



Силабус курсу

Тренінг-курс з підприємництва і торгівлі

Ступінь вищої освіти – бакалавр

Освітньо-професійна програма «Підприємництво та торгівля»

Рік навчання: II Семестр: III

Кількість кредитів: 5 Мова викладання: українська

Керівник курсу

ПІП

к.е.н., доц. **Волошин Роман Володимирович**

Контактна інформація

roman_vol@ukr.net +380677270127

Опис дисципліни

Вивчення дисципліни «Тренінг-курс з підприємництва і торгівлі» передбачає формування теоретичних знань і набуття практичних навичок з організації підприємницької, торгівельної та біржової діяльності. Предметом дисципліни є господарська діяльність із виробництва, обігу, купівлі та продажу товарів, послуг, яка здійснюється суб'єктами господарювання для досягнення економічних і соціальних результатів..

Структура курсу

Години (лек. / сем.)	Тема	Результати навчання	Завдання
2 / 1	1. Загальна характеристика спеціальності «Підприємництво та торгівля»	засвоєння теоретичних основ та принципів товарознавства, економічної сутності категорії товар, суб'єктів та об'єктів товарознавства	тести, обговорення
2 / 1	2. Загальна характеристика підприємництва	засвоєння сутності і змісту потреб, їх видів, типології споживачів, визначення поняття про споживчі властивості товарів	тести, обговорення
2 / 1	3. Конкуренція як засіб реалізації підприємництва	опанування знань щодо сутності дефініції «якість товару», методів та базових підходів до оцінювання якості	тести, обговорення
2 / 1	4. Логіка підприємницької діяльності	опанування знань щодо сутності поняття конкурентоспроможність та конкурентоспроможності товарів, методики оцінки	тести, кейси

		рівня конкурентоспроможності	
2 / 1	5. Суб'єкти підприємницької діяльності	опанування знань щодо класифікації товарів, систем, принципів та значення класифікації	тести, кейси
2 / 2	6. Технологія заснування власної справи	опанування знань щодо характеристики та класифікації асортименту, показників, що формують асортимент	тести, кейси
2 / 2	7. Джерела фінансування підприємницької діяльності	опанування знань щодо сутності та структури, системи штрихового кодування, видів і характеристики інформації про товар	МКР
2 / 2	8. Ризики ведення підприємницької діяльності	опанування знань щодо класифікації фізичних властивостей продовольчих товарів, структурно-механічних властивостей продовольчих товарів та сорбційних властивостей харчових продуктів	тести, кейси
2 / 2	9. Значення, сутність та функції торгівлі. Організаційна структура торгівлі.	опанування знань щодо фізіологічної ролі води для організму людини, форм зв'язку води з сухими речовинами харчових продуктів, вимог до якості води для пиття, класифікації та характеристики мінеральних речовин	тести, кейси
2 / 2	10. Організаційні основи функціонування роздрібної і гуртової торгівлі	опанування знань щодо вуглеводів та їх фізіологічної ролі та впливу на організм людини, класифікації вуглеводів, моносахаридів та полісахаридів.	тести, кейси
1 / 1	11. Виникнення та розвиток біржової діяльності в Україні. Біржові товари та їх види	опанування знань щодо фізіологічної ролі ліпідів, їх класифікації та впливу на організм людини. Дослідити азотисті речовини харчових продуктів.	тести, кейси
1 / 1	12. Сутність, значення та поняття бізнес-культури	опанування знань щодо впливу азотистих речовин на продукти і можливості використання цих знань у товаровзнавстві.	тести, кейси

