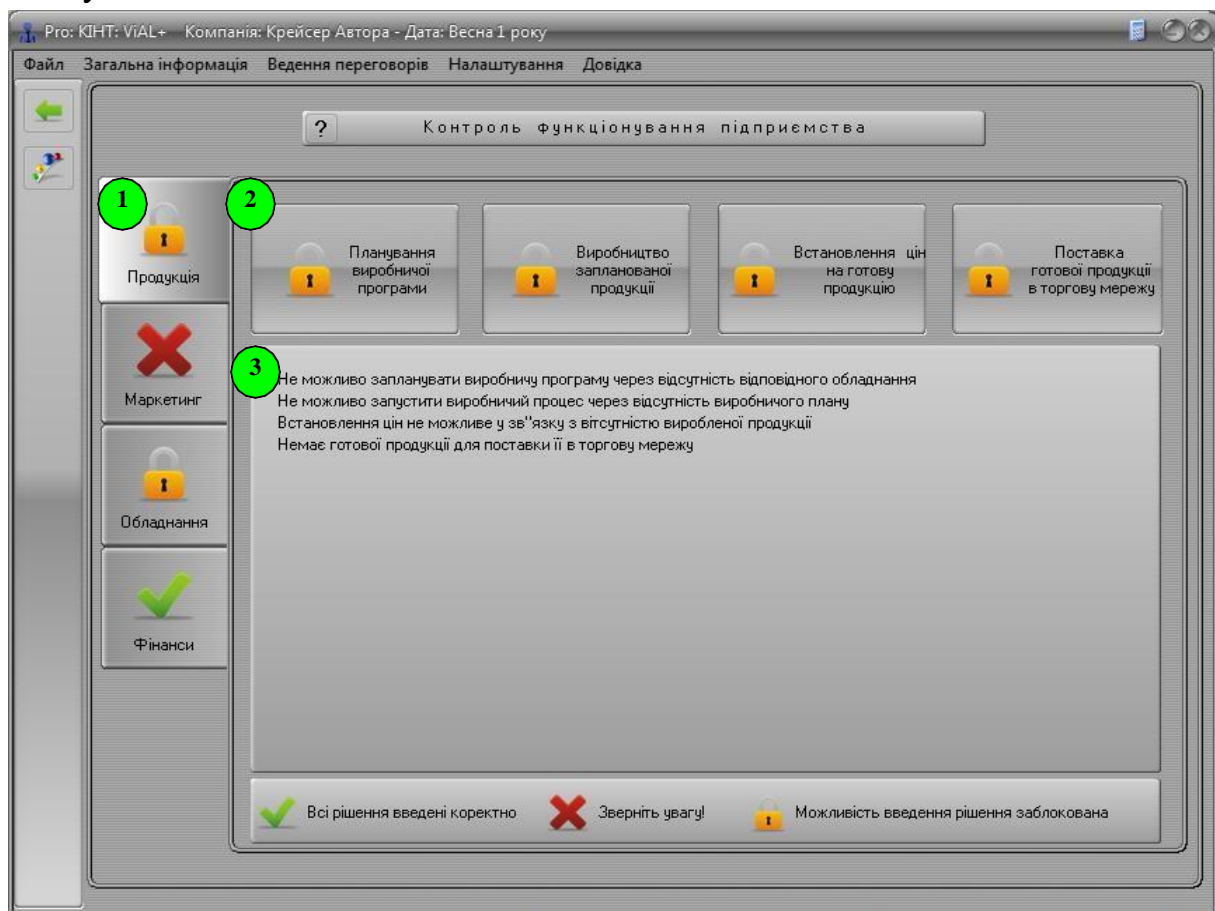
Вкладка «Вхідна звітність періоду»

Показує необхідну вхідну інформацію на старті поточного періоду про пільгові умови, які створюються державою, про введення в дію нового обладнання, про надходження коштів, про продану/непродану продукцію.



Вкладка «Контроль діяльності компанії»

На даній вкладці відбувається контроль прийнятих/неприйнятих рішень відповідно до логіки економічних і управлінських процесів функціонування компанії у бізнес-симуляції "ViAL+".

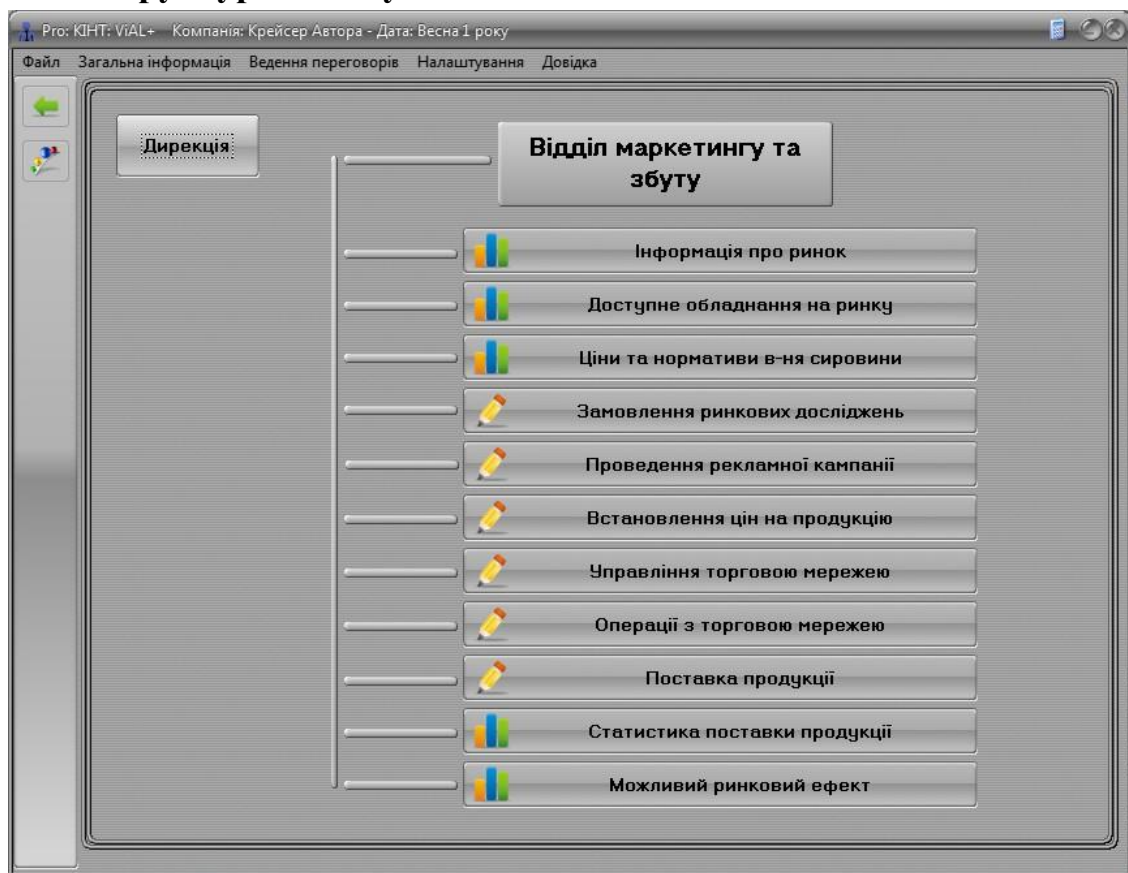


- 1 При натисненні на кнопки відділів розкривається перелік блоків ключових рішень з вікном повідомлень.
- 2 При натисненні на кнопки блоків ключових рішень розкривається перелік контрольних повідомлень по ключових рішеннях з актуальними і важливими коментарями.
- 3

При натисненні на повідомлення відбувається перехід у відповідну вкладку прийняття рішення по необхідному сегменту.

Розділ 8. Відділ маркетингу та збуту

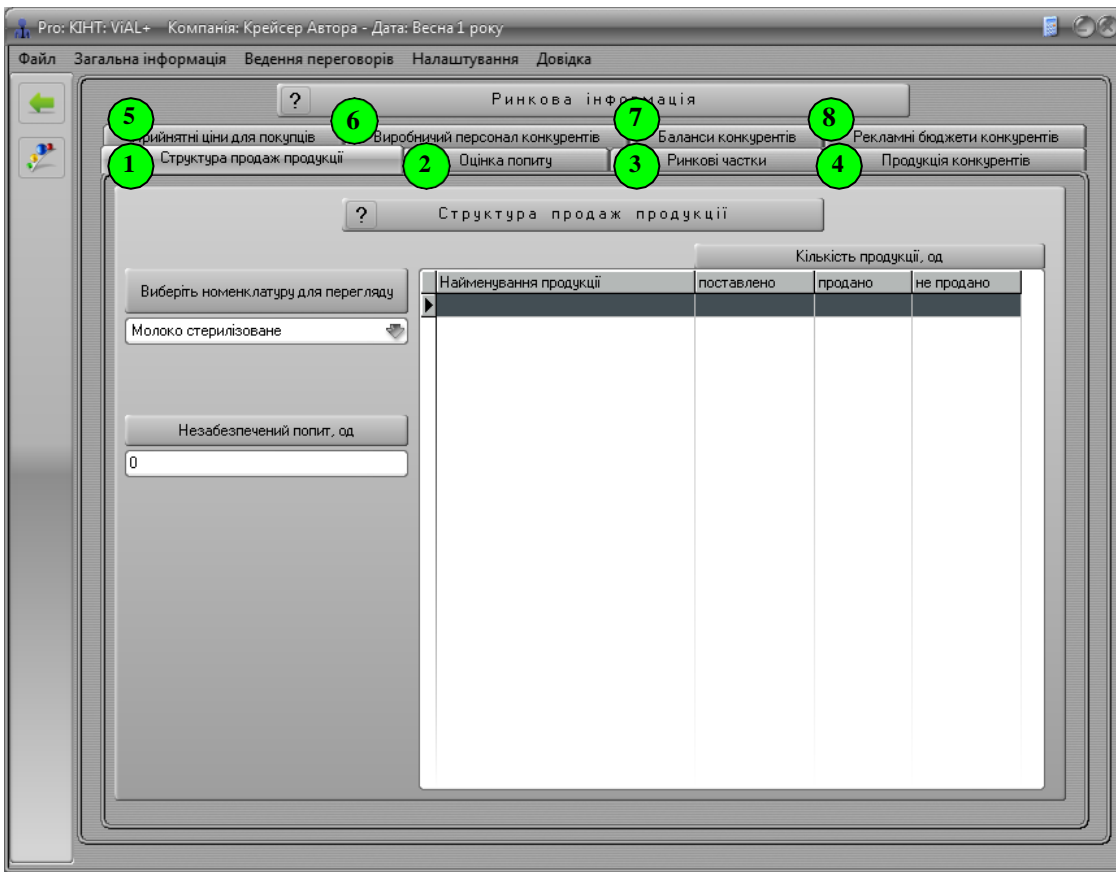
Загальна структура відділу



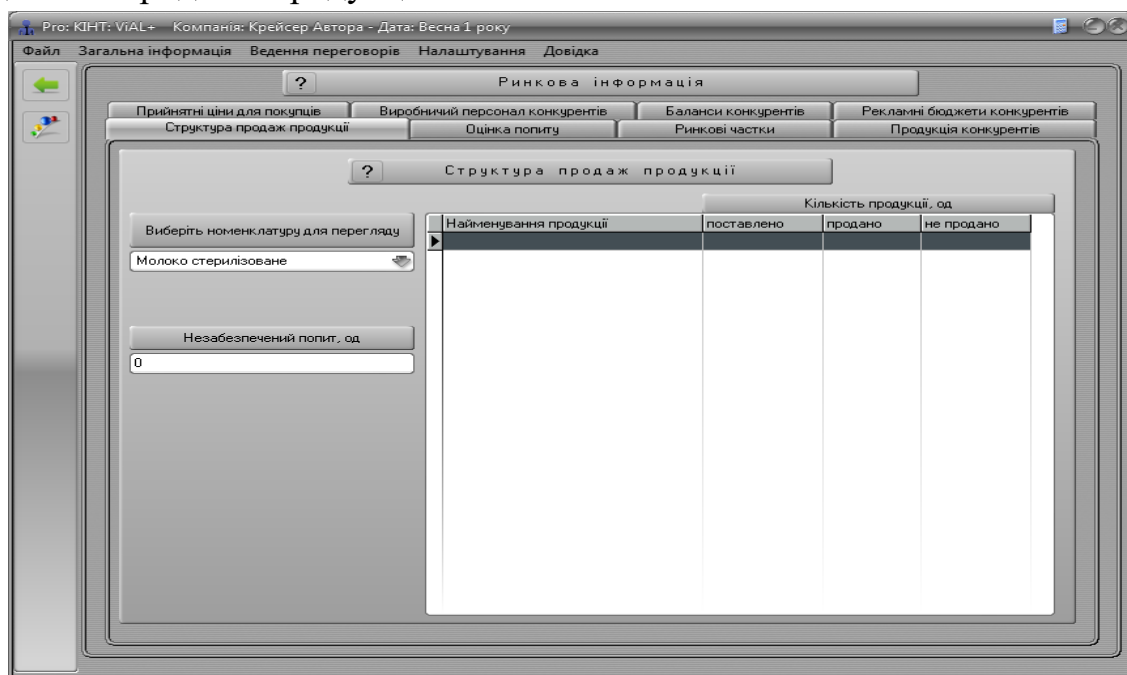
Для переходу у відповідну інформаційну вкладку або вкладку прийняття рішення необхідно натиснути на відповідну кнопку вкладки

Вкладка «Інформація про ринок»

Вкладка відображає інформацію щодо: структури продажів продукції, оцінки попиту по сегментах, ринкових часток компаній за минулий період, найменування продукції, ціни та обсяги поставок продукції у торгівельну мережу компаніями конкурентів, діапазону прийнятих цін по сегментах ринку, кількості персоналу в компаніях конкурентів, бухгалтерських балансів компаній конкурентів і рекламні бюджети конкурентів. Дана інформація буде доступною тільки після здійснення Вами замовлення на проведення необхідних ринкових досліджень в попередньому періоді.



1 **Структура продаж продукції** – містить інформацію про кількість поставленої, проданої/непроданої продукції Вашої компанії та незабезпечений попит.



2 **Оцінка попиту** – відображається інформація про задану кількість населення, доступні сегменти ринку та потенційний попит на продукцію (по періодах) з зростаючою похибкою відповідно до віддаленості часу прогнозу.

Pro: KИHT: ViAL+ - Компанія: Крейсєр Автора - Дата: Весна 1 року

Файл Загальна інформація Ведення переговорів Налаштування Довідка

Ринкова інформація

Прийнятні ціни для покупців Структура продаж продукції

Виробничий персонал конкурентів Оцінка попиту

Баланси конкурентів Ринкові частки

Рекламні бюджети конкурентів Продукція конкурентів

Оцінка попиту по періодах, од. товару

Кількість населення: 50 000 000

Показати у фізичних величинах

Сегменти ринку	Періоди							
	Весна 1 р	Літо 1 р	Осінь 1 р	Зима 2 р	Весна 2 р	Літо 2 р	Осінь 2 р	Зима 3 р
Молоко стерилізоване	26 327 071	26 867 465	27 696 990	30 039 480	28 861 969	30 755 472	27 065 240	27 107 772
Молоко пастеризоване	22 761 262	23 575 872	24 935 511	22 813 786	24 195 981	27 268 461	27 801 456	24 464 235
Кефір	19 794 415	19 969 656	19 289 316	20 482 669	21 479 406	22 933 367	18 633 040	22 450 297
Ряжанка	13 796 762	14 431 394	15 369 670	15 006 686	16 258 483	14 941 609	13 624 410	13 042 053
Кисляк (простокваша)	17 919 415	17 514 458	18 883 739	18 290 513	20 033 728	20 356 996	17 759 415	19 991 695
Сметана	25 830 102	25 891 527	27 574 044	27 737 333	29 305 208	29 397 719	29 690 230	31 765 774
Йогурт	19 782 118	21 114 364	22 286 759	21 498 443	22 673 333	20 713 670	20 879 448	22 206 385
Сирна (творожна) продукція	15 505 806	16 043 222	17 046 158	17 478 944	16 641 237	19 208 084	15 828 302	17 792 596
М'який сир	7 918 476	8 638 138	8 988 061	8 479 590	8 843 866	9 417 566	9 070 486	8 477 131
Твердий сир	23 435 126	24 262 766	24 233 261	26 549 060	26 775 410	28 671 484	25 616 948	26 366 835
Плавлений сир	14 125 589	13 668 444	13 768 914	13 991 238	15 726 232	15 555 288	13 845 388	16 916 202
Згущене молоко	2 744 466	2 879 481	2 996 232	2 835 160	2 987 446	3 314 334	3 336 154	2 766 392
Вершкове масло	27 546 810	26 709 040	29 197 237	29 232 331	27 894 022	30 735 876	29 185 996	25 787 677

3 **Ринкові частки** – містить інформацію про ринкові частки, які займають всі існуючі на ринку компанії. Частки відображаються в долях (до тисячних) від 0 до 1.

