

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ПОЛТАВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

**НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ ЕКОНОМІКИ, УПРАВЛІННЯ,
ПРАВА ТА ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ**



Олександр ГАЛИЧ
2025 р.

НАСКРІЗНА ПРОГРАМА ПРАКТИКИ

**освітньо-професійна програма Підприємництво
спеціальність D 7 Торгівля
галузь знань D Бізнес, адміністрування та право
перший (бакалаврський) рівень вищої освіти**

Полтава 2025

Наскрізна програма практики для здобувачів вищої освіти
за освітньо-професійною програмою «Підприємництво»
спеціальність D 7 Торгівля

Мова викладання державна

Розробники:

Махмудов Ханлар, професор, д.е.н., професор кафедри підприємництва і права;
Світлична Алла, к.е.н., доцент, професор кафедри підприємництва і права;
Мирна Ольга к.е.н., доцент, доцент кафедри підприємництва і права;
Волкова Неля, к.е.н., доцент, доцент кафедри підприємництва і права;
Писаренко Світлана, к.с.-г.н., доцент, доцент кафедри підприємництва і права;
Михайлова Олена, к.е.н., доцент, доцент кафедри підприємництва і права;
Калашник Олена, к.т.н., доцент, доцент кафедри підприємництва і права;
Дем'яненко Наталія, к.е.н., доцент, доцент кафедри підприємництва і права;
Горобець Володимир ТОВ БІТІЛ;
Антонюк Анна, комерційний директор ТОВ «Епіцентр К»

Гарант освітньої програми «Підприємництво»

«01» вересня 2025 року

Олена МИХАЙЛОВА

Розглянуто та схвалено на засіданні кафедри підприємництва і права
протокол від 01 вересня 2025 року № 1

Завідувач кафедри
підприємництва і права



Алла СВІТЛИЧНА

Схвалено радою з якості вищої освіти спеціальності D 7 Торгівля
протокол від 01 вересня 2025 року № 1

Голова ради з якості вищої освіти
спеціальності D 7 Торгівля



Ольга МИРНА

ЗМІСТ

ВСТУП	4
1. ОПИС ПРАКТИК	7
2. ЗМІСТ ПРАКТИК	14
2.1. НАВЧАЛЬНА ПРАКТИКА «ОРГАНІЗАЦІЯ ТОРГІВЛІ ТА ТОВАРОЗНАВСТВО»	14
2.2. НАВЧАЛЬНА ПРАКТИКА «ПІДПРИЄМНИЦТВО»	17
2.3. ВИРОБНИЧА ПРАКТИКА «ОРГАНІЗАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНА»	19
2.4. ВИРОБНИЧА ПРАКТИКА «КОМПЛЕКСНА З ФАХУ»	23
3. ВИМОГИ ДО БАЗ ПРАКТИК	26
4. ОРГАНІЗАЦІЯ ПРОВЕДЕННЯ ПРАКТИК	27
5. ПІДВЕДЕННЯ ПІДСУМКІВ ПРАКТИК І ОЦІНЮВАННЯ ЇХ РЕЗУЛЬТАТІВ	29

ВСТУП

Наскрізна програма практики розроблена відповідно до вимог освітньо-професійної програми «Підприємництво» за спеціальністю D7 «Торгівля» першого (бакалаврського) рівня вищої освіти. В умовах формування нової економічної системи України зростають вимоги до якості підготовки фахівців у закладах вищої освіти, їх відповідності очікуванням роботодавців та конкурентоспроможності випускників на сучасному ринку праці. Важливим засобом вирішення цього завдання є поетапна практична підготовка студентів із поступовим удосконаленням рівня професійних знань і набуттям практичних умінь.

Практична підготовка здобувачів вищої освіти Полтавського державного аграрного університету є невід'ємною складовою освітньо-професійної програми, що забезпечує формування у студентів необхідних компетентностей відповідно до вимог освітньої програми.

Головною метою проходження практики для студентів спеціальності D7 «Торгівля» є вдосконалення їхніх професійних умінь та навичок, закріплення, поглиблення й систематизація теоретичних знань шляхом ознайомлення з діяльністю підприємства. Крім того, практика сприяє набуттю реального досвіду роботи, розвитку професійного мислення та формуванню організаторських здібностей у колективі.

Завдання практики:

- засвоєння сучасних підходів до управління та прийняття ефективних рішень у професійному середовищі;
- розвиток умінь і формування практичних навичок, необхідних для здійснення підприємницької, торговельної та біржової діяльності;
- підготовка та обґрунтування рекомендацій щодо впровадження інноваційних технологій і методів роботи в бізнес-процесах;
- поглиблення й удосконалення набутих у процесі навчання знань через їх практичне застосування при виконанні функціональних завдань у сфері підприємництва, торгівлі та біржових операцій.

Проходження практики сприяє формуванню *компетентностей*:

загальних:

ЗК 1 Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.

ЗК 2 Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях.

ЗК 3 Здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово.

ЗК 4 Здатність спілкуватися іноземною мовою.

ЗК 5 Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.

ЗК 6 Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.

ЗК 7 Здатність працювати в команді.

ЗК 8 Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.

ЗК 9 Прагнення до збереження навколишнього середовища.

ЗК 10 Здатність діяти відповідально і свідомо.

ЗК 11 Здатність реалізувати свої права і обов'язки як члена суспільства, усвідомлювати цінності громадянського (вільного демократичного) суспільства та необхідність його сталого розвитку, верховенства права, прав і свобод людини і громадянина в Україні.

ЗК 12 Здатність зберігати та примножувати моральні, культурні, наукові цінності і досягнення суспільства на основі розуміння історії та закономірностей розвитку предметної області, її місця у загальній системі знань про природу і суспільство та у розвитку суспільства, техніки і технологій, використовувати різні види та форми рухової активності для активного відпочинку та ведення здорового способу життя.

ЗК 13 Здатність ухвалювати рішення та діяти, дотримуючись принципу неприпустимості корупції та будь-яких інших проявів недоброчесності.

спеціальних:

СК 1 Критичне осмислення теоретичних засад підприємницької та торговельної діяльності.

СК 2 Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення, функціонування підприємницьких і торговельних структур.

СК 3 Здатність здійснювати діяльність у взаємодії суб'єктів ринкових відносин.

СК 4 Здатність застосовувати інноваційні підходи в діяльності підприємницьких та торговельних структур.

СК 5 Здатність визначати та оцінювати характеристики товарів і послуг в підприємницькій, торговельній, біржовій діяльності.

СК 6 Здатність здійснювати діяльність з дотриманням вимог нормативно-правових документів у сфері підприємництва та торгівлі.

СК 7 Здатність визначати і виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких та торговельних структур.

СК 8 Здатність застосовувати основи обліку та оподаткування в підприємницькій та торговельній діяльності.

СК 9 Здатність до організації зовнішньоекономічної діяльності підприємницьких та торговельних структур.

СК 10 Здатність до бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків і результатів діяльності у сфері підприємництва та торгівлі з урахуванням ризиків.

СК 11 Знання і розуміння основних дефініцій, категорій, понять товарознавства, ознайомлення з основними групами харчових продуктів та непродовольчих товарів, опанування методами класифікації та кодування товарів, контролю якості продукції.

СК 12 Здатність до прийняття управлінських рішень у сфері запровадження, здійснення та аналізу результативності інноваційних технологій, технологічних процесів на агропідприємствах.

програмних результатів навчання:

ПРН 1 Використовувати базові знання з підприємництва та торгівлі й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях.

ПРН 2 Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки, вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій та торговельній діяльності.

ПРН 3 Мати навички письмової та усної професійної комунікації державною й іноземною мовами.

ПРН 4 Використовувати сучасні комп'ютерні і телекомунікаційні технології обміну та розповсюдження професійно спрямованої інформації у сфері підприємництва і торгівлі.

ПРН 5 Організовувати пошук, самостійний відбір, якісну обробку інформації з різних джерел для формування банків даних у сфері підприємництва та торгівлі.

ПРН 6 Вміти працювати в команді, мати навички міжособистісної взаємодії, які дозволяють досягати професійних цілей.

ПРН 7 Демонструвати підприємливість в різних напрямках професійної діяльності та брати відповідальність за результати.