Літературні джерела

1. Entrepreneurship at a Glance 2016. – OECD Publishing, Paris, 2015. – 164 p.
2. Бойчик І.М. Економіка підприємства : підручник / І.М.Бойчик. – К. : Кондор-Видавництво, 2016. – 378 с.
3. Геммонд Р. Мистецтво роздрібної торгівлі. Передові ідеї та стратегії від найуспішніших торгових компаній світу / пер. з англ. Р. Ладохіної. К. : Вид. група КМ-БУКС, 2019. 416 с.
4. Гой І.В. Підприємництво : навч. посіб. / І.В. Гой, Т.П. Смелянська. – К. : Центр учбової літератури, 2019. – 368 с.
5. Лалу Ф. Компанії майбутнього / Ф. Лалу ; пер. з англ. Р. Ключка. – Харків : Клуб сімейного дозвілля, 2017. – 544 с.
6. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність : підручник / за заг. ред. І.М. Сотник, Л.М. Таранюка. Суми : ВТД «Університетська книга», 2018. 572 с.
7. Райз Е. Стартап без помилок / Е. Райз ; пер. з англ. О. Яцини. – Харків : Віват, 2016. – 368 с.
8. Собко О.М. Інтелектуальний капітал і креація вартості підприємства : моногр. / О.М. Собко. – Тернопіль : ТНЕУ, 2016. – 444 с.
9. Тягунова Н.М. Підприємництво і бізнес-культура. Кредитно-модульний курс : навч. посіб. / Н.М. Тягунова, О.А. Спориш. – К. : ЦУЛ, 2014. – 118 с.

Політика оцінювання

У процесі вивчення дисципліни «Тренінг-курс з підприємництва і торгівлі» використовуються такі засоби оцінювання та методи демонстрування результатів навчання: поточне опитування, тестування; кейси, доповіді за темою заняття; презентації результатів виконаних студентами завдань; оцінювання результатів модульної контрольної роботи; оцінювання результатів самостійної роботи; оцінювання комплексного практичного індивідуального завдання; інші види індивідуальних та групових завдань; екзамен.

Політика щодо дедлайнів та перескладання. Для виконання усіх видів завдань та проведення контрольних заходів встановлюються конкретні терміни, про які викладач повідомляє студентів на початку вивчення дисципліни. Перескладання модулів відбувається із дозволу деканату за наявності поважних причин.

Політика щодо академічної доброчесності. Використання друкованих або електронних джерел інформації під час проведення поточного контролю знань та модульних робіт та заборонено. Під час контрольного заходу студент може користуватися лише дозволеними допоміжними матеріалами або засобами, йому забороняється в будь-якій формі обмінюватися інформацією з іншими студентами, використовувати, розповсюджувати, збирати варіанти контрольних завдань. Мобільні пристрої дозволяється використовувати лише під час виконання практичних завдань, у яких передбачається проведення аналітичних розрахунків.

Політика щодо відвідування. Відвідування занять є обов'язковим. За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, навчання закордоном, закордонне стажування, карантин, воєнний стан) навчання може відбуватись в дистанційній формі за погодженням із керівником курсу з дозволу дирекції факультету шляхом виконання завдань, розміщених у системі дистанційного навчання ЗУНУ Moodle.

Оцінювання

Остаточна оцінка за курс розраховується наступним чином:

Види оцінювання	% від остаточної оцінки
Заліковий модуль 1 1. Усне опитування під час практичних занять (теми 1-6) по 4 бали за тему – тах 24 балів 2. Модульна робота (тестові завдання) 76 бали.	30
Заліковий модуль 2 1. Усне опитування під час практичних занять (теми 7-12) по бали за тему – тах 24 бали 2. Модульна робота (тестові і практичні завдання) 76 бали	40
Заліковий модуль 3 (підсумкова оцінка за КПІЗ) 1. Виконання завдань під час тренінгу з дисципліни – 20 балів 2. Підготовка КПІЗ = 40 балів. 3. Захист КПІЗ – 40 балів.	30
Разом	100

Шкала оцінювання студентів:

ECTS	Бали	Зміст
A	90-100	відмінно
B	85-89	добре
C	75-84	добре
D	65-74	задовільно
E	60-64	достатньо
FX	35-59	незадовільно з можливістю повторного складання
F	1-34	незадовільно з обов'язковим повторним курсом