ЧЕРКАСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ БІЗНЕС-КОЛЕДЖ

Відділення менеджменту та маркетингу

ЦК менеджменту та маркетингу

СИЛАБУС

Базова інформація про дисципліну	
Назва дисципліни	**DP018 Комерційне підприємництво / Commercial enterprise**
Рівень фахової передвищої освіти	Фаховий молодший бакалавр
Галузь знань	D Управління та адміністрування
Спеціальність	D3 Менеджмент
Освітня програма	Менеджмент та підприємництво
Семестр	5 семестр (2 курс, 11 кл.)
Курс	2 курс (на базі повної загальної середньої освіти)
Анотація курсу	Курс спрямований на формування у студентів знань, умінь і практичних навичок організації та здійснення комерційної діяльності підприємства, управління процесами купівлі-продажу товарів, формування асортименту, вибору постачальників і налагодження ефективної взаємодії з покупцями. Особлива увага приділяється сучасним методам організації комерційних операцій, аналізу ринкової кон'юнктури, розвитку партнерських відносин, застосуванню цифрових технологій у торгівлі та прийняттю обґрунтованих управлінських рішень для підвищення конкурентоспроможності й ефективності комерційної діяльності підприємства.
Сторінка курсу в MOODLE	http://78.137.2.119:2929/course/view.php?id=630
Мова викладання	українська
Лектор курсу	Руденко Альона Юріївна, викладач, спеціаліст вищої категорії, старший викладач канали комунікації: СДН «Moodle»: повідомлення в чаті Ел.пошта: rudenkoalona31@gmail.com Тел. 097-919-32-63
Місце дисципліни в освітній програмі	
Освітня програма	http://csbc.edu.ua/documents/otdel/opp_mened25.pdf
Перелік загальних компетентностей (ЗК)	ЗК 3. Здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово. ЗК 4. Здатність спілкуватися іноземною мовою. ЗК 5. Здатність застосовувати знання в практичних ситуаціях ЗК 7. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел. ЗК 8. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.
Перелік спеціальних компетентностей (СК)	СК 1. Розуміння принципів і норм права та використання їх у професійній діяльності СК 4. Здатність управляти підрозділом і налагоджувати необхідні комунікації в процесі управління.

	СК 6. Здатність планувати, аналізувати, контролювати та оцінювати власну роботу і роботу інших працівників. СК 8. Здатність працювати в команді та налагоджувати міжособистісну взаємодію під час розв'язання професійних завдань. СК 9. Здатність проводити економічні розрахунки..
Перелік програмних результатів навчання	РН 5. Застосовувати сучасний інструментарій менеджменту під час розв'язання професійних завдань. РН 7. Розв'язувати типові спеціалізовані задачі в професійній діяльності. РН 8. Знаходити оптимальні, обґрунтовані, творчі рішення для розв'язування професійних завдань. РН 10. Демонструвати навички самостійної роботи, критики і самокритики, відкритості до нових знань. РН 11. Здійснювати пошук, збирання, оброблення й аналізування інформації у професійній діяльності. РН 12. Демонструвати навички командної роботи, лідерства для налагодження комунікації у професійній діяльності. РН 13. Планувати, аналізувати, контролювати й оцінювати власну роботу і роботу інших осіб у професійній діяльності. РН 15. Проявляти ініціативу та підприємливість для розвитку підприємства (підрозділу).
Опис дисципліни	
Структура навантаження на студента	Загальна кількість годин – 180 Кількість кредитів – 6 Кількість лекційних годин – 30 Кількість практичних занять – 30 Кількість годин для самостійної роботи студентів – 120 (у тому числі 30 годин підготовка до іспиту) Форма підсумкового контролю – іспит
Методи навчання	Вербальний метод; пояснювально-демонстраційний метод; метод проблемного викладання; репродуктивний метод; робота з навчально-методичною літературою (конспектування, тезування, анотування тощо); метод візуалізації (презентація, метод ілюстрації).
Зміст дисципліни	
Тема 1. Організаційно-правові форми комерційних підприємств	Сутність підприємництва. Основні характеристики підприємництва та підприємця. Функції підприємництва. Роль підприємництва в економіці.
Тема 2. Види підприємницької діяльності та їх характеристика	Види підприємництва за сферою діяльності. Види підприємництва за формою власності та кількістю засновників. Види підприємництва за розміром. Сутність комерційного підприємництва.
Тема 3. Правові основи підприємництва в Україні	Основні принципи правового регулювання підприємництва. Нормативно-правова база підприємництва. Організаційно-правові форми підприємництва. Державна реєстрація підприємницької діяльності
Тема 4. Організаційно-правові форми комерційних підприємств	Загальне поняття організаційно-правових форм підприємств. Основні організаційно-правові форми комерційних підприємств. Порівняння організаційно-правових форм.
Тема 5. Бізнес-ідея та методи її пошуку	Що таке бізнес-ідея. Джерела пошуку бізнес-ідей. Методи пошуку та оцінки ідей. Перевірка життєздатності бізнес-ідеї. Групи ФОП як стартова форма для реалізації бізнес-ідеї.