ПРН 8 Застосовувати одержані знання й уміння для ініціювання та реалізації заходів у сфері збереження навколишнього природного середовища і здійснення безпечної діяльності підприємницьких та торговельних структур .

ПРН 9 Знати вимоги до діяльності за спеціальністю, зумовлені необхідністю забезпечення сталого розвитку України, її зміцнення як демократичної, соціальної і правової держави.

ПРН 10 Діяти соціально відповідально на основі етичних, культурних, наукових цінностей і досягнень суспільства .

ПРН 11 Мати концептуальні наукові та практичні знання у сфері підприємництва і торгівлі для подальшого використання на практиці.

ПРН 12 Володіти методами та інструментарієм для обґрунтування управлінських рішень щодо створення й функціонування підприємницьких та торговельних структур.

ПРН 13 Використовувати знання форм взаємодії суб'єктів ринкових відносин для забезпечення діяльності підприємницьких та торговельних структур.

ПРН 14 Застосовувати інноваційні підходи в підприємницькій та торговельній діяльності.

ПРН 15 Оцінювати характеристики товарів і послуг у підприємницькій та торговельній діяльності за допомогою сучасних методів.

ПРН 16 Знати нормативно-правове забезпечення діяльності підприємницьких та торговельних структур і застосовувати його на практиці .

ПРН 17 Вирішувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких та торговельних структур і розв'язувати проблеми у кризових ситуаціях з урахуванням зовнішніх та внутрішніх впливів.

ПРН 18 Знати основи обліку та оподаткування в підприємницькій, і торговельній діяльності.

ПРН 19 Застосовувати знання й уміння для забезпечення ефективної

організації зовнішньоекономічної діяльності підприємницьких та торговельних структур з урахуванням ринкової кон'юнктури і діючих правових норм.

ПРН 20 Знати основи бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків та результатів діяльності підприємницьких і торговельних структур з урахуванням ризиків.

ПРН 21 Застосовувати набуті знання для запобігання корупції та будь-яким проявам недоброчесності в підприємницькій та торговельній діяльності.

ПРН 22 Здійснювати вибір номенклатури показників якості товарів, вміти обирати методи та методики оцінювання якості товарів і аналіз отриманих показників.

ПРН 23 Вирішувати професійні завдання та здійснювати підприємницьку діяльність в аграрній сфері, враховуючи вимоги збалансованого природокористування.

1. ОПИС ПРАКТИК

Навчальним планом підготовки студентів освітньо-професійної програми Підприємництво першого (бакалаврського) рівня вищої освіти, спеціальності D7 Торгівля 2025 року набору передбачені наступні види практик (табл. 1).

Таблиця 1

Види, назви і обсяги практик студентів освітньо-професійної програми Підприємництво першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спеціальності D7 Торгівля денної, форми здобуття освіти 2025 року набору

№ з/п	Вид / назва практики	Семестр	Обсяг практики	
			кредитів ЄКТС	годин
Навчальна практика				
1.	Організація торгівлі та товарознавство	2	9,0	270
2.	Підприємництво	4	7,5	225
Виробнича практика				
3.	Організаційно-аналітична практика	6	9,0	270
4.	Комплексна практика з фаху	8	6,0	180

1.1. Навчальна практика «Організація торгівлі та товарознавство»

Метою навчальної практики «Організація торгівлі та товарознавство» є поглибити теоретичні знання та сформулювати практичні навички в галузі організації торгівлі та товарознавства аграрною продукцією, розвинути управлінські, організаційні та аналітичні компетентності, необхідні для ефективного здійснення підприємницької діяльності, зокрема, реалізації продукції на внутрішніх і зовнішніх ринках.

Завдання навчальної практики «Організація торгівлі та товарознавство»:

- ознайомитися з організаційно-економічною діяльністю торговельних підприємств та особливостями управління їх структурними підрозділами;

- розкрити сутність, функції та організаційні основи діяльності підприємств оптової торгівлі;
- висвітлити види оптових посередників та їх функції за умов ринкової економіки;
- охарактеризувати товарного складу та складського господарства. Роль та функції складів в процесі товарного обігу;
- освоїти поняття роздрібної торговельної мережі, її соціально-економічне значення;
- оволодіти сутністю та ом торгово-технологічного процесу в магазині, та факторами, що на них впливають;
- вивчити систему торговельного обслуговування, її сутність, зміст та принципи організації.

Пройдення навчальної практики «Організація торгівлі та товарознавство» забезпечує формування у здобувачів вищої освіти наступних компетентностей:

загальних:

ЗК 1 Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.

ЗК 2 Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях.

ЗК 8 Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.

ЗК 10 Здатність діяти відповідально і свідомо.

фахових:

СК 1 Критичне осмислення теоретичних засад підприємницької та торговельної діяльності.

СК 7 Здатність визначати і виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких та торговельних структур.

СК 9 Здатність до організації зовнішньоекономічної діяльності підприємницьких та торговельних структур.

програмних результатів навчання:

ПРН 1 Використовувати базові знання з підприємництва та торгівлі й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях.

ПРН 7 Демонструвати підприємливість в різних напрямках професійної діяльності та брати відповідальність за результати.

ПРН 11 Мати концептуальні наукові та практичні знання у сфері підприємництва і торгівлі для подальшого використання на практиці.

1.2. Навчальна практика «Підприємництво».

Метою навчальної практики «Підприємництво» є: поглиблення теоретичних знань та набуття практичних навичок у сфері підприємництва, необхідних для розробки та реалізації ефективних бізнес-механізмів в аграрному секторі. Практика також має на меті навчити здобувачів освіти застосовувати інноваційні технології та ухвалювати обґрунтовані управлінські рішення, враховуючи специфіку виробництва, логістики та торгівлі аграрною продукцією.

Завдання навчальної практики «Підприємництво»:

- визначити сутність комерційної діяльності виходячи з комплексного

підходу до даної ринкової категорії, та чинники розвитку комерційної діяльності;

- опанувати методологічні основи підприємницької діяльності торгового підприємства;
- розглянути організаційні форми торгових підприємств;
- розкрити сутність і значення матеріально-технічної бази торговельного підприємства для здійснення комерційної діяльності;
- сформулювати інформаційне забезпечення підприємницької діяльності торгового підприємства;
- проаналізувати особливості організації управління підприємницькою діяльністю торгового підприємства;
- визначити місце господарських зв'язків у комерційному підприємстві;
- вивчити формування асортименту товарів та управління товарними запасами в оптовій та роздрібній торгівлі;
- провести аналіз організації товаропостачання підприємств роздрібної торгівлі та технології продажу товарів.

Проходження *навчальної практики «Підприємництво»* забезпечує формування у здобувачів вищої освіти наступних *компетентностей*:

загальних:

ЗК 2 Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях.

фахових:

СК 2 Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення, функціонування підприємницьких і торговельних структур.

СК 12 Здатність до прийняття управлінських рішень у сфері запровадження, здійснення та аналізу результативності інноваційних технологій, технологічних процесів на агропідприємствах.

програмних результатів навчання:

ПРН 2 Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки, вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій та торговельній діяльності.

ПРН 23 Вирішувати професійні завдання та здійснювати підприємницьку діяльність в аграрній сфері, враховуючи вимоги збалансованого природокористування.

1.3. Виробнича практика «Організаційно-аналітична практика».

Метою виробничої практики «Організаційно-аналітична практика» є: застосування теоретичних знань в реальних умовах виробничої, комерційної та правової діяльності підприємств аграрного сектору, набуття практичних навичок з аналізу, організації та управління бізнес-процесами; підготувати висококваліфікованих фахівців, здатних розв'язувати організаційно-аналітичні завдання, ухвалювати обґрунтовані управлінські рішення та діяти відповідально й свідомо у професійному середовищі.

Завдання виробничої практики «Організаційно-аналітична практика»:

- Праналізувати матеріально-технічну базу та матеріально-технічне забезпечення підприємства, фінансово-економічні показники його діяльності, стратегічний потенціал підприємства, його роль у забезпеченні конкурентоспроможності підприємства та його продукції.

