

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЗАПОРІЗЬКА ПОЛІТЕХНІКА»

Кафедра _____ **«Маркетинг та логістика»**
(найменування кафедри)

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

_____ **Основи діяльності суб'єктів товарного ринку** _____

(назва навчальної дисципліни)

Освітня програма: Маркетинг _____
(назва освітньої програми)

Спеціальність: 075 Маркетинг _____
(найменування спеціальності)

Галузь знань: 07 Управління та адміністрування _____
(найменування галузі знань)

Ступінь вищої освіти: бакалавр _____
(назва ступеня вищої освіти)

Затверджено на засіданні кафедри
«Маркетинг та логістика»
(найменування кафедри)

Протокол №8 від 05 квітня 2020 р.

м. Запоріжжя 2020

1. Загальна інформація	
Назва дисципліни	ПП.8 «Основи діяльності суб'єктів товарного ринку» дисципліна обов'язкова
Рівень вищої освіти	Перший (бакалаврський) рівень
Викладач	Кочнова Ірина Валентинівна, старший викладач кафедри «Маркетинг та логістика»
Контактна інформація викладача	Телефон кафедри: 769-85-79 E-mail: igrair13@ukr.net
Час і місце проведення навчальної дисципліни	ауд. 279
Обсяг дисципліни	Кількість годин – 90 год; Кількість кредитів – 3 кредити; Розподіл годин (лекції / практичні, семінарські, лабораторні / самостійна робота) – 14/14/62 Вид контролю – залік.
Консультації	Згідно з графіком консультацій
2. Пререквізіти і постреквізіти навчальної дисципліни	
Пререквізіти «Економічна теорія», «Мікроекономіка», «Макроекономіка».	
Постреквізіти «Маркетинг», «Маркетингові дослідження», «Поведінка споживачів», «Маркетинг послуг».	
3. Характеристика навчальної дисципліни	
<p>Майбутньому фахівцеві варто вивчити основні засади ведення бізнесу в сучасних умовах як особливого виду економічної діяльності людей, що характеризується економічною творчістю, новаторством, здібністю до ризику, вільному прояву ініціативи і направлений на ефективну мобілізацію матеріальних, фінансових та трудових ресурсів для отримання доходу (прибутку).</p> <p>У результаті вивчення навчальної дисципліни здобувач вищої освіти повинен отримати</p> <p>Загальні компетентності:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях ЗК2. - Здатність спілкування державною мовою як усно, так і письмово ЗК4. - Здатність до абстрактного мислення, пошуку, опрацювання, аналізу та синтезу інформації в науках соціокомунікаційного циклу ЗК7. - Здатність оцінювати та забезпечувати якість виконуваних робіт ЗК8. - Здатність працювати в команді ЗК9. <p>Фахові компетентності:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Критичне осмислення теоретичних зasad підприємницької, торговельної та біржової діяльності СК1. <ul style="list-style-type: none"> - Здатність здійснювати діяльність у взаємодії суб'єктів ринкових відносин СК3. - Здатність застосовувати інноваційні підходи в діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур СК4. - Здатність здійснювати діяльність з дотриманням нормативно-правових документів у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності СК6. <p>Результати навчання:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницької, торговельної та біржової діяльності P1. <ul style="list-style-type: none"> - Організовувати пошук, самостійний відбір, якісну обробку інформації з різних джерел для формування банків даних у сфері підприємництва, торгівлі та біржової практики з урахуванням ризиків P5. - Демонструвати підприємливість в різних напрямах професійної діяльності, які дозволяють досягти професійних цілей P7. - Знати основи бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків і результатів діяльності у сфері підприємництва, торгівлі та біржової практики з урахуванням ризиків P20. 	
4. Мета вивчення навчальної дисципліни	
Мета дисципліни: є формування у здобувачів вищої освіти сучасного економічного мислення і спеціальних знань про базові поняття щодо здійснення підприємницької діяльності в сучасних умовах.	

