



**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЦЕНТРАЛЬНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

Кафедра економіки та підприємництва

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

ОСНОВИ ПІДПРИЄМНИЦТВА

м.Кропивницький –2021

ЗМІСТ

1. Загальна інформація.
2. Анотація до дисципліни.
3. Мета і завдання дисципліни.
4. Формат дисципліни.
5. Результативність навчання.
6. Обсяг дисципліни.
7. Ознаки дисципліни.
8. Пререквізити.
9. Технічна програма забезпечення/обладнання.
10. Політика курсу.
11. Навчально-методична карта дисципліни.
12. Система оцінювання та вимоги.
13. Рекомендовані джерела інформації.

1. Загальна інформація

Назва дисципліни	Основи підприємництва
Викладач	Бугаєва Марія Вікторівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та підприємництва
Контактний телефон	(0522)390-451
E-mail:	bmw87forever@gmail.com
Консультації	очні – відповідно до затвердженого графіку консультацій; онлайн – е-листування, у месенджері (Facebook-Messenger), вебінари на платформі Zoom (за запитом здобувача вищої освіти)
Система дистанційного навчання	moodle.kntu.kr.ua/DistancelearningCNTU

2. Анотація до дисципліни

Вивчення дисципліни «основи підприємництва» полягає у виробленні розуміння сукупності підприємницьких процесів та операцій і такої особливості їх здійснення.

В умовах функціонування ринкової економіки докорінно змінюється характер організаційно-правових відносин державних та інших органів із суб'єктами комерційної діяльності. Сьогодні відносини будуються з організацією рівноправної діяльності різних видів підприємств, підтримки комерції, освоєння ринку на різних рівнях і напрямках.

У цьому курсі визначаються сутність і принципи підприємницької діяльності, торгівлі, показані теоретичні основи й закономірності формування та розвитку підприємницької діяльності, наводиться характеристика її суб'єктів. Наведено організаційно-правові форми, в яких допускається створення власної справи, викладені етапи цього процесу; управління (менеджмент) комерційною діяльністю; втілення ідеї комерсанта в бізнес-плані, роль бізнес-плану в комерційній діяльності, етапи розробки бізнес-плану підприємства. Після створення підприємства його реєстрація в державних органах комерсанта вступає в конкурентну боротьбу на ринку товарів (послуг), тому в лекціях представлені форми методичної боротьби, реалізація цінової, товарної, збутової політики підприємства. Відображені стосунки комерсанта з фінансовими інститутами, такими як банки, ринок цінних паперів.

Програма навчальної дисципліни складається з двох змістових модулів.

3. Мета і завдання дисципліни

Мета: формування у студентів знань щодо підприємницької діяльності, набуття практичних навичок з прийняття ефективних управлінських рішень щодо її здійснення.

Завдання: набуття теоретичних та практичних навичок з підприємницької діяльності; розуміння вищих закономірностей, тенденцій, характерних для сфери комерційної діяльності; вивчення стратегічних напрямків та шляхів розвитку і підвищення ефективності підприємницької діяльності.

Загальні компетентності: Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.

Здатність до пошуку, опрацювання та аналізу інформації з різних джерел.

Здатність оцінювати та забезпечувати якість виконуваних робіт.

Здатність працювати в команді.

Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності).

Фахові компетентності:

Здатність використовувати сучасні прикладні комп'ютерні технології, програмне забезпечення, мережеві та мобільні технології для вирішення професійних завдань.

Здатність створювати чітку, стислу та точну управлінську документацію відповідно до чинних стандартів.

Здатність підтримувати ділову комунікацію з усіма суб'єктами інформаційного ринку, користувачами, партнерами, органами влади та управління, засобами масової інформації.

Здатність проектувати та створювати документно-інформаційні ресурси, продукти та послуги.

4.Форматдисципліни

Дляденноїформинавчання:

Викладання курсу передбачає для засвоєння дисципліни традиційні лекційні заняття із застосуваннямелектроннихпрезентацій, поєднуючи із практичними роботами.

