



СИЛАБУС
навчальної дисципліни (обов'язкова)
ОСНОВИ БІЗНЕСУ
Обсяг (5 кредитів / 150 годин)

Освітня програма «Маркетинг»
Першого рівня вищої освіти
Спеціальність – 075 «Маркетинг»

ІНФОРМАЦІЯ ПРО ВИКЛАДАЧА



Лектор – Павлішина Ніна Михайлівна, доцент кафедри «Маркетинг та логістика», к.е.н.

Контактна інформація:

- номер телефону: 096-281-20-83;
- e-mail: pavl_n_m@ukr.net
- головний корпус, ауд. 281.

Час і місце проведення консультацій:

згідно з розкладом консультацій, головний корпус, ауд. 281



Викладач – Кочнова Ірина Валентинівна, старший викладач кафедри «Маркетинг та логістика»

Контактна інформація:

- номер телефону: +380676122236;
- e-mail: igrair13@ukr.net;
- головний корпус, ауд. 281..

Час і місце проведення консультацій:

За розкладом, головний навчальний корпус, а.281.

ОПИС КУРСУ

Вивчення дисципліни «Основи бізнесу» є важливим для розуміння основних принципів і процесів, що лежать в основі успішної підприємницької діяльності. Ця дисципліна дає здобувачам вищої освіти



уявлення про те, як створюються та управляються підприємства, як розробляються бізнес-стратегії, як проводяться фінансові операції, а також як ефективно взаємодіяти з партнерами, клієнтами та іншими учасниками ринку. Опанувавши основи бізнесу, людина набуває навичок, необхідних для прийняття обґрунтованих рішень у реальних умовах ринку.

Крім того, знання основ бізнесу допомагає зрозуміти роль підприємництва в економіці та суспільстві, що є важливим для побудови ефективної кар'єри в різних сферах. Це також дозволяє побачити можливості для створення власного бізнесу або роботи в рамках великих корпорацій. Знання в цій галузі дозволяє здобувачам вищої освіти не тільки розвивати власну підприємницьку ініціативу, але й критично оцінювати економічні процеси та стратегії компаній на глобальному ринку.

МЕТА, КОМПЕТЕНТНОСТІ ТА РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ

1. Мета курсу: є формування у здобувачів вищої освіти сучасного економічного мислення і спеціальних знань про базові поняття щодо здійснення підприємницької діяльності в сучасних умовах.

2. Компетентності та результати навчання, формування яких забезпечує вивчення дисципліни:

Загальні компетентності:

ЗК3. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.

ЗК4. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями.

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.

ЗК11. Здатність працювати в команді.

ЗК13. Здатність працювати в міжнародному контексті.

ЗК14. Здатність діяти соціально відповідально та свідомо

Фахові компетентності:

СК1. Здатність логічно і послідовно відтворювати отримані знання предметної області маркетингу;

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

СК5. Здатність коректно застосовувати методи, прийоми та інструменти маркетингу.

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

СК9. Здатність використовувати інструментарій маркетингу в інноваційної діяльності.



СК10. Здатність використовувати маркетингові інформаційні системи в ухваленні маркетингових рішень і розробляти рекомендації щодо підвищення їх ефективності.

СК13. Здатність планування і провадження ефективної маркетингової діяльності ринкового суб'єкта в кросфункціональному розрізі.

СК14. Здатність пропонувати вдосконалення щодо функцій маркетингової діяльності.

Результати навчання:

РН8. Застосовувати інноваційні підходи щодо провадження маркетингової діяльності ринкового суб'єкта, гнучко адаптуватися до змін маркетингового середовища.

РН13. Відповідати за результати своєї діяльності, виявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи.

РН14. Виконувати функціональні обов'язки в групі, пропонувати обґрунтовані маркетингові рішення.

РН16. Відповідати вимогам, які висуюються до сучасного маркетолога, підвищувати рівень особистої професійної підготовки.

ПЕРЕДУМОВИ ДЛЯ ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

Для успішного навчання та опанування компетентностей з дисципліни «Основи бізнесу», необхідно мати здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу інформації, застосовувати отримані знання на практиці, здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел, виявляти ініціативу та широкий світогляд, а також знання організаційно-правових форм підприємництва, розуміння бізнес-середовища, знання основ економічного життя суспільства, розуміння споживчої поведінки та сутності конкурентної боротьби.

Постреквізити: основи менеджменту, інфраструктура товарного ринку, ціноутворення.

Дисципліна вивчається у 4-му семестрі підготовки бакалаврів.