Pro: KИHT: ViAL+ - Компанія: Крейсєр Автора - Дата: Весна 1 року

Файл Загальна інформація Ведення переговорів Налаштування Довідка

Ринкова інформація

Прийнятні ціни для покупців Структура продаж продукції

Виробничий персонал конкурентів Оцінка попиту

Баланси конкурентів Ринкові частки

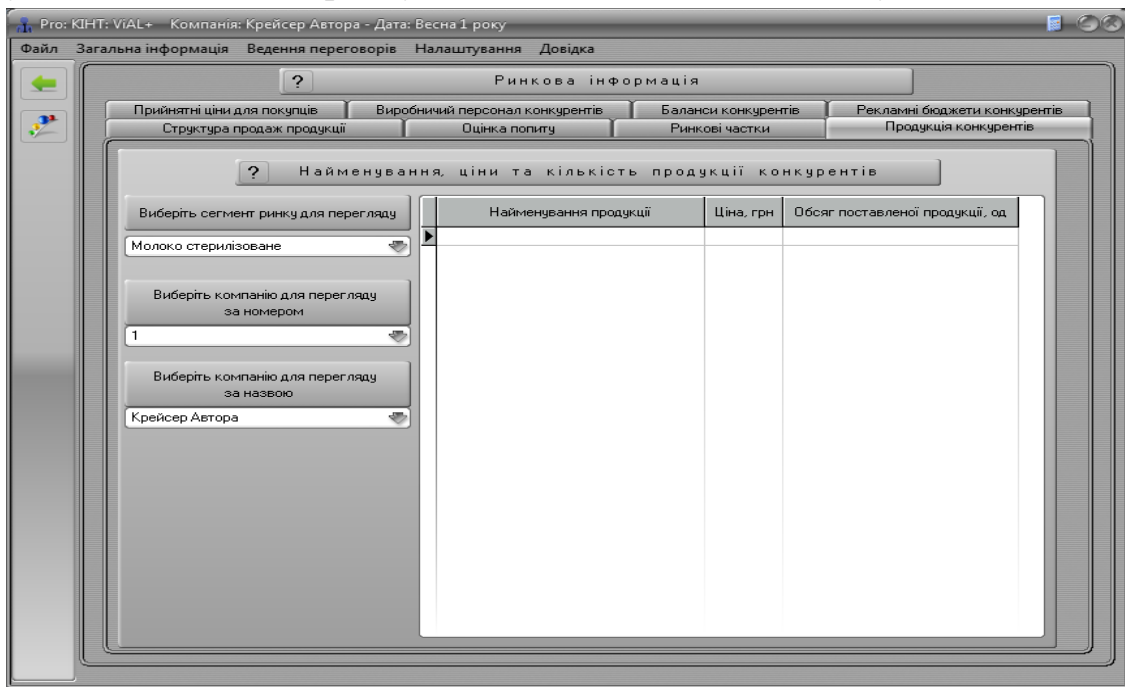
Рекламні бюджети конкурентів Продукція конкурентів

Ринкові частки компаній (по обсягу продаж)

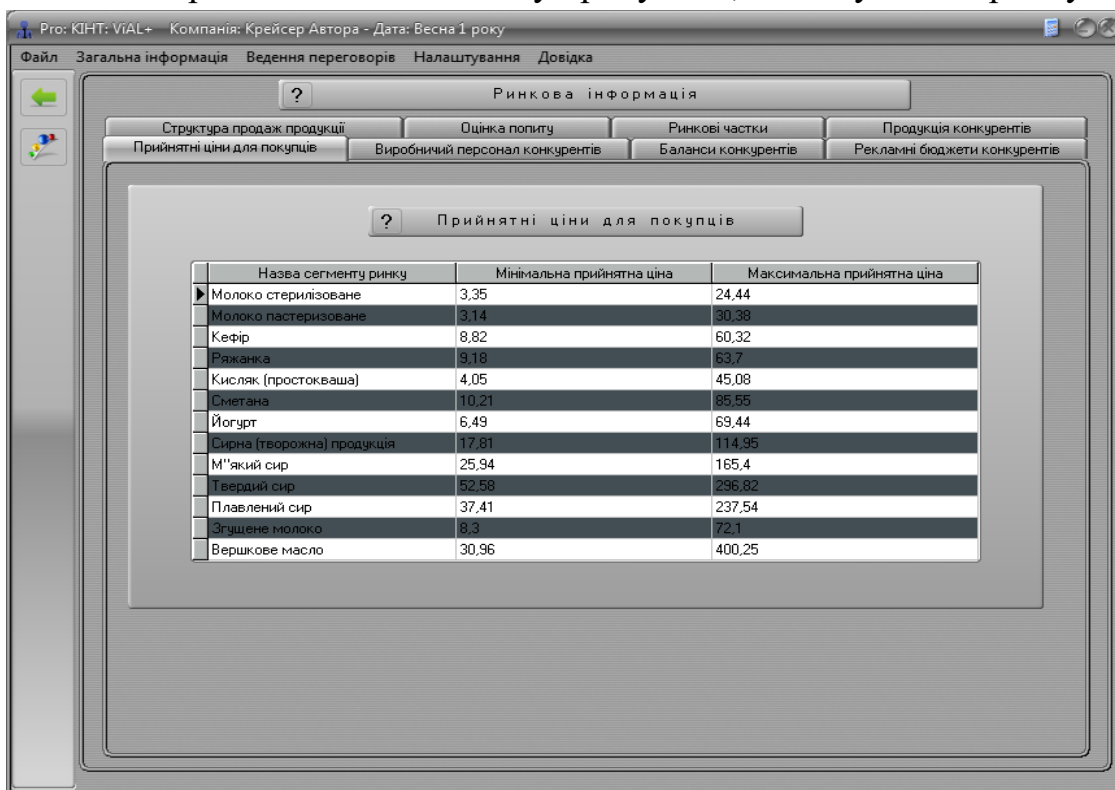
Шифр	Назва компаній	Сегменти ринку				
		Молоко стерилізоване	Молоко пастеризоване	Кефір	Ряжанка	Кисляк (простокваша)
1	Крейсер Автора	0	0	0	0	0
2	Ретро Технологии	0	0	0	0	0
3	Інші компанії	1	1	1	1	1

4 **Продукція конкурентів** – показує інформацію про найменування, ціну та обсяг поставки продукції у торговельну мережу компаніями конкурентів. Інформацію

можна вибирати або за назвою компанії, вивчаючи її присутність в усіх сегментах ринку, або за сегментом ринку, вивчаючи всі наявні в ньому компанії.



5 **Прийнятні ціни для покупців** – містить інформацію про мінімальний та максимальний рівні цін на відповідну продукцію, що існують на ринку.



6 **Виробничий персонал конкурентів** – відображає інформацію про кількість виробничого персоналу, що задіяний на кожній виробничій лінії в компаніях конкурентів.

Виробничий персонал конкурентів, за напрямками діяльності компаній, чол.					
Шифр	Назва компаній	Молоко нормалізоване	Закваска	Молоко стерилізоване	Молоко пастеризоване
1	Крейсер Автора	0	0	0	0
2	Ретро Технологии	0	0	0	0

7 **Баланси конкурентів** — містить інформацію про бухгалтерські баланси всіх компаній конкурентів, які присутні на ринку станом на кінець попереднього періоду. Пошук даних про бухгалтерський баланс конкретної компанії відбувається за шифром та/або за назвою компанії.

Статті балансу	Кінець періоду
.. АКТИВ	
I. Необоротні активи	0
Нематеріальні активи:	0
залишкова вартість	0
первісна вартість	0
накопичена амортизація	0
Незавершене будівництво	0
Основні засоби:	0
залишкова вартість	0
первісна вартість	0
знос	0
Довгострокові фінансові інвестиції:	0
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	0
інші фінансові інвестиції	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	0
Відстрочені податкові активи	0
Інші необоротні активи	0

8 **Рекламні бюджети конкурентів** — відображається інформація про сукупні рекламні бюджети компаній конкурентів за попередній період по сегментах.

Шифр	Назва компанії	Молоко стерилізоване	Молоко пастеризоване	Кефір	Ряжанка	Кисляк (простоква)
1	Крейсер Автора	0	0	0	0	0
2	Ретро Технологии	0	0	0	0	0

Вкладка «Доступне обладнання на ринку»

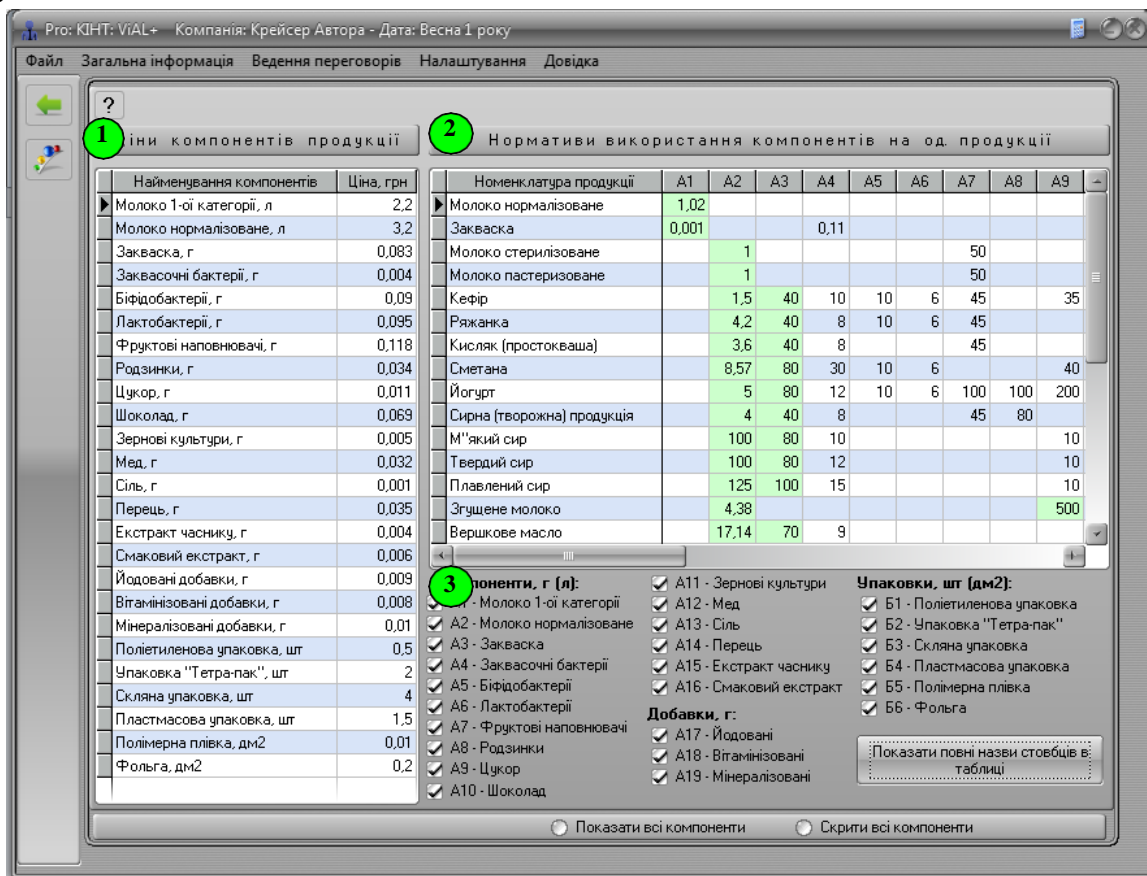
Виробничі лінії та їх модифікації	Вартість модифікації, грн	Потужність, од./період	Термін введення в експлуатацію, кв
Лінія нормування молока	0	0	0
Мод.1	300 000	130 000	1
Мод.2	600 000	250 000	2
Мод.3	1 000 000	900 000	3
Лінія виробництва закваски	0	0	0
Мод.1	180 000	700 000	1
Мод.2	330 000	1 000 000	2
Мод.3	510 000	1 700 000	3
Лінія виробництва стерилізованого молока	0	0	0
Мод.1	600 000	50 000	1
Мод.2	1 260 000	120 000	2
Мод.3	5 800 000	500 000	3
Лінія виробництва пастеризованого молока	0	0	0
Мод.1	700 000	40 000	1
Мод.2	1 320 000	100 000	2
Мод.3	7 400 000	410 000	3
Лінія виробництва кефіру	0	0	0
Мод.1	2 300 000	35 000	1
Мод.2	4 000 000	65 000	2
Мод.3	15 000 000	200 000	3
Лінія виробництва ряжанки	0	0	0
Мод.1	3 000 000	30 000	1
Мод.2	4 200 000	70 000	2

Вкладка містить інформацію про виробничі лінії та їх модифікації, які можна придбати на ринку, з вказівкою параметрів модифікацій, а саме: вартість

модифікацій, паспортна потужність, величина експлуатаційних витрат, кількість персоналу, необхідного для експлуатації обладнання, рекомендована зарплата персоналу, норматив використання нормалізованого молока, мінімальна виробнича собівартість одиниці продукції, виробленої на даній модифікації лінії.

Вкладка «Ціни та нормативи використання сировини»

Вкладка показує існуючі на ринку ціни компонентів, необхідних для вироблення готової продукції, а також нормативи використання даних компонентів на одиницю продукції.

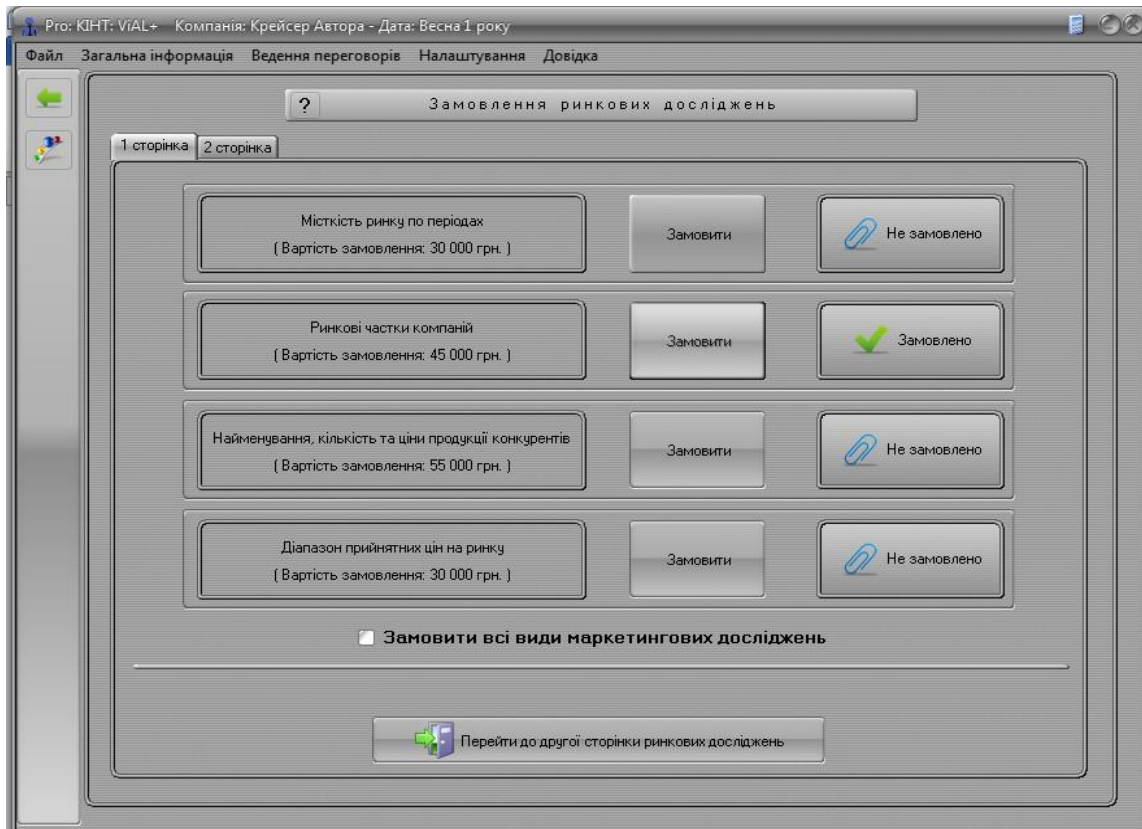


Вкладка містить 3 частини вікна:

- 1 — Таблиця «Ціни компонентів продукції»;
- 2 — Таблиця «Нормативи використання компонентів продукції для виготовлення 1 одиниці (1кг, 1 літр)»;
- 3 — Функціональна кнопка «Показати скорочені назви стовпців в таблиці» - при натисканні в таблиці **2** назви стовпців змінюються на умовні (A1, A2...), а в вільній частині вікна з'являється розшифрування умовних значень (наприклад, A1 – Молоко 1-ї категорії). Кнопка призначена для зручного, компактного відображення Таблиці **2**. Для перегляду тільки необхідних стовпців Таблиці **2** інші стовпці можна сховати, забираючи відмітки («галочки») навпроти умовних позначень A1, A2). Для швидкого забирання всіх «галочок» в правому нижньому кутку є кнопка «Приховати всі компоненти».

Вкладка «Замовлення ринкових досліджень»

Вкладка призначена для здійснення замовлення ринкових досліджень за наступними видами: місткість ринку продаж; ринкові частки усіх компаній, які присутні на ринку; найменування, кількість, ціни продукції, яку компанії конкурентів поставляють на ринок, діапазон прийнятих цін на ринку; незабезпечений попит; кількість виробничого персоналу в компаніях конкурентів; бухгалтерські баланси компаній конкурентів, бюджети рекламних кампаній конкурентів.