Форматочний(offline/Facetoface)

5.Результатинавчання

У результаті вивчення дисципліни студент повинен:

знати:

- економічну сутність підприємництва його організаційно-правові форми;
- поняття, суть і завдання підприємницької діяльності підприємств;
- технологію заснування власної справи;
- сутність підприємницького успіху та шлях його досягнення;
- функції комерційних служб підприємств;
- функції ринку товарів і послуг;
- сутність товарообмінних операцій;
- суть електронної комерції та організацію її презентації в підприємницькій діяльності;
- основні засоби маркетингових комунікацій у підприємницькій діяльності;
- сутність комерційної інформації та її захист;

вміти:

- оцінити та засвоїти основні правила ведення бізнесу у сучасних умовах господарювання;
- будувати відносини з працівниками свого та інших підрозділів підприємства, представниками зовнішніх організацій;
- проводити ділові переговори;
- складати тексти договорів;
- прогнозувати кон'юнктуру ринку;
- оцінювати ефективність комерційної діяльності;
- аналізувати та оцінювати підприємницький ризик;
- аналізувати підприємницьке середовище.

6.Обсягдисципліни

Видзаняття	Кількістьгодин
Лекції	14
Практичнізаняття	14
Самостійна робота	62
Всього	90

7.Ознакидисципліни

Ріквикладання	Курс(рікнавчання)	Семестр	Спеціальність	Кількістькредитів/годин	Кількістьзмістовихмодулів	Видпідсумковогоконтролю	Нормативна/вибіркова
2021/2022	II	3		3/90	2	Залік	Вибіркова

8.Пререквізити

Ефективність засвоєння змісту дисципліни «Основипідприємництва» значно підвищиться, якщо студент попередньо опанував матеріалом такої дисципліни як: «Етика і психологія ділового спілкування».

9.Технічнета програмне забезпечення/обладнання

У період сесії бажаючим мобільний пристрій (телефон) для оперативної комунікації з адміністрацією та викладачами з приводу проведення занять та консультацій. У міжсесійний період комп'ютерну техніку (з виходом у глобальну мережу) та оргтехніку для комунікації з адміністрацією, викладачами та підготовки (друку) рефератів і самостійних робіт.

10.Політика курсу

Академічна доброчесність:

Очікується, що студенти будуть дотримуватися принципів академічної доброчесності, усвідомлювати наслідки її порушення.

Відвідування занять:

Відвідання занять – важлива складова навчання. Очікується, що всі студенти відвідають лекції і практичні заняття курсу.

Пропущені заняття повинні бути відпрацьовані не пізніше ніж за тиждень до залікової сесії.

Поведінка на заняттях:

Недопустимість: запізнення на заняття, списування та плагіат, несвоєчасне виконання поставленого завдання.

При організації освітнього процесу в Центральноукраїнському національному технічному університеті студенти, викладачі та адміністрація діють відповідно: «Положення про організацію освітнього процесу в ЦНТУ» (http://www.kntu.kr.ua/doc/doc/The_provisions_of_company_profile.pdf); «Положення про організацію вивчення вибіркового навчального дисциплін та формування індивідуального навчального плану здобувача вищої освіти» (<http://www.kntu.kr.ua/doc/doc/vibir.pdf>); «Положення про дотримання академічної доброчесності науково-педагогічними працівниками та здобувачами вищої освіти ЦНТУ»

(<http://www.kntu.kr.ua/?view=univer&id=50>).; «Положення про систему забезпечення якості освітньої діяльності та якості вищої освіти у ЦНТУ». Режим доступу: http://www.kntu.kr.ua/doc/doc/polozh_system_yakosti.pdf.

11. Навчально-методична карта дисципліни

Тема	Кількість годин		
	Лекції	Практичні заняття	Самостійна робота
Змістовий модуль 1			
Тема 1. Поняття, суті завдання підприємницької діяльності підприємств	2		6
Тема 2. Технологія заснування власної справи	1	2	6
Тема 3. Підприємницький успіх: йогосутність та складові	1	2	4
Тема 4. Функції комерційних служб підприємств	1	2	4
Тема 6. Дослідження ринку товарів і послуг	1	2	8
Тема 7. Товарообмінні операції	1		4
Змістовий модуль 2			
Тема 8. Торгівля продукцією інтелектуальної праці	1	2	6
Тема 9. Лізинг як ефективна форма збуту продукції	1		6
Тема 10. Електронна комерція та презентація в підприємницькій діяльності	1		8
Тема 11. Основні засоби маркетингових комунікацій у підприємницькій діяльності	1	2	6
Тема 12. Підприємницькі комерційні договори в господарській діяльності	1	2	6
Тема 13. Комерційна діяльність посередницьких організацій	1		
Тема 14. Основи безпеки комерційної діяльності підприємств та банків	1		
Всього	14	14	62

12. Система оцінювання та вимоги

Види контролю: поточний, підсумковий.

