



МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
СУМСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ВІДОКРЕМЛЕНИЙ СТРУКТУРНИЙ ПІДРОЗДІЛ  
«ОХТИРСЬКИЙ ФАХОВИЙ КОЛЕДЖ  
СУМСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО АГРАРНОГО УНІВЕРСИТЕТУ»

**ЗАТВЕРДЖУЮ**

Заступник директора

з навчально-виховної роботи

 Олена ГАВРИШ  
30 08 2024 року


## СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

### Основи підприємництва, маркетингу

Освітньо-професійний ступінь	Фаховий молодший бакалавр
Галузь знань	19 Архітектура та будівництво
Спеціальність	192 Будівництво та цивільна інженерія
Освітньо-професійна програма	Монтаж, обслуговування устаткування і систем газопостачання
Форма навчання	денна
Загальна кількість годин / кредитів ECTS	60 годин/ 2 кредита
Характеристика навчальної дисципліни	вибіркова
Форма семестрового контролю	диференційований залік
Мова викладання	українська
Інформація про викладача, контактна інформація	Когут Анна Анатоліївна, kogut_anna@ukr.net
Розміщення курсу	Папка в Moodle

Силабус розглянуто на засіданні циклової комісії економічних спеціальностей

Протокол № 1 від 30 08 2024 року

Голова циклової комісії  Анна КОГУТ

Викладач  Анна КОГУТ

## 1.МЕТА І ЗАВДАННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

<b>Мета викладання дисципліни</b>	навчити студентів ефективно використовувати у майбутній роботі інформацію з управління виробництвом; з'ясувати сутність, об'єктивні передумови становлення та умови функціонування підприємницької діяльності.
<b>Завдання вивчення дисципліни</b>	- розкрити основну мету дисципліни та визначити основні категорії підприємництва; – дати чітке уявлення про загальнотеоретичні засади підприємництва; – ознайомити із сучасним станом розвитку підприємництва та його проблемами; – сформувані у студентів цілісне бачення проблем підприємницької діяльності; – озброїти студентів навичками і вміннями, необхідними для організації власної справи; - ознайомити з порядком організації служби маркетингу на підприємстві.

## 2.КОМПЕТЕНЦІ ТА РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ

**Компетентності, яких набувають студенти в процесі вивчення навчальної дисципліни:**

<b>Загальні компетентності</b>	ЗК 5 Здатність обробляти та аналізувати інформацію з різних джерел. ЗК 6 Здатність спілкуватися державною мовою, як усно, так і письмово. ЗК 8 Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях. ЗК10 Знання та розуміння предметної області професійної діяльності
<b>Спеціальні (фахові, предметні) компетентності</b>	ФК16 Здатність до ділових комунікацій у професійній сфері, знання основ ділового спілкування, навички роботи в команді(колективі).
<b>Програмні результати навчання:</b>	
<b>Результати навчання</b>	ПРН 21 Планувати, аналізувати, контролювати і оцінювати власну роботу та роботу інших осіб

## 3.ПРЕРЕКВІЗИТИ

Передумова для вивчення дисципліни є набуття теоретичних знань та практичних навичок за такими дисциплінами: «Економічна теорія»

## 4.ПОСТРЕКВІЗИТИ

Після набуття теоретичних знань та практичних навичок з дисципліни переходити до написання курсового проєкту, проходження переддипломної практики.

## 5. ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

№ з/п	Назви змістових модулів, тем	Всього годин	Аудиторні				Самостійна робота
			лекції	практичні	семінарські	лабораторні	
1	2	3	4	5	6	7	8
<b>Модуль 1</b>							
1	Тема: Економічна суть, особливості організації і розвитку підприємництва	2	2				-
2	Тема: Сутність підприємництва та його роль в економічному розвитку суспільства	4	-				4
3	Тема: Підприємець як ключова фігура ринку.	4	-				4
4	Тема: Організаційні форми підприємництва	4	2				2
5	Тема : Правове забезпечення розвитку підприємництва	6		2			4
6	Тема: Фінансове забезпечення і оподаткування малого бізнесу.	4	2	2			-
7	Тема: Підприємницький ризик і страхування.	4	-				4
<b>Модуль 2</b>							
8	Тема . Суть і цілі маркетингу.	2	2				-
9	Тема: Маркетингове середовище і маркетингова інформація.	4	-				4
10	Тема: Комплексне дослідження ринку	4	2	2			
11	Тема . Маркетингова товарна політика.	6			2		4
12	Тема Маркетингова цінова політика	6	-	2			4
13	Тема: Маркетингова збутова політика	4					4
14	Тема : Маркетингова політика комунікацій і стимулювання.	6	2	2			2
<b>Всього</b>		<b>60</b>	<b>12</b>	<b>10</b>	<b>2</b>		<b>36</b>