- закріплення та поглиблення знань з організації та планування діяльності в підприємстві;

-розкрити специфіку організації маркетингової діяльності на підприємстві, організацію, здійснення, аналіз маркетингових досліджень;

- охарактеризувати етапи управління діяльністю підприємства з боку власників, права власників, органи управління та контролю;

- виконати індивідуальне завдання.

Проходження виробничої практики забезпечує формування у здобувачів вищої освіти спеціальності D7 Торгівля першого (бакалаврського) рівня вищої освіти наступних *компетентностей*:

загальних:

ЗК 2 Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях.

ЗК 7 Здатність працювати в команді.

ЗК 8 Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.

ЗК 9 Прагнення до збереження навколишнього середовища.

ЗК 10 Здатність діяти відповідально і свідомо.

ЗК 11 Здатність реалізувати свої права і обов'язки як члена суспільства, усвідомлювати цінності громадянського (вільного демократичного) суспільства та необхідність його сталого розвитку, верховенства права, прав і свобод людини і громадянина в Україні.

ЗК 13 Здатність ухвалювати рішення та діяти, дотримуючись принципу неприпустимості корупції та будь-яких інших проявів недоброчесності.

фахових:

СК 2 Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення, функціонування підприємницьких і торговельних структур.

СК 3 Здатність здійснювати діяльність у взаємодії суб'єктів ринкових відносин.

СК 6 Здатність здійснювати діяльність з дотриманням вимог нормативно-правових документів у сфері підприємництва та торгівлі.

СК 7 Здатність визначати і виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких та торговельних структур.

програмних результатів навчання:

ПРН 2 Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

ПРН 6 Вміти працювати в команді, мати навички міжособистісної взаємодії, які дозволяють досягати професійних цілей.

ПРН 8 Застосовувати одержані знання й уміння для ініціювання та реалізації заходів у сфері збереження навколишнього природного середовища і здійснення безпечної діяльності підприємницьких,

торговельних та біржових структур.

ПРН 9 Знати вимоги до діяльності за спеціальністю, зумовлені необхідністю забезпечення сталого розвитку України, її зміцнення як демократичної, соціальної і правової держави.

ПРН 12 Володіти методами та інструментарієм для обґрунтування управлінських рішень щодо створення й функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур.

ПРН 13 Використовувати знання форм взаємодії суб'єктів ринкових відносин для забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.

ПРН 17 Вирішувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких та торговельних структур і розв'язувати проблеми у кризових ситуаціях з урахуванням зовнішніх та внутрішніх впливів.

1.4. Виробнича практика «Комплексна практика з фаху»

Метою виробничої практики «Комплексна практика з фаху» здобувачів вищої освіти є поглиблення, систематизація та практичне закріплення здобутих теоретичних знань й умінь з підприємництва, логістики та торгівлі, а також формування комплексних практичних навичок для створення та реалізації ефективних бізнес-механізмів в аграрному секторі; формування та розвиток у здобувачів вищої освіти фахових компетентностей, необхідних для успішного здійснення підприємницької діяльності з урахуванням галузевої специфіки та регіональних особливостей.

Завдання виробничої практики «Комплексна практика з фаху»:

- ознайомитися з підприємством – базою практики, з структурою підприємства (виробнича, організаційна, управлінська) та організацією його діяльності, функціональними обов'язками керівників та спеціалістів різних рівнів;

- оцінка результативні показники діяльності підприємства;
- проаналізувати маркетингову та логістичну діяльність підприємства;
- визначити потреби підприємства в товарах (сировині, матеріалах) та управління товарною пропозицією;

- оцінити ефективність та напрями розвитку закупівельної діяльності;

- виконати індивідуальне завдання.

Проходження виробничої практики забезпечує формування у здобувачів вищої освіти спеціальності D7 Торгівля першого (бакалаврського) рівня вищої освіти таких *компетентностей*.

загальних:

ЗК 1 Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.

ЗК 2 Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях.

ЗК 3 Здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово.

ЗК 4 Здатність спілкуватися іноземною мовою.

ЗК 5 Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій

ЗК 6 Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних

джерел.

ЗК 7 Здатність працювати в команді.

ЗК 8 Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.

ЗК 9 Прагнення до збереження навколишнього середовища.

ЗК 10 Здатність діяти відповідально і свідомо.

ЗК 11 Здатність реалізувати свої права і обов'язки як члена суспільства, усвідомлювати цінності громадянського (вільного демократичного) суспільства та необхідність його сталого розвитку, верховенства права, прав і свобод людини і громадянина в Україні.

ЗК 12 Здатність зберігати та примножувати моральні, культурні, наукові цінності і досягнення суспільства на основі розуміння історії та закономірностей розвитку предметної області, її місця у загальній системі знань про природу і суспільство та у розвитку суспільства, техніки і технологій, використовувати різні види та форми рухової активності для активного відпочинку та ведення здорового способу життя.

ЗК 13 Здатність ухвалювати рішення та діяти, дотримуючись принципу неприпустимості корупції та будь-яких інших проявів недоброчесності.

спеціальних:

СК 1 Критичне осмислення теоретичних засад підприємницької та торговельної діяльності.

СК 2 Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення, функціонування підприємницьких і торговельних структур.

СК 3 Здатність здійснювати діяльність у взаємодії суб'єктів ринкових відносин.

СК 4 Здатність застосовувати інноваційні підходи в діяльності підприємницьких та торговельних структур.

СК 5 Здатність визначати та оцінювати характеристики товарів і послуг в підприємницькій, торговельній, біржовій діяльності.

СК 6 Здатність здійснювати діяльність з дотриманням вимог нормативно-правових документів у сфері підприємництва та торгівлі.

СК 7 Здатність визначати і виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких та торговельних структур.

СК 8 Здатність застосовувати основи обліку та оподаткування в підприємницькій та торговельній діяльності.

СК 9 Здатність до організації зовнішньоекономічної діяльності підприємницьких та торговельних структур.

СК 10 Здатність до бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків і результатів діяльності у сфері підприємництва та торгівлі з урахуванням ризиків.

СК 11 Знання і розуміння основних дефініцій, категорій, понять товарознавства, ознайомлення з основними групами харчових продуктів та непродовольчих товарів, опанування методами класифікації та кодування товарів, контролю якості продукції.

СК 12 Здатність до прийняття управлінських рішень у сфері запровадження, здійснення та аналізу результативності інноваційних технологій, технологічних процесів на агропідприємствах.

програмних результатів навчання:

ПРН 1 Використовувати базові знання з підприємництва та торгівлі й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях.

ПРН 2 Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки, вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій та торговельній діяльності.

ПРН 3 Мати навички письмової та усної професійної комунікації державною й іноземною мовами.

ПРН 4 Використовувати сучасні комп'ютерні і телекомунікаційні технології обміну та розповсюдження професійно спрямованої інформації у сфері підприємництва і торгівлі.

ПРН 5 Організовувати пошук, самостійний відбір, якісну обробку інформації з різних джерел для формування банків даних у сфері підприємництва та торгівлі.

ПРН 6 Вміти працювати в команді, мати навички міжособистісної взаємодії, які дозволяють досягати професійних цілей.

ПРН 7 Демонструвати підприємливість в різних напрямках професійної діяльності та брати відповідальність за результати .

ПРН 8 Застосовувати одержані знання й уміння для ініціювання та реалізації заходів у сфері збереження навколишнього природного середовища і здійснення безпечної діяльності підприємницьких та торговельних структур.

ПРН 9 Знати вимоги до діяльності за спеціальністю, зумовлені необхідністю забезпечення сталого розвитку України, її зміцнення як демократичної, соціальної і правової держави.

ПРН 10 Діяти соціально відповідально на основі етичних, культурних, наукових цінностей і досягнень суспільства.

ПРН 11 Мати концептуальні наукові та практичні знання у сфері підприємництва і торгівлі для подальшого використання на практиці.

ПРН 12 Володіти методами та інструментарієм для обґрунтування управлінських рішень щодо створення й функціонування підприємницьких та торговельних структур.

ПРН 13 Використовувати знання форм взаємодії суб'єктів ринкових відносин для забезпечення діяльності підприємницьких та торговельних структур.

ПРН 14 Застосовувати інноваційні підходи в підприємницькій та торговельній діяльності.