Методи контролю: спостереження за навчальною діяльністю здобувачів, усне опитування, письмовий контроль, тестовий контроль.

Форма підсумкового контролю: залік.

Контроль знань та умінь здобувачів (поточний та підсумковий) здійснюється за кредитною трансферно-накопичувальною системою організації освітнього процесу в ЦНТУ. Рейтинг студента із засвоєння навчальної дисципліни визначається за стобальною та дворівневою («зараховано, «не зараховано») шкалами оцінювання результатів навчання. Він складається з рейтингу поточної навчальної роботи впродовж семестру, для оцінювання якої призначається 100 балів.

За навчальним планом передбачається при вивченні навчальної дисципліни виконання певних видів робіт на лекційних, практичних, семінарських заняттях, виконання індивідуальних завдань, інших видів навчальної діяльності, тому оцінка здобувачам вищої освіти вище 60 балів може виставлятися без виконання ними підсумкової залікової роботи.

Семестровий залік проводиться на останньому занятті, до початку екзаменаційної сесії.

Розподіл балів, які тримують студенти прививченні дисципліни «Основи підприємництва»

Поточний контроль та самостійна робота																Підсумковий контроль	
Змістовий модуль 1								Змістовий модуль 2								Всього	Залік
T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	ЗК 1	T8	T9	T10	T11	T12	T13	T14	ЗК 2		
5	5	5	5	5	5	5	15	5	5	5	5	5	5	5	15	100	100

Примітка: T1, T2, ..., T14 – тижні, ЗК1, ЗК2 – поточний змістовий контроль

Критерії оцінювання. Еквівалент оцінки в балах для кожної окремої теми може бути різний, загальну суму балів за тему визначено в навчально-методичній карті. Розподіл балів між видами занять (лекції, практичні заняття, самостійна робота) можливий шляхом спільного прийняття рішення викладача і студентів на першому занятті.

Рівень знань оцінюється:

«Відмінно» / «Зараховано» – здобувач вищої освіти досконало засвоїв теоретичний матеріал, глибоко і всебічно знає зміст навчальної дисципліни, основні положення наукових першоджерел та рекомендованої літератури, логічно мислить і будує відповідь, вільно використовує набуті теоретичні знання у процесі аналізу практичного матеріалу, висловлює власні міркування стосовно тих чи інших проблем, демонструє високий рівень засвоєння практичних навичок.

«Добре» / «Зараховано» – здобувач вищої освіти добре засвоїв теоретичний матеріал, викладає його аргументовано, володіє основними аспектами з першоджерел та рекомендованої літератури, має практичні навички, висловлює власні міркування з приводу тих чи інших проблем, але припускається певних неточностей і похибок у логіці викладу теоретичного змісту або у процесі аналізу практичного матеріалу.

«Задовільно» / «Зараховано» – здобувач вищої освіти, в основному, володіє теоретичними знаннями з навчальної дисципліни, орієнтується в першоджерелах та рекомендованій літературі, але непереконливо відповідає, додаткові питання викликають невпевненість або відсутність стабільних знань; відповідаючи на запитання практичного характеру, виявляє неточності у знаннях, не вміє оцінювати факти та явища, пов'язувати їх з майбутньою діяльністю.

«Незадовільно» / «Не зараховано» – здобувач вищої освіти не опанував навчальний матеріал дисципліни, не знає наукових фактів, визначень, майже не орієнтується в першоджерелах та рекомендованій літературі; відсутні наукове мислення, практичні навички не сформовані. Студенти, які не з'явилися на іспит без поважних причин, вважаються такими, що одержали незадовільну оцінку.

Переведення підсумкової оцінки за вивчення навчальної дисципліни, вираженої у балах, в екзаменаційну (залікову) за національною шкалою та шкалою ЄКТС здійснюється за відповідною шкалою.