ПЕРЕЛІК ТЕМ (ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН) ДИСЦИПЛІНИ

Таблиця 1 – Загальний тематичний план аудиторної роботи

Номер тижня	Теми лекцій, год.	Теми лабораторних/практичних робіт або семінарів, год.
Змістовий модуль 1. Теоретико-методологічні підходи щодо організації та ведення бізнесу		
1	Тема 1. Економічна природа бізнесу і підприємництва, 2 год.	Тема 1. Економічна природа бізнесу і підприємництва», 2 год)
2	Тема 2. Типологія бізнесової та підприємницької діяльності, 2 год.	Тема 2. Типологія бізнесової та підприємницької діяльності, 2 год.
3	Тема 3. Види підприємств, їх організаційно-правові форми та напрями, 2 год.	Тема 3. Види підприємств, їх організаційно-правові форми та напрями, 2 год.
4	Тема 4. Етика бізнесу, 2 год.	Тема 4. Етика бізнесу, 2 год.
Змістовий модуль 2. Практичні аспекти розвитку бізнесу		



5	Тема 5. Технологія створення власної справи, 2 год.	Тема 5. Технологія створення власної справи, 2 год.
6-7	Тема 6. Бізнес-планування фірми: сутність, роль, методологічні основи, практика, 2 год.	Тема 6. Бізнес-планування фірми: сутність, роль, методологічні основи, практика, 2 год.
8-9	Тема 7. Мале підприємництво в структурі ринкової економіки, 2 год.	Тема 7. Мале підприємництво в структурі ринкової економіки, 2 год.
10-11	Тема 8. Особливості проведення маркетингової політики в підприємстві, 2 год.	Тема 8. Особливості проведення маркетингової політики в підприємстві, 2 год.
12-13	Тема 9. Ризик в бізнесі, 2 год.	Тема 9. Ризик в бізнесі, 2 год.
Змістовий модуль 3. Інноваційний розвиток бізнесу		
14	Тема 10. Стартап-проект як форма інноваційної підприємницької діяльності, 2 год.	Тема 10. Стартап-проект як форма інноваційної підприємницької діяльності, 2 год.
15	Тема 11. Інновації в епоху цифровізації, 2 год.	Тема 11. Інновації в епоху цифровізації, 2 год.

САМОСТІЙНА РОБОТА

Таблиця 2 – План самостійної роботи

№ з/п	Назва теми	Види СР	Контрольні заходи
1	2	3	5
1	Економічна природа бізнесу і підприємництва.	Робота з інформаційними ресурсами. Неформальна освіта. Написання тез та статей. Неформальна освіта.	Аудиторне опитування Презентація завдання, тестування
2	Типологія бізнесової та підприємницької діяльності.	Робота з інформаційними ресурсами. Неформальна освіта. Написання тез та статей. Неформальна освіта.	Аудиторне опитування Презентація завдання, тестування
3	Види підприємств, їх організаційно-правові форми та напрями.	Робота з інформаційними ресурсами. Неформальна освіта. Написання тез та статей. Неформальна освіта.	Аудиторне опитування Презентація завдання, тестування
4	Етика бізнесу.	Робота з інформаційними ресурсами. Неформальна освіта. Написання тез та статей. Неформальна освіта.	Аудиторне опитування Презентація завдання, тестування
5	Технологія створення власної справи.	Робота з інформаційними ресурсами. Виконання практичних завдань. Підготовка презентацій. Неформальна освіта. Написання тез та статей. Неформальна освіта.	Аудиторне опитування Презентація завдання, тестування
6	Бізнес-планування фірми: сутність, роль, методологічні основи, практика.	Робота з інформаційними ресурсами. Виконання практичних завдань. Підготовка презентацій. Неформальна освіта. Написання тез та статей. Неформальна освіта.	Аудиторне опитування Презентація завдання, тестування
7	Мале підприємництво в структурі ринкової економіки.	Робота з інформаційними ресурсами. Виконання практичних завдань. Підготовка презентацій. Неформальна освіта. Написання тез та статей. Неформальна освіта.	Аудиторне опитування Презентація завдання, тестування
8	Особливості проведення маркетингової політики в підприємстві.	Робота з інформаційними ресурсами. Виконання практичних завдань. Підготовка презентацій. Неформальна освіта. Написання тез та статей. Неформальна освіта.	Аудиторне опитування Презентація завдання, тестування
9	Ризик в бізнесі.	Робота з інформаційними ресурсами. Виконання практичних завдань. Підготовка презентацій. Неформальна освіта. Написання тез та статей. Неформальна освіта.	Аудиторне опитування Презентація завдання, тестування
10	Стартап-проект як	Робота з інформаційними ресурсами. Виконання	Аудиторне опитування



