

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	13
2.1. НАВЧАЛЬНА ПРАКТИКА «ОРГАНІЗАЦІЯ ТОРГІВЛІ ТА ТОВАРОЗНАВСТВО»	13
2.2. НАВЧАЛЬНА ПРАКТИКА «ПІДПРИЄМНИЦТВО»	15
2.3. ВИРОБНИЧА ПРАКТИКА «ОРГАНІЗАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНА»	18
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.

фахових:

ФК 1 Критичне осмислення теоретичних засад підприємницької та торговельної діяльності.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

ФК 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.

ФК 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				
2.	Організація торгівлі та товарознавство	2	9,0	270
3.	Підприємництво	4	7,5	225
Виробнича практика				
4.	Організаційно-аналітична практика	6	9,0	270
5.	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 сформувати 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 роздрібно торгівельної 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.

Проходження *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:

ФК 1 Критичне осмислення теоретичних засад підприємницької та торговельної діяльності.

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

ФК 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;
- зформулювати 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 роздрібною 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:

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

ФК 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:

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

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

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

ФК 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*.

зазагальних:

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.

фахових:

ФК 1 Критичне осмислення теоретичних засад підприємницької та торговельної діяльності.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

ФК 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.

ФК 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 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.

2. ЗМІСТ ПРАКТИКИ

2.1. НАВЧАЛЬНА ПРАКТИКА «ОРГАНІЗАЦІЯ ТОРГІВЛІ ТА ТОВАРОЗНАВСТВО»

ТЕМА 1. ІНДУСТРІЯ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

Сутність та функції роздрібної торгівлі. Види та класифікація торговельних об'єктів. Стан розвитку роздрібної торгівлі України. Поняття торговельного підприємства, його ознаки. Поняття торговельної організації, торговельної системи. Організаційна структура торговельних підприємств. Організаційна культура. Соціальні форми торгівлі та перспективи їх розвитку. Державне регулювання та підтримка розвитку внутрішньої торгівлі України. Основні показники розвитку внутрішньої торгівлі України. Напрями подальшого розвитку роздрібної торгівлі України.

ТЕМА 2. СУТНІСТЬ, ФУНКЦІЇ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНІ ОСНОВИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ

Сутність та функції оптової торгівлі. Структура оптової торгівлі. Оптові торговельні підприємства, їх економічні, організаційні та юридичні ознаки. Види оптових підприємств. Класифікація оптових торговельних підприємств. Торгово-технологічні функції оптових торговельних підприємств. Організаційна структура оптових підприємств, роль організаційних підрозділів

оптових підприємств в організації торгово-технологічного процесу. Організація оптової торгівлі в країнах ринкової економіки. Основні напрями розвитку оптової торгівлі.

ТЕМА 3. ВИДИ ОПТОВИХ ПОСЕРЕДНИКІВ ТА ЇХ ФУНКЦІЇ ЗА УМОВ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Посередництво як вид підприємницької діяльності. Роль, функції та класифікація оптових посередників. Види оптових посередників. Агенти, типи агентів, особливості здійснення операцій щодо продажу товарів за участю агента, агентський договір. Дистриб'ютор, його функції. Дилер, його функції. Особливості здійснення операції щодо продажу товарів за участю дистриб'ютора та дилера. Комісійні операції, умови їх здійснення. Консигнація як форма комісійного продажу товарів. Особливості здійснення операцій щодо продажу товарів за участю консигнатора. Комівояжер та умови їх діяльності. Організатори оптового обороту, їх роль та функції у формуванні оптового ринку.

ТЕМА 4. ТОВАРНІ СКЛАДИ ТА ОРГАНІЗАЦІЯ ТОВАРОПОСТАЧАННЯ РОЗДРІБНОЇ ТОРГОВЕЛЬНОЇ МЕРЕЖІ

Поняття товарного складу та складського господарства. Роль та функції складів в процесі товарного обігу. Розміщення товарних складів. Класифікація та характеристика товарних складів. Види складських приміщень, їх взаємозв'язок. Суть складського технологічного процесу, принципи його організації та складові частини. Порядок отримання вантажів від органів транспорту. Організація приймання товарів за кількістю та якістю на товарному складі. Розміщення та раціональне зберігання товарів на складі, шляхи скорочення товарних збитків. Організація відбору товарів оптовим покупцем, відпускання товарів зі складу. Техніко-економічні показники використання складів.

