

**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ І  
ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ**

Кафедра виробничого та інвестиційного  
менеджменту

**“ЗАТВЕРДЖУЮ”**

Факультет аграрного менеджменту

“ \_\_\_\_\_ ” \_\_\_\_\_ 2025 р.

**РОБОЧА ПРОГРАМА  
НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

**ФІНАНСИ ПІДПРИЄМСТВА**

---

Галуз знань	<u>07 «Управління та адміністрування»</u>
Спеціальність	<u>075 «Маркетинг»</u>
Освітня програма	<u>«Маркетинг»</u>
Факультет	<u>аграрного менеджменту</u>
Розробник:	<u>Лобунець Т. В., доцент кафедри виробничого та інвестиційного менеджменту, к.е.н., доцент</u>

Київ – 2025 р.

**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВІ  
ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ**

Кафедра виробничого та інвестиційного менеджменту

**«ЗАТВЕРДЖУЮ»**

Декан факультету аграрного менеджменту

**«СХВАЛЕНО»**

на засіданні кафедри виробничого  
та інвестиційного менеджменту  
протокол № 13 від «28» травня 2025 р.

\_\_\_\_\_ Анатолій ОСТАПЧУК Завідувач кафедри \_\_\_\_\_ Тетяна ВЛАСЕНКО

**«РОЗГЛЯНУТО»**

Гарант ОП «Маркетинг»

\_\_\_\_\_ Віолета ГЕРАЙМОВИЧ

**РОБОЧА ПРОГРАМА  
НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

**ФІНАНСИ ПІДПРИЄМСТВА**

---

Галуз знань	<u>07 «Управління та адміністрування»</u>
Спеціальність	<u>075 «Маркетинг»</u>
Освітня програма	<u>«Маркетинг»</u>
Факультет	<u>аграрного менеджменту</u>
Розробник:	<u>Лобунець Т. В., доцент кафедри виробничого та інвестиційного менеджменту, к.е.н., доцент</u>

Київ – 2025 р.

## ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

### ФІНАНСИ ПІДПРИЄМСТВ

Дисципліна «Фінанси підприємства» надає студентам базові теоретичні знання та практичні навички щодо організації фінансової діяльності підприємств. У процесі вивчення студенти ознайомлюються з сутністю та функціями фінансів, структурою фінансових ресурсів і джерелами їх формування. Значна увага приділяється методам фінансового планування, оцінювання фінансового стану підприємства, а також питанням санації та відновлення платоспроможності. Курс формує вміння здійснювати фінансові розрахунки, аналізувати фінансову діяльність і приймати обґрунтовані управлінські рішення у сфері фінансів підприємства.

<b>Галузь знань, спеціальність, освітня програма, освітній ступінь</b>		
Освітній ступінь	<i>Бакалавр</i>	
Спеціальність	<i>075 Маркетинг</i>	
Освітня програма	<i>Маркетинг</i>	
<b>Характеристика навчальної дисципліни</b>		
Вид	Обов'язкова	
Загальна кількість годин	90	
Кількість кредитів ECTS	3	
Кількість змістових модулів	2	
Курсовий проект (робота) (за наявності)		
Форма контролю	<i>Екзамен</i>	
<b>Показники навчальної дисципліни для денної та заочної форм здобуття вищої освіти</b>		
	денна форма	заочна форма
Рік підготовки (курс)	2	2
Семестр	3	3-4
Лекційні заняття	<i>15 год.</i>	4
Практичні, семінарські заняття	<i>15 год.</i>	4
Лабораторні заняття	-	-
Самостійна робота	<i>60 год.</i>	82
Індивідуальні завдання		
Кількість тижневих аудиторних годин для денної форми здобуття вищої освіти	<i>2 год.</i>	-

## **1. МЕТА, КОМПЕТЕНТНОСТІ ТА ПРОГРАМНІ РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

**Метою викладання навчальної дисципліни «Фінанси підприємств»** є отримання студентами фундаментальних теоретичних і практичних знань щодо організації фінансової діяльності підприємств, особливостей формування фінансових ресурсів, оволодіння методами оцінювання фінансового стану підприємств та фінансового планування.