	форма інноваційної підприємницької діяльності.	практичних завдань. Підготовка презентацій. Неформальна освіта. Написання тез та статей. Неформальна освіта.	Презентація завдання, тестування
11	Інновації в епоху цифровізації	Робота з інформаційними ресурсами. Виконання практичних завдань. Підготовка презентацій. Неформальна освіта. Написання тез та статей. Неформальна освіта.	Аудиторне опитування Презентація завдання, тестування

РЕКОМЕНДОВАНІ ІНФОРМАЦІЙНІ ТА НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНІ ДЖЕРЕЛА

Навчально-методичні розробки:

1. Методичні вказівки до проведення семінарських та практичних занять з дисципліни «Основи бізнесу» для здобувачів вищої освіти спеціальності 075 «Маркетинг», освітня програма (спеціалізація) Маркетинг ОС «Бакалавр» денної форми навчання. Запоріжжя: НУ «Запорізька політехніка», 2020. 31 с. URL: <https://moodle.zp.edu.ua/enrol/index.php?id=2507>.

2. Методичні рекомендації до виконання контрольних робіт з дисципліни «Основи бізнесу» для здобувачів вищої освіти спеціальності 075 «Маркетинг», освітня програма (спеціалізація) Маркетинг ОС «Бакалавр» заочної форми навчання. Запоріжжя: НУ «Запорізька політехніка», 2019. 17 с. URL: <https://moodle.zp.edu.ua/enrol/index.php?id=2507>.

3. Методичні рекомендації до виконання самостійних робіт з дисципліни «Основи бізнесу» для здобувачів вищої освіти спеціальності 075 «Маркетинг», освітня програма (спеціалізація) Маркетинг ОС «Бакалавр» для всіх форм навчання. Запоріжжя: НУ «Запорізька політехніка», 2019. 20 с. URL: <https://moodle.zp.edu.ua/enrol/index.php?id=2507>.

4. Кочнова І.В. Конспект лекцій з дисципліни «Основи бізнесу», спец. 075 «Маркетинг», 2020. 26 с. URL: <https://moodle.zp.edu.ua/enrol/index.php?id=2507>

Законодавчі та нормативні документи

1. Господарський кодекс України. Кодекс, № 436-IV, від 16.01.2003. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>.

2. Податковий кодекс України, № 2755-VI, від 02.12.2010. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

3. Закон України «Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань», № 755-IV, від 15.05.2003. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/755-15#Text>.

4. Закон України «Про захист економічної конкуренції», № 2210-III, від 11.01.2001. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2210-14#Text>

5. Закон України «Про підприємництво», № 698- XII, від 07.02.1991 (Закон втрачає чинність з 01.01.2004 року, крім [статті 4](#), на підставі Кодексу [№ 436-IV від 16.01.2003](#), ВВР, 2003, № 18, № 19-20, № 21-22, ст.144). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/698-12#Text>

6. Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні», № 4618-VI, від 22.03.2012. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4618-17#Text>

7. Указ Президента України «Про Цілі сталого розвитку України на період до 2030 року», № 722/2019, від 30.09.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/722/2019#Text>

Основна література

1. Доброва Н.В., Осипова М.М. Основи бізнесу: навч. посібн. Одеса: Бондаренко М.О., 2018. 305 с. URL: https://duikt.edu.ua/uploads/l_1860_50378142.pdf



2. Панченко С.В., Дикань В.Л., Шраменко О.В. Підприємництво: підручник. Харків: УкрДУЗТ, 2018. Ч.1. Теоретичні основи організації підприємницької діяльності. 241 с. URL:

<http://lib.kart.edu.ua/bitstream/123456789/2426/1/%D0%9F%D1%96%D0%B4%D1%80%D1%83%D1%87%D0%BD%D0%B8%D0%BA.pdf>

3. Основи підприємництва: Підручник; Біляк Т.О., Бірюченко С.Ю., Бужимська К.О., та ін.; під заг. ред. Н.В. Валінкевич. Житомир : ЖДТУ, 2019. 493 с. URL: <https://eztuir.ztu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/8104/1/%D0%9E%D1%81%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%B8%20%D0%BF%D1%96%D0%B4%D0%BF%D1%80%D0%B8%D1%94%D0%BC%D0%BD%D0%B8%D1%86%D1%82%D0%B2%D0%B0.pdf>