ТЕМА 5. МАГАЗИНОБУДУВАННЯ ЯК ЕЛЕМЕНТ МЕРЧАНДАЙЗИНГУ

Поняття роздрібно-торговельної мережі, її соціально-економічне значення. Види роздрібно-торговельної мережі, класифікація підприємств роздрібно-торгівлі. Вимоги щодо побудови роздрібно-торговельної мережі. Розміщення магазинів у містах і сільській місцевості. Улаштування та основи технологічного планування магазинів. Спеціалізація і типізація торговельної мережі, їх сутність та значення, основні переваги та недоліки. Поняття, цілі та завдання мерчандайзингу. Поняття про трирівневу концепцію мерчандайзингу. Інструменти та правила мерчандайзингу.

ТЕМА 6. ОРГАНІЗАЦІЯ ПРОЦЕСУ РОЗДРІБНОГО ПРОДАЖУ ТОВАРІВ

Сутність та зміст торгово-технологічного процесу в магазині. Фактори, що

впливають на зміст торгово-технологічного процесу в магазині. Принципи організації торгово-технологічного процесу в магазині. Організація приймання та зберігання товарів й тари. Організація процесу підготовки товарів до продажу, їх розміщення та викладки в торговому залі магазину. Організація продажу товарів за різними формами та методами. Методи активізації роздрібного продажу товарів. Торговельні послуги та їх види. Техніко-економічні показники ефективності використання торгової площі магазину. Позамагазинні форми продажу товарів, їх соціально-економічне значення.

ТЕМА 7. ОРГАНІЗАЦІЯ ТОРГІВЛІ НА РИНКАХ

Торгівля на ринках як особлива форма торговельно-сервісного обслуговування. Поняття ринку як суб'єкта господарювання. Організаційна структура підприємства ринку. Характеристика структурних елементів підприємства ринку. Класифікація ринків. Види торгівлі на ринках. Організація системи послуг на ринках. Торговельне місце на ринку, порядок його організації. Особливості організації роботи продовольчих та непродовольчих ринків.

ТЕМА 8. ОРГАНІЗАЦІЯ ТОРГОВЕЛЬНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ ПОКУПЦІВ

Система торговельного обслуговування, її сутність, зміст та принципи організації. Характеристика складових системи торговельного обслуговування. Фактори, що впливають на рівень торговельного обслуговування. Культура торгівлі та показники її рівня. Зовнішні та внутрішні елементи, що впливають на якість торговельного обслуговування. Якість обслуговування та її оцінка. Психологічні аспекти торговельного обслуговування. Норми та правила торговельного обслуговування населення, їх зміст. Правила продажу продовольчих та непродовольчих товарів. Організація контролю у сфері торгівлі та побуту. Правові та організаційні засади захисту прав споживачів.

2.2. НАВЧАЛЬНА ПРАКТИКА «ПІДПРИЄМНИЦТВО»

ТЕМА 1. ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ПРОВАДЖЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА У ТОРГОВЕЛЬНІЙ СФЕРІ

Визначення сутності комерційної діяльності виходячи з комплексного підходу до даної ринкової категорії. Чинники розвитку комерційної діяльності. Суб'єкти комерційного підприємництва. Види суб'єктів комерційної діяльності у торгівлі та у сфері комерційного посередництва.

Товар і послуги як об'єкти комерційної діяльності, основні вимоги до них з позицій бізнесу. Загальна характеристика особливих видів об'єктів комерційної діяльності: нерухомість, оренда, результати інтелектуальної праці.

Комерційна інформація на ринку товарів та послуг, її джерела і носії.

Процес створення та реєстрації юридичних та фізичних осіб. Ліцензування та патентування підприємницької діяльності.

ТЕМА 2. МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Зміст підприємницької комерційної діяльності торгового підприємства залежно від характеру виконуваних функцій. Фактори зовнішнього та внутрішнього середовища, що впливають на розвиток комерційної діяльності торгового підприємства.

Завдання аналізу інформації про зовнішнє і внутрішнє середовище торгового підприємства для прийняття комерційних рішень. Цілі і ознаки комерційної стратегії торгового підприємства в умовах неформованого і розвиненого ринку.

Властивості і характеристики комерційної діяльності як системи. Взаємодія комерції з економікою, комерційним правом, маркетингом, менеджментом і товарознавством у діяльності торгового підприємства.