ПРН 15 Оцінювати характеристики товарів і послуг у підприємницькій та торговельній діяльності за допомогою сучасних методів.

ПРН 16 Знати нормативно-правове забезпечення діяльності підприємницьких та торговельних структур і застосовувати його на практиці.

ПРН 17 Вирішувати професійні завдання з організації діяльності

підприємницьких та торговельних структур і розв'язувати проблеми у кризових ситуаціях з урахуванням зовнішніх та внутрішніх впливів.

ПРН 18 Знати основи обліку та оподаткування в підприємницькій, і торговельній діяльності.

ПРН 19 Застосовувати знання й уміння для забезпечення ефективної організації зовнішньоекономічної діяльності підприємницьких та торговельних структур з урахуванням ринкової кон'юнктури і діючих правових норм.

ПРН 20 Знати основи бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків та результатів діяльності підприємницьких і торговельних структур з урахуванням ризиків.

ПРН 21 Застосовувати набуті знання для запобігання корупції та будь-яким проявам недоброчесності в підприємницькій та торговельній діяльності.

Програмні результати навчання, визначені ПДАУ:

ПРН 22 Здійснювати вибір номенклатури показників якості товарів, вміти обрати методи та методики оцінювання якості товарів і аналіз отриманих показників.

ПРН 23 Вирішувати професійні завдання та здійснювати підприємницьку діяльність в аграрній сфері, враховуючи вимоги збалансованого природокористування.

2. ЗМІСТ ПРАКТИКИ

2.1. НАВЧАЛЬНА ПРАКТИКА «ОРГАНІЗАЦІЯ ТОРГІВЛІ ТА ТОВАРОЗНАВСТВО»

1. ОРГАНІЗАЦІЯ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПРОЦЕСУ НА ПІДПРИЄМСТВІ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

Особливості організації торговельно-технологічного процесу. Організація торговельно-технологічного процесу на підприємстві роздрібної торгівлі, основні етапи обслуговування покупців - від приймання товарів до їх реалізації. Функціональні обов'язки працівників торговельного залу, касирів, продавців-консультантів і адміністраторів. Способи викладки товарів, організацію розрахунків і систему обслуговування (самообслуговування, прилавковий продаж тощо). Забезпечення контролю якості та збереження товарів у процесі продажу. Оцінка ефективності розподілу праці персоналу.

2. АСОРТИМЕНТНА ПОЛІТИКА ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Структура асортименту торговельного підприємства, співвідношення основних і додаткових товарних груп. Оцінка широти (кількість груп і підгруп) та глибини асортименту (кількість найменувань у межах групи), а також ступінь оновлення товарного ряду. Відповідність асортименту попиту споживачів, сезонності, торговельному профілю підприємства та його формату. Принципи формування асортиментної політики, джерела

постачання та вплив конкурентного середовища. Роль маркетингових досліджень у формуванні асортименту й політиці цін. Аналіз продажів за основними групами товарів і визначити товари-лідери.

3. ЯКІСТЬ І КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ТОВАРІВ МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ СПОЖИВЧИХ ВЛАСТИВОСТЕЙ ТОВАРІВ

Категорії товарів (наприклад, молочну продукцію, побутову хімію чи одяг) та їх аналіз аналогічних виробів різних торговельних марок. Основні показники якості – органолептичні, фізико-хімічні, експлуатаційні або естетичні залежно від типу товару. Відповідність продукції вимогам стандартів (ДСТУ, ТУ, міжнародних сертифікацій). Оцінити упаковку, маркування, зручність використання та термін придатності. Аналіз співвідношення ціни й якості, визначивши конкурентні переваги кожного зразка. Фактори, що впливають на конкурентоспроможність – репутацію бренду, сервіс, післяпродажне обслуговування. Оцінка їхніх споживчих властивостей товарів за встановленими критеріями. Показники, що характеризують якість. Методи оцінки якісних показників. Нормативні вимоги (ДСТУ, ISO або технічними умовами виробника). Рейтингування зразків товарів за сумою оцінок.

4. ОРГАНІЗАЦІЯ ЗАКУПІВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Система організації закупівельної діяльності на підприємстві, починаючи з планування потреб у товарах і закінчуючи їх постачанням до торговельного залу або складу. Потреба в запасах – на основі продажів, прогнозів попиту чи маркетингових досліджень. Вибір постачальників: критерії відбору, процедури тендерів або переговорів, а також умови договорів постачання (ціни, терміни, знижки, гарантії). Система документообігу: замовлення, рахунки, товарно-транспортні накладні, акти приймання. Етапи контролю якості та кількості товарів при прийманні. Оцінка ефективності логістичних рішень і зберігання запасів. Проблеми, що виникають у процесі постачання (затримки, нестабільність цін, дефіцит окремих позицій).

5. ЗБЕРІГАННЯ ТА ПІДГОТОВКА ТОВАРІВ ДО ПРОДАЖУ

Управління запасами та оптимізація витрат на закупівлі. Зберігання товарів на підприємстві торгівлі, особливості для різних груп продукції – продовольчих і непродовольчих. Технологічні карти зберігання, умови підтримання температурного та вологісного режимів, освітлення й вентиляції. Правила розміщення товарів на стелажах, палетах або холодильному обладнанні відповідно до їхніх фізико-хімічних властивостей. Вимоги до маркування, строків придатності, умов транспортування й ротації

запасів (система FIFO/FEFO). Оцінка, здійснення контролю якості та санітарний стан складських приміщень. Порядок підготовки товарів до продажу – фасування, пакування, етикетування, перевірка товарного вигляду. Взаємодія між складом і торговельною залом у процесі відбору та подачі товарів. Порушення або недоліки в організації зберігання, що можуть призвести до втрат якості чи псування продукції.

6. ТОВАРООБІГ І ЙОГО СТРУКТУРА НА ПІДПРИЄМСТВІ ТОРГІВЛІ

Фінансово-статистичні дані підприємства, що характеризують обсяг і структуру товарообігу за певний період (місяць, квартал або рік). Загальний обсяг роздрібного товарообігу та його розподіл за основними товарними групами. Сезонні коливання, фактори зростання або спаду продажів, а також вплив цінової політики, реклами чи асортиментних змін. Темпи приросту або зниження товарообігу в динаміці..

7. ОРГАНІЗАЦІЯ РЕКЛАМНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ТОРГОВЕЛЬНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Система організації рекламної діяльності на підприємстві торгівлі та її роль у стимулюванні збуту. Види реклами – зовнішня, інтернет-реклама, соціальні мережі, реклама в місцях продажу (POS-матеріали), дегустації чи промоакції. Цілі рекламних кампаній, частоту їх проведення та цільову аудиторію. Плануванням рекламного бюджету, підбором каналів комунікації та засобами оцінювання результативності. Оцінка дизайн і зміст рекламних матеріалів, їх відповідність фірмовому стилю підприємства. Сучасні рекламні інструменти - digital-маркетинг, CRM, email-розсилки, таргетована реклама. Слабкі місця у рекламній політиці, що знижують її результативність.

8. ОБСЛУГОВУВАННЯ СПОЖИВАЧІВ У РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ

Процес обслуговування споживачів у роздрібній торгівлі, звертаючи увагу на культуру спілкування, швидкість реагування персоналу та дотримання стандартів сервісу. Робота продавців-консультантів, касирів і адміністраторів, їх роль у формуванні позитивного враження про магазин. Оцінка зовнішнього вигляду, ввічливості, професійну компетентність та здатність персоналу працювати з запереченнями чи конфліктними ситуаціями. Способи інформування покупців про товари, акції, умови обслуговування та програми лояльності. Відповідність організації обслуговування сучасним вимогам – наявність електронних кас, самостійної оплати, онлайн-консультацій. Комфортність торговельного залу, логіку розміщення товарів, наявність навігації та зручність для покупців. Робота зі скаргами і побажаннями клієнтів, систему зворотного зв'язку, якість обслуговування з іншими торговельними точками подібного формату.