Для замовлення конкретного виду дослідження Вам необхідно натиснути кнопку «Замовити» навпроти відповідного виду дослідження. Для замовлення одразу усіх видів досліджень необхідно натиснути – кнопку «Замовити» навпроти речення «Замовлення всіх видів досліджень». Перехід з 1 на 2 сторінки та з 2 на 1 відбувається за допомогою кнопки «Перейти до першої/другої сторінки ринкових досліджень». Під час прийняття рішення про замовлення досліджень Вам необхідно проаналізувати фінансовий стан компанії і вартість дослідження.

Ринкові дослідження, які Ви замовляєте, будуть здійснюватися протягом поточного періоду і їх результати будуть надані тільки на початку наступного періоду. Замовлені у поточному періоді ринкові дослідження будуть проводитись у такому ж обсязі і у наступних періодах, доки не буде зроблено зміну кількості досліджень, або взагалі відмінено проведення у підвкладці «Замовлення ринкових досліджень».

Вартість видів ринкових досліджень, яка зазначена на підвкладці відповідає вартості проведення досліджень в одному періоді.

Вкладка «Проведення рекламної кампанії»

Призначена для прийняття рішень щодо проведення рекламної кампанії за такими видами: реклама в Інтернеті, на телебаченні, на радіо, у пресі, на зовнішніх носіях, в транспорті, промоушен.

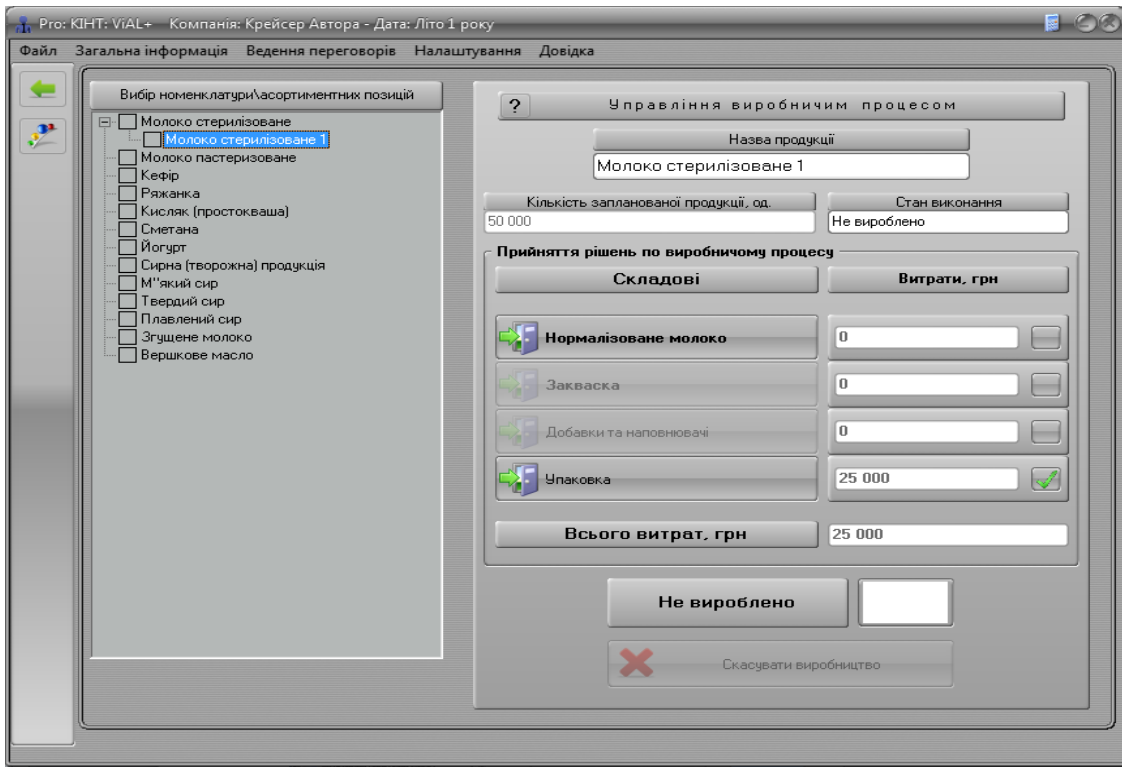
Вид реклами	Мінімальна вартість, грн	Вкладення, грн
Реклама в інтернеті	17 000	17 000
Реклама на телебаченні	128 000	0
Реклама на радіо	21 000	0
Реклама в транспорті	14 000	0
Реклама в пресі	18 000	0
Реклама на зовнішніх носіях	27 000	0
Промоушен	8 000	8 000

Для прийняття рішення Вам необхідно визначити обсяг фінансування виду реклами у відповідному рядку на вкладці вибраного сегменту, і натиснути кнопку «Провести рекламну кампанію». Рекламна кампанія розпочнеться у поточному періоді, а її ефективність можна проаналізувати у наступному періоді. Рекламна кампанія, розпочата у поточному періоді, буде продовжуватися і у наступних періодах, доки Ви не зміните або відмінити прийняте раніше рішення.

Вартість проведення рекламної кампанії відповідає вартості на один період. У разі, якщо Учаснику необхідно змінити рішення по обсягам, сегментам або видам реклами необхідно натискати кнопки «В даному сегменті» та «У всіх сегментах» відповідно.

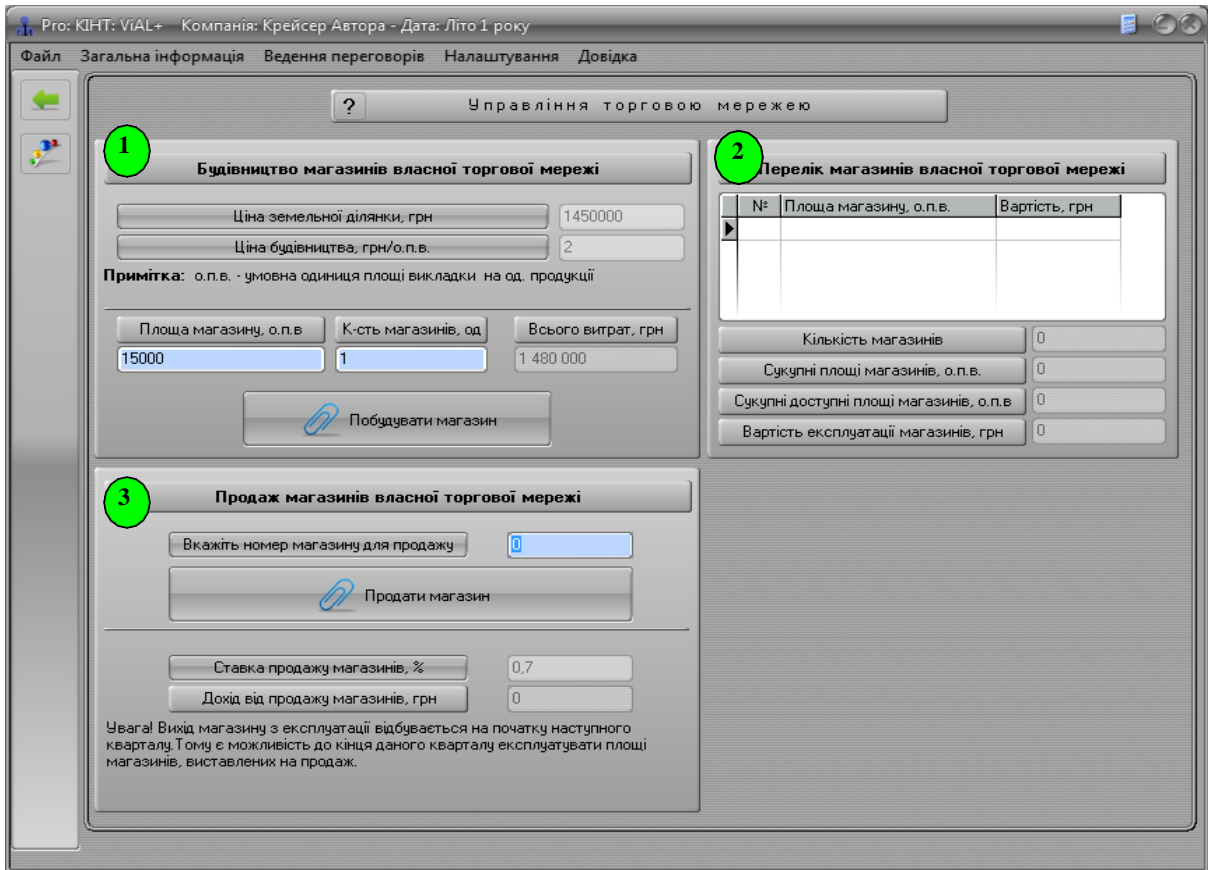
Вкладка «Формування цін на продукцію»

Призначена для встановлення цін для асортименту продукції по номенклатурним групам. Якщо хочете прийняти рішення про встановлення однакової цін для всіх товарів певної групи, натисніть кнопку «Встановлення однакової ціни для всіх товарів групи». Для подальшого збереження результату обов'язково натисніть кнопку «Прийняти встановлені ціни». Для анулювання прийнятих цін натисніть кнопку «Видалити всі ціни».



Вкладка «Управління торговою мережею»

Вкладка призначена для прийняття рішень по будівництву і продажу магазинів власної торгової мережі.



Вкладка містить 3 частини вікна:

1 «Будівництво магазинів власної торгової мережі» — призначене для прийняття рішення щодо побудови власних магазинів. Для розрахунку вартості побудови магазинів надається наступна інформація:

- ціна земельної ділянки – це обов’язкова сума коштів необхідна для початку будівництва 1-ого магазину.
- ціна будівництва показує суму коштів за о.п.в. (о.п.в. - умовна одиниця площі викладки 1 літра/кілограма продукції в магазині).

В полі «Площа магазинів, о.п.в.» визначається розмір площі магазину, який обумовить максимальну кількість продукції, що можна в ньому розмістити.

В полі «К-сть магазинів, од» визначається кількість магазинів, які будуть побудовані з раніше визначеною площею.

Поле «Всього витрат, грн.» показує загальну вартість будівництва всієї кількості магазинів з визначеними площами.

Кнопка «Побудувати магазин» натискається лише після введення даних у вище перелічених полях для фіксації остаточного рішення.

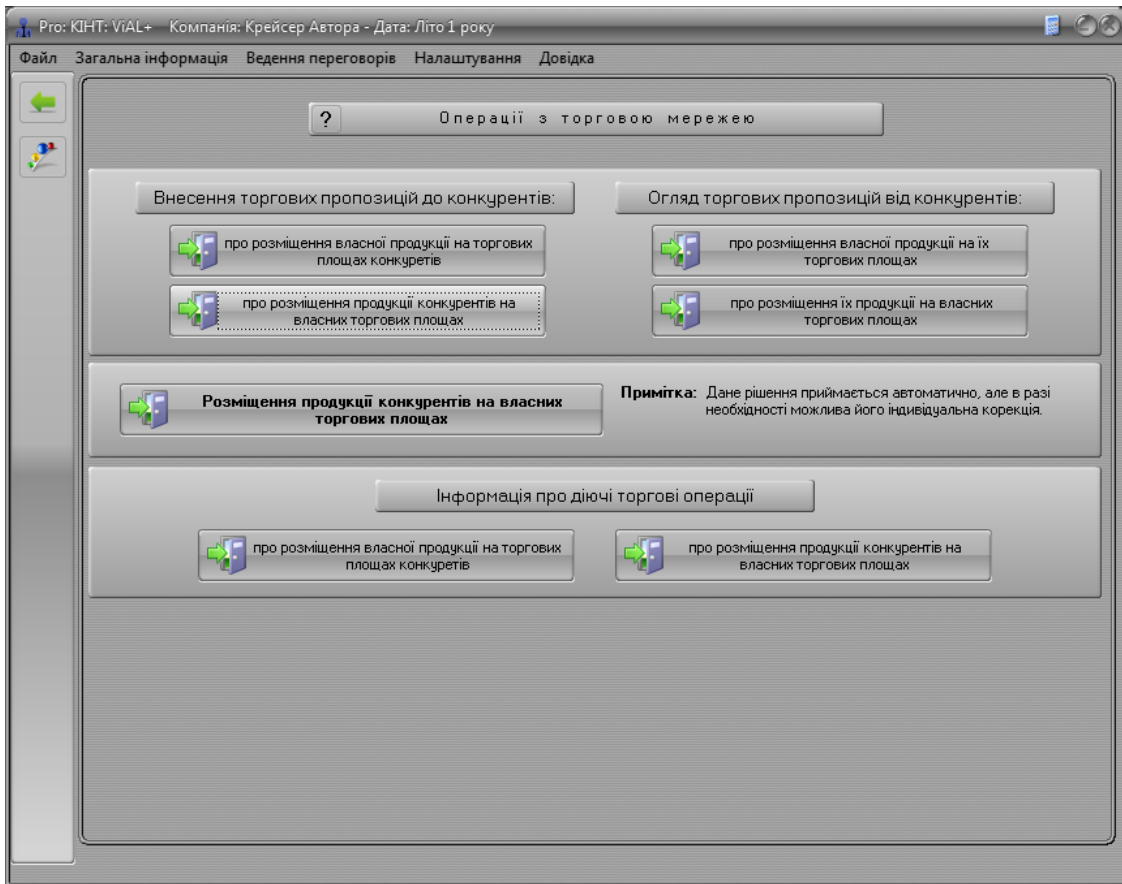
РІШЕННЯ ПО ПОБУДОВІ МАГАЗИНУ НЕ МОЖУТЬ БУТИ ВІДМІНЕНІ!

2 «Перелік магазинів власної торгової мережі» — інформаційне поле, яке містить таблицю про кожен побудований магазин, його порядковий номер, площу та вартість, а також містить інформацію про загальну кількість магазинів; сукупні площі магазинів (доступні на даний час та які стануть доступними наступного періоду); сукупні доступні площі магазинів; вартість експлуатації магазинів (постійні витрати кожного періоду).

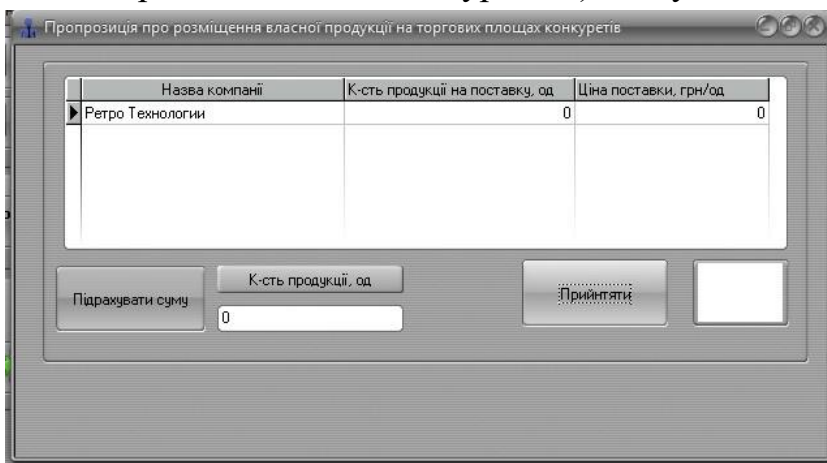
3 «Продаж магазинів власної торгової мережі» — надає можливість продати магазин. Для цього необхідно зазначити порядковий номер магазину в полі «Вкажіть номер магазину для продажу» та натиснути кнопку «Продати магазин». В полі «Дохід від продажу магазинів, грн.» автоматично вираховується значення доходу з урахуванням вартості продажу магазинів.

Вкладка «Операції з торговою мережею»

Призначена для надсилання та отримання пропозицій щодо розміщення власної продукції чи продукції конкурентів на торгових площах конкурентів чи власних площах, а також містить інформацію про діючі угоди.