ТЕМА 3. ОРГАНІЗАЦІЙНІ ФОРМИ ТОРГОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Основні організаційно-економічні аспекти розвитку торговельних підприємств в умовах ринку. Різноманітність форм власності в умовах формування ринкових відносин. Принципові відмінності індивідуальних і партнерських торгових підприємств.

Організаційно-правові форми функціонування малих, середніх і великих торгових підприємств. Роль торгівлі у сфері обігу товарів. Класифікація торговельних підприємств залежно від форми власності, призначення, сфери територіального обслуговування, товарно-торгового профілю.

ТЕМА 4. МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНА БАЗА ДЛЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Сутність і значення матеріально-технічної бази торговельного підприємства для здійснення комерційної діяльності. Структура основних виробничих фондів торговельного підприємства та їх вплив на рівень торговельних процесів та обслуговування покупців. Суть технічної політики та її вплив на розвиток комерційної діяльності торгового підприємства.

Показники оцінки ефективності основних виробничих фондів торговельного підприємства. Інвестиції в умовах ринку. Роль лізингу в інвестиційній діяльності підприємств.

ТЕМА 5. ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Сутність інформаційного забезпечення комерційної діяльності. Вимоги, що пред'являються до якості інформації. Переваги автоматизованої технології отримання і обробки інформації. Автоматизовані технології обробки інформації. Захист комерційної інформації в торговому підприємстві. Заходи щодо захисту та збереження комерційної інформації. Правила роботи з документами, що містять комерційну таємницю підприємства.

ТЕМА 6. ОРГАНІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ТОРГОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Поняття і роль управління підприємницькою діяльністю підприємства в умовах ринку. Принципи управління комерційною діяльністю торгового підприємства. Методи управління комерційними процесами та діяльністю торгового підприємства. Процес управління персоналом в підприємствах торгівлі. Характеристика продукту та предмета управлінської праці як основних складових технології управління трудовим колективом. Структура кадрової політики торгового підприємства у нових умовах. Ділові якості, якими повинен володіти комерсант-підприємець при вирішенні комерційних задач. Професіоналізм, компетенція і адаптація фахівця з комерційної діяльності у сучасних умовах.

ТЕМА 7. ФОРМУВАННЯ ГОСПОДАРСЬКИХ ЗВ'ЯЗКІВ ТА ЇХ РЕГУЛЮВАННЯ

Місце господарських зв'язків у комерційному підприємстві. Господарські зв'язки суб'єктів оптового ринку: поняття, значення та класифікація. Організаційно-правове регулювання взаємодії суб'єктів на оптовому ринку (суть, завдання регулювання).

Прямі договірні зв'язки. Комерційні переговори та їх планування. Тактика ведення переговорів та підбиття підсумків. Порядок і способи укладання договору. Договір поставки товарів. Договір купівлі-продажу. Договір роздрібною купівлі-продажу. Агентський договір. Договір консигнації. Договір франчайзингу (комерційної концесії). Зовнішньоекономічний контракт. Оцінка виконання договорів.

ТЕМА 8. КОМЕРЦІЙНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО В ОПТОВІЙ ТА РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ

Місце та функції оптової торгівлі у сфері товарного обігу. Інфраструктура оптового ринку. Організація оптово-посередницької діяльності. Оптове підприємство як основний суб'єкт оптового ринку. Комерційні служби суб'єктів оптового ринку. Сутність, значення, принципи, форми, методи та етапи закупівельної роботи на оптовому ринку. Джерела закупівель товарів. Класифікація постачальників та обґрунтування їх вибору.

Обґрунтування вибору каналу збуту товарів. Форми і методи оптового продажу товарів. Комерційні рішення оптовиків. Нові комерційні структури в оптовій торгівлі. Напрями розвитку підприємництва в оптовій торгівлі України.

Зміст та чинники розвитку комерційної діяльності в роздрібній торгівлі. Сучасні формати роздрібного бізнесу. Комерційні стратегії роздрібного торговельного підприємства. Види попиту та чинники його формування. Методи вивчення купівельного попиту населення. Використання матеріалів вивчення купівельного попиту в оперативній роботі торговельного підприємства. Формування асортименту товарів у роздрібній торгівлі. Регулювання та контроль асортименту товарів у торговельних мережах.

Система послуг у роздрібній торгівлі. Мерчандайзинг у роздрібній торгівлі.