## 6. ТЕМИ ТА ПЛАН ЛЕКЦІЙНИХ ЗАНЯТЬ

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
<b>Модуль 1</b>		
1	<b>Тема: Економічна суть, особливості організації і розвитку підприємництва.</b> 1. Поняття і роль підприємництва в умовах розвитку соціально- орієнтованої ринкової економіки. 2. Передумови виникнення підприємництва.	2
2	<b>Тема: Організаційні форми підприємництва.</b> 1 . Основні види підприємницької діяльності за організаційними формами. 2. Класифікація форм підприємництва. 3. Складні форми підприємницької діяльності	2
3	<b>Тема: Фінансове забезпечення і оподаткування малого бізнесу.</b>	2

	1. Основні види фінансування підприємницької діяльності. 2. Податкова система України та її функції 3. Класифікація податків. 4. Застосування загальної системи оподаткування	
<b>МОДУЛЬ 2</b>		
4	<b>Тема : Суть і цілі маркетингу.</b> 1 .Сутність маркетингу. 2.Причини розвитку маркетингу. 3.Цілі маркетингової діяльності.	2
5	<b>Тема: Комплексне дослідження ринку</b> 1. Дослідження покупців на ринку 2. Аналіз ринкових можливостей підприємства	2
6	<b>Тема: Маркетингова політика комунікацій та стимулювання</b> 1. Комплекс маркетингових комунікацій 2. Реклама, її суть і значення 3. Види реклами 4. Основні рішення в сфері реклами	2
	<b>Разом</b>	<b>12</b>

### 7. ТЕМИ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Організаційно-правові форми ведення бізнесу	2
2	Управління фінансами та сплата податків	2
3	Маркетингове дослідження	2
4	Розробка цінової стратегії	2
5	Реклама як основний елемент маркетингових комунікацій	2
	<b>Разом</b>	<b>10</b>

### ТЕМИ СЕМІНАРСЬКИХ ЗАНЯТЬ

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Сегментування ринку, вибір цільових сегментів і позиціонування товару	2
	<b>Разом</b>	<b>2</b>

### 8. САМОСТІЙНА РОБОТА

№ з/п	Назва теми	Вид навчальної діяльності	Форма контролю	Кількість годин
1	<b>Тема : Сутність підприємництва та його роль в економічному розвитку суспільства.</b> 1. Типи та сфери підприємницької діяльності. 2. Суб'єкти і об'єкти підприємницької діяльності.	Ознайомитися з новим матеріалом та законспектувати	Питання включені до модульного тестування	4