Шкала оцінювання

Оцінка за шкалою ЄКТС	Визначення	Оцінка		
		За національною системою (іспит, диференційований залік: курсова робота, практика)	За національною системою (залік)	За системою ЦНТУ
A	ВІДМІННО – відмінне виконання лише з незначною	5 (відмінно)	Зараховано	90–100

	кількістю помилок			
В	ДУЖЕ ДОБРЕ – вище середньогорівня з кількома помилками	4 (добре)	Зараховано	82–89
С	ДОБРЕ – в цілому правильна робота з певною кількістю грубих помилок			74–81
Д	ЗАДОВІЛЬНО – непогано, але зі значною кількістю недоліків	3 (задовільно)	Зараховано	64–73
Е	ДОСТАТНЬО – виконання задовольняє мінімальні критерії			60–63
FX	НЕЗАДОВІЛЬНО – потрібно попрацювати перед тим, як перескласти	2 (незадовільно)	Незараховано	35–59
F	НЕЗАДОВІЛЬНО – необхідна серйозна подальша робота			1–34

Критерії оцінювання знань і вмінь здобувачів визначені [Положенням про організацію освітнього процесу в ЦНТУ](#) (С. 28-31).

12. Рекомендовані джерела інформації

Базові

1. Балабанова Л. В. Комерційна діяльність: маркетинг і логістика: Навчальний посібник / Балабанова Л. В., Германчук А. М. - К.: ВД «Професіонал», 2004. - 288 с.
2. Башнянин Г. І. Комерційна діяльність підприємств на товарному ринку: проблеми ефективності торгових операцій / Башнянин Г. І., Лазур П. Ю., Носов О. Ю. - Л.: Видавництво Львівської комерційної академії, 2003. - 157 с.
3. Виноградська А. М. Комерційна діяльність торговельного підприємства: Навчальний посібник / Виноградська А. М. - К.: КНТЕУ, 2005. - 280 с.
4. Воробйов Б. З. Основи комерційної діяльності: Навчальний посібник / Воробйов Б. З., Локтев Е. М., Плетень Ю. І. - К.: Видавництво Європейського університету, 2004. - 388 с.
5. Єрмошенко М. М. Інформаційні технології у комерційній діяльності / Єрмошенко М. М. // Актуальні проблеми економіки. - 2003. - №9. - С. 49-58.
6. Єрмошенко М. М. Комерційна діяльність малих підприємств / Єрмошенко М. М., Стороженко О. А. - К.: Національна академія управління, 2003. - 146 с.
7. Єрмошенко М. М. Комерційна діяльність посередницьких організацій / Єрмошенко М. М. - К.: НАУ, 2003. - 345 с.
8. Зубок М. І. Основи безпеки комерційної діяльності підприємств банків / Зубок М. І. - К.: КНТЕУ, 2005. - 200 с.
9. Криковцева Н. О. Комерційна діяльність: Навчальний посібник / Криковцева Н. О., Казакова О. Б., Саркісян Л. Г., Авдеєнко Л. Л., Дяченко Г. А., Курська Л. С., Сахарова О. Н. - К.: Центручбової літератури, 2007. - 296 с.
10. Ліпич Л. Г. Комерційна діяльність: Навчальний посібник / Ліпич Л. Г., Кошій О. В. - Луцьк: Ред.-видавничий відділ ЛДТУ, 2005. - 288 с.
11. Мілаш В. С. Підприємницький (комерційний) договір: поняття та правові особливості / Мілаш В. С. - Полтава: АСМІ, 2004. - 148 с.
12. Мілаш В. С. Підприємницькі комерційні договори в господарській діяльності / Мілаш В. С. - Полтава: АСМІ, 2005. - 450 с.
- Обрицько Б. А. Менеджмент посередницької біржової діяльності / Обрицько Б. А. К.: МАУП, 2003.
13. Пономаренко Л. А., Філатов В. О. Електронна комерція: Підручник. - К., 2002. - 443 с.
14. Савощенко А. С. Інфраструктура товарного ринку: Навчальний посібник / Савощенко А. С. - К.: КНЕУ, 2005. - 336 с.