Тема 6. Комерціалізація ідеї: шлях від задуму до ринку	Поняття комерціалізації. Етапи шляху від ідеї до ринку. Валідація ідеї: крок довіри. Розробка бізнес-моделі. Шлях до продукту: MVP і ітерації.
Тема 7. Бізнес-план: структура, розробка та аналіз ефективності	Значення бізнес-плану. Бізнес-плани з терміном реалізації. Етапи розробки бізнес-плану. Аналіз ефективності бізнес-плану
Тема 8. Формування й використання ресурсів підприємства (матеріальні, фінансові, людські)	Сутність, склад і роль ресурсів підприємства. Матеріальні ресурси підприємства та їх ефективне використання. Фінансові ресурси: формування, структура та джерела надходження. Людські ресурси підприємства: підбір, мотивація, розвиток персоналу.
Тема 9. Управління ризиками та невизначеністю в бізнесі	Класифікація та ідентифікація ризиків. Оцінка та аналіз ризиків. Стратегії реагування на ризики. Управління невизначеністю. Інтеграція управління ризиками.
Тема 10. Фінансування підприємницьких проєктів: власні й залучені джерела	Класифікація джерел фінансування. Переваги та недоліки власного капіталу. Використання боргового фінансування. Венчурний капітал та бізнес-ангели. Краудфандинг та альтернативні джерела.
Тема 11. Маркетинг у підприємницькій діяльності	Концепції та роль маркетингу. Сегментування, таргетування, позиціонування (STP). Комплекс маркетингу (4P/7P). Маркетингові дослідження. Digital-маркетинг у підприємництві.
Тема 12. Цінова політика та комерційні стратегії	Цілі та фактори ціноутворення. Основні методи ціноутворення. Стратегії цінової адаптації. Комерційні стратегії та канали збуту. Цінова еластичність попиту.
Тема 13. Організація торговельно-збутової діяльності	Сутність та функції збуту. Типи каналів розподілу. Вибір та управління посередниками. Стимулювання збуту та мерчандайзинг. Логістика та складська діяльність.
Тема 14. Інноваційне підприємництво та стартапи	Роль інновацій у підприємництві. Життєвий цикл стартапу та етапи розвитку. Бізнес-модель Lean Startup. MVP (Мінімально життєздатний продукт). Оцінка та комерціалізація інновацій.
Тема 15. Етика, соціальна відповідальність і міжнародні перспективи комерційного бізнесу	Етичні дилеми у комерції. Концепція корпоративної соціальної відповідальності (КСВ). Форми та переваги виходу на міжнародні ринки. Глобалізація та культурні особливості бізнесу. Сталий розвиток та підприємництво.
Політика дисципліни	
Політика відвідування	Регулярне відвідування всіх видів занять, своєчасність виконання самостійної роботи. За об'єктивних причин студент може отримати індивідуальний графік навчання за погодженням із керівником курсу, завідувачем ЦК та завідувачем відділення.
Політика щодо дедлайнів та перескладання	Роботи, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку.
Академічна доброчесність	У випадку недотримання політики академічної доброчесності (плагіат, самоплагіат, фабрикація, фальсифікація, списування, обман, хабарництво) передбачено повторне проходження оцінювання.
Використання ШІ	Використання ШІ під час виконання завдань регламентується Політикою «Використання ШІ в освітньому процесі ЧДБК» Завдання мають маркування регламенту використання ШІ.
Підсумковий контроль	Іспит
Система оцінювання	