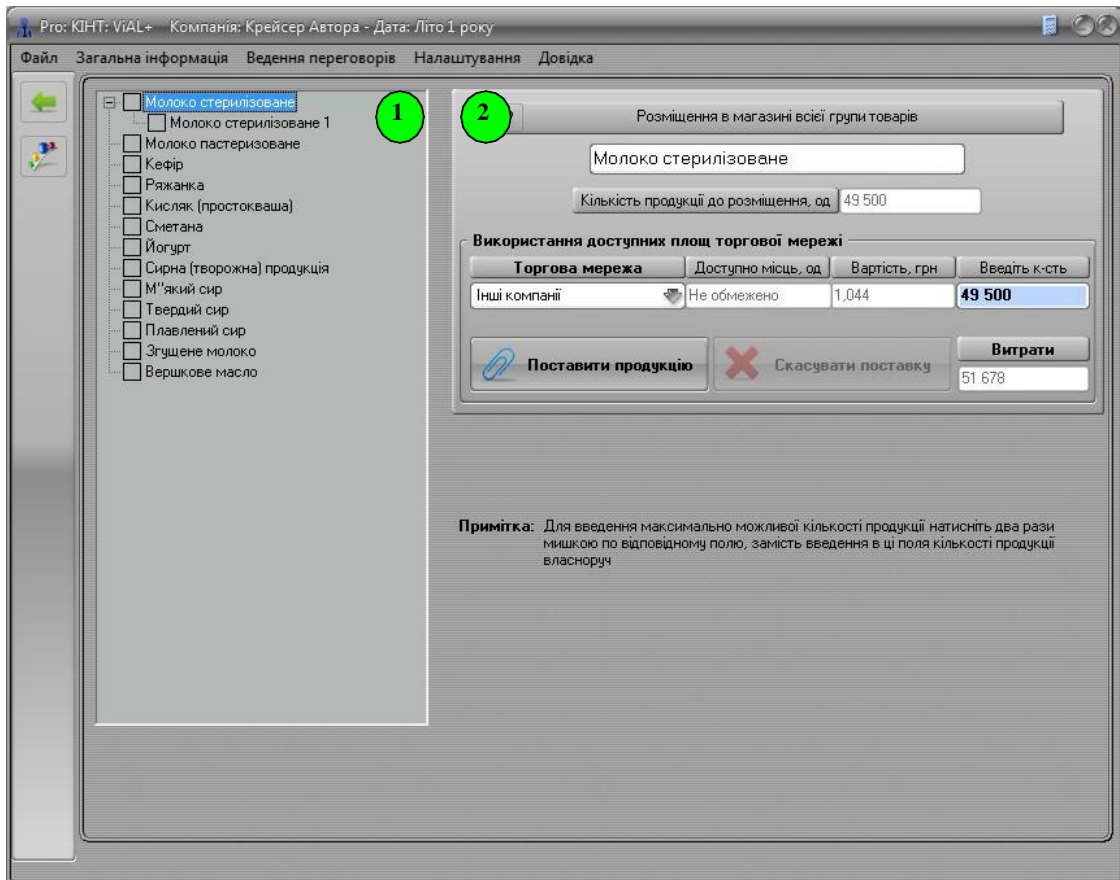
Для надсилання пропозиції конкуренту щодо розміщення своєї продукції на його площах або розміщення його продукції на власних площах необхідно натиснути на відповідну кнопку і увести у вікні, яке відкрилося, обсяг продукції для розміщення (на власних чи торгових площах конкурентів) і ціну поставки одиниці продукції.



У тому періоді, коли взаємно співпадуть пропозиції угода буде автоматично укладеною.

Вкладка «Поставки продукції»

Призначена для прийняття рішення по розміщенню готової продукції в торговій мережі (власній, конкурентів чи інших рітейл-компаній).



Вкладка містить 2 частини вікна:

1 Номенклатурно-асортиментне дерево продукції – містить перелік всіх доступних для прийняття рішень номенклатурних груп продукції.

2 Вікно має 2 види в залежності від вибору групи чи асортименту продукції — «Розміщення в магазин всієї групи товарів» та «Розміщення в магазині кожного виду товарів» відповідно:

- у вікні «**Розміщення в магазин всієї групи товарів**» визначається, в якому магазині (власному, або конкурента, або в інших ритейл-компаній) розміщувати продукцію Вашої компанії. Вся решта даних виводиться автоматично.

Після остаточного прийняття рішення щодо магазинів необхідно натиснути кнопку «Прийняти».

В полі «Введіть к-сть» можливо анулювати прийняти рішення шляхом проставлення в цьому полі нуля;

- у вікні «**Розміщення в магазині кожного виду товарів**» необхідно: ввести кількість продукції до розміщення у всіх доступних магазинах (власних або інших) або, при необхідності, обрати магазини конкурентів. Вся решта даних виводиться автоматично подвійним кліком «мишки». Після остаточного прийняття рішення щодо магазинів необхідно натиснути кнопку «Прийняти».

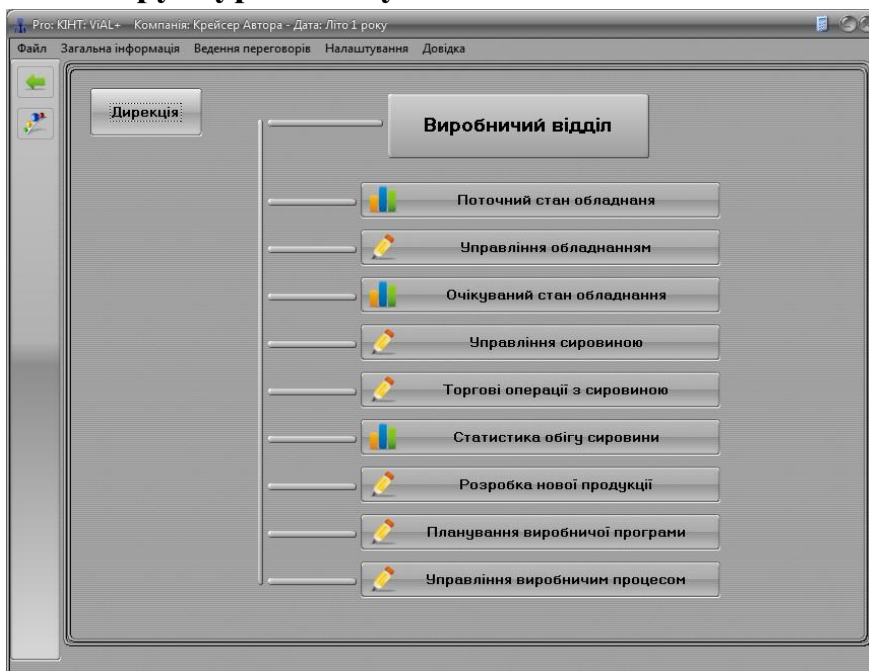
Вкладка «Статистика поставки продукції в торгову мережу»

Інформує про наявність торгових площ на початок поточного періоду, скільки не використано та використано торгових площ (власних і/чи орендованих) в поточному періоді.

Шифр	Торгова мережа	Вартість розміщення, грн/од	Поставка продукції, од		
			можливість	поставлено	не використані можливості
---	Власна	0	0	0	0
---	Інші компанії	1,044	Не обмежено	0	Не обмежено

Розділ 9. Виробничий відділ

Загальна структура відділу



Для переходу у відповідну інформаційну вкладку або вкладку прийняття рішення необхідно натиснути на відповідну кнопку вкладки

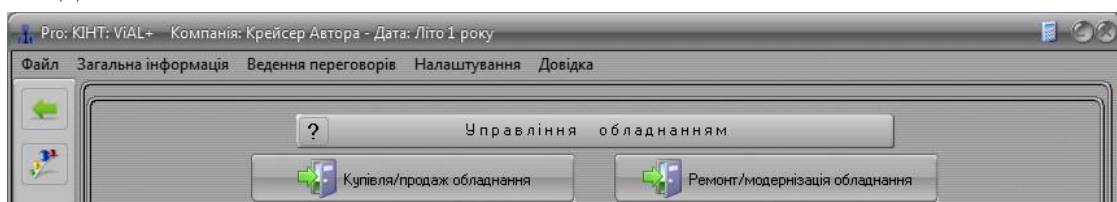
Вкладка «Поточний стан обладнання»

Містить таблицю з даними поточного періоду про кількість, пропускну спроможність, коефіцієнт браку та балансову вартість обладнання по кожній працюючій виробничій лінії.

Виробничі лінії та їх модифікації	К-сть обладнання, од.	Пропускна спроможність, од./період	Коеф. браку	Балансова вартість, грн.
Лінія виробництва стерилізованого молока				
Мод.1	1	50 000	0,01	500 000
Лінія виробництва сметани				
Мод.1	1	32 000	0,01	2 250 000

Вкладка «Управління обладнанням»

Призначена для прийняття рішень щодо купівлі, продажу, ремонту і модифікації обладнання.



Містить 2 вікна: «Купівля/продаж обладнання» та «Ремонт/модернізація обладнання».

Вікно «Купівля/продаж обладнання»

Призначене для купівлі/продажу обладнання. При цьому в кожній виробничій лінії наявні по 3 модифікації, по кожній з них можна придбати від 1 до 15 одиниць обладнання.

Виробничі лінії та їх модифікації	Купити/продати, од.	К-сть діючого обладнання, од.	Вартість модифікації, грн.	Покупна потужність од. обладнання, од./період
Лінія нормування молока				
Мод.1	0	0	300 000	130 000
Мод.2	0	0	600 000	250 000
Мод.3	0	0	1 000 000	900 000
Лінія виробництва закваски				
Мод.1	0	0	180 000	700 000
Мод.2	0	0	330 000	1 000 000
Мод.3	0	0	510 000	1 700 000
Лінія виробництва стерилізованого молока				
Мод.1	0	1	600 000	50 000
Мод.2	0	0	1 260 000	120 000
Мод.3	0	0	5 800 000	500 000

Для прийняття рішення про закупівлю обладнання необхідно виставити належні цифри навпроти необхідної модифікації.

При цьому, у разі продажу обладнання необхідно у відповідній чарунці (ячейці) поставити «-», а потім поставити відповідну цифру. Наприклад, у разі необхідності продажу 3-х одиниць обладнання запис буде мати наступний вигляд «-3», а у разі купівлі 3-х одиниць обладнання — «3».

Для фіксування остаточно прийнятого рішення, потрібно натиснути кнопку «Прийняти рішення».

Вікно «Ремонт/модифікація обладнання»

Виробничі лінії та їх модифікації	Вкласти кошти в ремонт і модернізацію, грн	Вартість ремонту, грн	Пропускна спроможність обладнання, од./період	Почупна потужність од. обладнання, од./період	Майбутня потужність обладнання, од./період
Лінія виробництва стерилізованого молока Мод.1	0	9 600	50 000	50 000	48 500
Лінія виробництва сметани Мод.1	0	43 200	32 000	32 000	31 040

Вартість ремонту/модернізації, грн: 0
ПДВ, грн: 0
Всього, грн: 0

Вкласти кошти в ремонт всіх виробничих ліній
Прийняти рішення

Примітка: Подвійне натискання на поле вкладки коштів у ремонт обладнання автоматично вводить всю необхідну для цього суму у відповідне поле

Вкладка призначена для проведення ремонту/модернізації обладнання. Для цього необхідно проставити відповідні значення в колонці «Вкласти кошти в ремонт і модернізації» або вручну, або натиснувши кнопку «Вкласти кошти в ремонт всіх виробничих ліній». Після остаточного прийняття рішення його необхідно зафіксувати натиснувши кнопку «Прийняти рішення». При цьому в нижньому лівому куту вікна з'являється значення вартості ремонту, ПДВ (податок на додану вартість) та всього витрачених коштів на ремонт.

Вкладка «Очікуваний стан обладнання»

Містить таблицю з прогнозом на наступний період про кількість, пропускну спроможність обладнання (нового/проданого/діючого) по кожній діючій виробничій

лінії, а також дані наступного періоду про коефіцієнт браку обладнання та балансову вартість обладнання.

Вкладка «Управління сировиною»

Вкладка призначена для управління сировиною, що є обов'язковою для виробництва всієї номенклатури продукції.

Вкладка поділена на 3 поля:

1 Поле «Можливість виробити» показує кількість молока нормалізованого (в літрах) та закваски (в грамах), яку можна виробити за наявних потужностей.

2 Поле «Планування виробничої програми по сировині» призначається для прийняття рішення по виробництву власної обов'язкової сировини. Для цього необхідно проставити відповідні цифри навпроти «Нормалізоване молоко» та «Закваска» та натиснути кнопку «виробити заплановану сировину».

3 Поле «Собівартість виробленої сировини на одиницю продукції» показує обов'язкові витрати на виробництво сировини: 1 літру молока нормалізованого та/або 1 граму закваски. Ви можете скомпонувати постатейне відображення витрат, проставляючи чи знімаючи галочки навпроти певної статті витрат.

Вкладка «Торгові операції із сировиною»

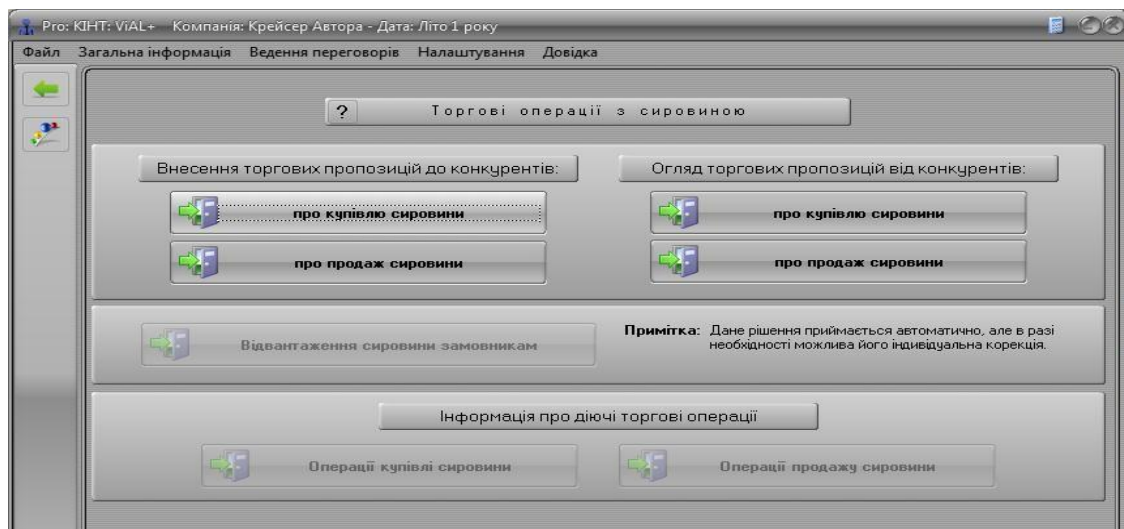
Вкладка призначена для надсилання конкурентам та отримання від конкурентів пропозиції про продаж/купівлю сировини — нормалізованого молока і закваски.

Для надсилання пропозиції конкуренту щодо купівлі сировини у нього необхідно натиснути на кнопку «про купівлю сировини», а щоб продати сировину, то натиснути кнопку «про продаж сировини». У вікні, що відкриється увести відповідні значення обсягу поставки сировини і ціну такої поставки.

Якщо натиснути на кнопку «про купівлю сировини», то тоді відображається пропозиція/-ї Вашої компанії до конкурентів про купівлю у них сировини.

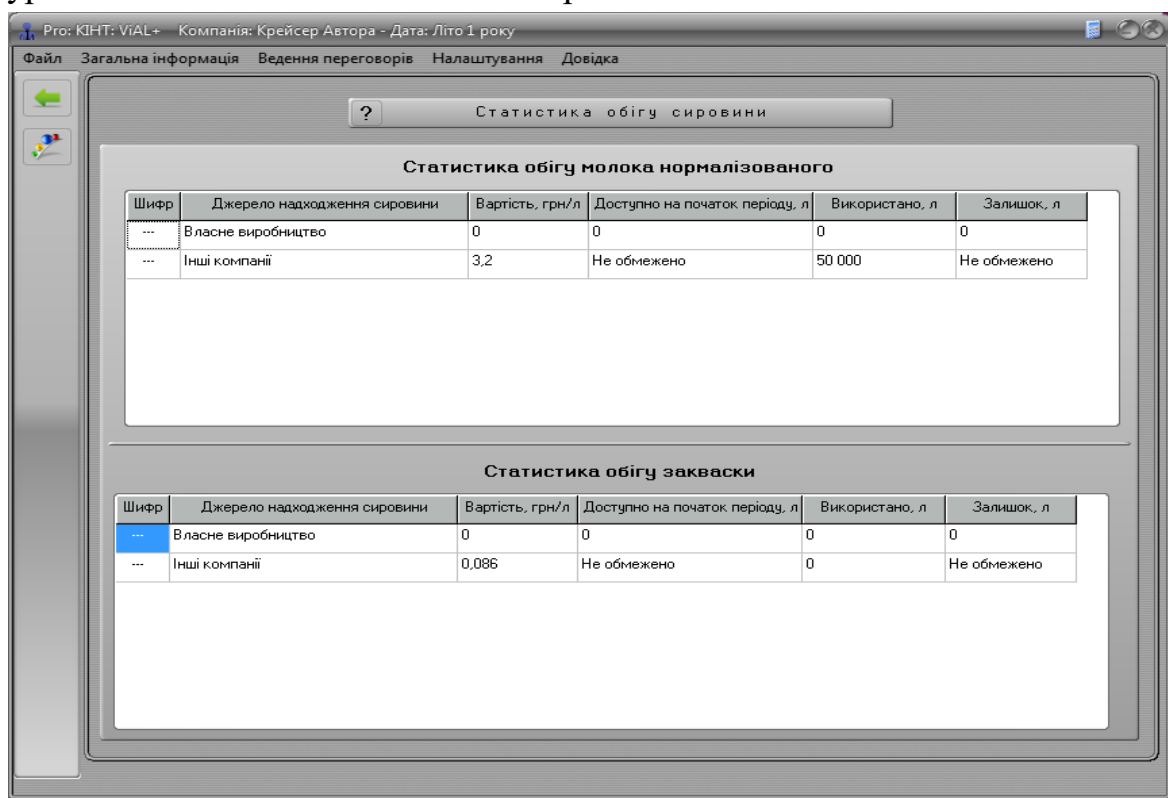
Якщо натиснути на кнопку «про продаж сировини», то тоді відображається пропозиція Вашої компанії до конкурентів про придбання ними сировини.