**Основними завданнями** вивчення навчальної дисципліни «Фінанси підприємств» є вивчення сутності й функцій фінансів підприємств, фінансових ресурсів та джерел їх формування; організації фінансів підприємств; набуття навиків фінансових розрахунків; оволодіння методами фінансового планування; оцінювання фінансового стану, санації підприємств.

### ***Набуття компетентностей:***

***інтегральна:*** Здатність вирішувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми у сфері маркетингової діяльності або у процесі навчання, що передбачає застосування відповідних теорій та методів і характеризується комплексністю та невизначеністю умов.

### ***Загальні компетентності:***

ЗК5. Визначеність і наполегливість щодо поставлених завдань і взятих обов'язків;

ЗК6. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності;

ЗК7. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях;

ЗК14. Здатність діяти соціально відповідально та свідомо.

### ***спеціальні (фахові, предметні) компетентності:***

СК3. Здатність використовувати теоретичні положення маркетингу для інтерпретації та прогнозування явищ і процесів у маркетинговому середовищі.

СК4. Здатність проваджувати маркетингову діяльність на основі розуміння сутності та змісту теорії маркетингу і функціональних зв'язків між її складовими.

СК7. Здатність визначати вплив функціональних областей маркетингу на результати господарської діяльності ринкових суб'єктів;

СК8. Здатність розробляти маркетингове забезпечення розвитку бізнесу в умовах невизначеності;

СК14. Здатність пропонувати вдосконалення щодо функцій маркетингової діяльності;

СК 15. Здатність до теоретичного узагальнення та практичного використання маркетингових інструментів з метою вирішення бізнес-задач та для підвищення ефективності функціонування суб'єктів підприємницької діяльності.

### ***Програмні результати навчання (РН):***

РН 13. Відповідати за результати своєї діяльності, виявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи;

РН 19. Демонструвати навички розробки маркетингової політики підприємства, застосовувати сучасні методи, концепції та інструменти маркетингової товарної політики, ціноутворення, збуту, комунікацій, дослідження

поведінки споживачів, формування цільової аудиторії з метою визначення перспектив розвитку суб'єктів ринку.

## 2. ПРОГРАМА ТА СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

– повного терміну денної (заочної) форми здобуття вищої освіти

Назви змістовних модулів і тем	Кількість годин													
	Денна форма							Заочна форма						
	тижні	усього	у тому числі					усього	у тому числі					
			л	п	лаб	інд	с.р.		л	п	лаб	інд	с.р.	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	
<b>Змістовний модуль 1. Основи фінансів підприємств. Організація грошових розрахунків підприємств</b>														
Тема 1. Основи фінансів підприємств.	1-2	4	2	2				30	15	1				11
Тема 2. Грошові надходження підприємств	3-4	4	2	2					15		1			10
Тема 3. Оподаткування підприємств	5-6	4	2	2					15		1			10
Тема 4. Обігові кошти	7-8	4	2	2					15	1				10
Разом за змістовним модулем 1		46	8	8				30	60	2	2			41
<b>Змістовний модуль 2. Фінансове забезпечення відтворення основних засобів. Оцінювання фінансового стану підприємств</b>														
Тема 5. Фінансове забезпечення відтворення основних засобів	9-10	4	2	2				30	15	1				10
Тема 6. Оцінювання фінансового стану підприємств	11-12	4	2	2					15		1			10
Тема 7. Фінансове планування на підприємствах	13-14	2	1	1					15	1				11
Тема 8. Фінансова санація підприємств	15	4	2	2					15		1			10
Разом за змістовним модулем 2		44	7	7				30	60	2	2			41
Усього годин		90	15	15				60	120	4	4			82

