

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЗАПОРІЗЬКА ПОЛІТЕХНІКА»

Кафедра «Маркетинг та логістика»
(найменування кафедри)

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

ОК 15 Вступ до спеціальності

(назва навчальної дисципліни)

Освітня програма: Організація торгівлі та комерційна логістика

(назва освітньої програми)

Спеціальність: 076 Підприємництво та торгівля

(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 № 1 від 01.08.2023 р.

м. Запоріжжя 2023

1. Загальна інформація	
Назва дисципліни	Вступ до спеціальності
Рівень вищої освіти	Перший (бакалаврський) рівень
Викладач	Павлішина Ніна Михайлівна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри маркетингу та логістики
Контактна інформація викладача	Телефон кафедри: 769-85-79 E-mail: pavl_n_m@ukr.net
Час і місце проведення навчальної дисципліни	ауд.279
Обсяг дисципліни	Кількість годин – 120 год; Кількість кредитів – 4 кредити; Розподіл годин (лекції / практичні, семінарські, лабораторні / самостійна робота) – 30/14/76 Індивідуальне завдання – Аналіз підприємницької ідеї на прикладі «...» Вид контролю – залік.
Консультації	Згідно з графіком консультацій
2. Пререквізити і постреквізити навчальної дисципліни	
Пререквізити відсутні Постреквізити «Маркетингове ціноутворення», «Маркетингові комунікації», «Бренд-менеджмент», «Маркетинг промислового підприємства», «Поведінка споживача», «Управління маркою» та інші.	
3. Характеристика навчальної дисципліни	
Майбутньому фахівцеві варто вивчити саме цю навчальну дисципліну, оскільки її вивчення дозволяє отримати первинні теоретичні знання про роботу фахівця у сфері підприємництва, торгівлі та комерційної логістики. У результаті вивчення навчальної дисципліни здобувач вищої освіти повинен отримати Загальні компетентності: ЗК 1. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу. ЗК 2. Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях ЗК 10. Здатність діяти відповідально та свідомо. Фахові компетентності: СК1. Критичне осмислення теоретичних засад підприємницької, торговельної діяльності. СК 2. Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення, функціонування підприємницьких, торговельних структур. Результати навчання: РН 1. Використовувати базові знання з підприємництва та торгівлі й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях. РН 2. Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій та торговельній діяльності. РН 11. Демонструвати базові й структуровані знання у сфері підприємництва та торгівлі для подальшого використання на практиці.	
4. Мета вивчення навчальної дисципліни	
Мета дисципліни: надання здобувачам вищої освіти знань, отримання первинних знань щодо змістовного наповнення та професійних компетенцій фахівця спеціальності 076 Підприємництво та торгівля (Організація торгівлі та комерційна логістика).	
5. Завдання вивчення дисципліни	
Завдання дисципліни: ознайомити студентів першого курсу із структурою вузу, організацією навчального процесу, правами і обов'язками студентів; ознайомити з освітньо-кваліфікаційною характеристикою та освітньо-професійною програмою спеціальності «Підприємництво та торгівля», спеціалізації «Організація торгівлі та комерційна логістика»; сформувати у студентів загальні уявлення про обраний фах; показати необхідність підготовки фахівців з комерційної діяльності та логістики; визначити функції, місце та роль сучасних фахівців в області організації торгівлі та логістики в економічних процесах	
6. Зміст навчальної дисципліни	
Змістовий модуль 1. Основи професійної підготовки фахівця з підприємництва та торгівлі Тема 1 Освітні аспекти формування майбутнього фахівця Система вищої освіти в Україні. Організація самостійної роботи студентів, як фактор формування	

професійно значимих компетенцій. Система навчальних дисциплін, спрямованих на підготовку кваліфікованого фахівця зі спеціальності 076 «Підприємництво та торгівля». Потреба у спеціалізації професіонала.

Тема 2 Сучасна ринкова економіка та ринкова діяльність.

Економічна система: типи і моделі. Механізм функціонування сучасної ринкової економіки. Державне регулювання ринкової економіки. Тіньова економіка. Біржова торгівля як елемент ринкової діяльності. Поняття та ознаки біржової організації. Поняття біржового товару. Позабіржовий ринок

Тема 3 Сутність підприємництва та підприємницької діяльності.