У тому періоді, коли взаємно співпадуть пропозиції угода буде автоматично укладеною.

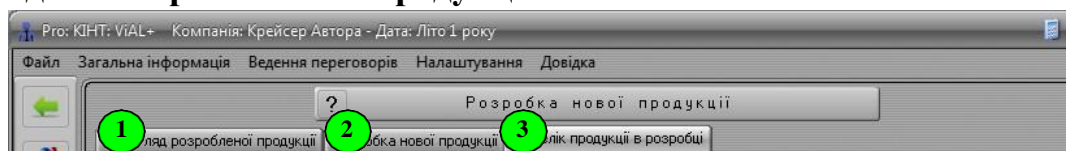


Вкладка «Статистика обігу сировини»

Вкладка показує статистику обігу сировини власного виробництва та куплену в конкурентів і/або в інших компаній: нормалізованого молока та закваски.



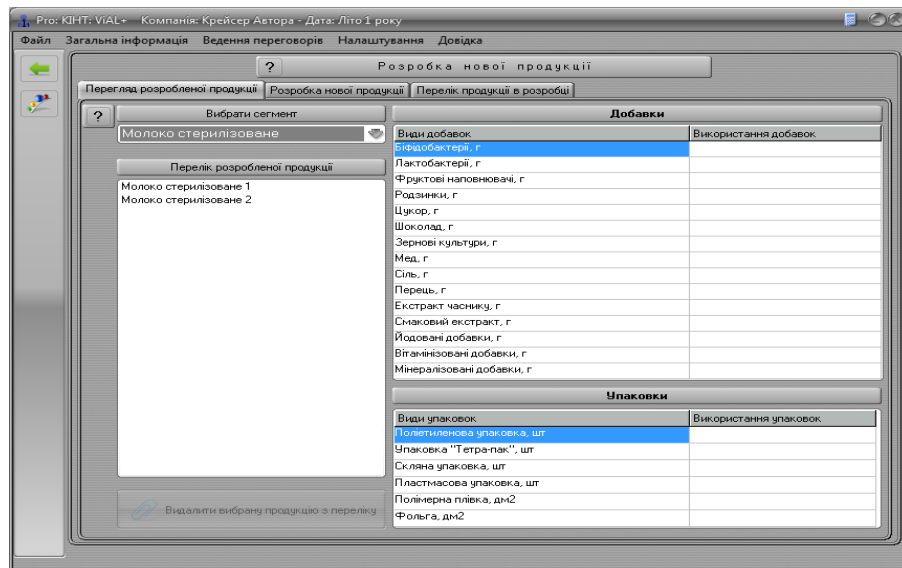
Вкладка «Розробка нової продукції»



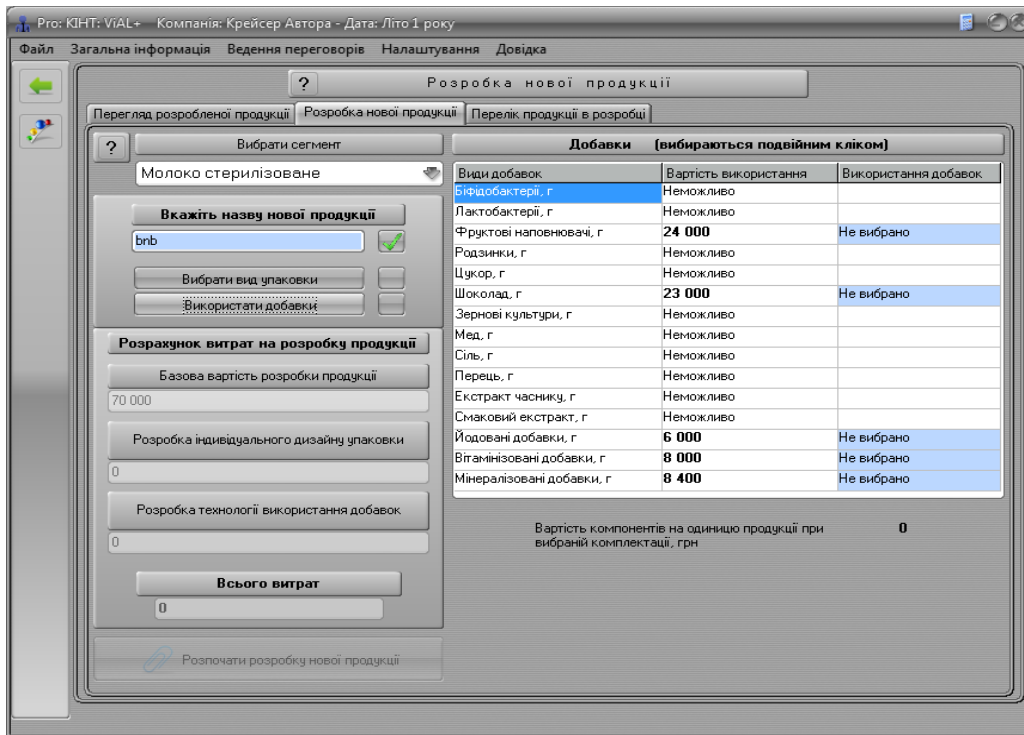
Призначена для формування і перегляду нової продукції по сегментах. Вкладка містить інформацію про нові види продукції, про продукцію в стадії розробки і дозволяє приймати рішення по розробці нової продукції.

Дана півкладка має 3 частини, а саме:

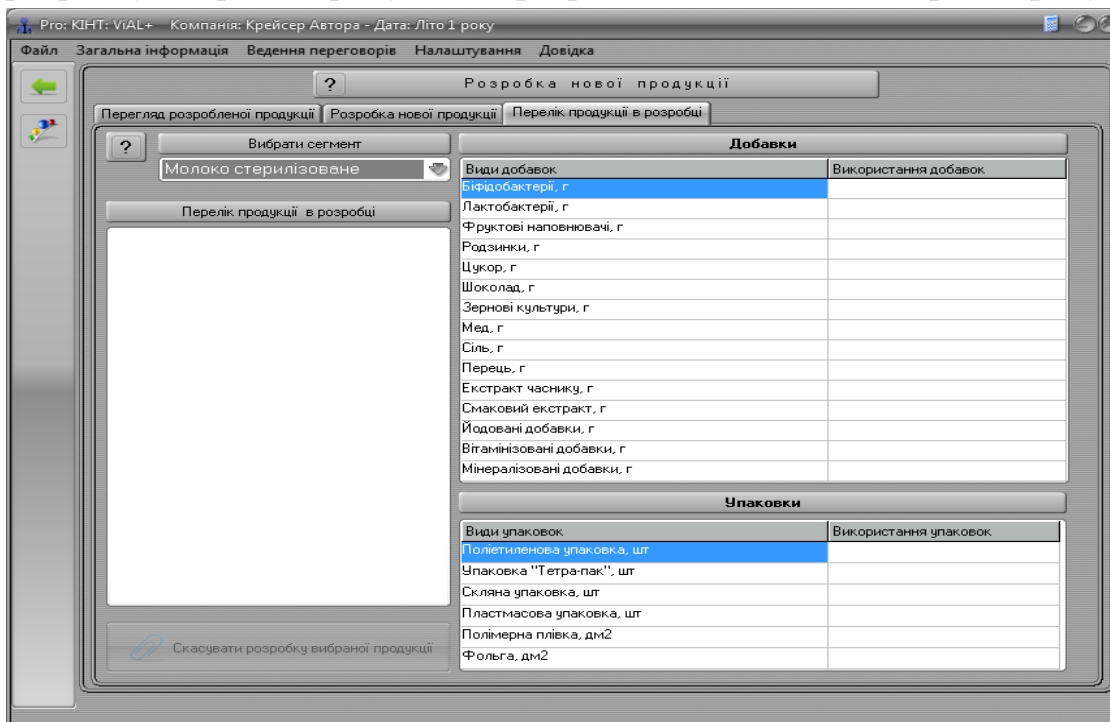
- 1** **Перегляд розробленої продукції** — дозволяє переглянути розроблені і доступні до запуску у виробництво нові асортиментні найменування продукції по номенклатурним групам продукції. Ви також можете відмовитись від розробленого найменування продукції при його виборі і натисненні на кнопку «Видалити продукцію з переліку». Після даного рішення у наступному періоді дане найменування продукції буде уже недоступний.



- 2** **Розробка нової продукції** — дає змогу розробити нові найменування продукції. При натисненні на список вибору груп вибирається відповідна група, у якій буде розроблятися нова продукція. У строку «Вкажіть назву нової продукції» вводиться назва майбутньої продукції. При натисненні на кнопку «Вибрати вид упаковки» відкривається у правій частині поле, у якому робиться вибір виду упаковки для продукції. При натисненні на кнопку «Вибрати добавки» у правій частині можна зробити вибір добавок при подвійному натисненні на синьому полі навпроти добавок, які будуть використовуватися у виробництві даної продукції. Для фіксації рішення необхідно натиснути на кнопку «Розпочати розробку нової продукції»

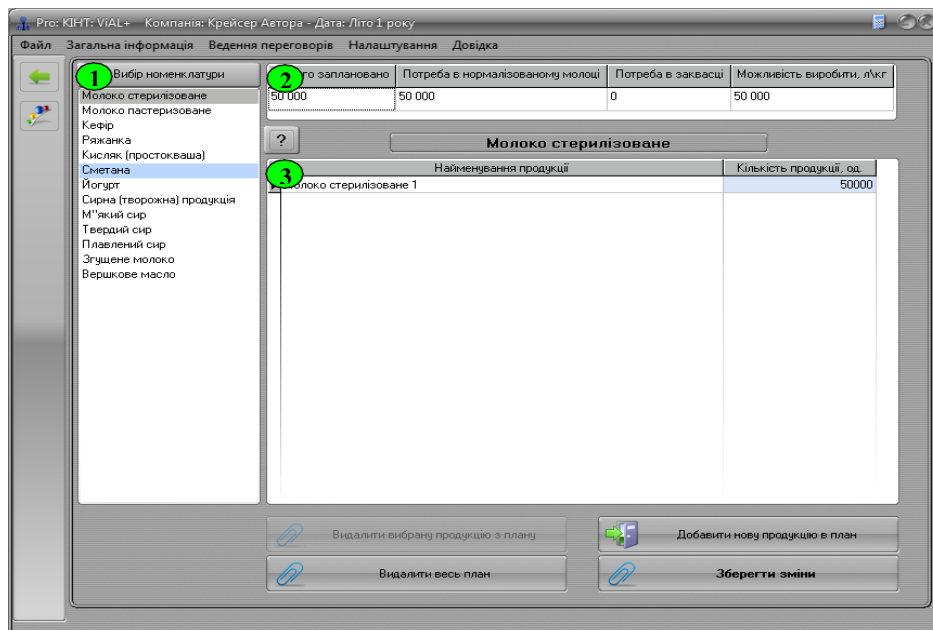


- 3 **Перелік продукції в розробці** — призначена для перегляду нових видів продукції, які перебувають у розробці. При натисненні на список «Вибрати сегмент» відбувається вибір потрібного сегменту. При натисненні на кнопку «Скасувати розробку вибраної продукції» з розробки видаляється вибрана продукція.



Вкладка «Планування виробничої програми»

Призначена для прийняття рішення по визначенню обсягів виробництва відповідних найменувань продукції по сегментам.

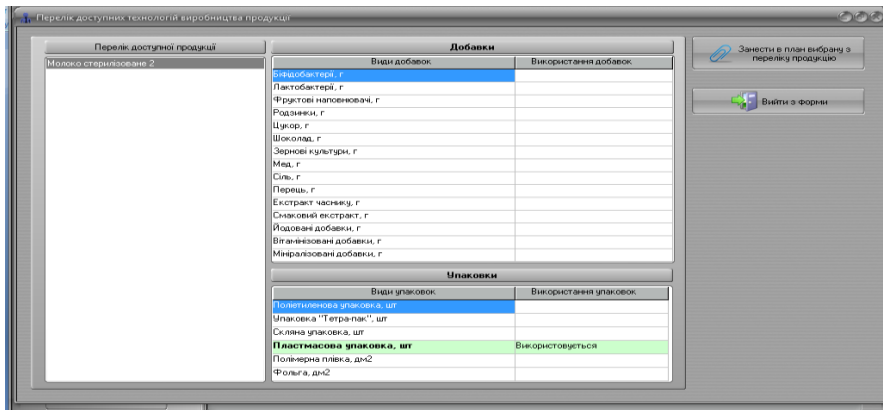


Вкладка містить 3 функціональні поля:

- 1 — у полі вибору сегментів відбувається відповідний вибір номенклатурної групи продукції для подальшого планування.
- 2 — у даному полі відображаються сукупні обсяги запланованої продукції, обсяги потреби у сировині (нормалізованому молоці і закваски), а також показується сукупна можливість виробництва продукції даної номенклатурної групи.
- 3 — дане поле призначене для прийняття рішення по обсягам виробництва продукції. У колонці «Кількість продукції, од.» вводиться план обсягу виробництва даного найменування продукції у кількісному виразі.

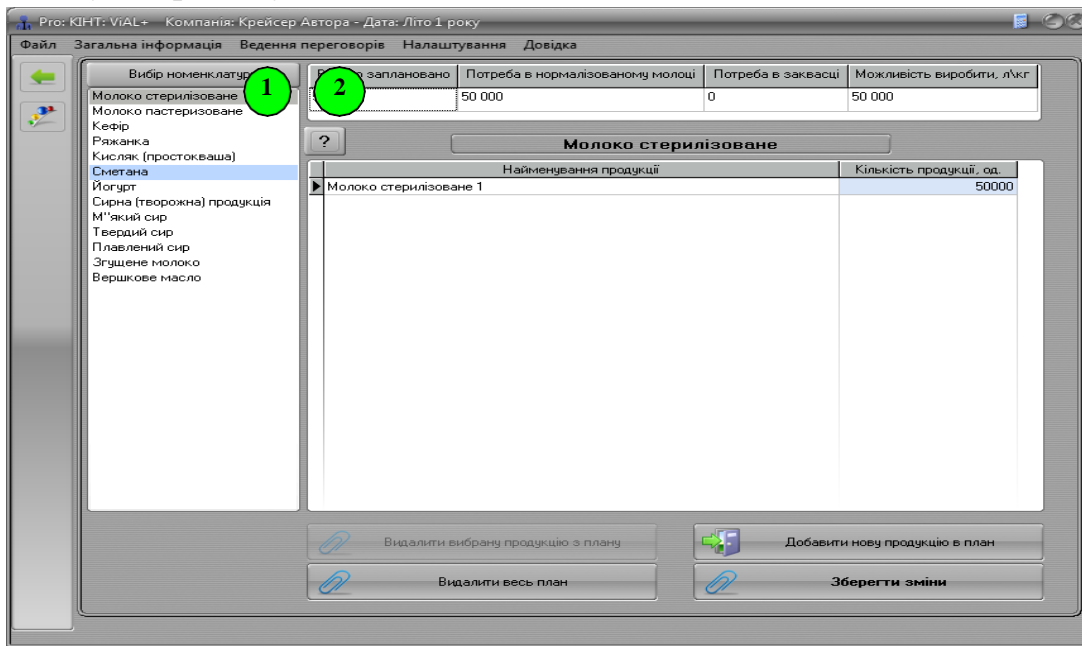
При натисненні на кнопку «Добавити в план нову продукцію» або подвійним натисненням лівою кнопкою вказівника (мишки) по стовпцю «Найменування продукції» відкривається нове вікно «Перелік доступних видів продукції».

У даному вікні доступний перелік кожного найменування продукції для виробництва. При натисненні на кнопку «Занести в план вибрану з переліку продукцію» відбувається занесення вибраної продукції у виробничий план. При натисненні на кнопку «Вийти з форми» закривається вікно вибору продукції.



При натисненні на кнопку «Видалити продукцію з плану» здійснюється видалення із таблиці плану вибраного найменування продукції.