5. Завдання вивчення дисципліни

Завдання дисципліни: є розуміння сутності, принципів, форм та видів підприємницької діяльності; усвідомлення передумов та організаційно-правових основ підприємницької діяльності на Україні; оволодіння методами, організаційно-економічними механізмами та інструментами здійснення підприємницької діяльності.

6. Зміст навчальної дисципліни

Змістовий модуль 1. Основи підприємницької діяльності

Тема 1. Товарний ринок: поняття, склад і особливості.

Сутність та основні риси ринку. Класифікація ринку.

Тема 2. Загальна характеристика бізнесу та підприємництва.

Сутність, функції та роль підприємництва. Теоретичні основи бізнесу. Бізнес як системне явище. Розвиток підприємництва в умовах глобалізації.

Тема 3. Види бізнесу.

Виробниче підприємництво. Комерційний бізнес. Фінансове підприємництво. Бізнес у сфері послуг. Велике, середнє та мале підприємництво.

Тема 4. Суб'єкти та організаційно-правові форми підприємницької діяльності.

Суб'єкти підприємницької діяльності. Класифікація підприємств (організацій). Класифікація підприємств за організаційно-правовою формою господарювання. Види підприємств.

Змістовий модуль 2. Практичні аспекти розвитку бізнесу

Тема 5. Технологія створення підприємства (власної справи).

Ідея та види діяльності. Організація процесу створення і реєстрація нового підприємства. Ліцензування підприємницької діяльності. Ліквідація і реорганізація суб'єктів підприємницької діяльності.

Тема 6. Бізнес-планування фірми: сутність, роль, методологічні основи, практика

Теоретичні основи бізнес-планування. Техніка, структура та логіка розробки бізнес-плану.

Тема 7. Підприємницький ризик

Сутність та функції ризику. Види ризиків. Способи оцінки ризиків підприємства. Стратегія управління ризиком. Шляхи та методи зниження ризику у підприємницькій діяльності.

7. План вивчення навчальної дисципліни

№ тижня	Назва теми	Форми організації навчання	Кількість годин
1	Товарний ринок: поняття, склад і особливості.	Лекція (Л)	2
1	Товарний ринок: поняття, склад і особливості.	семінарське заняття (С)	2
2	Загальна характеристика бізнесу та підприємництва.	Л	2
2	Загальна характеристика бізнесу та підприємництва.	С	2
3	Види бізнесу.	Л	2
3	Види бізнесу.	С	2
4	Види підприємств, їх організаційно-правові форми та напрями діяльності.	Л	2
4	Види підприємств, їх організаційно-правові форми та напрями діяльності.	С	2
5	Технологія створення підприємства (власної справи).	Л	2
5	Технологія створення підприємства (власної справи).	С	2

6	Бізнес-планування фірми: сутність, роль, методологічні основи, практика.	Л	2
6	Бізнес-планування фірми: сутність, роль, методологічні основи, практика.	С	2
7	Підприємницький ризик.	Л	2
7	Підприємницький ризик.	С	2

8. Самостійна робота

№ з/п	Назва теми	Види СР	Кількість годин (СР+ консультування)	Контрольні заходи
1	Товарний ринок: поняття, склад і особливості.	Вивчення сутності та особливостей товарного ринку.	6	Аудиторне опитування Тестування.
2	Загальна характеристика бізнесу та підприємництва.	Визначити економіко-теоретичні засади підприємництва та бізнесу	6	Презентувати результати дослідження стану розвитку малого і середнього підприємництва в країнах світу.
3	Види бізнесу.	Вміти класифікувати підприємницьку діяльність за різними ознаками: за видом діяльності, формами власності, організаційно-правовими формами, метою діяльності, розміром тощо.	9	Презентація результатів: Виробниче, посередницьке та фінансове підприємництво.(Приклади)
4	Види підприємств, їх організаційно-правові форми та напрями діяльності.	Вміння виділяти особливості різних напрямів діяльності за певними видами підприємництва.	6	Презентувати результати визначення пріоритетних видів підприємництва в Україні та світі.
5	Технологія створення підприємства (власної справи).	Знання функцій та принципів здійснення підприємництва, рушійних сил розвитку підприємництва.	4	Аудиторне опитування Тестування.
6	Бізнес-планування фірми: сутність, роль, методологічні основи, практика.	Обґрунтувати технологію та основні етапи заснування підприємницької справи (Бізнес-план).	6	Презентація: «Вибір та обґрунтування бізнес-ідеї пріоритетного напряму підприємницької діяльності в сучасних умовах».
7	Підприємницький ризик	Ознайомлення з поняттям підприємницький ризик, класифікація ризиків.	6	Аудиторне опитування.
Разом			62	