## 3. ТЕМИ ЛЕКЦІЙ

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Основи фінансів підприємств.	2
2	Грошові надходження підприємств	2
3	Оподаткування підприємств	2
4	Обігові кошти	2
5	Фінансове забезпечення відтворення основних засобів	2
6	Оцінювання фінансового стану підприємств	2
7	Фінансове планування на підприємствах	1
8	Фінансова санація підприємств	2
	<b>РАЗОМ</b>	<b>15</b>

#### 4. ТЕМИ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Основи фінансів підприємств.	2
2	Грошові надходження підприємств	2
3	Оподаткування підприємств	2
4	Обігові кошти	2
5	Фінансове забезпечення відтворення основних засобів	2
6	Оцінювання фінансового стану підприємств	2
7	Фінансове планування на підприємствах	1
8	Фінансова санація підприємств	2
	<b>РАЗОМ</b>	<b>15</b>

#### 5. ТЕМИ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Модуль 1. Самостійна робота 1. Формування і розподіл прибутку підприємства	<b>30</b>
2	Модуль 2. Самостійна робота 2. Аналіз фінансового стану підприємства	<b>30</b>
	<b>РАЗОМ</b>	<b>60</b>

#### 6. ЗАСОБИ ДІАГНОСТИКИ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ:

- усне або письмове опитування;
- співбесіда;
- тестування;
- захист практичних робіт
- модульні тести;
- екзамен;
- інші види

#### 7. МЕТОДИ НАВЧАННЯ

- метод проблемного навчання;
- метод практико-орієнтованого навчання;
- кейс-метод;
- метод перевернутого класу, змішаного навчання;
- метод навчання через дослідження;
- метод навчальних дискусій та дебат;
- метод командної роботи, мозкового штурму.

## 8. ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ

Оцінювання знань здобувача вищої освіти відбувається за 100-бальною шкалою і переводиться в національну оцінку згідно чинного «Положення про екзамени та заліки у НУБіП України»

### 8.1. Розподіл балів за видами навчальної діяльності

Вид навчальної діяльності	Результати навчання	Оцінювання
<b>Модуль 1. «Основи фінансів підприємств. Організація грошових розрахунків підприємств»</b>		
Лекція 1	РН 13. Відповідати за результати своєї діяльності, виявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи; РН 19. Демонструвати навички розробки маркетингової політики підприємства, застосовувати сучасні методи, концепції та інструменти маркетингової товарної політики, ціноутворення, збуту, комунікацій, дослідження поведінки споживачів, формування цільової аудиторії з метою визначення перспектив розвитку суб'єктів ринку.	-
Практична робота 1.		<b>10</b>
Лекція 2	РН 13. Відповідати за результати своєї діяльності, виявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи; РН 19. Демонструвати навички розробки маркетингової політики підприємства, застосовувати сучасні методи, концепції та інструменти маркетингової товарної політики, ціноутворення, збуту, комунікацій, дослідження поведінки споживачів, формування цільової аудиторії з метою визначення перспектив розвитку суб'єктів ринку.	-
Практична робота 2.		<b>10</b>
Лекція 3	РН 13. Відповідати за результати своєї діяльності, виявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи; РН 19. Демонструвати навички розробки маркетингової політики підприємства, застосовувати сучасні методи, концепції та інструменти маркетингової товарної політики, ціноутворення, збуту, комунікацій, дослідження поведінки споживачів, формування цільової аудиторії з метою визначення перспектив розвитку суб'єктів ринку.	-
Практична робота 3.		<b>10</b>
Лекція 4	РН 13. Відповідати за результати своєї діяльності, виявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи; РН 19. Демонструвати навички розробки маркетингової політики підприємства, застосовувати сучасні методи, концепції та інструменти маркетингової товарної політики, ціноутворення, збуту, комунікацій, дослідження поведінки споживачів, формування цільової аудиторії з метою визначення перспектив розвитку суб'єктів ринку.	-
Практична робота 4.		<b>10</b>
Самостійна робота 1.	Формування і розподіл прибутку підприємства	<b>30</b>