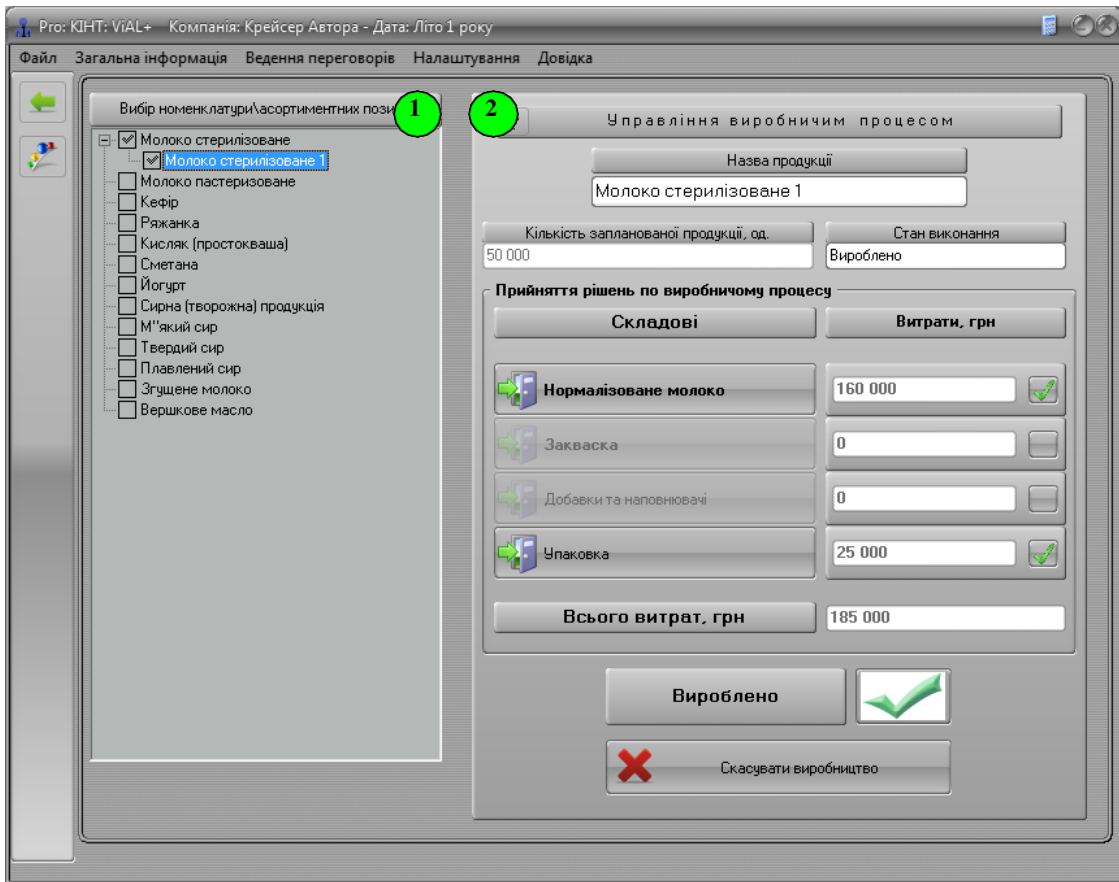
При натисненні кнопки «Видалити весь план» видалається вся запланована продукція у вибраному сегменті.



Кнопка «Зберегти зміни» фіксує прийняте рішення по плану виробництва.

Вкладка «Управління виробничим процесом»

Призначена для організації виробництва продукції, зокрема, для вибору джерела поставки сировини для забезпечення виробничого процесу.

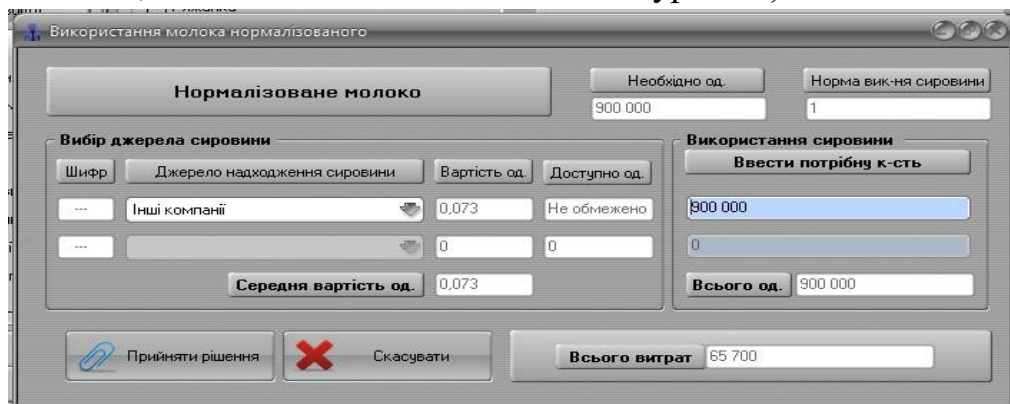


Вкладка складається з двох функціональних частин:

- 1 — поле вибору номенклатурних груп продукції і найменувань продукції в даних групах. При натисненні на **+** розкривається дерево групи продукції і стає доступним рішення по кожному найменуванню продукції.
- 2 — поле для прийняття рішення по виробництву продукції і вибору джерела сировини для виготовлення продукції.

При натисненні на кнопку «Нормалізоване молоко (ручне керування)» відкривається вікно вибору джерела поставки даного виду сировини.

У відкритому вікні «Використання нормалізованого молока» у колонці «Джерело надходження сировини» відбувається вибір постачальника сировини (власне виробництво, інші компанії чи компанії конкурентів).



У колонці «Вартість од.» відображається вартість поставки або собівартість виготовлення одиниці сировини «Нормалізоване молоко».

У колонці і «Доступно од.» відображається сукупна кількість одиниць сировини «Нормалізоване молоко», доступних для використання у виробничому процесі.

У колонці «Ввести потрібну к-сть» вводиться вручну чи автоматично кількість сировини, яка буде використана з вибраного/-их джерела/-л.

При натисненні на кнопку «Прийняти рішення» відбувається фіксація прийнятого рішення і вихід з вікна. При натисненні на кнопку «Скасувати» відбувається вихід з вікна без збереження введених рішень.

У полі «Всього витрат» показуються сукупні витрати на використання сировини. У полі «Необхідно од.» показується сукупна кількість одиниць сировини (у л для нормалізованого молока чи г для закваски), яку потрібно для виробництва всього запланованого обсягу виробництва продукції. Поле «Норма вик-ня сировини» показує норматив використання даної сировини на одиницю продукції.

При натисненні на кнопку «Закваска (ручне керування)» відкривається вікно вибору джерела поставки даного виду сировини.

У відкритому вікні «Використання закваски» у колонці «Джерело надходження сировини» відбувається вибір постачальника сировини (власне виробництво, інші компанії чи компанії конкурентів).

У колонці «Вартість од.» відображається вартість поставки або собівартість виготовлення 1 одиниці сировини «Закваски».

У колонці і «Доступно од.» відображається сукупна кількість одиниць сировини «Нормалізоване молоко», доступних для використання у виробничому процесі.

У колонці «Ввести потрібну к-сть» вводиться вручну чи автоматично кількість сировини, яка буде використана з вибраного/-их джерела/-л.

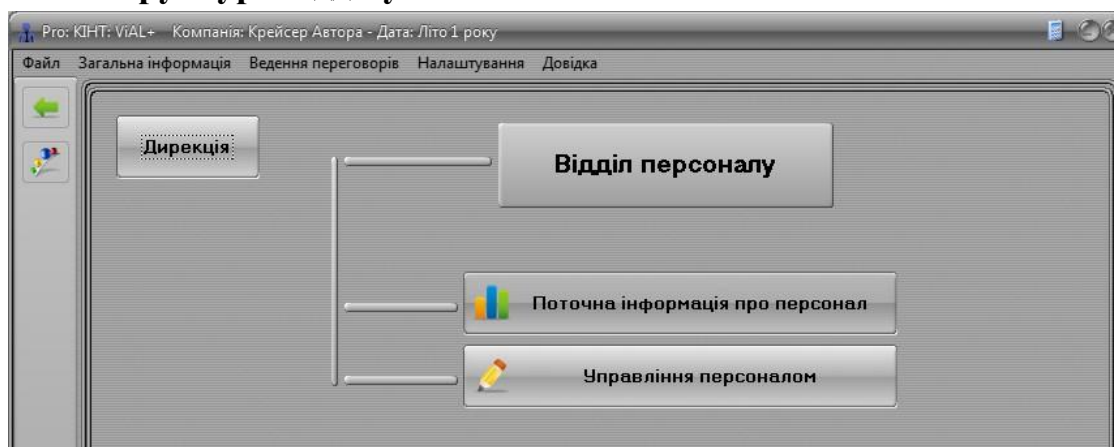
При натисненні на кнопку «Прийняти рішення» відбувається фіксація прийнятого рішення і вихід з вікна. При натисненні на кнопку «Скасувати» відбувається вихід з вікна без збереження введених рішень.

У полі «Всього витрат» показується сукупні витрати на сировину для виробництва запланованого обсягу продукції. У полі «Необхідно од.» показується сукупна кількість одиниць сировини (у л для нормалізованого молока чи г для закваски), необхідних для виробництва запланованого обсягу продукції.

Поле «Норма вик-ня сировини» показує норматив використання даної сировини на одиницю продукції.

Розділ 10. Відділ персоналу

Загальна структура відділу



Для переходу у відповідну інформаційну вкладку або вкладку прийняття рішення необхідно натиснути на відповідну кнопку вкладки

Вкладка «Поточна інформація про персонал»

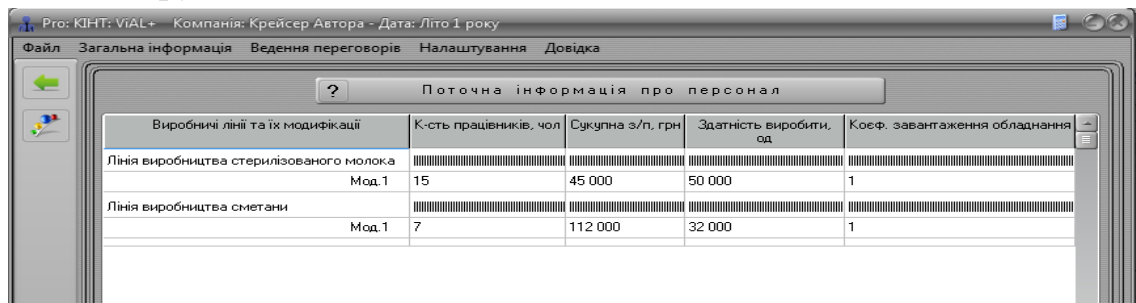
Вкладка відображає інформацію про виробничий персонал в поточному періоді, а саме: кількість персоналу, його сукупна заробітна плата, кількість продукції, яку здатне виробляти компанія при наявній кількості персоналу (у фізичних одиницях і частках).

Виробничі лінії та їх модифікації	К-сть працівників, чол	Сукупна з/п, грн	Здатність виробити, од	Коеф. завантаження обладнання
Лінія виробництва стерилізованого молока				
Мод.1	15	45 000	50 000	1
Лінія виробництва сметани				
Мод.1	7	112 000	32 000	1

Вкладка «Управління персоналом»

Вкладка призначена для прийняття рішення щодо найму/звільнення працівників, виплати їм премій та грошових надбавок до заробітної плати, а також містить інформацію про кількість працівників станом на початок періоду та кількість працівників, необхідних для максимального завантаження обладнання.

Для звільнення працівників необхідно у відповідній чарунці (ячейці) поставити «-», а потім поставити відповідну цифру. Наприклад, у разі необхідності звільнення 3-х працівників запис буде мати наступний вигляд «-3». У разі найму працівників у відповідній чарунці (ячейці) необхідно поставити лише число.



The screenshot shows a software window titled "Поточна інформація про персонал" (Current personnel information). The window has a menu bar with "Файл", "Загальна інформація", "Ведення переговорів", "Налаштування", and "Довідка". Below the menu is a table with the following data:

Виробничі лінії та їх модифікації	К-сть працівників, чел	Скупна з/п, грн	Здатність виробити, од	Коеф. завантаження обладнання
Лінія виробництва стерилізованого молока Мод.1	15	45 000	50 000	1
Лінія виробництва сметани Мод.1	7	112 000	32 000	1

Для стимулювання зростання продуктивності праці наявного персоналу для виконання запланованих обсягів виробництва меншою кількістю працівників, якщо раніше відбулося їх звільнення, рекомендується використовувати премії і грошові надбавки до заробітної плати.

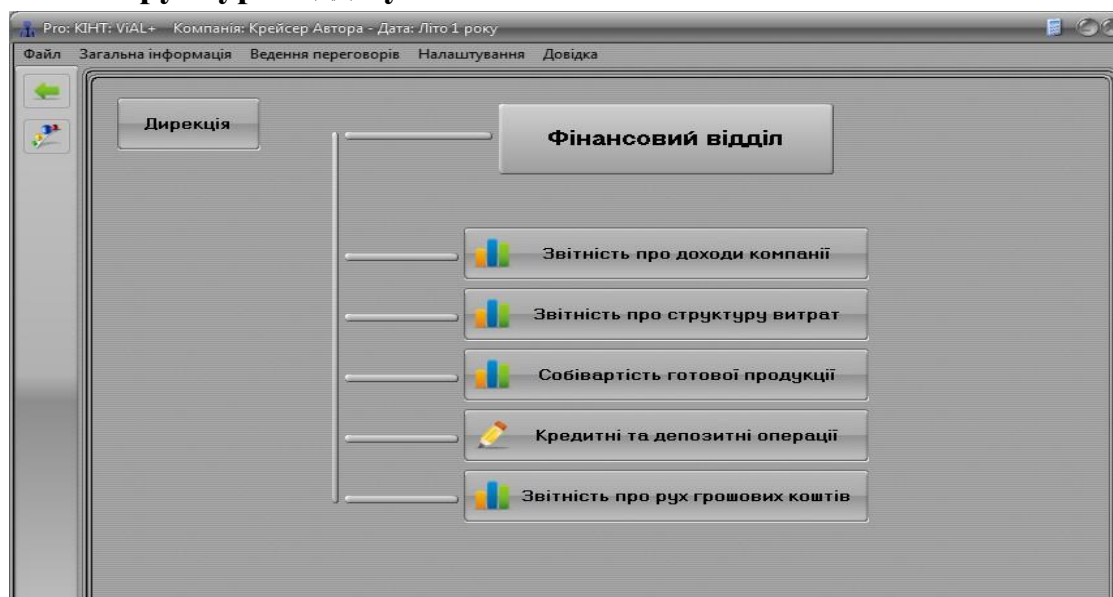
Для нарахування премій необхідно поставити відповідну величину в стовпці «Виплатити премії, грн.». Дана величина визначається для одного працівника. Премії виплачуються усім працівникам. Премії не враховуються у виробничій собівартості і виплачуються за рахунок прибутку компанії.

Для нарахування надбавок необхідно поставити потрібну величину в стовпець «Виплатити надбавки, грн.». Дана величина визначається для одного працівника. Надбавки виплачуються усім працівникам. Надбавки враховуються у виробничій собівартості й зменшують базу оподаткування податку на прибуток.

Рішення про виплату премій і/або надбавок діють тільки в наступному періоді. Для продовження виплат в майбутньому необхідно приймати рішення заново.

Розділ 11. Фінансовий відділ

Загальна структура відділу



Для переходу у відповідну інформаційну вкладку або вкладку прийняття рішення необхідно натиснути на відповідну кнопку вкладки

Вкладка «Звітність про доходи компанії»

Вкладка показує структуру доходів Вашої компанії по сегментах та окремим найменуванням продукції: сумарну виручку, скільки отримано з виручки за попередній період та дебіторську заборгованість, сформовану на початок поточного періоду.

Найменування продукції	Виручка, грн	Отримано з виручки, грн	Дебіторська заборгованість, грн
Згущене молоко 1	1 392 930	1 183 990,49	208 939,51
Всього, грн	1 392 930	1 183 990,49	208 939,51

Для перегляду відповідної звітності необхідно вибрати відповідну номенклатуру продукції, доходність від виробництва та продажу якої Ви бажаєте проаналізувати.

Вкладка «Звітність про структуру витрат»

Молоко стерилізоване	
Сума, грн	Сума, грн
Витрати на компоненти	185 000
молоко 1-ої категорії	0
нормалізоване молоко	160 000
закваска та закв. бактерії	0
добавки	0
упаковки	25 000
Виплати та відрахування по виробничому персоналу	63 000
зарплата	45 000
премії	0
надбавки	0
відрахування в обов'язкові фонди держави	18 000
Витрати на обладнання	80 000
купівля обладнання	0
експлуатаційні витрати	80 000
ремонт і модернізація	0
Витрати на збут	60 000
витрати на рекламну кампанію	60 000
послуги торгової мережі, грн	0
Інше:	500
розробка нової продукції	0
обслуговування виробничого процесу	500
Всього	388 500

Вкладка показує всі статті витрат по вибраній номенклатурі продукції. Для перегляду зазначеної інформації необхідно вибрати номенклатуру продукції у відповідній колонці.


Вкладка «Собівартість готової продукції»

Вкладка може показувати собівартість або розрахункову вартість одиниці готової продукції за обраною номенклатурою. Вікно дозволяє відобразити всі складові витрат, складові собівартості, складові змінних витрат. За бажанням можна взагалі не відображати жодну з складових. Для цього необхідно обрати відповідну функцію у полі «Відобразити», що знаходиться в нижньому лівому куту цього вікна.

Молоко стерилізоване		Складові вартості на од. продукції	
Найменування продукції	Всього, грн	Молоко нормалізоване	Закваска
Молоко стерилізоване 1	24,86	3,2	

Відобразити:

Молоко нормалізоване
 Закваска
 Добавки та напоновачі
 Упаковка
 Зарплата
 Премії
 Надбавки
 Експлуатаційні витрати на обладнання
 Амортизація обладнання
 Реклама
 Маркетингові заходи
 Торгова надбавка
 Амортизація торгової мережі
 Обсл. кредитної лінії
 Ведення переговорів
 Амортизація розробки прод-ції
 Ремонт обладнання

Для індивідуального настроювання відображення складових витрат необхідно проставити або зняти мітки навпроти відповідних складових у полі .