9. Система та критерії оцінювання курсу

Для здобувачів вищої освіти денної форми навчання види поточного контролю: спостереження за роботою здобувачів вищої освіти в аудиторії, усне опитування на семінарських заняттях, тестування, аудиторне розв'язання задач та аналіз ситуацій, виступи з доповідями та рефератами, захист домашнього завдання, аудиторна модульна контрольна робота.

Для здобувачів вищої освіти заочної форми навчання: захист контрольної роботи, що містить теоретичні та практичне завдання.

Протягом семестру відбувається два рубіжних контролі за змістовними модулями. Кожен змістовний модуль оцінюється за 100-бальною шкалою.

З метою поточного контролю та проміжної атестації на рубіжному контролі враховуються наступні види робіт:

- відвідування занять – 1 бал (7 лекцій та 7 практичних/семінарських занять, максимум 14 балів);
- активність роботи здобувача вищої освіти на практичному/семінарському занятті оцінюється до 16 балів. Включає в себе опитування, тестування, презентація реферату, доповіді, участь у вирішенні задач та обговоренні ситуацій (всього 7 практичних/семінарських занятт по 8 балів, максимум 56 балів);
- захист наскрізного індивідуального завдання здобувача вищої освіти – максимальна оцінка 14 балів;
- аудиторна контрольна робота – максимальна оцінка 100 балів.

Оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти здійснюється за кожним модульним рубіжним контролем (РК-1, РК-2). Кожен основний модуль оцінюється за 100-бальною шкалою. Підсумкова оцінка з дисципліни складається як середня між величинами РК-1 и РК-2.

Якщо здобувач вищої освіти відвідував всі заняття, проявив активність під час практичних/семінарських занятт, виконав домашні та індивідуальне завдання, а також склав обидва рубіжні контролі, він має право отримати оцінку за іспит, як середню за два модуля.

Якщо здобувач вищої освіти не погоджується з середньою оцінкою, він має право НУ «Запорізька політехніка» про організацію навчального процесу, його оцінка буде встановлена під час складання іспиту, попередні бали, отримані під час навчання протягом семестру враховані не будуть.

Завдання на залік включає: 5 тестів, 1 фахове питання, 1 практичне завдання. Розподіл балів за кожне правильно виконане завдання наступне: тест – 5 балів (всього 25 балів), фахове питання – 25 балів, практичне завдання – 25 балів. Разом – 100 балів.

Шкала оцінювання: національна та ECTS

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою	
		для екзамену, курсового проекту (роботи), практики	для заліку
90 – 100	A	відмінно	зараховано
85 – 89	B	добре	
75 – 84	C		
70 – 74	D		
60 – 69	E	задовільно	
35 – 59	FX	незадовільно з можливістю повторного складання	не зараховано з можливістю повторного складання
1 – 34	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	не зараховано з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

10. Політика курсу

При вивченні тем дисципліни здобувач вищої освіти повинен
знати:

- поняття та сутність підприємницької діяльності;
- основні види підприємницької діяльності;
- класифікацію різних форм бізнесу;
- механізм відкриття підприємства;
- методи та форми управління в підприємницької діяльності;

вміти:

- передбачати ризики в підприємницької діяльності та знаходити шляхи їх зменшення;
- розробляти основні установчі документи;
- складати трудовий договір;
- розробляти бізнес – план підприємства.

Порушеннями академічної добroчесності вважаються: академічний plagiat, самоплагiat, фабрикація, фальсифікація, списування, обман, хабарництво, необ'ективне оцінювання.