4. Гаєвська Л.М., Марченко О.І. Підприємницька діяльність: підручник. Ірпінь: Університет ДФС України, 2019. 500 с. URL: <http://elibrary.collegesnau.com/wp-content/uploads/2022/01/%D0%9F%D0%94-1-%E2%80%94%D0%BA%D0%BE%D0%BF%D0%B8%D1%8F.pdf>

5. Гонтарева І.В. Підприємництво: підручник. Харків: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2021. 392 с. URL: <https://ekhnuir.karazin.ua/server/api/core/bitstreams/3189e351-1298-4473-8cda-ed74c7a04c94/content>

Допоміжна література

6. Карпенко Н.В. Маркетингова діяльність підприємств: сучасний зміст. Київ: Центр учбової літератури, 2019. 252 с. URL: <http://dspace.puet.edu.ua/bitstream/123456789/4845/1/%d0%9c%d0%b0%d1%80%d0%ba%d0%b5%d1%82%d0%b8%d0%bd%d0%b3%d0%be%d0%b2%d0%b0 %d0%b4%d1%96%d1%8f%d0%bb%d1%8c%d0%bd%d1%96%d1%81%d1%82%d1%8c %d0%bf%d1%96%d0%b4%d0%bf %d1%80 %d0%9c%d0%be%d0%bd%d0%be%d0%b3%d1%80%d0%b0%d1%84%d1%96%d1%8f %d0%9a%d0%b0%d1%80%d0%bf%d0%b5%d0%bd%d0%ba%d0%be %d0%92%d0%a1 %d0%95 %d0%905%20%281%29.pdf>

7. Геммонд Р. Мистецтво роздрібної торгівлі. Передові ідеї та стратегії від найуспішніших торгових компаній світу. Пер. з англ. Р. Ладохіної. Київ: КМ-БУКС. 2019. 416 с.

8. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність: підручник. О.В. Димченко, О.Д. Панова, В.В. Коненко та ін.; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О.М. Бекетова. Харків: ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2022. 432 с. URL: https://eprints.kname.edu.ua/62084/1/051-%D0%9F%D1%96%D0%B4%D1%80%D1%83%D1%87%D0%BD%D0%B8%D0%BA_2022.pdf

9. Поведінка споживача: навчальний посібник Н.М. Бабко, О.В. Мандич, І.О. Сєвідова та ін. Харків: ХНТУСГ, 2020. 170 с. URL: https://repo.btu.kharkov.ua/bitstream/123456789/41507/1/Povedinka_spozhyvacha_NP_2020.pdf

10. Менеджмент стартап проектів: підручник. О.А. Гавриш, В.В. Дергачова, М.О. Кравченко, Н.І. Ситник, Ж.М. Жигалкевич, та ін; за заг. ред. О.А. Гавриша. Київ : КПП ім. Ігоря Сікорського, 2019. 337 с. URL: <https://marketing.kpi.ua/files/studentam/metodichki/%D0%9C%D0%B5%D0%BD%D0%B5%D0%B4%D0%B6%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%82 %D1%81%D1%82%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B0%D0%BF %D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B5%D0%BA%D1%82%D1%96%D0%B2.pdf>

11. Чан Кім В., Моборн Рене. Стратегія Блакитного океану. Як створити безхмарний ринковий простір і позбутися конкуренції. Харків: Клуб сімейного дозвілля, 2018. 384 с.

Рекомендовані інформаційні джерела

12. Дія. Бізнес. URL: <https://business.diia.gov.ua/>

13. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>



14. Національна бібліотека України ім. В. Вернадського НАН України. URL: <http://www.nbuv.gov.ua>.

15. Бізнес-Інформ. Проблеми підприємництва. URL: <https://www.business-inform.net/thematic-search/?theme=problems-of-business>

ОЦІНЮВАННЯ

Контроль знань з дисципліни «Основи бізнесу» здійснюється за рейтинговою системою оцінювання. Рейтингова оцінка за результатами вивчення дисципліни «Основи» визначається як середня змістовних модулів, у межах яких розподілені теми.

Підсумкова оцінка із дисципліни, яка виставляється в залікову відомість, є сумою балів за різні види навчальної роботи.

Якщо здобувач вищої освіти проявив активність під час практичних / семінарських занять, виконав домашні завдання, підготував реферат/доповідь/ індивідуальне завдання та пройшов тестування за змістовними модулями, він має право отримати оцінку за залік за результатами роботи протягом семестру.

Якщо здобувач вищої освіти не погоджується з оцінкою, він має право скласти письмовий залік з дисципліни. Тоді, у відповідності до Положення НУ «Запорізька політехніка» про організацію навчального процесу його оцінка буде встановлена під час складання заліку, попередні бали, отримані під час навчання протягом семестру враховані не будуть.