Вкладка «Кредитні та депозитні операції»

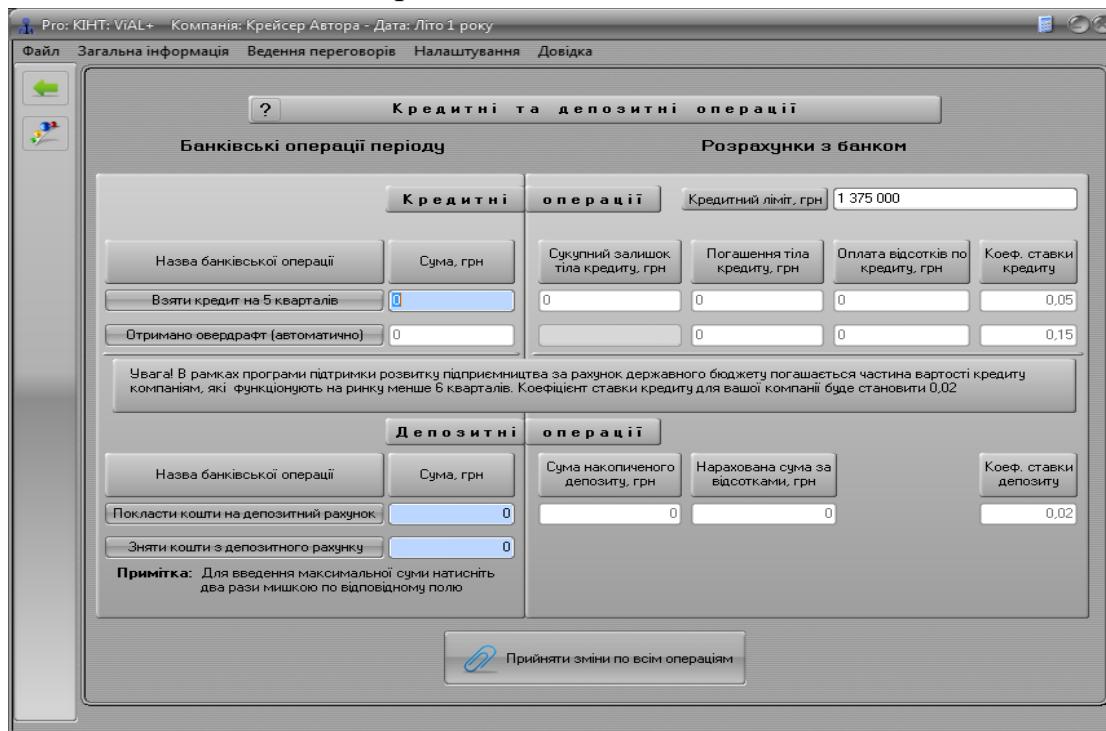
Вкладка призначена для прийняття рішення щодо взяття кредиту, покладення/знімання коштів на/з депозитний/ого рахунок/у. Також Вкладка містить інформацію про розрахунки з банком, а саме: сукупний залишок тіла кредиту, погашення тіла кредиту та оплату відсотків по кредиту в поточному періоді, коефіцієнт ставки кредит/ депозиту, суму накопиченого депозиту, нараховану суму за відсотками по депозиту.

Для прийняття рішення щодо взяття довгострокового кредиту необхідно ввести значення у поле «Взяти кредит на 5 кварталів». Кредит можливо взяти тільки в межах кредитного ліміту.

Для прийняття рішення щодо розміщення коштів на депозитному рахунку, то необхідно ввести значення в поле «Покласти кошти на депозитний рахунок».

Для зняття коштів з депозитного рахунку необхідно ввести значення у поле «Зняти кошти з депозитного рахунку».

Після прийняття всіх рішень необхідно їх зафіксувати натисненням кнопки «Прийняти зміни по всім операціям».



Кредитні операції		Розрахунки з банком			
Назва банківської операції	Сума, грн	Сукупний залишок тіла кредиту, грн	Погашення тіла кредиту, грн	Оплата відсотків по кредиту, грн	Коеф. ставки кредиту
Взяти кредит на 5 кварталів	0	0	0	0	0,05
Отримано овердрафт (автоматично)	0		0	0	0,15

Депозитні операції		Розрахунки з банком		Коеф. ставки депозиту
Назва банківської операції	Сума, грн	Сума накопиченого депозиту, грн	Нарахована сума за відсотками, грн	
Покласти кошти на депозитний рахунок	0	0	0	0,02
Зняти кошти з депозитного рахунку	0			

Примітка: Для введення максимальної суми натисніть два рази мишкою по відповідному полю

Прийняти зміни по всім операціям

Вкладка «Звітність про рух грошових коштів»

Вкладка містить інформацію про стан рахунку Вашої компанії на початок і кінець поточного періоду, а також суми фінансових ресурсів по статтям надходжень та виплат в поточному періоді.

Pro: КИТ: ViAL+ Компанія: Крейсер Автора - Дата: Листо 1 року

Файл Загальна інформація Ведення переговорів Налаштування Довідка

Стан рахунку підприємства

На початок періоду: **5 694 000** На кінець періоду: **4 928 200**

Таблиці

Надходження

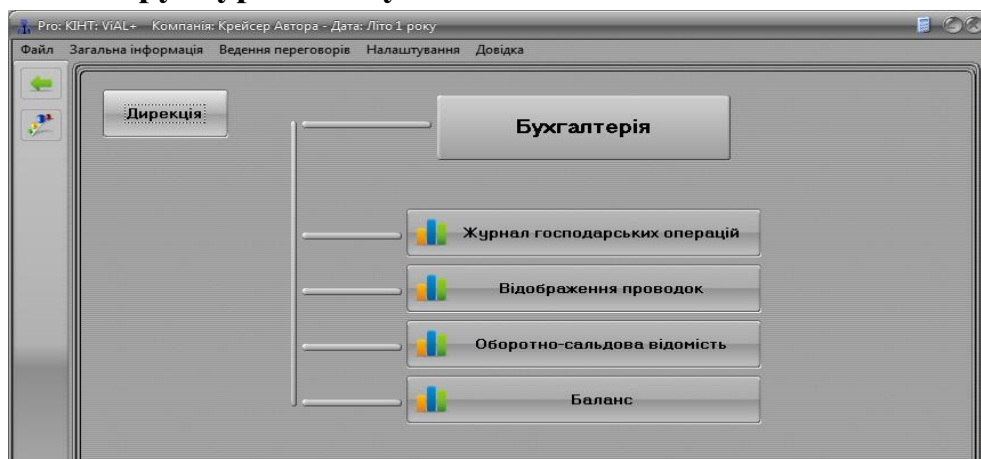
Виплати

№	Стаття виплат	Сума, грн.
13	кредиторська заборгованість по добавкам	0
14	Виплати виробничому персоналу, в т.ч.:	219 800
15	зарплата, в т.ч. нарахування на фонд з/п	219 800
16	премії	0
17	надбавки	0
18	Витрати на обладнання, в т.ч.:	230 000
19	купівля	0
20	обслуговування	230 000
21	ремонт та модернізація	0
22	Інші загальнопромислові витрати:	0
23	обслуговування виробничого процесу	0
24	Витрати на торгівлю мережу, в т.ч.:	0
25	будівництво магазинів	0
26	витрати на обслуговування власної торгової мережі	0
27	оренда торгових площ у конкурентів	0
28	оренда торгових площ в інших орендодавців	0
29	Адміністративні витрати, в т.ч.:	42 000
30	зарплата вищого керівництва, в т.ч. нарахування на фонд з/п	42 000
31	витрати на ведення переговорів	0
32	Інші витрати:	964 000
33	витрати на розробку нової продукції	0
34	витрати на рекламну кампанію	124 000
35	витрати на маркетингові дослідження	840 000

Для перегляду статей надходжень або статей виплат необхідно натиснути на відповідну назву у верхньому лівому полі.

Розділ 12. Бухгалтерія

Загальна структура відділу



Для переходу у відповідну інформаційну вкладку або вкладку прийняття рішення необхідно натиснути на відповідну кнопку вкладки

Вкладка «Журнал господарських операцій»

Вкладка містить інформацію про господарські операції Вашої компанії, їх проводки і суму. Для відображення господарських операцій, в яких використовується певний рахунок бухгалтерського обліку необхідно ввести його номер та натиснути кнопку «Показати статті, в яких використовується вказаний рахунок».

Pro: КІНТ: VIAL+ - Компанія: Крейсер Автора - Дата: Листо 1 року

Журнал господарських операцій

№	Господарські операції	Дебет	Кредит	Сума
1	Отримано інвестиції	311	141	0
2	Повернено інвестиції	141	311	0
3	+ Оплата купівлі обладнання у постачальника (основні фонди 2-ої групи)	631	311	0
4	+ Нараховано податковий кредит по ПДВ	641	631	0
5	+ Отримано обладнання від постачальника (доставка та встановлення за рахунок поста	152	631	2 750 000
6	+ Введено обладнання в експлуатацію	104	152	2 750 000
7	+ Нараховано знос обладнання	231	131	82 500
8	+ Продано обладнання, з ПДВ	361	742	0
9	+ Нараховано ПДВ	742	641	0
10	+ Списано знос обладнання	131	104	0
11	+ Списано залишкову вартість обладнання	972	104	0
12	+ Списано залишкову вартість на зменшення доходу	793	972	0
13	+ Зараховано в дохід засоби від реалізації обладнання	742	793	0
14	Зараховано виручку від реалізації обладнання	311	361	0
15	Переведено в бюджет суму ПДВ від реалізації обладнання	641	311	0
16	+ Оплата модернізації обладнання	631	311	0
17	+ Виконана модернізація обладнання згідно акту	152	631	0
18	+ Нараховано податковий кредит по ПДВ	641	631	0
19	Збільшено балансову вартість обладнання на суму вартості виконаної модернізації	104	152	0
20	+ Оплата вартості поточного ремонту обладнання	631	311	0
21	+ Виконано поточний ремонт обладнання	231	631	0

231 Показати операції, в яких використовується вказаний рахунок

При натисненні два рази лівою кнопкою вказівника (мишки) на «господарські операції», відзначені +, відкривається розширена структура операцій по лініям і центрам виникнення витрат в окремому вікні.

Вкладка «Відображення проводок»

Вкладка містить інформацію по всіх бухгалтерських проводках, які використовуються у господарській діяльності. При натисненні на відповідну проводку у лівій частині вікна відкривається у правій частині дебет і кредит даної проводки у взаємозв'язку з іншими проводками і суми, які по проводках проходять.

Pro: КІНТ: VIAL+ - Компанія: Крейсер Автора - Дата: Листо 1 року

Журнал проводок

Рахунок: 231

№	Дебет	№	Кредит
7	82 500	102	0
21	0	108	0
24	191 666,67		
26	157 000		
28	62 800		
43	0		
44	0		
88	0		
101	0		
107	0		
Сума	493 966,67	Сума	0
Сальдо	493 966,67	Сальдо	0

Вкладка «Оборотно-сальдова відомість»

Вкладка відображає оборотно-сальдову відомість, в якій містяться рахунки по дебету та кредиту на початок, середину та кінець поточного періоду.

Про: КІНТ: VIAL+ Компанія: Крейсер Автора - Дата: Листо 1 року

Файл Загальна інформація Ведення переговорів Налаштування Довідка

Оборотно-сальдова відомість

Рахунок	Залишок на початок кварталу		Оборот за квартал		Залишок на кінець кварталу	
	Дебет	Кредит	Дебет	Кредит	Дебет	Кредит
103	0	0	0	0	0	0
104	0	0	2 750 000	0	2 750 000	0
12	0	0	0	0	0	0
131	0	0	0	82 500	0	82 500
133	0	0	0	0	0	0
141	0	10 000 000	0	0	0	10 000 000
151	0	0	0	0	0	0
152	0	0	2 750 000	2 750 000	0	0
154	0	0	0	0	0	0
201	0	0	0	0	0	0
231	0	0	493 966,67	0	493 966,67	0
24	0	0	0	0	0	0
26	0	0	0	0	0	0
301	0	0	158 950	158 950	0	0
311	5 694 000	0	690 000	1 455 800	4 928 200	0
312	0	0	0	0	0	0
313	0	0	0	0	0	0
361	0	0	0	0	0	0
372	0	0	0	0	0	0
373	0	0	0	0	0	0
441	0	0	0	0	0	0
442	866 000	0	866 000	0	1 732 000	0
501	0	0	0	0	0	0
601	0	0	0	0	0	0
Всього	10 000 000	10 000 000	10 279 100	10 279 100	10 082 500	10 082 500

Вкладка «Баланс»

Вкладка містить Форму 1 Фінансової звітності «Баланс».

Про: КІНТ: VIAL+ Компанія: Крейсер Автора - Дата: Листо 1 року

Файл Загальна інформація Ведення переговорів Налаштування Довідка

Баланс

АКТИВ Пасив

А К Т И В		Код	Початок періоду	Кінець періоду
1	2	3	4	
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи:				
залишкова вартість	010	0	0	
первісна вартість	011	0	0	
накопичена амортизація	012	0	0	
Незавершене будівництво	020	0	0	
Основні засоби:				
залишкова вартість	030	0	2 667 500	
первісна вартість	031	0	2 750 000	
знос	032	0	82 500	
Довгострокові фінансові інвестиції:				
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	040	0	0	
інші фінансові інвестиції	045	0	0	
Довгострокова дебіторська заборгованість	050	0	0	
Відстрочені податкові активи	060	0	0	
Інші необоротні активи	070	0	0	
УСЬОГО за розділом I	080	0	2 667 500	
Запаси:				
виробничі запаси	100	0	0	
тварини на вирощуванні та відгодівлі	110	0	0	
незавершене виробництво	120	0	493 966,67	
готова продукція	130	0	0	
товари	140	0	0	
Векселі одержані	150	0	0	
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:		0	0	

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 3. РОЗРОБКА І РЕАЛІЗАЦІЯ ФІНАНСОВИХ ПРОДУКТІВ

БЛОК 3. «РОЗРОБКА І РЕАЛІЗАЦІЯ ФІНАНСОВОГО ПРОДУКТУ» ПРОГРАМА ТРЕТЬОГО ЕТАПУ ТРЕНІНГУ

(виконується на основі даних з фінансової установи, що є базою майбутньої практики)

Мета третього етапу тренінгу

Зростаюча роль управління у розвитку суспільства вимагає від вищих навчальних закладів постійного пошуку способів і методів удосконалення навчального процесу, наближення змісту вищої освіти до вимог і потреб складного соціально-економічного середовища. В основу управлінської освіти покладено формування у студентів навичок креативного, інноваційного мислення. Практична діяльність управлінця в умовах процесів трансформації, високої мінливості середовища вимагає не лише вміння адаптуватися до нового, але і вміння випереджати події, займати проактивну позицію.

Основною метою третього етапу тренінгу «Розробка і реалізація фінансового продукту» є отримання навиків у сфері організації маркетингової діяльності у банку з врахуванням всіх зовнішніх і внутрішніх факторів з метою забезпечення розробки і реалізації фінансових продуктів, що дозволяє максимально задовольнити потреби клієнтів, а відтак, отримати прибуток

Завдання тренінгу.

В результаті проведення тренінгу студенти повинні:

1. Оволодіти навиками аналізу інформації на ринку банківських послуг;
2. Вміти визначати потреби наявних і потенційних клієнтів у банківських продуктах;
3. Здійснювати розробку банківських продуктів;
4. Формувати сценарій майбутніх переговорів з клієнтом з метою переконання у необхідності скористатися запропонованою послугою;
5. Визначати найбільш доцільні канали збуту банківських продуктів;
6. Вміти здійснювати найбільш ефективні заходи щодо стимулювання збуту банківських послуг;

СТРУКТУРА ТРЕТЬОГО ЕТАПУ ТРЕНІНГУ

Етап	Назва етапу	Характеристика етапу	Методика проведення
1	Пошук і обґрунтування ідей	Пошук, аналіз, обробка інформації щодо діяльності банківської установи, ринку банківських послуг, конкурентів, клієнтів	Інтерактивна лекція, практичне заняття, ділова гра.

2	Розробка банківського продукту	Формування технологічної карти, окреслення сценарію переговорів	Інтерактивна лекція, практичне заняття, ділова гра
3	Реалізація банківського продукту	Характеристика можливих каналів збуту, використання електронних ресурсів для формування рекламного забезпечення	Практичне заняття, ділова гра

Зауваження !!!

1. Кожен із напрямів етапу тренінгу взаємопов'язаний із попереднім та наступним напрямком.
2. Перехід до наступного етапу тренінгу неможливий без виконання завдань попереднього етапу.