Модульна контрольна робота 1.		<b>30</b>
<b>Всього за модулем 1</b>		<b>100</b>
<b>Модуль 2. «Фінансове забезпечення відтворення основних засобів. Оцінювання фінансового стану підприємств»</b>		
Лекція 5	РН 13. Відповідати за результати своєї діяльності, виявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи; РН 19. Демонструвати навички розробки маркетингової політики підприємства, застосовувати сучасні методи, концепції та інструменти маркетингової товарної політики, ціноутворення, збуту, комунікацій, дослідження поведінки споживачів, формування цільової аудиторії з метою визначення перспектив розвитку суб'єктів ринку.	-
Практична робота 5.		<b>10</b>
Лекція 6	РН 13. Відповідати за результати своєї діяльності, виявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи; РН 19. Демонструвати навички розробки маркетингової політики підприємства, застосовувати сучасні методи, концепції та інструменти маркетингової товарної політики, ціноутворення, збуту, комунікацій, дослідження поведінки споживачів, формування цільової аудиторії з метою визначення перспектив розвитку суб'єктів ринку.	-
Практична робота 6.		<b>10</b>
Лекція 7	РН 13. Відповідати за результати своєї діяльності, виявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи; РН 19. Демонструвати навички розробки маркетингової політики підприємства, застосовувати сучасні методи, концепції та інструменти маркетингової товарної політики, ціноутворення, збуту, комунікацій, дослідження поведінки споживачів, формування цільової аудиторії з метою визначення перспектив розвитку суб'єктів ринку.	-
Практична робота 7.		<b>10</b>
Лекція 8	РН 13. Відповідати за результати своєї діяльності, виявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи; РН 19. Демонструвати навички розробки маркетингової політики підприємства, застосовувати сучасні методи, концепції та інструменти маркетингової товарної політики, ціноутворення, збуту, комунікацій, дослідження поведінки споживачів, формування цільової аудиторії з метою визначення перспектив розвитку суб'єктів ринку.	-
Практична робота 8.		<b>10</b>
Самостійна робота 2.	Аналіз фінансового стану підприємства	<b>30</b>
Модульна контрольна робота 2.		<b>30</b>
<b>Всього за модулем 2</b>		<b>100</b>
<b>Навчальна робота</b>	<b><math>(M1 + M2)/2 * 0,7 \leq 70</math></b>	
<b>Екзамен</b>	<b>30</b>	
<b>Всього за курс</b>	<b>(Навчальна робота + екзамен) <math>\leq 100</math></b>	

## 8.2. Шкала оцінювання знань здобувача вищої освіти

Рейтинг здобувача вищої освіти, бали	Оцінка за національною системою (екзамени/заліки)
90-100	відмінно
74-89	добре
60-73	задовільно
0-59	незадовільно

## 8.3. Політика оцінювання

<b>Політика щодо дедлайнів та перескладання:</b>	Практичні, самостійні та модульні роботи необхідно здавати у заплановані терміни до закінчення вивчення поточного модуля. Роботи, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку. Перескладання модулів відбувається із дозволу лектора за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний) і дозволяється в термін до закінчення наступного модуля.
<b>Політика щодо академічної доброчесності:</b>	Списування під час проведення поточного модульного контролю та семестрового екзамену заборонені (в т.ч. із використанням мобільних девайсів). Наукові роботи, реферати повинні мати коректні текстові посилання на використану літературу
<b>Політика щодо відвідування:</b>	Відвідування лекційних та практичних занять є обов'язковим для всіх студентів групи. За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, міжнародне стажування) навчання може відбуватись згідно з індивідуальним навчальним планом, затвердженим у визначеному порядку (в он-лайн форматі за погодженням із деканом факультету). Пропущені лекції, після їх опрацювання здобувачем вищої освіти, відпрацьовуються у вигляді співбесіди з викладачем. Пропущені практичні заняття відпрацьовуються студентами в навчально-науковій лабораторії кафедри.