Поняття і сутність підприємництва. Види підприємництва. Передумови становлення підприємництва. Правова база підприємництва. Стан, проблеми та перспективи розвитку підприємництва в Україні. Мале підприємництво. Порядок організації підприємницької діяльності в Україні.

Тема 4 Місце маркетингу у сучасному бізнесі. Взаємозв'язок маркетингу та логістики

Місце та значення маркетингу у сучасному бізнесі. Цифровий маркетинг та логістика електронної комерції. Взаємозв'язок маркетингу та логістики. Конфлікти маркетингу та логістики

Тема 5 Конкуренція в ринковій економіці

Сутність конкуренції та її значення для ринкової економіки. Конкурентоспроможність. Методи її визначення

Змістовий модуль 2. Основи професійної підготовки фахівця логістичної сфери

Тема 6 Організація торгівлі.

Торгівля. Поняття, сутність, функції. Види торгівлі. Суб'єкти торговельної діяльності. Ефективність підприємницької діяльності у сфері торгівлі. Міжнародна торгівля. Регулювання та контроль діяльності підприємств у сфері торгівлі. Перспективи розвитку торгівлі в Україні

Тема 7 Збутова політика підприємства.

Сутність збутової політики. Основні форми і методи збуту. Формування збутової політики підприємства. Управління збутовою політикою підприємства. Збутовий потенціал

Тема 8 Логістика як наука та практична діяльність.

Становлення та етапи розвитку логістики. Сутність, функції та завдання логістики. Основні поняття логістики. Основні принципи та методи теорії логістики. Актуальність логістики у сучасних умовах та тенденції її розвитку

Тема 9 Функціональні області логістики.

Види логістики. Закупівельна логістика. Сутність, завдання та функції. Виробнича логістика. Сутність, завдання та функції. Розподільна логістика. Сутність, завдання та функції. Транспортна логістика. Сутність, завдання та функції. Інформаційна логістика. Сутність, завдання та функції. Допоміжні галузі логістики: складська та фінансова логістика. Холодова логістика

Тема 10 Комерційна логістика як складова конкурентоспроможності підприємства

Комерційна логістика: поняття та сутність. Організація комерційної логістики. Класифікація товарного потоку в комерційній логістиці. Логістичні системи комерційної логістики. Комерційна логістика як складова конкурентоспроможності підприємства

7. План вивчення навчальної дисципліни

№ тижня	Назва теми	Форми організації навчання	Кількість годин
1	Освітні аспекти формування майбутнього фахівця	Лекція (Л)	2
2	Сучасна ринкова економіка та ринкова діяльність	Л	2
2	Освітні аспекти формування майбутнього фахівця . Сучасна ринкова економіка та ринкова діяльність	С	2
3	Сучасна ринкова економіка та ринкова діяльність	Л	2
4	Сутність підприємництва та підприємницької діяльності.	Л	2
4	Сутність підприємництва та підприємницької діяльності. Місце маркетингу у сучасному бізнесі. Взаємозв'язок маркетингу та логістики	С	2

5	Сутність підприємництва та підприємницької діяльності.	Л	2
6	Місце маркетингу у сучасному бізнесі. Взаємозв'язок маркетингу та логістики	Л	2
6	Конкуренція в ринковій економіці	С	2
7	Конкуренція в ринковій економіці	Л	2
8	Організація торгівлі	Л	2
8	Організація торгівлі. Збутова політика підприємства	С	2
9	Збутова політика підприємства	Л	2
10	Логістика як наука та практична діяльність	Л	2
10	Логістика як наука та практична діяльність	С	2
11	Логістика як наука та практична діяльність	Л	2
12	Функціональні області логістики	Л	2
12	Функціональні області логістики	С	2
13	Функціональні області логістики	Л	2
14	Функціональні області логістики	Л	2
14	Комерційна логістика як складова конкурентоспроможності підприємства	Л	2
15	Комерційна логістика як складова конкурентоспроможності підприємства	С	2
	Разом		44