9. СУЧАСНІ ЦИФРОВІ ТЕХНОЛОГІЇ В ТОРГІВЛІ

Цифрова інфраструктура торговельного підприємства та її складові, зокрема CRM-системами, онлайн-платформами для продажу та електронними касами. Інструменти впливу на ефективність управління продажами, облік товарів і взаємодію з клієнтами. Використання CRM для ведення бази даних клієнтів, планування продажів та проведення маркетингових кампаній. Робота онлайн-платформ і маркетплейсів, які забезпечують продаж товарів через інтернет, а також інтеграцію з внутрішньою системою обліку. Функціонування електронних кас і програм лояльності, що підвищують швидкість обслуговування та точність фінансових операцій. Аналіз використання мобільних додатків та інших цифрових інструментів для персоналу і покупців. Оцінка рівня автоматизації процесів і потенційні проблеми, що виникають при впровадженні цифрових технологій. Ефективність цифрових рішень у підвищенні продажів та покращенні взаємодії з клієнтами.

2.2. НАВЧАЛЬНА ПРАКТИКА «ПІДПРИЄМНИЦТВО»

ТЕМА 1. ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ПРОВАДЖЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА У ТОРГОВЕЛЬНІЙ СФЕРІ

Сутність, зміст і види комерційної діяльності, чинників її розвитку у сучасних умовах господарювання, суб'єкти комерційного підприємництва та їх роль у торгівлі, вимоги до товарів і послуг як об'єктів бізнесу, види об'єктів (нерухомість, оренда, інтелектуальна власність). Порядок створення, реєстрації, ліцензування та патентування підприємницької діяльності.

ТЕМА 2. МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Зміст комерційної діяльності залежно від функцій підприємства, вплив внутрішніх і зовнішніх факторів на прийняття комерційних рішень, цілі комерційної стратегії в умовах різних типів ринку. Внутрішнє та зовнішнє середовище торгового підприємства. Принципи формування комерційної стратегії, взаємозв'язку комерції з маркетингом, економікою, менеджментом і товарознавством.

ТЕМА 3. ОРГАНІЗАЦІЙНІ ФОРМИ ТОРГОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Організаційно-правові формами функціонування торгових підприємств. Види власності та принципові відмінності між індивідуальними й партнерськими формами підприємництва. Класифікація торгових підприємств за формою власності, розміром і товарно-торговим профілем. Особливості діяльності малих, середніх і великих суб'єктів господарювання.

ТЕМА 4. МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНА БАЗА ТОРГОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Роль матеріально-технічної бази у забезпеченні торговельних процесів. Структуру основних фондів, та їх вплив на якість обслуговування,

показники ефективності використання матеріально-технічних ресурсів, інвестиції та лізингові механізми розвитку.

ТЕМА 5. ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Інформаційні потоки та їх роль у комерційній діяльності. Якість інформації, та вимоги до неї, автоматизовані технології обробки даних, засобами захисту комерційної інформації та правилами роботи з документами, що містять комерційну таємницю. Оцінка інформаційні потреби підприємства, принципи автоматизації та захисту комерційних даних.

ТЕМА 6. ОРГАНІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ТОРГОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Принципи й методи управління підприємницькою діяльністю. Функції управління комерційними процесами, методи роботи з персоналом, структура кадрової політики, вимоги до професійних якостей комерсанта. Структура управління та кадрова політика підприємства, навички аналізу ефективності управлінських рішень.

ТЕМА 7. ФОРМУВАННЯ ГОСПОДАРСЬКИХ ЗВ'ЯЗКІВ ТА ЇХ РЕГУЛЮВАННЯ

Процеси організації та регулювання господарських зв'язків між суб'єктами ринку. Класифікація господарських зв'язків, порядок укладання договорів поставки, купівлі-продажу, франчайзингу, консигнації, агентських угод. Етапи ведення переговорів і механізм оцінки виконання договірних зобов'язань. Види договорів, розуміння процедур укладання та виконання господарських угод.

ТЕМА 8. КОМЕРЦІЙНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО В ОПТОВІЙ ТА РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ

Специфіка комерційної діяльності у різних формах торгівлі. Функції оптової торгівлі, джерела закупівель, канали збуту, принципи мерчандайзингу та організацію системи послуг у роздрібній торгівлі. Сучасні формати торговельного бізнесу та стратегії розвитку. Структура ринку торгівлі, аналіз діяльність оптових і роздрібних підприємств, формування ефективних комерційних стратегій.

ТЕМА 9. ФОРМУВАННЯ АСОРТИМЕНТУ ТОВАРІВ ТА УПРАВЛІННЯ ТОВАРНИМИ ЗАПАСАМИ

Сутність асортиментної політики, уміння оцінювати структуру запасів і приймати рішення щодо їх раціонального рівня. Принципи побудови асортиментної політики та методи управління запасами. Чинники формування асортименту, порядок його регулювання, значення товарних запасів у комерційній діяльності та методи їх оптимізації. Асортиментна структура підприємства та система управління запасами.

ТЕМА 10. ОРГАНІЗАЦІЯ ТОВАРОПОСТАЧАННЯ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ ТА ТЕХНОЛОГІЇ ПРОДАЖУ ТОВАРІВ

Принципи організації товаропостачання та технологія продажів товарів, форми й методи постачання, порядок оформлення замовлень і графіки доставки. Організація оптового й роздрібного продажу товарів, діяльність посередницьких структур та методи стимулювання збуту. Система товаропостачання та процес продажу товарів. Технології товароруку, аналіз ефективності постачання, процес реалізації товарів у різних формах торгівлі.

2.3. ВИРОБНИЧА ПРАКТИКА «ОРГАНІЗАЦІНО-АНАЛІТИЧНА ПРАКТИКА»

1. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА ПІДПРИЄМСТВА ТОРГІВЛІ

Основні показники діяльності підприємства торгівлі: організаційно-правову форму, види діяльності, структуру управління, кадровий потенціал. Місія, цілі та стратегічні напрями розвитку. Система прийняття управлінських рішень, взаємодія між підрозділами та рівнем автоматизації бізнес-процесів. Сильні та слабкі сторони підприємства, можливості й загрози зовнішнього середовища.

2. ОРГАНІЗАЦІЯ ТОРГОВЕЛЬНО-ЗАКУПІВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Процес формування асортименту, вибору постачальників і системи закупівель. Аналіз договорів поставок, логістику постачання, ціноутворення та контроль якості товарів. Ефективність використання інформаційних систем для обліку запасів і планування закупівель. Принципи раціональної організації товаропостачання у торгівлі.

3. ТЕХНОЛОГІЧНИЙ ПРОЦЕС ОРГАНІЗАЦІЇ ПРОДАЖІВ І ОБСЛУГОВУВАННЯ СПОЖИВАЧІВ

Форми і методи продажу, структура торговельного залу, стандарти обслуговування клієнтів. Аналіз дії персоналу в процесі продажу, використання касових систем, програм лояльності, електронних платформ. Сучасні тенденції розвитку електронної комерції та омніканальних продажів. Оцінка рівня організації торговельного процесу з точки зору ефективності та задоволення споживачів.

4. ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ І ЦИФРОВІ ТЕХНОЛОГІЇ

Системи збору комерційної інформації (облік продажів, клієнтські бази, аналітика ринку). Вивчити програмні засоби для обробки даних (Excel, Google Sheets, Power BI, CRM-системи тощо). Аналіз здійснення інформаційної підтримки управлінських рішень. Оцінка ефективності використання цифрових технологій у плануванні, маркетингу, логістиці та

продажах. Пропозиції щодо удосконалення цифрової інфраструктури підприємства.

5. МАРКЕТИНГОВА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

Маркетингова політика підприємства: вивчення ринку, конкурентів, поведінки споживачів. Аналіз інструментів просування, реклама, ціноутворення, бренд-менеджмент. Ефективність маркетингових заходів і формують пропозиції щодо їх удосконалення. актуальнвсть використання цифрових технологій для аналізу попиту та комунікації з клієнтами.

6. МЕНЕДЖМЕНТ І СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ ТОРГІВЛІ

Аналіз системи менеджменту підприємства: рівні управління, розподіл повноважень і відповідальності, ефективність комунікацій між підрозділами. Функції менеджерів різних ланок, процес ухвалення управлінських рішень, планування та контроль виконання завдань. Роль стратегічного, тактичного і оперативного менеджменту у забезпеченні конкурентоспроможності підприємства. Сучасні підходи до управління - проєктному менеджменту, менеджменту якості, управлінню змінами та ризиками. Підвищення ефективності менеджменту із застосуванням цифрових технологій та інструментів аналітики.

7. УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ І КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА

Структура управління персоналом на підприємстві, роль керівників і HR-фахівців. Процеси підбору, адаптації, навчання та оцінювання працівників. Проаналізувати систему мотивації – матеріальні й нематеріальні стимули, корпоративні заходи, внутрішні комунікації. Елементи корпоративної культури: цінності, місію, етичні норми, правила поведінки, стиль керівництва.

8. УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Структура фінансово-економічної служби підприємства та її функціями. Основні показники фінансово-господарської діяльності (доходи, витрати, прибуток, рентабельність, ліквідність). Звітність підприємства: баланс, звіт про фінансові результати, рух грошових коштів. Оцінка ефективності використання матеріальних, трудових та фінансових ресурсів. Напрями підвищення прибутковості й оптимізації витрат.

ІНДИВІДУАЛЬНЕ ЗАВДАННЯ

Індивідуальне завдання для здобувачів вищої освіти носить науково-дослідний характер. Його зміст визначається за погодженням керівником практики від кафедри з урахуванням та тематики досліджень, що здобувачі проводять впродовж навчання в університеті. Індивідуальне завдання виконується письмово.

Результати, отримані під час виконання індивідуального завдання,

можуть використовуватися при виконанні курсових робіт, підготовці доповіді, статті або для інших цілей.

Орієнтовний перелік індивідуальних завдань з виробничої практики «Організаційно-аналітична»

Завдання 1. Аналіз організаційної структури підприємства.

Побудувати схему організаційної структури управління. Визначити функції основних підрозділів. Проаналізувати переваги та недоліки діючої структури. Запропонувати шляхи її вдосконалення.

Завдання 2. Оцінка ефективності продажів і обслуговування клієнтів

Зібрати дані щодо обсягів продажу за останні 6–12 місяців. Визначити динаміку, сезонність, основні чинники впливу. Оцінити рівень обслуговування споживачів (анкетування, спостереження). Підготувати рекомендації з підвищення ефективності продажів.

Завдання 3. Аналіз використання цифрових технологій у діяльності підприємства

Визначити, які програмні продукти та платформи використовуються (CRM, ERP, POS, маркетинг). Оцінити рівень цифровізації процесів управління. Виявити проблеми в інформаційному забезпеченні. Запропонувати сучасні IT-рішення для автоматизації.

Завдання 4. Дослідження системи управління персоналом

Проаналізувати чисельність і структуру персоналу. Оцінити систему мотивації, навчання, внутрішніх комунікацій. Виявити рівень задоволеності працівників умовами праці. Розробити пропозиції з підвищення ефективності кадрової політики.

Завдання 5. Аналіз фінансово-господарської діяльності

Опрацювати фінансову звітність підприємства. Провести розрахунок основних показників ефективності (рентабельність, ліквідність, оборотність). Зробити висновки щодо фінансової стабільності. Запропонувати напрями оптимізації витрат і підвищення прибутковості.

Завдання 6. Дослідження корпоративної культури

Описати місію, цінності, корпоративні традиції підприємства. Проаналізувати взаємодію працівників у колективі. Визначити рівень згуртованості, лояльності персоналу. Запропонувати заходи щодо зміцнення корпоративного духу.

Завдання 7. Розробка пропозицій для вдосконалення діяльності підприємства

На основі проведеного аналізу узагальнити результати спостережень. Визначити ключові проблеми та резерви розвитку. Розробити 2–3 конкретні пропозиції (економічні, організаційні, маркетингові). Оформити висновки у вигляді короткої аналітичної довідки.

Завдання 8. Аналіз маркетингової діяльності підприємства

Дослідити маркетингову стратегію, систему просування товарів і комунікацію з клієнтами. Оцінити ефективність рекламних заходів і запропонувати шляхи вдосконалення.

Завдання 9. Оцінка конкурентоспроможності підприємства

Проаналізувати конкурентне середовище, основних конкурентів, ринкові позиції підприємства. Визначити конкурентні переваги та розробити рекомендації з підвищення ринкової стійкості.

Завдання 10. Дослідження асортиментної політики

Проаналізувати структуру товарного асортименту, визначити частку ключових товарних груп, оцінити попит. Запропонувати зміни для оптимізації асортименту.

Завдання 11. Управління товарними запасами

Оцінити рівень товарних запасів, частоту обороту, залишки нереалізованих товарів. Запропонувати заходи для зменшення заморожених оборотних коштів.

Завдання 12. Логістичне забезпечення торговельної діяльності

Дослідити процес постачання, зберігання і транспортування товарів. Визначити слабкі місця логістичного ланцюга та можливості для його оптимізації.

Завдання 13. Оцінка рівня сервісу в торговельній точці

Провести спостереження або опитування покупців щодо якості обслуговування. Визначити відповідність стандартам сервісу й запропонувати заходи з покращення клієнтського досвіду.

Завдання 14. Аналіз ділової репутації підприємства

Зібрати відгуки клієнтів і партнерів, оцінити репутаційні ризики. Запропонувати інструменти для формування позитивного іміджу компанії.

Завдання 15. Аналіз ризиків у торговельній діяльності

Визначити основні внутрішні та зовнішні ризики підприємства, оцінити їх вплив і ймовірність. Запропонувати заходи для мінімізації ризиків.

Завдання 16. Дослідження системи внутрішнього контролю

Оцінити організацію обліку товарів, касових операцій, звітності. Виявити недоліки та шляхи удосконалення системи контролю.

Завдання 17. Аналіз ефективності рекламних кампаній

Оцінити бюджет, охоплення, відгук клієнтів на проведені рекламні акції. Підготувати рекомендації з підвищення результативності реклами.

Завдання 18. Використання CRM-систем у роботі з клієнтами

Вивчити, як підприємство зберігає й аналізує дані клієнтів. Оцінити ефективність CRM у підвищенні продажів і клієнтської лояльності.

Завдання 19. Розробка карти бізнес-процесів підприємства

Візуалізувати основні бізнес-процеси (постачання, продаж, обслуговування, бухгалтерія). Визначити дублювання функцій та «вузькі місця».

Завдання 20. Аналіз інноваційної діяльності підприємства

Визначити, які інновації впроваджено за останні роки (нові товари, технології, сервіси). Оцінити їх вплив на ефективність бізнесу.

Завдання 21. Управління витратами

Проаналізувати структуру витрат підприємства, виділити постійні та змінні складові. Запропонувати шляхи скорочення непродуктивних витрат.

Завдання 22. Аналіз системи мотивації персоналу

Оцінити чинну систему оплати праці, преміювання, соціальних пільг. Запропонувати рекомендації щодо посилення мотивації та підвищення продуктивності праці.

Завдання 23. Дослідження клієнтської бази

Проаналізувати структуру клієнтів за типами, частотою покупок, середнім чеком. Визначити групи найприбутковіших клієнтів і розробити стратегії утримання.

Завдання 24. Оцінка ефективності управління запасами та витратами

Порівняти обсяги закупівель, продажів і залишків. Розрахувати оборотність запасів та запропонувати заходи для підвищення ліквідності.

Завдання 25. Аналіз фінансових ризиків підприємства

Оцінити заборгованість, кредитне навантаження, платоспроможність і фінансову стійкість. Надати пропозиції щодо покращення управління капіталом.

Завдання 26. Дослідження соціальної відповідальності бізнесу

Визначити, які екологічні, освітні чи соціальні ініціативи реалізує підприємство. Запропонувати ідеї для зміцнення корпоративної соціальної відповідальності.

Завдання 27. Управління якістю обслуговування

Проаналізувати стандарти якості послуг, систему контролю якості, наявність рекламацій. Розробити заходи з підвищення задоволеності клієнтів.

Завдання 28. Розробка рекомендацій зі стратегічного розвитку підприємства

На основі проведеного аналізу визначити стратегічні напрями розвитку. Підготувати SWOT-аналіз і сформулювати пропозиції щодо вдосконалення діяльності підприємства.