	3.Роль підприємництва в економіці держави.			
2	Тема : Підприємець як ключова фігура ринку. 1.Мотиваційні критерії бізнесу. 2.Особисті і суспільні якості підприємця. 3. Плюси і мінуси заснування власної справи.	Самостійна робота з навчально-методичною літературою	Питання включені до модульного тестування	4
3	Тема: Організаційні форми підприємництва. 4. Господарські товариства. 5. Особливості діяльності виробничого кооперативу	Самостійна робота з навчально-методичною літературою	Усне опитування	2
4	Тема : Правове забезпечення розвитку підприємництва. 1. Засновницькі документи та їх підготовка 2. Статутний капітал та його формування 3. Державна реєстрація підприємництва 4. Ліцензування підприємницької діяльності	Опрацювати літературу	Усне опитування Питання включені до модульного тестування	4
5	Тема :Підприємницький ризик і страхування. 1 .Сутність і зміст ризиків у підприємницької діяльності. 2.Можливі збитки від ризиків. 3.Попереджувальні заходи, способи нейтралізації та мінімізації негативних наслідків можливих ризиків. 4.Страхування як метод зниження ризиків.	Самостійна робота з навчально-методичною літературою	Питання включені до модульного тестування	4
6	Тема: Маркетингове середовище і маркетингова інформація. 1. Склад маркетингового середовища 2. Основні фактори мікросередовища 3. Основні фактори макросередовища 4. Система внутрішньої звітності 5. Система збору зовнішньої поточної маркетингової інформації 6. Система маркетингових досліджень.	Самостійна робота з навчально-методичною літературою	Індивідуальне опитування	4
7	Тема : Маркетингова товарна політика. 1. Товар та його характеристики 2. Споживчі властивості товару 3. Класифікація товарів 4. Життєвий цикл товару 5. Процес розробки нового товару, конкурентоспроможність	Самостійна робота з навчально-методичною літературою	Усне опитування Питання включені до модульного тестування	4

8	Тема: Маркетингова цінова політика 1. Вибір мети ціноутворення. 2. Визначення еластичності ціни і попиту. 3. Оцінка витрат і аналіз цін на товари конкурентів. 4. Вибір методу ціноутворення і утворення остаточної ціни.	Самостійна робота з навчально-методичною літературою	Питання включені до модульного тестування	4
9	Тема: Маркетингова збутова політика 1. Канали розподілу товарів 2. Форми організації оптової торгівлі	Самостійна робота з навчально-методичною літературою	Питання включені до модульного тестування	4
10	Тема: Маркетингова політика комунікацій та стимулювання 1. Основні рішення в сфері реклами	Самостійна робота з навчально-методичною літературою	Питання включені до модульного тестування	2
<b>Разом</b>				<b>36</b>

## 9. ВИДИ КОНТРОЛЮ ТА ЗАСОБИ ОЦІНЮВАННЯ

**Поточний контроль** реалізується у формі фронтального, індивідуального опитування під час лекційних занять, захисту практичних робіт, виступів на семінарських заняттях.

**Модульний контроль** знань студентів здійснюється після завершення вивчення навчального матеріалу модуля. Оцінка за змістовий модуль визначається як середнє арифметичне оцінок за опитування, поточну роботу студента на семінарських та практичних заняттях, а також оцінки за комп'ютерне тестування.

**Підсумковий контроль** – диференційований залік

## 10. КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ НАВЧАЛЬНИХ ДОСЯГНЕНЬ СТУДЕНТІВ

Оцінювання знань студентів з дисципліни здійснюється за національною чотирибальною шкалою.

Бали	Критерії оцінювання
«Відмінно» («5»)	Здобувач освіти глибоко, ґрунтовно засвоїв програмний матеріал, досконало, логічно послідовно його викладає, розуміє сутність підприємництва та його роль в економічному розвитку. Студент активно працює протягом усього курсу і, здатний висловити власне ставлення до альтернативних міркувань з конкретної проблеми, проявляє вміння самостійно та аргументовано викладати матеріал. Студент показує глибоке оволодіння основами маркетингу та менеджменту.

	Практичні роботи виконані в повному обсязі. Доповідь на семінарське заняття логічно завершена, обґрунтована і систематизована.
<b>«Добре»</b> <b>(«4»)</b>	Студент твердо засвоїв програмний матеріал, може розрізняти основні поняття, не допускає суттєвих неточностей, розуміє сутність підприємництва та його роль в економічному розвитку У відповідях на питання, як правило, вірно застосовує теоретичні положення при рішенні практичних питань і задач, володіє необхідними навичками і прийомами їх виконання. Студент показує оволодіння основами маркетингу та менеджменту. Практичні роботи виконані в повному обсязі. Доповідь на семінарське заняття логічно завершена, обґрунтована і систематизована, але з певними неточностями.
<b>«Задовільно»</b> <b>(«3»)</b>	Здобувач освіти не в повному обсязі володіє навчальним матеріалом з підприємництва, основ маркетингу та менеджменту, не завжди може розрізняти поняття. Не завжди відповідає на додаткові запитання викладача з метою виявлення розуміння того чи іншого навчального матеріалу. Володіє навчальним матеріалом поверхово, фрагментарно, на рівні запам'ятовування відтворює певну частину навчального матеріалу. Практичні роботи виконані в неповному обсязі. Під час семінарського заняття дає не повні відповіді на запитання.
<b>«Незадовільно»</b> <b>(«2»)</b>	Здобувач освіти в цілому не володіє навчальним матеріалом, не розрізняє основні поняття. Не може відтворити щойно почутий навчальний матеріал. Не відповідає на додаткові запитання викладача. Не може достовірно викласти опрацьований теоретичний матеріал. Практичні роботи виконані в неповному обсязі. На семінарському занятті веде себе пасивно