Система оцінювання

Система оцінювання підсумкової успішності студентів поділяється на **поточний контроль** та **семестровий контроль**.

Поточний контроль здійснюється протягом семестру і охоплює всі види аудиторної роботи (практичні, семінарські заняття) та виконання індивідуальних завдань. Максимальна кількість балів, яку студент може набрати за цей вид контролю, становить 100.

Підсумковий контроль

Відбувається у формі іспиту

Розрахунок підсумкової оцінки

Підсумкова оцінка (О) розраховується як сума балів за роботу в семестрі (**S**) та балів за іспит (**Т**), кожен з яких має максимальну вагу 100 балів. Вагові коефіцієнти для обох компонентів однакові та дорівнюють **0,5**.

Формула: О=(S×0.5)+(Т×0.5)

Види навчальної роботи	**Загальна кількість балів**
Усні відповіді за темами 0-3 бали (10 тем)	30
Практична робота за темами по 5 балів (4 пр.роб.)	20
Модульні контрольні (2 к.р. по 10 балів)	20
Індивідуальна самостійна робота (бізнес-план)	20
Проходження курсу на Prometheus	10
Разом	**100**
Іспит	**100**

Критерії оцінювання для кожного виду навчальної

Критерії оцінювання усних відповідей:

3 бали – високий рівень. Відповідь повна, логічна та послідовна. Використано правильну термінологію з курсу «Комерційне підприємництво». Студент наводить приклади, може застосувати знання на практиці та аргументувати свою позицію.

2 бали – достатній рівень. Відповідь в основному правильна, але неповна або з незначними неточностями. Використання термінології часткове, є певні логічні прогалини. Приклади чи аргументація наведені поверхово.

1 бал – низький рівень. Відповідь уривчаста, фрагментарна, з помітними помилками. Термінологія використана мало або неправильно. Відсутня аргументація та практичні приклади.

0 балів – незадовільний рівень. Відповідь відсутня або повністю неправильна. Не розкрито зміст теми, відсутнє розуміння матеріалу.

Критерії практичних робіт

Практичні роботи творчого характеру (бізнес-канва, міні-бізнес-план, SWOT-аналіз тощо)

5 балів – високий рівень. Завдання виконане повністю, логічно та креативно. Використано правильну термінологію. Відповідь структурована, містить приклади, власні ідеї чи оригінальні рішення.

4 бали – достатній рівень. Завдання виконане в основному правильно, проте є незначні неточності або неповнота. Термінологія застосована частково. Приклади чи ідеї наведені, але поверхово.

3 бали – середній рівень. Завдання виконане частково, структура слабка. Є помітні помилки чи логічні прогалини. Приклади та ідеї відсутні або випадкові.

2 бали – низький рівень. Завдання виконане менш ніж наполовину. Суттєві помилки, відсутня логічність. Термінологія майже не використовується.

1 бал – дуже низький рівень. Завдання виконане мінімально, майже без змісту. Є лише спроба відповісти, але вона не відповідає вимогам.

0 балів – незадовільний рівень. Завдання не виконане або повністю неправильне.

Практичні роботи у вигляді тестів та задач
5 балів – високий рівень. Правильні відповіді на 90–100% завдань. Розв'язання задач повні, з поясненням і правильними розрахунками, одиницями виміру та відповіддю.
4 бали – достатній рівень. Правильні відповіді на 75–89% завдань. У задачах можливі незначні неточності або помилки в розрахунках, що не впливають на загальний результат, є відповідь.
3 бали – середній рівень. Правильні відповіді на 60–74% завдань. Є суттєві неточності в задачах або пропущені кроки в розрахунках.
2 бали – низький рівень. Правильні відповіді на 40–59% завдань. У задачах серйозні помилки, відсутня логіка у поясненнях, не вказані одиниці виміру, відсутня відповідь.
1 бал – дуже низький рівень. Правильні відповіді на 20–39% завдань. Відповіді хаотичні, задачі розв'язані неправильно, не вказані одиниці виміру, відсутня відповідь.
0 балів – незадовільний рівень. Менше 20% правильних відповідей, відсутні спроби вирішення.

Критерії оцінювання модульних робіт
Теоретичні питання (2 питання по 2 бали = 4 бали)
- **2 бали** – відповідь повна, логічна, з використанням правильної термінології, наведені приклади чи аргументація.
- **1 бал** – відповідь правильна, але неповна або з неточностями.
- **0 балів** – відповідь відсутня або неправильна.

Блок тестових завдань (максимум 2 бали)
- **2 бали** – правильно виконано 90–100% тестів.
- **1 бал** – правильно виконано 60–89% тестів.
- **0 балів** – менше 60% правильних відповідей.

Задача (максимум 2 бали)
- **2 бали** – правильне та повне розв'язання з поясненнями і правильними розрахунками.
- **1 бал** – відповідь частково правильна, але з помилками в логіці чи обчисленнях.
- **0 балів** – задача не розв'язана або відповідь неправильна.

Творче завдання (максимум 2 бали)
(Наприклад: скласти міні-бізнес-канву, запропонувати ідею маркетингової стратегії, SWOT-аналіз тощо.)
- **2 бали** – завдання виконане повністю, креативно, з використанням термінології та практичних прикладів.
- **1 бал** – завдання виконане частково або поверхово.
- **0 балів** – завдання не виконане або беззмістовне.

Разом: **10 балів** (теорія – 4, тести – 2, задача – 2, творче завдання – 2).

Критерії оцінювання індивідуальної роботи – бізнес-план
20 балів – відмінний рівень. Бізнес-план повністю відповідає вимогам. Усі розділи розкрито логічно й послідовно. Інформація достовірна, аргументована, використано правильну термінологію. Є глибокий аналіз ринку, фінансові розрахунки, маркетингова стратегія. Ідея реалістична, креативна, має практичну цінність.
19 балів – дуже високий рівень. Робота змістовна, добре структурована. Є незначні неточності або дрібні пропуски, які не впливають на загальний рівень виконання. Ідея цікава, розроблена самостійно.
17–18 балів – добрий рівень. Основні розділи бізнес-плану розкрито, але окремі частини подані поверхово. Є певні неточності у розрахунках чи структурі. Присутні елементи самостійності, але бракує глибини аналізу або аргументації.
14–16 балів – задовільний рівень. Бізнес-план виконано частково. Деякі розділи не розкрито або зроблено поверхово (наприклад, аналіз ринку, маркетинг, фінанси). Ідея цікава, але недостатньо обґрунтована. Є логічні чи змістові помилки.
10–13 балів – низький рівень. Робота неповна, фрагментарна. Відсутні важливі елементи бізнес-плану (аналіз ринку, фінансові розрахунки, оцінка ризиків). Інформація неперевірена, висновки слабкі. Ідея не доведена або нереалістична.

5–9 балів – початковий рівень. Робота формальна, без реального змісту. Відсутня більшість розділів, бракує власного аналізу, розрахунки виконані неправильно або взагалі відсутні. Можливе копіювання готових матеріалів.
0–4 бали – незадовільно. Робота не подана або не відповідає темі. Відсутні основні елементи бізнес-плану. Немає практичного значення чи ознак самостійного виконання.

Проходження курсу на Prometheus «Як почати власну справу в часі невизначеності: покроковий гайд від ТОП-підприємців України»
10 балів – відмінно. Студент повністю пройшов курс, успішно виконав усі модулі, отримав сертифікат про завершення. Є розуміння змісту курсу, студент може коротко презентувати здобуті знання або пояснити, як вони пов'язані з дисципліною «Комерційне підприємництво».
8–9 балів – дуже добре. Курс пройдено майже повністю (виконано понад 80% матеріалів або тестів). Студент активно працював, але не завершив один із модулів або не отримав сертифікат через незначні технічні/часові причини.
6–7 балів – добрий рівень. Курс виконано частково (60–80% змісту). Є результати проходження більшості тестів, але окремі частини пропущено. Загальне розуміння теми продемонстровано.
4–5 балів – задовільно. Пройдено близько половини курсу (40–60%). Тести виконані частково, результати середні. Є свідчення участі, але без систематичності.
1–3 бали – низький рівень. Студент зареєструвався на курс, але практично не працював із матеріалами. Пройдено менше 30% курсу, відсутні результати тестів.
0 балів – не виконав. Курс не розпочато або не зафіксовано участі студента.

Шкала оцінювання		
ECTS	**Бали**	**Зміст**
A	90-100	Бездоганна підготовка в широкому контексті
B	80-89	Повні знання, міцні вміння
C	70-79	Хороші знання та вміння
D	65-69	Задовільні знання, стереотипні вміння
E	60-64	Виконання мінімальних вимог діяльності в стандартних умовах
FX	35-59	Слабкі знання, відсутність умінь
F	1-34	Необхідний повторний курс

Список рекомендованих джерел

1. Антонюк Я.М. Комерційна діяльність : Магнолія 2006. 2023. 334 с.
2. Гой І., Смелянська Т.П. Підприємництво : Центр учбової літератури. 2024. 368 с.
3. Гонтарева І. В. Підприємництво : підручник / І. В. Гонтарева. – Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2021. 392 с.
4. Гонтарева І. В. Підприємництво : підручник / І. В. Гонтарева. Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2021. – 392 с.
5. Мікроекономіка і основи бізнесу : навч. посібник / Ф. В. Абрамов [та ін.] ; ред. Н. Б. Решетняк ; Нац. техн. ун-т "Харків. політехн. ін-т". Харків : ФОП Іванченко І. С., 2023. – 268 с.
6. Організація торгівлі : підручник / В. В. Апопій та ін. К. : Центр навчальної літератури, 2021. 632 с.
7. Основи економічної грамотності та підприємництва: навчальний посібник /Алєксєєва С. В., Базиль Л. О., Байдулін В. Б., Гриценок І. А., Єршова Л. М., Закатнов Д. О., Орлов В. Ф., Сохацька Г. В. – Житомир: "Полісся", 2021. – 248 с.
8. Основи підприємницької діяльності [Електронний ресурс] : підручник / В. М. Марченко, С. О. Тульчинська, І. В. Макалюк [та ін] ; КПІ ім. Ігоря Сікорського / за редакцією д.е.н., проф. В. М. Марченко. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2022. – 516 с.
9. Підприємництво та основи бізнесу. Практикум : Навчальний посібник / [Біляк Т.О., Бірюченко С.Ю., Бужимська К.О., та ін.]; під заг. ред. Т.П. Остапчук. Житомир : Житомирська політехніка , 2023. 280 с.
10. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність : підручник / за заг. ред. О. В. Димченко; [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.
11. Сотник І.М., Таранюка Л. М. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність : Університетська книга. 2025. 572 с.

Інформаційні ресурси

2. Сайт Верховної Ради, розділ «Законодавство України» https://zakon.rada.gov.ua/laws
3. Сайт Державної служби статистики України: https://www.ukrstat.gov.ua/
4. Сайт Антимонопольного комітету України: https://amcu.gov.ua/
5. Сайт Державної податкової служби України https://tax.gov.ua/
6. Сайт Дія. Бізнес https://business.diia.gov.ua/