ТЕМА 9. ФОРМУВАННЯ АСОРТИМЕНТУ ТОВАРІВ ТА УПРАВЛІННЯ ТОВАРНИМИ ЗАПАСАМИ В ОПТОВІЙ ТА РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ

Сутність і зміст асортиментної політики в торгівлі. Основні напрями асортиментної політики в оптовій торгівлі. Особливості асортиментної політики операторів оптового ринку. Перетворення виробничого асортименту в торговельний. Порядок формування та регулювання асортименту товарів на оптових підприємствах. Поняття асортиментної матриці. Вплив чинників на побудову асортименту товарів у оптовій торгівлі. Значення товарних запасів у комерційній діяльності. Управління товарними запасами.

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

Сутність і завдання товаропостачання. Вплив чинників на організацію товаропостачання. Вимоги та принципи організації товаропостачання. Форми та методи товаропостачання. Визначення потреби в товарах і порядок оформлення замовлення на постачання товарів. Графіки та маршрути доставки товарів. Управління товаропостачанням на підприємствах роздрібної торгівлі. Програмні продукти в управлінні товаропостачанням. Організація товаропостачання підприємств роздрібної торгівлі.

Суть та етапи оптового продажу товарів. Форми і методи оптового продажу товарів. Особливості оптового продажу товарів через посередницькі структури (дистриб'ютори, дилери, консигнатори, агенти торговельні та ін.). Дрібнооптова форма продажу товарів, її сутність і організація. Стимулювання оптового продажу. Організація і технологія торгових процесів у роздрібній торгівлі. Форми і методи роздрібного продажу товарів.

2.3. ВИРОБНИЧА ПРАКТИКА «ОРГАНІЗАЦІО-АНАЛІТИЧНА ПРАКТИКА»

ТЕМА 1. ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

Матеріально-технічна база та матеріально-технічне забезпечення підприємства, фінансово-економічні показники його діяльності, стратегічний потенціал підприємства, його роль у забезпеченні конкурентоспроможності підприємства та його продукції. Висвітлити та охарактеризувати чинники забезпечення економічної безпеки підприємства.

ТЕМА 2. ОРГАНІЗАЦІЯ ТА ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ В ПІДПРИЄМСТВІ

Процеси організації виробничої та комерційної діяльності підприємства, стратегічного планування розвитку підприємства та бізнес-планування, а також тактичного та оперативного планування.

ТЕМА 3. МАРКЕТИНГОВА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

Специфіка організації маркетингової діяльності на підприємстві, організацію, здійснення, аналіз маркетингових досліджень. Заходи з ведення товарної політики підприємства, управління асортиментом, та життєвий цикл товару. Цінова та збутова політика підприємства.

ТЕМА 4. МЕНЕДЖМЕНТ В ПІДПРИЄМСТВІ

Етапи управління діяльністю підприємства з боку власників (права власників, органи управління та контролю: вищий орган управління підприємством, орган нагляду та контролю за діяльністю підприємства, періодичність їх зборів, характер питань, що розглядаються). Організація управління діяльністю підприємства (організаційна структура та структура управління підприємством, характеристика окремих структурних підрозділів, їх функціонального призначення, прав, обов'язків, повноважень, характер регламентації діяльності окремих працівників підприємства (контракти, посадові інструкції тощо).

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. На основі фактичних даних здійснити аналіз оподаткування доходів підприємств. Зробити висновки і внести пропозиції.

Завдання 2. Використовуючи фактичні дані, що стосуються господарської діяльності підприємства, скласти балансовий звіт на день його відкриття. Визначити фактори, які впливають на розмір первісного капіталу при створенні підприємства. При складанні балансового звіту зробити розрахунки мінімального розміру готівки, товарно-матеріальних цінностей, дебіторської та кредиторської заборгованості. Обґрунтувати необхідність формування оптимального розміру статутного капіталу.

Завдання 3. Визначити витрати на управління персоналом, в тому числі
- вартість праці за такими елементами: пряма заробітна плата, оплата невідпрацьованого часу, премії і грошові винагороди, продукти харчування та інші виплати в натуральній формі, вартість житла для працівників, затрати роботодавців на соціальне забезпечення, вартість професійного навчання,

вартість культурно-побутового обслуговування, вартість транспортування, вартість робочого одягу, вартість відновлення здоров'я;

- витрати на утримання кадрової служби: матеріальні затрати та експлуатаційні витрати на утримання служби (як частина загальногосподарських витрат).

Проаналізувати в динаміці окупність витрат на управління персоналом.