2.4. ВИРОБНИЧА ПРАКТИКА «КОМПЛЕКСНА З ФАХУ»

1. БІЗНЕС-АНАЛІЗ ТА ПЛАНУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Фінансово-економічні показники підприємства, оцінка прибутковості та рентабельності; аналіз структури витрат і доходів; прогнози розвитку та планування обсягу продажів; визначити ключові ризики та шляхи їх мінімізації.

2. ІННАЦІЙНО-ЦИФРОВІ ТЕХНОЛОГІЇ В ОРГАНІЗАЦІЇ ТА УПРАВЛІННІ ТОРГІВЛЕЮ

Використання CRM-систем, онлайн-платформ, електронних кас та мобільних додатків; оцінка автоматизації управління продажами, товарними

запасами та взаємодію з клієнтами; цифрові інструменти маркетингу та програми лояльності.

3. ЛОГІСТИКА, ТОВАРОРУХ І СТАНДАРТИ ЯК ОСНОВА ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ТОРГОВЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ

Процеси закупівлі та постачання товарів, умови зберігання та транспортування, організацію складів і торговельного залу; оцінка відповідності товарів стандартам та нормам; аналіз оптимізації логістичних процесів.

4. МАРКЕТИНГОВА, КОМЕРЦІЙНА ТА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ТОРГІВЛІ

Оцінка ефективності реклами, акцій та промоцій, аналіз попиту і споживчі переваги; форми та методи оптових і роздрібних продажів; зовнішньоекономічні контракти та взаємодія з постачальниками.

5. ЕКОНОМІЧНА, ФІНАНСОВА ТА ЕКОЛОГІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У СФЕРІ ТОРГІВЛІ

Аналіз доходів і витрати підприємства, рентабельність товарів; оцінка ефективності управління ресурсами та вплив на навколишнє середовище; можливості економії та підвищення фінансової ефективності.

6. УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ТА РОЗВИТОК ПРОФЕСІЙНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ У ТОРГОВЕЛЬНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Структура персоналу, процеси підбору, навчання та оцінювання працівників; оцінка системи мотивації, розподіл обов'язків та ефективність комунікацій; визначити заходи щодо підвищення професійної компетентності.

7. ОРГАНІЗАЦІЯ ТОРГОВЕЛЬНИХ ОПЕРАЦІЙ І ТЕХНОЛОГІЇ ПРОДАЖІВ

Форми і методи оптового та роздрібного продажу, організація торговельного залу, система обслуговування, стандарти продажів; оцінка ефективності використання торговельного обладнання та технологій.

ІНДИВІДУАЛЬНЕ ЗАВДАННЯ

Індивідуальне завдання для здобувачів вищої освіти носить науково-дослідний характер. Його зміст визначається за погодженням з науковим керівником з урахуванням та тематики досліджень, що здобувачі проводять впродовж навчання в університеті. Індивідуальне завдання виконується письмово.

Результати, отримані під час виконання індивідуального завдання, можуть використовуватися при виконанні курсових робіт, підготовці доповіді, статті або для інших цілей.

Орієнтовний перелік індивідуальних завдань з виробничої практики «Комплексна практика з фаху»

Завдання 1. Провести аналіз фінансово-економічної діяльності торговельного підприємства та оцінити його рентабельність.

Завдання 2. Розробити бізнес-план торговельного підприємства з прогнозом продажів і доходів.

Завдання 3. Визначити структуру асортименту підприємства та виявити товари-лідери продажів.

Завдання 4. Дослідити попит та споживчі переваги певної категорії товарів.

Завдання 5. Оцінити ефективність рекламних і промоційних заходів підприємства.

Завдання 6. Проаналізувати організацію закупівельної діяльності та оцінити критерії вибору постачальників.

Завдання 7. Вивчити процеси товароруку та провести оцінку логістичних операцій.

Завдання 8. Дослідити умови зберігання товарів і перевірити дотримання стандартів якості.

Завдання 9. Оцінити організацію обслуговування споживачів та рівень сервісу.

Завдання 10. Провести аналіз конкурентоспроможності товарів певної категорії.

Завдання 11. Дослідити використання цифрових технологій у торгівлі та оцінити їх ефективність.

Завдання 12. Проаналізувати управління запасами та визначити ефективність контролю товарних залишків.

Завдання 13. Вивчити систему мотивації персоналу та оцінити рівень професійної компетентності.

Завдання 14. Дослідити особливості зовнішньоекономічної діяльності торговельного підприємства.

Завдання 15. Провести аналіз процесу укладання та виконання комерційних договорів.

Завдання 16. Оцінити вплив цінової політики на товарообіг та обсяг продажів.

Завдання 17. Провести оцінку фінансової ефективності оптових і роздрібних торговельних операцій.

Завдання 18. Виявити вплив екологічних факторів на діяльність підприємства та сталий розвиток.

Завдання 19. Дослідити маркетингову стратегію підприємства та оцінити її реалізацію.

Завдання 20. Перевірити дотримання стандартів сертифікації продукції та оцінити систему контролю якості.

Завдання 21. Проаналізувати технологію продажів та оцінити організацію торговельних операцій у роздрібній мережі.

Завдання 22. Виявити ефект впровадження інноваційних рішень на ефективність бізнес-процесів.

Завдання 23. Проаналізувати комерційні ризики та запропонувати способи їх мінімізації.

Завдання 24. Оцінити вплив логістики на скорочення витрат і підвищення швидкості обслуговування.

Завдання 25. Дослідити сучасні форми і методи оптового та дрібнооптового продажу товарів і оцінити їх ефективність.

3. ВИМОГИ ДО БАЗ ПРАКТИКИ

3.1. *Навчальні практики «Організація торгівлі та тварознавство», «Підприємництво»* проводяться у навчальних аудиторіях, лабораторіях, комп'ютерних лабораторіях та інших об'єктах структурних підрозділів Університету. Вони повинні мати відповідне матеріально-технічне, організаційне і навчально-методичне забезпечення.

Навчальна практика може проводитися на сучасних торговельних підприємствах (організаціях, установах тощо), які оснащені за останніми тенденціями розвитку підприємницької діяльності, забезпечують виконання програм практики. Вона проводиться науково-педагогічними працівниками Університету для групи студентів. З даними підприємствами (установами, організаціями тощо) укладаються договори.

3.2. *Виробничі практики «Організаційно-аналітична практика», «Комплексна практика з фаху»* проводяться на базах практики. Підприємства, що залучаються для проведення виробничої практики студентів, повинні відповідати наступним вимогам:

- наявність структурних підрозділів, напрям діяльності яких відповідає спеціальностям, за якими здійснюється підготовка студентів в Університету;
- здатність забезпечити виконання програми практики;
- забезпечення кваліфікованого керівництва практикою студентів;
- забезпечення належних умов для проходження практики на виробництві з дотриманням правил і норм безпеки праці, виробничої санітарії відповідно до законодавства;
- надання студентам на час проходження практики можливості працювати на штатних посадах, робота на яких відповідає програмам практики (за згодою керівника підприємства (установи, організації тощо) та за наявності відповідних вакансій);
- надання студентам права користуватися документацією, необхідною для виконання програми практики, з урахуванням політики конфіденційності підприємства (установи, організації тощо);
- можливість наступного працевлаштування випускників Університету (на загальних підставах, за наявності вакансій).

4. ОРГАНІЗАЦІЯ ПРОВЕДЕННЯ ПРАКТИК

4.1. Навчальні практики «Організація торгівлі та тварознавство», «Підприємництво» проводяться для академічної групи або підгрупи, залежно від специфіки практики. Навчальна практика студентів денної форми навчання здійснюється тривалим окремим періодом у межах навчального року.

Навчальна практика студентів заочної форми навчання здійснюється шляхом проведення занять під час настановчої та навчальної (навчально-екзаменаційної) сесій і самостійного оволодіння студентом програми практики у міжсесійний період.

Керівник навчальної практики від кафедри:

- розробляє методичне забезпечення практики студентів;
- проводить студентам інструктаж з безпеки життєдіяльності;
- забезпечує якість проходження практики студентів згідно з її програмою;
- розробляє та видає індивідуальні завдання студентам (за наявності);
- здійснює контроль за виконанням програми практики та термінами її проходження;
- перевіряє щоденники навчальної практики та оцінює результати її проходження студентами;
- подає звіт керівника навчальної практики на кафедру та керівнику виробничої практики навчального відділу;
- здійснює виконання інших функцій, визначених законодавством та внутрішніми нормативно-правовими актами Університету.