## 11. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

### БАЗОВА

1. Підприємництво: Навч.-метод. посібник.: Кулініч О.І., Рудько О.І., 2005. – 144с.
2. С. В. Панченко, В. Л. Дикань, О. В. Шраменко [та ін.]. – Харків :
3. УкрДУЗТ, 2018. – Ч. 1. Теоретичні основи організації підприємницької діяльності. – 241 с.,
4. Ануфрієва О. Л., Пальчевська Т. Г., Лагоцька Г. М. Підприємницька діяльність. Навчальний посібник. / За науковою ред. О. Л. Ануфрієвої/ – Івано-Франківськ, «ЛілеяНВ», – 2014. – 304 с
5. Сенишин О. С., Кривешко О. В. Маркетинг : навч. посібник. Львів : Львівський національний університет імені Івана Франка, 2020. 347 с

### ДОПОМІЖНА

1. Мочерний С.В., Устенко О.А., Чеботар С.І.» Основи підприємницької діяльності. Київ: « Академія» ,2000р-280с.
2. «Господарський кодекс України». Київ: « Література»,2004-361с.
3. Варналій З.С.» Основи підприємництва».К.-« Знання-Прес»2003р.- 285с.
4. Гах Й. Етика ділового спілкування. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 160 с.

5. Долинський В.П. Особливості та розвиток підприємництва в аграрних і агропереробних підприємствах //Економіка АПК - № 2 – 2000, с. 46- 55

## 12.ІНФОРМАЦІЙНІ РЕСУРСИ

1. Господарський Кодекс України // Режим доступу <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
2. Податковий Кодекс України// Режим доступу <http://sts.gov.ua/nk/>
3. Цивільний Кодекс України // Режим доступу <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15>
4. Митний Кодекс України // Режим доступу <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17#Text>
5. Кодекс законів про працю України // Режим доступу <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-08#Text>

## 13. ПОЛІТИКА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Відвідування дисципліни «Основи підприємництва, маркетингу» здобувачами фахової передвищої освіти є обов'язковим, без запізнь. Пропущені заняття з дисципліни відпрацьовуються у визначений час. Здобувач зобов'язаний працювати з навчальною та додатковою літературою, з інформацією на електронних носіях та інформацією на платформі Moodle.

Студенти повинні дотримуватися усіх строків, визначених для виконання практичних робіт та підготовки до семінарського заняття. Студенти повинні старанно виконувати завдання, брати активну участь в освітньому процесі.

Під час занять користуватися мобільними телефонами, ноутбуками, планшетами та іншими персональними гаджетами дозволяється виключно за умови застосування їх в учбових цілях.

Самостійна робота включає в себе теоретичне вивчення питань, що стосуються тем лекційних занять, які не ввійшли в теоретичний курс, або ж були розглянуті коротко, їх поглиблене вивчення за рекомендованою літературою або самостійне опрацювання теми. Усі завдання, передбачені програмою, мають бути виконані у встановлений термін.

Виконані практичні роботи студенти надсилають викладачу на перевірку на платформі Moodle.

Під час роботи над завданнями не припустимо порушення академічної доброчесності: при використанні Інтернет-ресурсів та інших джерел інформації студент повинен вказати джерело, використане в ході виконання завдання.

Здобувач повинен виявляти дисциплінованість, вихованість, доброзичливість, чесність, відповідальність, дотримуватися корпоративної культури, етики академічних відносин та запобігати академічному плагіату.