Завдання 4. Вивчити роль підприємства в регулюванні ситуації на ринку праці. Внутрішній ринок праці на підприємстві регулюється як боку попиту так і пропозиції. Визначити можливі дії адміністрації щодо розширення пропозиції, зокрема:

- заповнення вакантних місць шляхом переміщення працівників;
- заохочення працівників до оволодіння іншими професіями;
- врахування особистих інтересів працівників, мотивація адміністрацією, в розумних межах, внутрішньої плинності.

Завдання 5. Оцінити ефективність реалізації на підприємстві управлінських рішень, а саме: визначити форми і методи прийняття управлінських рішень; організацію виконання управлінських рішень.

Завдання 6. Обґрунтувати функціонування та співпрацю служби маркетингу з іншими службами (економічною, бухгалтерською, зоотехнічною, агрономічною, інженерною тощо) підприємства.

Завдання 7. Визначити ризики і конкурентні можливості підприємства у сфері збуту на перспективу.

Завдання 8. Вивчити особливості управлінської праці; загальні риси організації як відкритої динамічної системи; місію організації, її цілі; зовнішнє та внутрішнє середовище організації; організаційну структуру управління підприємством; основні елементи мотивації та особливості їх застосування на підприємстві; системи контролю та механізм їх дій, бар'єри контролю та роль менеджера в організації ефективного контролю.

Завдання 9. Дослідити методи управління груповими та міжгруповими стосунками: дати характеристику соціально-психологічних типів робітників; оцінити соціально-психологічний клімат у трудовому колективі;

Завдання 10. Ознайомитись з існуючою на підприємстві системою комунікацій: оцінити ефективність комунікацій в управлінні; вивчити інформаційне забезпечення процесу розробки і прийняття рішень.

Завдання 11. Визначити суму контрактів та умови постачання, якість товару, відповідальність за виконання зобов'язань.

Завдання 12. Проаналізувати як здійснюється управління зовнішньоекономічною діяльністю на підприємстві (структура апарату управління, що орієнтований на зовнішньоекономічну діяльність, якісний і кількісний склад працівників апарату управління, що займаються зовнішньоекономічною діяльністю). Охарактеризувати систему оплати праці цих працівників.

Завдання 13. Визначити роль маркетингового управління та управління збутом на підприємстві в сучасних умовах функціонування підприємницької

діяльності.

Завдання 14. Визначити витрати на функціонування служби маркетингу, зокрема:

- вартість заробітної плати, премії і грошові винагороди працівникам маркетингової служби;
- витрати на утримання маркетингової служби.

Завдання 15. Використовуючи показники господарської діяльності підприємства, скласти бюджет капітальних вкладень і амортизаційних відрахувань. Розробити оптимальну структуру джерел фінансування капітальних вкладень підприємства.

Завдання 16. Знайти ціну ряду робочих місць. Для цього визначити рівень заробітної плати на конкретних робочих місцях, що встановилась на ринку праці (абсолютну цінність робочого місця). Порівняйте відносну цінність певних робочих місць в межах організації (визначену вами за доступною методикою) з результатами огляду (інформації з ринку праці) і визначити розмір заробітної плати для кожного досліджуваного робочого місця чи посади.

Завдання 17. Розробити план організації робочого місця керівника, у т.ч.:

- визначити сутність організації робочого місця керівника;
- скласти паспорти робочих місць керівників підрозділів або окремого структурного підрозділу та визначити недоліки в організації робочих місць;
- сформулювати правила створення раціональних умов праці, проаналізувати дотримання даних правил на підприємстві;
- скласти перелік та кошторис придбання необхідних технічних засобів для удосконалення робочих місць, визначити можливі джерела їх фінансування.

Завдання 18. Опрацювати характер організації та проведення нарад і зборів, у т.ч.:

- проаналізувати протоколи проведення зборів за попередній рік, визначити недоліки в їх оформленні;
- проаналізувати види проведених нарад (кількість, тривалість проведення, склад учасників, прийняті рішення);
- ознайомитися із графіком проведення нарад;
- визначити відмінність між проведеними плановими та незапланованими (раптовими) нарадами;
- проаналізувати способи запрошення на наради; аналіз провести в табличному вигляді та зробити висновки і пропозиції стосовно раціоналізації підготовки та проведення нарад і зборів на даному підприємстві.