Студенти, які проходять навчальну практику, зобов'язані:

- ознайомитися з програмою практики;
- отримати документи для проходження практики;
- пройти інструктаж з безпеки життєдіяльності та дотримуватися правил безпеки життєдіяльності;
- виконувати завдання, передбачені програмою практики;
- оформити звітну документацію з практики та подати її керівнику практики від кафедри.

4.2. Виробничі практики «Організаційно-аналітична практика», «Комплексна практика з фаху» для студентів проводиться у виробничих умовах в період, що забезпечує можливість виконання студентами всіх видів робіт згідно програми практики.

На початку практики керівник підприємства (установи, організації тощо) призначає керівника від бази практики, а також забезпечує проведення студентам-практикантам інструктажів з охорони праці, ознайомлення з правилами внутрішнього трудового розпорядку бази практики, порядком отримання документації та матеріалів. Керівником практики від бази практики повинен бути фахівець, який працює на постійній основі. Кількість студентів-практикантів, яка закріплюється за ним, не перевищує десяти осіб.

На студентів-практикантів, які проходять практику на підприємстві (установі, організації тощо), розповсюджується законодавство України про

працю та правила внутрішнього трудового розпорядку підприємства (установи, організації тощо). За наявності вакантних місць та за відповідності змісту роботи програмі практики, вони можуть бути зараховані на штатну посаду.

Організація проведення виробничої практики студентів заочної форми навчання здійснюється з урахуванням наявності в них професійного досвіду.

Студенти заочної форми навчання, які мають досвід роботи, стажувалися (не менше одного місяця) або працюють за обраним фахом, допускаються розпорядженням декана факультету / директора навчально-наукового інституту до складання семестрового контролю з виробничої практики без її проходження на підставі поданих підтверджуючих документів. Документами, які підтверджують відповідність займаної посади обраному фаху та наявність у студента відповідного практичного досвіду, є довідка з місця роботи чи стажування, засвідчена керівником підприємства (установи, організації тощо), або копія трудової книжки.

Студентам, заочної форми навчання, які не працюють за фахом і не мають досвіду роботи за фахом, проводиться виробнича практика у міжсесійний період згідно наказу ректора Університету. Проходження такими студентами виробничої практики може здійснюватися за місцем роботи (без відриву від виробництва) за умови його відповідності вимогам програм практики та укладення договору про проведення практики студентів

Керівник виробничої практики від кафедри:

- розробляє методичне забезпечення практики студентів;
- забезпечує якість проходження практики студентів згідно з її програмою;
- розробляє та видає індивідуальні завдання студентам;
- контролює своєчасне прибуття студентів до баз практики;
- здійснює контроль за виконанням програми практики та термінами її проходження;
- проводить консультації щодо опрацювання та узагальнення зібраного матеріалу;
- перевіряє щоденники, звіти з практики та оцінює результати її проходження студентами;
- подає на кафедру звіт керівника виробничої практики;
- здійснює виконання інших функцій, визначених законодавством та внутрішніми нормативно-правовими актами Університету.

Керівник практики від бази практики:

- здійснює безпосереднє керівництво практикою студентів-практикантів згідно з програмою практики;
- знайомить студентів-практикантів із правилами внутрішнього розпорядку та контролює їх дотримання;
- повідомляє керівнику практики від кафедри про порушення студентом-практикантом трудової дисципліни та внутрішнього розпорядку;
- контролює ведення щоденника, підготовку звіту студентом-практикантом;

- після закінчення практики складає відгук-характеристику на кожного студента-практиканта, де дає оцінку проходження практики.

Студенти, які проходять виробничу практику, зобов'язані:

- з'явитися на настановчі збори з питань проходження практики та звітування за її результатами;

- пройти цільовий інструктаж з охорони праці;

- отримати документи для проходження практики;

- ознайомитися з програмою практики;

- отримати індивідуальні завдання у керівника практики від кафедри;

- своєчасно прибути на базу практики;

- дотримуватися правил охорони праці на підприємстві (в установі, організації тощо);

- виконувати завдання, передбачені програмою практики;

- підготувати звітну документацію з практики;

- своєчасно подати звіт з практики та захистити його перед комісією.

5. ПІДВЕДЕННЯ ПІДСУМКІВ ПРАКТИК І ОЦІНЮВАННЯ ЇХ РЕЗУЛЬТАТІВ

5.1. Підсумкова оцінка за навчальні практики *«Організація торгівлі та тварознавство»*, *«Підприємництво»*. студентом подається керівнику практики від кафедри для перевірки та оцінювання щоденник навчальної практики. У щоденнику практики студент у хронологічному порядку відображає зміст виконуваної ним роботи під час практики з коротким її аналізом. Щоденник практики обов'язково підписується керівниками практики.

Критерії оцінювання та схема нарахування балів з навчальної практики визначаються науково-педагогічними працівниками кафедри і вказуються у робочій програмі практики.

За підсумками навчальної практики проводиться семестровий контроль у формі диференційованого заліку.

Диференційований залік з навчальної практики студентам денної форми навчання виставляється в останній день практики, студентам заочної форми навчання – під час навчально-екзаменаційної сесії. Оцінювання її результатів здійснюється керівником практики від кафедри на підставі:

– повноти та якості виконання студентом програми практики та індивідуального завдання (за наявності);

– оформлення і змістовності наповнення щоденника практики та інших матеріалів, передбачених робочою програмою практики.

5.2. Підведення підсумків виробничих практик *«Організаційно-аналітична практика»*, *«Комплексна практика з фаху»*. Студентом подається звіт з практики разом зі щоденником на кафедру для реєстрації та керівнику практики від кафедри – для перевірки та оцінювання.

У щоденнику практики студент у хронологічному порядку відображає зміст виконуваної ним роботи під час практики з коротким її аналізом. Щоденник практики обов'язково підписується керівниками практики.

Вимоги до структури та обсягу звіту з практики наводяться у робочій програмі практики

Звіт з виробничої практики захищається студентом перед комісією, яка призначена наказом ректора Університету.

Критерії оцінювання та схема нарахування балів з виробничої практики визначаються науково-педагогічними працівниками кафедри і вказуються у робочій програмі практики.

За підсумками виробничої практики проводиться семестровий контроль у формі диференційованого заліку.

Диференційований залік з практики студентам денної форми навчання виставляється протягом перших двох теоретичних тижнів після її закінчення головою комісії із захисту звітів з практики. Голова комісії підсумовує бали, нараховані керівником практики від кафедри та комісією із захисту звітів з практики.

Керівником практики від кафедри нарахування балів здійснюється на підставі:

- оцінки результатів проходження практики студентом, наданої у відгуку-характеристиці керівника практики від бази практики;
- оцінки якості оформлення і змістовності наповнення щоденника та звіту з практики;
- оцінки виконання інших матеріалів, передбачених робочою програмою практики.

Комісія із захисту звітів з практики нараховує бали за підсумками презентації студентом результатів проходження практики та відповідей на запитання членів комісії.

Семестровий контроль з виробничої практики студентів заочної форми навчання проводиться під час навчально-екзаменаційної (екзаменаційної) сесії. Диференційований залік з виробничої практики виставляється головою комісії із захисту звітів з практики. Нарухування балів з виробничої практики студентів заочної форми навчання здійснюється:

- комісією за результатами співбесіди зі студентом, який має досвід роботи, стажувався або працює за фахом;
- керівником практики від кафедри та комісією із захисту звітів з практики студенту, який не працює за фахом і не має досвіду роботи за фахом, на підставі оцінки результатів проходження практики, якості оформлення і змістовності наповнення щоденника та звіту з практики, презентації результатів проходження практики та відповідей на запитання членів комісії.

Підсумки практики обговорюються на засіданнях кафедри підприємництва і права, засіданнях ради з якості вищої освіти спеціальності D7 «Торгівля», конференціях, круглих столах та інших заходах, а загальні підсумки – на вчених радах навчально-наукового інституту та Університету.