Під час контролю враховуються наступні види робіт:

- виконання практичних завдань - до 28 балів (планом передбачено 14 практичних занять, кожне заняття оцінюється від 0 до 2 балів: 2 бали – повна відповідність завданню, вичерпна відповідь, наявність ілюстративного матеріалу; 1 бал – завдання виконане частково, поверхнево, без аналізу результатів);

- поточний контроль – до 22 балів (планом передбачено 11 тем, кожна тема оцінюється від 0 до 2 балів: 2 бали – знання теоретичного матеріалу за темою, участь в обговореннях, дискусіях, опанування практичного інструменту у відповідності до змісту теми; 1 бал – знання теоретичного матеріалу за темою);

- тестування за результатами змістовних модулів – до 20 балів (2 поєднані модулі по 10 балів за кожен);

- неформальна та/або інформальна освіта (відвідування тренінгів, семінарів, вебінарів – 5 балів, отримання сертифікатів або його окремих складових за результатами відвідування – 5 балів, участь у кейс-чемпіонатах – 10 балів) – разом до 20 балів;

- наукова діяльність (участь у науковій темі кафедри, участь у конференціях, написання статей) – до 10 балів;

- залік – максимум 100 балів.

ПОЛІТИКИ КУРСУ

Політика дедлайнів. Здобувач вищої освіти зобов'язаний дотримуватись крайніх термінів (дата для аудиторних видів робіт або час в системі дистанційного навчання Moodle), до яких має бути виконано певне завдання.



За наявності поважних причин (відповідно до інформації, яку надано деканатом) здобувач вищої освіти має право на складання індивідуального графіку вивчення окремих тем дисципліни.

В разі, якщо здобувач вищої освіти проходить додаткове навчання (неформальна та/або інформальна освіта) на освітніх платформах (наприклад, Prometheus), в інформаційних центрах, вивчає дисципліни в інших закладах освіти в межах академічної мобільності, бере участь у кейс-чемпіонатах (наприклад, Marketing Hackathon від компанії Genesis), науковій роботі кафедри, то результати додаткового навчання та активності можуть бути зарахованими або як певна частина годин дисципліни, що відводиться на самостійну роботу, або врахована під час рубіжного контролю та екзамену.

Політика академічної доброчесності. Дотримання академічної доброчесності здобувачами вищої освіти передбачає: самостійне виконання навчальних завдань, завдань поточного та підсумкового контролю, досягнення результатів навчання (для осіб з особливими освітніми потребами ця вимога застосовується з урахуванням їхніх індивідуальних потреб і можливостей); посилення на джерела інформації у разі використання ідей, розробок, тверджень, відомостей; дотримання норм законодавства про авторське право та суміжні права; надання достовірної інформації про результати власної (наукової, творчої) діяльності, використання достовірної інформації з офіційних джерел при виконанні проектних завдань.

При вивченні дисципліни політика дотримання академічної доброчесності визначається Кодексом академічної доброчесності Національного університету «Запорізька політехніка» https://zp.edu.ua/uploads/dept_nm/Nakaz_N253_vid_29.06.21.pdf

Політика дотримання прав та обов'язків здобувачів вищої освіти. Права і обов'язки здобувачів вищої освіти відображено Положенні про організацію освітнього процесу в Національному університеті «Запорізька політехніка» (https://zp.edu.ua/uploads/dept_nm/Nakaz_N405_vid_11.10.24.pdf).

Політика конфіденційності та захисту персональних даних. Обмін персональними даними між викладачем і здобувачем вищої освіти в межах вивчення дисципліни, їх використання відбувається на основі закону України «Про захист персональних даних» (<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2297-17#Text>). Стаття 10, п. 3 «Використання персональних даних працівниками суб'єктів відносин, пов'язаних з персональними даними, повинно здійснюватися лише відповідно до їхніх професійних чи службових або трудових обов'язків. Ці працівники зобов'язані не допускати розголошення у будь-який спосіб персональних даних, які їм було довірено або які стали відомі у зв'язку з виконанням професійних чи службових або трудових обов'язків, крім випадків, передбачених законом. Таке зобов'язання чинне після припинення ними діяльності, пов'язаної з персональними даними, крім випадків, установлених законом».

ТЕХНІЧНІ ВИМОГИ ДЛЯ РОБОТИ НА КУРСІ

Для того, щоб мати доступ до навчально-методичних матеріалів дисципліни, необхідно мати особистий доступ до університетської



навчальної

платформи

Moodle

—

<https://moodle.zp.edu.ua/enrol/index.php?id=2507>