## 9. НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

1. Навчально-методичний комплекс вивчення дисципліни «Фінанси підприємств» (робоча програма навчальної дисципліни, курс лекцій, ілюстративні матеріали).

2. Електронний навчальний курс навчальної дисципліни «Фінанси підприємств»: <https://elearn.nubip.edu.ua/course/view.php?id=4645>

## 10. РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ

1. Господарський кодекс України: Кодекс від 16.01.2003р. № 436- IV (зі змінами та доповненнями). URL: <http://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення: 24.05.2025)
2. Закон України “Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом” URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2343-12> (дата звернення: 20.05.2025)
3. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (дата звернення: 20.05.2025)
4. Закон України “Про інвестиційну діяльність” URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>. (дата звернення: 20.05.2025)
5. Закон України “Про цінні папери та фондовий ринок” URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3480-15> (дата звернення: 20.05.2025)
6. Закон України «Про акціонерні товариства» URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/514-17> (дата звернення: 20.05.2025)
7. Закон України «Про банки і банківську діяльність» URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2121-14> (дата звернення: 20.05.2025)
8. Кодекс України з процедур банкрутства № 2597-VIII від 18 жовтня 2018 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2597-19#Text> (дата звернення: 20.05.2025)
9. Копчак, Ю., Лобунець Т.В., Луковський, Р. SWOT-аналіз як важливий інструмент у розробці стратегії бізнесу. *Економіка та суспільство*, №61. 2024. <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/3868/3788> (дата звернення: 20.05.2025)
10. Lobunets T., Vasylevska H., Riabenko H., Ivashchenko O., Kazak O., Klimenko S. The Management of Finances in International Projects: Optimizing Costs and Ensuring Success Through Global Investments and Financial Management. *Ad Alta-Journal Of Interdisciplinary Research* 14/01-XXXIX. P. 131-135. URL: [https://www.magnanimitas.cz/ADALTA/140139/papers/A\\_25.pdf](https://www.magnanimitas.cz/ADALTA/140139/papers/A_25.pdf) (дата звернення: 20.05.2025)
11. Лютий І. О. Фінанси: підручник. Київ: Ліра-К. 2021. 721 с.
12. Мединська Т.І., Лобунець Т.В., Рейкін В. С. Аналіз ризиків інноваційних проєктів в українському менеджменті та маркетингу: стратегічні аспекти. *Академічні візії*. Вип.28. 2024. № URL: <https://academy-vision.org/index.php/av/article/view/897> (дата звернення: 20.05.2025)
13. Meshcheriakov A., Bodenchuk L., Liganenko I., Rybak O., Lobunets T. Trends in the Development of the Banking System of Ukraine under Conditions of Military Actions and Globalization Influences. *Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice*. 2023, Т.3 (50). P. 8-22 URL: <https://fkd.net.ua/index.php/fkd/article/view/3993/3837> (дата звернення: 20.05.2025)
14. Непочатенко О. О., Мельник Н. Ю. Фінанси підприємств: навч. посібник. Київ: ЦУЛ. 2021. 504 с.
15. Офіційний сайт Міністерства фінансів України URL: [www.minfin.gov.ua](http://www.minfin.gov.ua) (дата звернення: 20.05.2025)

16. Податковий кодекс України : Закон України від від 02.12.2010 р. № 2755-VI: URL:<http://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення: 20.05.2025)
17. Сайт НБУ URL: [www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua) (дата звернення: 20.05.2025)
18. Фінанси підприємств: навчальний посібник. Донецький національний університет імені Василя Стуса. Вінниця, 2023. 252 с.
19. Фінанси підприємств: навч. посібник за ред. Рудюк Л. В., Куліш Г. П. та ін. Київ, Університет «Україна», 2021. 289 с.
20. 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.