ПЛАН ПРОВЕДЕННЯ ТРЕТЬОГО ЕТАПУ ТРЕНІНГУ

Частина 1. Пошук і обґрунтування ідей

Напрямки	Перелік проблемних питань	Методика проведення
I Теоретичні та організаційні основи розробки і реалізації банківського продукту	<ul style="list-style-type: none"> - мета, завдання і структура тренінгу; - банківський продукт і його особливості; - базовий асортимент послуг комерційного банку; - необхідність та доцільність розробки нових банківських продуктів; - нормативно-правове забезпечення процесу створення та реалізації банківських продуктів. 	Інтерактивна лекція
II Аналіз діяльності банківської установи	<ul style="list-style-type: none"> - стратегія діяльності банківської установи; - організаційна структура банку; - фінансовий стан банку; - аналіз активів та пасивів банку; - організація маркетингової служби банку. 	Практичне заняття
III Аналіз ринку банківських послуг та оцінка конкурентних позицій банку	<ul style="list-style-type: none"> - ринок банківських послуг: регіональні особливості; - асортимент послуг банківської установи, що представлені на ринку; - особливості продуктової, цінової, збутової та комунікаційної політики банку на ринку банківських послуг; - наявні та потенційні конкуренти банку на ринку; - конкурентна позиція банку на ринку 	Практичне заняття

	банківських послуг.	
IV Вивчення потреб клієнтів та обґрунтування доцільності розробки продукту	<ul style="list-style-type: none"> - наявні та потенційні клієнти банку; - існуючі і виникаючі потреби клієнтів; - можливості банку щодо створення та реалізації продукту; - формування ідеї нового продукту. 	Ділова гра

Результат 1 етапу. На основі проведеного дослідження діяльності банківської установи, ринку банківських послуг, оцінки конкурентних позицій банку, а також, потреб клієнтів чітко формулюється основна ідея нового продукту та обґрунтовується доцільність її створення. Формування аналітичної записки.

Частина 2. Розробка фінансового продукту

Напрямки	Перелік проблемних питань	Методика проведення
I Сутність та структура технологічної карти банківського продукту	<ul style="list-style-type: none"> - технологічна карта банківського продукту: сутність та особливості формування; - структура технологічної карти банківського продукту. 	Інтерактивна лекція
II Розробка технологічної карти банківського продукту	<ul style="list-style-type: none"> - визначення послуги, її характеристика і тип потенційного клієнта; - правовий статус надання послуги; - особливості та відмінні ознаки банківського продукту; - дії банку та клієнта при продажі продукту; - ризики нового продукту; - канали поширення інформації про новий продукт. 	Практичне заняття
III Формування сценарію переговорів з клієнтами	<ul style="list-style-type: none"> - форм зв'язку із клієнтами (телефонна розмова, ділова зустріч, листування); - типові проблем клієнта, що пов'язані із користуванням запропонованою послугою; - переконання клієнта у доцільності користування послугою. 	Ділова гра

Результат 2 етапу. Технологічна карта банківського продукту та сценарій переговорів з клієнтами.

Частина 3. Реалізація фінансового продукту

Напрямки	Перелік проблемних питань	Методика проведення
I	- характеристика філіальної сітки банку;	Практичне заняття

Збут банківського продукту	<ul style="list-style-type: none"> - особливості збутової політики банку щодо запропонованого продукту; - фактори вибору каналів збуту нового продукту; - канали збуту нового продукту; - характеристика методів реалізації продукту. 	
<p style="text-align: center;">II</p> <p>Комунікаційний вплив</p>	<ul style="list-style-type: none"> - вибір та характеристика комунікаційної стратегії банку; - вибір інструментів комунікаційного впливу; - формування рекламного проспекту нового продукту; - програма заходів пропаганди та стимулювання збуту нового продукту. 	Ділова гра

Розподіл балів, які отримують студенти

Шкала оцінювання з навчальної дисципліни у балах за всі види навчальної діяльності (шкала Коледжу), яка переводиться в оцінку за шкалою ECTS та у чотирибальну національну (державну) шкалу:

Сума балів за шкалою	Оцінка за шкалою ECTS	Оцінка за національною шкалою	
		Іспит	Залік
90-100	A (відмінно)	Відмінно	Зараховано
82-89	B (дуже добре)	Добре	
75-81	C (добре)	Задовільно	
65-74	D (задовільно)		
60-64	E (достатньо)	Незадовільно	Не зараховано
35-59	FX (незадовільно з можливістю повторного складання)		
1-34	F (незадовільно з обов'язковим повторним курсом)		

Розподіл вагових коефіцієнтів за змістовими модулями оцінювання складових поточного та підсумкового контролю результатів навчальної діяльності студентів з вивчення нормативних і вибіркових дисциплін:

Розподіл вагових коефіцієнтів для заліку/іспиту (для денної форми навчання):

Залік

Змістовий модуль №1		Змістовий модуль № 2		Змістовий модуль № 2 Рейтингова (підсумкова оцінка за змістовий модуль 2, враховуючи поточне опитування)		Рейтингова (підсумкова) оцінка з навчальної дисципліни (100 балів) або Залік	
20 %		40 %		40%		100	
T1.....	T6	T7.....	T9	T10.....	T12		

Критерії оцінювання складових поточного контролю навчальної діяльності студента

Компетенції (знання, уміння та навички), продемонстровані на навчальних заняттях (враховуючи знання з тем, що виносяться на самостійне опрацювання) оцінюються за 100-бальною системою.

Оцінка в балах (за 100-бальною шкалою) за всі види навчальної діяльності	Критерії оцінювання
98-100	Студент має системні, дієві знання, виявляє неординарні творчі здібності у навчальній діяльності; використовує широкий арсенал засобів для обґрунтування та доведення своєї думки; розв'язує складні проблемні завдання; схильний до системно-наукового аналізу та прогнозу явищ; уміє ставити і розв'язувати проблеми, самостійно здобувати і використовувати інформацію; займається науково-дослідною роботою; логічно та творчо викладає матеріал в усній та письмовій формі; розвиває свої здібності й нахили; використовує різноманітні джерела інформації; моделює ситуації в нестандартних умовах.

Оцінка в балах (за 100-бальною шкалою) за всі види навчальної діяльності	Критерії оцінювання
94-97	Студент володіє узагальненими знаннями з навчальної дисципліни, аргументовано використовує їх у нестандартних ситуаціях; вміє знаходити джерела інформації та аналізувати їх, ставити і розв'язувати проблеми, застосовувати вивчений матеріал для власних аргументованих суджень у практичній діяльності (диспути, круглі столи тощо); спроможний за допомогою викладача підготувати виступ на студентську наукову конференцію; самостійно вивчити матеріал; визначити програму своєї пізнавальної діяльності; оцінювати різноманітні явища, процеси; займає активну життєву позицію.
90-93	Студент володіє глибокими і міцними знаннями та використовує їх у нестандартних ситуаціях; може визначати тенденції та суперечності різних процесів; робить аргументовані висновки; практично оцінює сучасні тенденції, факти, явища, процеси; самостійно визначає мету власної діяльності; розв'язує творчі завдання; може сприймати іншу позицію як альтернативну; знає суміжні дисципліни; використовує знання, аналізуючи різні явища, процеси.
86-89	Студент вільно володіє вивченим матеріалом, застосовує знання у дещо змінених ситуаціях, вміє аналізувати і систематизувати інформацію, робить аналітичні висновки, використовує загальновідомі докази у власній аргументації; чітко тлумачить поняття, категорії, нормативні документи; формулює закони; може самостійно опрацювати матеріал, виконує прості творчі завдання; має сформовані типові навички.
81-85	Знання студента досить повні, він вільно застосовує вивчений матеріал у стандартних ситуаціях; вміє аналізувати, робити висновки; відповідь повна, логічна, обґрунтована, однак з окремими неточностями; вміє самостійно працювати, може підготувати реферат і обґрунтувати його положення.
75-80	Студент правильно і логічно відтворює навчальний матеріал, оперує базовими теоріями і фактами, встановлює причинно-наслідкові зв'язки між ними; вміє наводити приклади на підтвердження певних думок, застосовувати теоретичні знання у стандартних ситуаціях; за допомогою викладача може скласти план реферату, виконати його і правильно оформити; самостійно користуватися додатковими джерелами; правильно використовувати термінологію; скласти таблиці, схеми.
70-74	Студент розуміє основні положення навчального матеріалу, може поверхнево аналізувати події, ситуації, робить певні висновки; відповідь може бути правильною, проте недостатньо осмисленою; самостійно відтворює більшу частину матеріалу; вміє застосовувати знання під час розв'язування розрахункових завдань за алгоритмом, користуватися додатковими джерелами.
65-69	Студент розуміє сутність навчальної дисципліни, може дати визначення понять, категорій (однак з окремими помилками); вміє працювати з підручником, самостійно опрацювати частину навчального матеріалу; робить прості розрахунки за алгоритмом, але окремі висновки не логічні, не послідовні.
60-64	Студент володіє початковими знаннями, здатний провести за зразком розрахунки; орієнтується у поняттях, визначеннях; самостійне опрацювання навчального матеріалу викликає значні труднощі.
50-59	Студент намагається аналізувати на основі елементарних знань і навичок; виявляє окремі властивості; робить спроби виконання вправ, дій репродуктивного характеру; за допомогою викладача робить прості розрахунки за готовим алгоритмом.

Оцінка в балах (за 100-бальною шкалою) за всі види навчальної діяльності	Критерії оцінювання
35-49	Студент мало усвідомлює мету навчально-пізнавальної діяльності, робить спробу знайти способи дій, розповісти суть заданого, проте відповідає лише за допомогою викладача на рівні „так” чи „ні”; може самостійно знайти в підручнику відповідь.
1-34	Студент володіє навчальним матеріалом на рівні засвоєння окремих термінів, фактів без зв'язку між ними: відповідає на запитання, які потребують відповіді „так” чи „ні”.

4.1. Оцінювання індивідуального навчально-дослідного завдання здійснюється за 100-бальною системою.

4.2. Оцінювання модульних контрольних робіт здійснюється за 100-бальною системою.

4.3. Оцінювання захист навчального матеріалу, що виноситься на самостійне вивчення для студентів заочної форми навчання здійснюється за 100-бальною системою.

4.4. Оцінювання іспиту здійснюється за 100-бальною системою.

5. Інструменти, обладнання, програмне, методичне забезпечення навчальної дисципліни

1. Навчальна програма з дисципліни.
2. Робоча програма.
3. Плани занять, конспекти лекцій
4. Перелік основної та додаткової літератури.
5. Інструктивно-методичні матеріали до практичних занять з комплектами завдань.
6. Навчально-наочні посібники, технічні засоби навчання тощо.
7. Засоби поточного контролю.
8. Комплекс контрольних робіт (ККР) для визначення залишкових знань, з дисципліни, завдань для обов'язкових контрольних робіт.
9. Методичні вказівки та індивідуальні семестрові завдання для самостійної роботи.

6. Рекомендовані джерела інформації

9.1. Нормативно-правова база

1. Господарський Кодекс України : за станом на 12жовтня 2018 р. Верховна Рада України / Відомості Верховної Ради України (ВВР). 2018. №18, 19-20,21-22. 655 с.

2. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 07.12.2000р. № 2121-III. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>

3. Про Національний банк України: Закон України від 20.05.1999р. № 679-XIV. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/679-14>

4. Про систему гарантування вкладів фізичних осіб: Закон України від 23.02.2012 № 4452-VI. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/ru/4452-17>

9.2. Основна література

5. Фінанси підприємств: навчальний посібник / [Ситник Н. С., Смолінська С.Д., Ясіновська І.Ф.]; за заг. ред. Н. С. Ситник. Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2020. 402 с
6. Бедринець М. Д., Довгань Л. П. Фінанси підприємств [текст] навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2018. 292 с.
7. Фінансовий менеджмент: підручник / Г. О. Партин Н. Є. Селюченко. Львів: Видавництво Львівської політехніки 2018. 388 с.
8. Фінанси підприємств: підручник / О.Б.Курило, Л.П.Бондаренко, О.Й Вівчар, О.М.Чубка. Київ: Видавничий дім «Кондор», 2020. 340 с.
9. Фінансова діяльність суб'єктів підприємництва. Навчальний посібник / І. С. Скоропад, О. Б. Курило, О. М. Чубка, О. В. Дідух, І. О. Кривецький. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2016. 344 с.
10. Банківські операції: в схемах, таблицях, коментарях: навч. посіб. / уклад.: О. М. Гладчук, І. Я. Ткачук, В. М. Харабара ; Чернівець. нац. ун-т ім. Юрія Федьковича. Чернівці : Чернівець. нац. ун-т ім. Ю. Федьковича: Рута, 2020. 207 с.
11. Банківська система України: становлення і розвиток в умовах глобалізації економічних процесів: Монографія / За ред. д.е.н., проф. О.В. Дзюблюка. Тернопіль: «Вектор», 2012. 462 с.
12. Благун І. І. Банківська система України в умовах турбулентності фінансового ринку: теорія, методологія, практика : монографія / І. І. Благун; ДВНЗ "Прикарпат. держ. ун-т ім. Василя Стефаника". - Івано-Франківськ : ДВНЗ "Прикарп. нац. ун-т ім. Василя Стефаника", 2020. 363 с
13. Ушакова О. А. Банківські операції: навч. посіб. Рівне : НУВГП, 2021. 226 с.
14. Стратегія розвитку банківської системи 2016-2020: «Синергія розвитку банків та індустріалізації економіки». URL: http://kneu.edu.ua/userfiles/Credit_Economics_Department/afedra+bankspravu/proekt_strategi.pdf
15. Копилюк О. І., Музичка О. М. Банківські операції: навчальний посібник. 2-ге вид. Київ: ЦУЛ, 2019. 536 с.
16. Тимків А.О., Сидор Г.В. Фінансова інклюзія як складова відновлення економіки України. Інклюзія і суспільство. 2022. № 1. С. 5-15
17. Тимків А.О., Сидор Г.В. Проблемні аспекти дослідження фінансової інклюзії. Науковий вісник ІФНТУНГ. Серія : «Економіка та управління в нафтовій і газовій промисловості». 2023. №1 (27). С. 143–153.

9.3. Додаткова література

18. Карлін М. І., Цимбалюк І. О. Фінанси домогосподарств провідних країн світу: навч. посіб. Луцьк: Вежа-Друк, 2014. 172 с.
19. Кузнецова С. А., Болгар Т. М., Пестовська З. М. Банківська система: навч. посіб. Київ: Центр навчальної літератури, 2017. 416 с.
20. Савінова Ю. М. Особливості розвитку фінансового ринку України як основи функціонування системи фінансового посередництва. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2042>
21. Фінансова грамотність. Фінанси. Що? Чому? Як?: навчальний посібник / авт. кол.; Київ, 2019. 272 с.

22. Фінансова грамотність: підручник / авт. кол.; за ред. д-ра екон. наук, проф. Т. С. Смовженко. Київ, 2014. 316 с.
23. Фінансово-економічна грамотність: підручник: у 2-х ч. / за ред. д-ра екон. наук, проф. О. Б. Жихор, д-ра екон. наук, проф. О. В. Димченко. Київ: Кондор, 2017. Ч. 1: Основи національної економіки, економіки регіонів та фінансової системи України. 1024 с.
24. Фінансово-економічна грамотність: підручник: у 2-х ч. / за ред. д-ра екон. наук, проф. О. Б. Жихор, д-ра екон. наук, проф. О. В. Димченко. Київ : Кондор, 2018. Ч. 2: Банківська система України, загальні поняття про облік, аудит та економічний аналіз в умовах ринкової економіки. 400 с.
25. Фондовий ринок: підручник: у 2 кн. / В. Д. Базилевич, В. М. Шелудько, В. В. Вірченко та ін.; за ред. В.Д. Базилевича. Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. Київ : Знання, 2015. Книга 1. 621 с.
26. Фондовий ринок: підручник: у 2 кн. / В. Д. Базилевич, В. М. Шелудько, В. В. Вірченко та ін.; за ред. В. Д. Базилевича. Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. Київ: Знання, 2016. Книга 2. 686 с.
27. Фондовий ринок: практикум: навч. посібник / В. Д. Базилевич, В. М. Шелудько, В. В. Вірченко та ін.; за ред. В. Д. Базилевича. Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. Київ: Знання, 2017. 718 с.
28. Шишпанова Н. О., Іванов А. О. Фінансовий ринок України: сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку. *Modern economics*. 2017. № 1. С. 66-72.
29. Діяльність банків на кредитному ринку в умовах асиметрії інформації: монографія/ за ред. д-ра екон. наук, проф. Л.В. Кузнєцової. Одеса. : ОНЕУ, 2015. 292с
30. Лаптев С.М. Банківська діяльність (вітчизняний та зарубіжний досвід) : навч. посібн. К. : Вид-во «Професіонал», 2004. 320 с.
31. Мазур І.М., Гречаник Т.Л. Гроші і кредит: навч. Посібник. Івано-Франківськ, 2011. 321с.
32. Мельник П. В. Банківські системи зарубіжних країн : [підручник]. Київ : Алерта, 2010. 586 с
33. Розвиток банківської системи в умовах формування нової архітектури фінансового ринку / За ред. В.В. Коваленко. Одеса: Видавництво «Атлант», 2012. 765с
34. Фінансовий менеджмент у банку. Навчальний посібник. Дніпропетровськ: Пороги, 2016. 300с.
35. Шамова І. В. Грошово-кредитні системи зарубіжних країн: Навч. посібник. Київ: КНЕУ, 2001. 195 с.

9.4. Інформаційні ресурси

36. Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua>
37. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <http://www.bank.gov.ua>
38. Офіційні сайти банків України. URL: <https://nabu.ua/ua/vsi-banki-ukrayini.html>
39. [Бізнес-симулятор ViAL+ і його можливості](https://kint.com.ua/ua/biznes-trenazher-vial) URL: <https://kint.com.ua/ua/biznes-trenazher-vial>
40. CS LTD. URL: <https://csltd.com.ua/>