15. Тарасюк Г.М. Планування комерційної діяльності / Тарасюк Г.М. — К.: Каравела,2005.-400 с.
16. Шило В.П. Аналіз фінансового стану виробничого підприємства / Шило В.П., Верхоглядова Н.І., Ільїна С.Б., Темченко А.Г., Брадул О. М. -К.: Кондор, 2005.- 240 с.

Додаткові

1. Закон України «Конституція України» №254к/96-ВР від 28.06.96. www.portal.rada.gov.ua.
2. Господарський кодекс України:—К.:Велес,2004.—164с.
3. Цивільний кодекс України:—К.:Велес,2004.—278с.
4. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 07.12.2000, №2121-III, із змінами та доповненнями. www.portal.rada.gov.ua.
5. Закон «Про національну депозитарну систему та особливості електронного обігу цінних паперів в Україні» №710/97-ВР від 10.12.97 (зі змінами та доповненнями). www.portal.rada.gov.ua.
6. Закон України «Про господарські товариства» №1576-12 від 19.09.91 (зі змінами та доповненнями). www.portal.rada.gov.ua.
7. Закон України «Про інвестиційну діяльність» №1560-12 від 18.09.91 (зі змінами та доповненнями). www.portal.rada.gov.ua.
8. Закон України «Про цінні папери і фондовий ринок» №3480-IV від 23.02.06. www.portal.rada.gov.ua.
9. Закон «Про банки і банківську діяльність» №2121-III від 07.12.2000 (зі змінами та доповненнями). www.portal.rada.gov.ua.
10. Закон України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності» (зі змінами та доповненнями) №1775-З від 01.06.2000. www.portal.rada.gov.ua.
11. Закон України «Про патентування деяких видів підприємницької діяльності» (зі змінами та доповненнями) №98/96-ВР від 23.03.96. www.portal.rada.gov.ua.
12. Закон України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців» №755-4 від 15.05.03. www.portal.rada.gov.ua.
13. Агафонова Л. Підготовка бізнес-плану. Практикум 3-тє вид. —К.: Знання, 2001.—160 с.
14. Альбекова А. У., Согомоян С. А. Экономика коммерческого предприятия. Серия «Учебники, учебные пособия». —Ростов н/Д: Феникс, 2002. — 448 с.
15. Антонюк Н. А. Словник-довідник підприємця. Ринок: економіка. маркетинг. Фінанси. Закони. — Херсон, 1993. — С. 41.
16. Осипова Л. В., Синяева И. М. Основы коммерческой деятельности. Учебник. —М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997.— 228 с.
17. Осипова Л. В., Синяева И. М. Основы коммерческой деятельности. Учебник для вузов.— 2-е изд., перераб. и доп. —М.: ЮНИТИ — ДАНА, 2000.— 624 с.
18. Панкратов Ф. Г., Серьогіна Т. К. Комерційна справа: Навч. посібник. 2-е вид. —Рівне: Вертекс, 2002. —352 с.
19. Пилипенко А. Я., Щербина В. С. Основы господарського права України.— К., 1998.—С. 52-53.
20. Ринкова економіка: Словник, під загальною редакцією Г. Я. Кинермана—2-е видання, доповнене —К., Вид-во «Республіка», 1995.— С. 183, 304.
21. Саниахметова Н. А. Юридический справочник предпринимателя.—Харьков: Одиссей, 1999. — С. 12-14.
22. Сучасний економічний словник під редакцією Райзберга Б. А.,—2-е видання, виправлене— М.: ИНФРА —М., 1998. — С. 35, 157, 260, 348, 377.
23. Тарасюк Г. М. Планування комерційної діяльності: Навч. посібник—К.: Каравела, 2005.—400 с.
24. Харитонов Е. О. Гражданское право: Уч.-практ. справочник. Харьков: Одиссей.—1999.— С. 374-376.
25. Шакун В. І. Правові основи підприємницької діяльності: Підручник, К.—«Правовіджерела», 1997. — С. 16, 18.
26. Карлін М. І. Правові основи підприємництва — Навч. посібник — К.: Наукова думка, 2000.—192 с.

Інформаційні ресурси:

1. Електронний ресурс: Сайт «Законодавство України»/Закон України «Про підприємництво»/-Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/698-12>
2. Електронний ресурс: Сайт «Законодавство України»/Господарський Кодекс України- <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15> Режим доступу: