

Узагальнення пропозицій та зауважень стейкхолдерів Полтавського державного аграрного університету на освітньо-професійну програму Підприємництво першого (бакалаврського) рівня, яка знаходилася на громадському обговоренні у період з 31.01.2025 р. по 02.03.2025 р.

<https://www.pdau.edu.ua/content/proyekty-osvitnih-program-dlya-obgovorennya-na-2025-rik>

Категорія стейкхолдерів	Прізвище та ім'я	Місце роботи (навчання)	Зміст пропозиції та її обґрунтування	Примітка про врахування / неврахування
Академічна спільнота	СВІТЛИЧНА Алла	Полтавський державний аграрний університет	У межах освітньої програми "Підприємництво" студенти здобувають знання одразу з багатьох галузей. У зв'язку з цим виконання міждисциплінарної курсової роботи є доцільнішим і більш ефективним, ніж написання двох окремих курсових із різних дисциплін. Це обумовлено такими тим що реальний бізнес вимагає інтеграції правових знань (договори, ліцензування), маркетингових інструментів (аналіз ринку, споживачів), фінансових підходів (планування, ціноутворення) та логістики. Міждисциплінарна курсова робота дозволяє змодельовати саме таку багатопрофільну ситуацію, яка близька до підприємницької реальності. Така форма роботи стимулює аналітичне мислення, вміння поєднувати інструменти з різних сфер, ухвалювати рішення в умовах невизначеності, що є ключовими компетентностями сучасного підприємця	Враховано
Академічна спільнота	ДЯЧКОВ Дмитро	Полтавський державний аграрний університет	Навчальна практика з Товарознавства є більш доцільною для здобувачів освітньої програми «Підприємництво» спеціальності «Торгівля», оскільки вона	Враховано

			формує безпосередньо прикладні навички, необхідні в реальній комерційній діяльності, відповідає потребам ринку праці, сприяє підприємницькому мисленню та забезпечує високу професійну релевантність отриманих знань. У контексті освітньої програми «Підприємництво» зі спеціальності «Торгівля», навчальна практика має бути спрямована на формування прикладних компетентностей, безпосередньо пов'язаних з торговельною діяльністю, оцінкою товарів та управлінням асортиментом. У цьому аспекті навчальна практика з товарознавства є більш доцільною, ніж практика з «Систем технологій», з огляду на такі аргументи: Товарознавство є фундаментальною дисципліною для фахівців у сфері торгівлі, оскільки охоплює знання про властивості товарів, методи їх ідентифікації, оцінки якості, маркування та зберігання. Практика з «Систем технологій» більше орієнтована на виробничі процеси, , що не є пріоритетним у підготовці фахівця з торгівлі та підприємництва. У ході практики з товарознавства здобувачі набувають реальних навичок аналізу товарного асортименту, вивчення властивостей різних груп товарів, що є важливо для закупівель, логістики, продажу та управління торговими процесами.	
--	--	--	--	--

			Системи технологій є більш теоретичною дисципліною у цьому контексті, а не прикладною Ринок праці для фахівців з торгівлі очікує навичок оцінки якості товару, аналізу конкурентного асортименту, правильного формування ціни – усі ці компетентності забезпечує саме товарознавча практика. Роботодавці в галузі торгівлі рідко вимагають знань з виробничих технологічних систем, особливо в контексті малого і середнього підприємництва. Знання товарів — їхніх характеристик, життєвого циклу, інновацій у пакуванні, маркуванні тощо — є основою для створення власної справи або оптимізації закупівельної політики. Таким чином, практика з товарознавства безпосередньо підтримує розвиток підприємницьких компетентностей, тоді як системи технологій не мають такого прямого прикладного значення для майбутнього підприємця.	
Представник роботодавців	АНТОНЮК Анна	Торговельний центр "Епіцентр"	Дисципліна «Економіка і організація інноваційної діяльності» має загальноекономічний характер і не враховує специфіку галузі торгівлі. Запропонована заміна на дисципліну «Інноваційна діяльність торговельного підприємства» це дозволить адаптувати зміст навчального курсу до реалій функціонування торговельних підприємств; зосередитися на прикладних	Враховано

			інструментах інноваційної діяльності саме в галузі роздрібно́ї та оптової торгівлі, включаючи омніканальність, діджиталізацію, логістичні інновації тощо. Освітня програма «Підприємництво» орієнтована на підготовку фахівців, які працюватимуть в умовах динамічних ринків і високої конкуренції. Заміна дисципліни забезпечить: • тісний зв'язок із професійною сферою діяльності майбутніх підприємців у торгівлі; • формування предметних компетентностей, передбачених стандартом вищої освіти (зокрема, здатність формувати та реалізовувати інноваційні рішення у сфері торгівлі та підприємництва).	
Представник роботодавців	ВЛАСЕНКО Аліна	Аналітик систем з продажу продукції підвідділу з обслуговування ТОВ «Кортева Агрісаєнс Україна»	Сучасна торгівля дедалі більше орієнтована на дані, аналітику та оптимізацію процесів. Прийняття рішень у сфері підприємництва неможливе без обґрунтування через кількісні розрахунки та моделювання. Навчальна дисципліна: «Економіко-математичні методи та моделі в торгівлі дозволить: • аналізувати попит, обсяги продажу, запасів, фінансових потоків; • оптимізувати ціни, логістику, асортиментну політику; • прогнозувати споживчу поведінку та ринкові тренди. Вивчення дисципліни формує у студентів:	Враховано

			• вміння створювати, інтерпретувати й застосовувати математичні моделі у бізнес-ситуаціях; • навички роботи з програмами аналізу даних (Excel, Solver, Python/R, Statistica, тощо); • здатність будувати економічні прогнози та сценарії розвитку підприємства. За допомогою математичного моделювання підприємці отримують конкурентні переваги: • знаходження оптимального обсягу замовлень (EOQ-моделі), • аналіз беззбитковості, • моделі планування витрат та прибутків, • прогнозування обсягів продажу (регресійні моделі, сезонність), • побудова моделей поведінки споживачів. Це дозволяє підприємцям приймати точніші та швидші рішення в умовах нестабільного ринку.	
Представник роботодавців	КАТАЄВ Ігор	Директор ТОВ Мігель Кабальєро Україна	Сфера торгівлі вимагає від сучасного фахівця не лише навичок оперативного управління, а й стратегічного мислення. Торговельне підприємництво сьогодні — це динамічна галузь, яка постійно змінюється під впливом конкуренції, цифровізації, змін споживчих поведінок і глобальних тенденцій. Дисципліна «Стратегії в торгівлі» спрямована на формування здатності	Враховано

			розробляти, оцінювати та впроваджувати ефективні бізнес-стратегії, що є ключовою компетенцією підприємця у сфері торгівлі. Навчальний курс забезпечує студентів знаннями та навичками щодо: • розробки маркетингових, логістичних, цінових і дистрибуційних стратегій у торгівлі; • адаптації торговельного бізнесу до змін у зовнішньому середовищі; • впровадження інноваційних і конкурентних стратегій у роздрібній та оптовій торгівлі; аналізу конкурентів і позиціонування підприємства на ринку.	
--	--	--	---	--