8. Самостійна робота				
№ з/п	Назва теми	Види СР	Кількість годин (СР+ Консульт)	Контрольні заходи
1	Освітні аспекти формування майбутнього фахівця	Ознайомлення з додатковою літературою за тематикою, пошук наукових статей	7	Аудиторне опитування
2	Сучасна ринкова економіка та ринкова діяльність	Ознайомлення з додатковою літературою за тематикою, пошук наукових статей.	5	Аудиторне опитування Обговорення функціонуючої у маркетинговому середовищі маркетингової інформації
3	Сутність підприємництва та підприємницької діяльності	Ознайомлення з додатковою літературою за тематикою. Аналіз підприємницьких ідей	5	Аудиторне опитування Презентація доповіді Презентація індивідуального завдання
4	Місце маркетингу у сучасному бізнесі. Взаємозв'язок маркетингу та логістики	Ознайомлення з додатковою літературою за тематикою. Вивчення «точок перетину інтересів» у системі «маркетинг-логістика» та конфліктів	7	Аудиторне опитування Презентація результатів. Обговорення шляхів мінімізації конфліктів у системі «маркетинг-логістика»
5	Конкуренція в ринковій економіці	Ознайомлення з додатковою літературою за тематикою. Аналіз конкуренції на прикладі	6	Аудиторне опитування Обговорення можливих дій для посилення конкурентних позицій
6	Організація торгівлі.	Ознайомлення з додатковою літературою за тематикою.	7	Аудиторне опитування Презентація доповіді та індивідуального завдання
7	Збутова політика підприємства.	Ознайомлення з додатковою літературою за тематикою. Аналіз збутової політики на прикладі вітчизняних підприємств	7	Аудиторне опитування. Обговорення результатів аналізу
8	Логістика як наука та практична діяльність.	Ознайомлення з додатковою літературою за тематикою.	14	Аудиторне опитування Презентація доповіді та індивідуального завдання
9	Функціональні області логістики.	Ознайомлення з додатковою літературою за тематикою.	12	Аудиторне опитування. Презентація доповіді та індивідуального завдання
10	Комерційна логістика як складова конкурентоспроможності підприємства	Ознайомлення з додатковою літературою за тематикою.	6	Аудиторне опитування. Тестування
	Разом		76	

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 практичних заняттях; бесіда, виявляючи знання здобувача вищої освіти, одночасно допомагає розвивати його логічне мислення, уміння висловлювати свої думки; тестування; аудиторне розв'язання задач; захист домашнього завдання. Дозволяє оцінити здатність до самостійного виконання роботи; метод письмового контролю; аудиторна контрольна робота.

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

Під час контролю враховуючи наступні види робіт:

- активність роботи на семінарському занятті оцінюється до 3 балів (всього 7 семінарських заняття по 3 бали (перше семінарське оцінюється до 2 балів), максимум 20 балів);
- захист індивідуального завдання здобувача вищої освіти оцінюється до 20 балів;
- підготовка реферату / доповіді із презентацією до 20 балів;
- аудиторна контрольна робота – до 40 балів;

Підготовка реферату / доповіді із презентацією та захист індивідуального завдання оцінюється окремо (до 40 балів) та додається до середньої оцінки за два модулі.

Залікове завдання включає: 50 тестових завдань по 2 бали, разом 100 б.

Оцінка за залік виставляється у відповідності до шкали оцінювання ECTS.

Шкала оцінювання ECTS

Європейська система оцінок ECTS	Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка для заліку
A	90 – 100	Зараховано
B	85-89	
C	75-84	
D	70-74	
E	60-69	Не зараховано
FX	35-59	
F	1-34	

10. Політика курсу

При вивченні тем дисципліни здобувач вищої освіти повинен

- розуміти освітні аспекти формування майбутнього фахівця;
- знати принципи функціонування сучасної ринкової економіки та особливостей ринкової діяльності у ній;
- розуміти сутність підприємництва та підприємницької діяльності;
- знати місце маркетингу у сучасному бізнесі. Взаємозв'язок маркетингу та логістики;
- розуміти основи конкуренції в ринковій економіці;
- знати підходи до організація торгівлі;
- розуміти сутність та значення збутової політики підприємства;
- знати сутність логістика як науки та практичної діяльності;
- знати функціональні області логістики;
- розуміти значення комерційна логістика як складової конкурентоспроможності підприємства

Порушеннями академічної доброчесності вважаються: академічний плагіат, самоплагіат, фабрикація, фальсифікація, списування, обман, хабарництво, необ'єктивне оцінювання.

За порушення академічної доброчесності здобувач вищої освіти може бути притягнений до такої академічної відповідальності:

- повторне виконання роботи (індивідуальна робота, курсова робота, реферат, доповідь);
- повторне проходження оцінювання (контрольна робота, іспит, залік тощо);
- повторне проходження відповідного освітнього компонента освітньої програми.