Завдання 19. Визначити специфіку ділових контактів, ведення переговорів та телефонних розмов керівника, у т.ч.:

- класифікувати переговори проведені на підприємстві протягом минулого року;
- визначити особливості підготовки та проведення переговорів;
- проаналізувати організацію управління потоком відвідувачів, техніку їх прийому, особливості прийому з особистих питань;
- вивчити психологічні прийоми, які були застосовані учасниками

переговорів під час їх проведення;

- охарактеризувати результативність проведених переговорів, які документально підтвердити підписаними договорами та (або) прийнятими управлінськими рішеннями;

- виявити особливості взаємодії керівника і секретаря-референта.

Завдання 20. Вивчити участь підприємства в зовнішньоекономічній діяльності. Вияснити з якими партнерами здійснюються зв'язки (країна, фірма), з якого часу засновані, якими видами діяльності займаються.

Потрібно вияснити форми партнерства та як законодавчо воно закріплене (контракти, договори тощо).

Підбиваються підсумки проведеного за час виробничої практики аналізу, наводяться одержані наукові та практичні результати. Для формулювання висновків та ґрунтовних пропозицій рекомендується апробація основних положень. Формулювання висновків повинно відображати виконання змісту практики відповідно до поставлених завдань.

Завдання 21. Визначити стратегію підприємства, спираючись на проведений SWOT –аналіз.

Завдання 22. Дати аналіз систем якості які утворюються в організаціях згідно з міжнародними стандартами ISO 9000.

Завдання 23. Вивчити закупівельну політику підприємства:

- процес визначення потреби в матеріально-технічних ресурсах;
- процес вибору постачальників;
- розрахунок економічного розміру замовлення;
- процес розміщення замовлень;
- процес вхідного контролю поставок.

Завдання 24. Проаналізувати використання вантажного автотранспорту підприємства, зокрема:

- динаміку складу і структури автопарку, рівень забезпеченості підприємства вантажними автомобілями;
- показники використання вантажних автомобілів;
- структуру собівартості 1 тонно-кілометра.

Запропонуйте шляхи підвищення ефективності використання вантажних автомобілів в господарстві.

Завдання 25. Вивчити стан управління запасами на підприємстві, а саме:

- навести динаміку та структуру матеріальних запасів підприємства;
- класифікувати матеріальні запаси;
- проаналізувати моделі управління запасами на підприємстві;
- запропонувати шляхи підвищення ефективності управління матеріальними запасами.

Завдання 26. Використовуючи фактичні дані, що стосуються господарської діяльності підприємства, розрахувати можливі варіанти фінансування основних засобів, зокрема орендний варіант через фінансовий лізинг та кредитний варіант фінансування.

Обґрунтувати, який варіант фінансування основних засобів найбільш

прийнятний для досліджуваного підприємства.

Завдання 27. На основі аналізу даних підприємства скласти прогноз руху його грошових коштів на кінець планового періоду. Пояснити причину зміни залишку грошових коштів на кінець планового періоду порівняно з його залишком на початок планового періоду.

Завдання 28. Використовуючи показники господарської діяльності підприємства, зробити розрахунки оцінки ефективності інвестиційних проектів, застосовуючи два методи їх оцінки: метод окупності і метод визначення чистої поточної вартості капіталу. На основі проведених розрахунків необхідно обґрунтувати найбільш прийнятний варіант інвестиційного проекту.

Завдання 29. На основі даних балансу підприємства на звітну дату розрахувати суму грошових коштів у плановому періоді. Використовуючи розрахунки, визначте суму вивільнення з обігу грошових коштів у результаті прискорення їх оборотності.

Завдання 30. На основі даних, що стосуються господарської діяльності підприємства, розрахувати показники, які характеризують його фінансову стратегію. Використовуючи одержані показники, розробити пропозиції щодо формування фінансової стратегії підприємства.

2.4. ВИРОБНИЧА ПРАКТИКА «КОМПЛЕКСНА З ФАХУ»

ТЕМА 1. ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ПІДПРИЄМСТВА – ОБ'ЄКТА ДОСЛІДЖЕННЯ

Структура підприємства (виробнича, організаційна, управлінська) та організація його діяльності, функціональні обов'язки керівників та спеціалістів різних рівнів, оцінка результативних показників діяльності підприємства.

ТЕМА 2. МАРКЕТИНГОВА ТА ЛОГІСТИЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

Організація маркетингово-логістичної діяльності в системі управління конкурентоспроможністю підприємства, управління маркетингово-логістичною діяльністю та аналізу моделей, методів та механізмів функціонування маркетингово-логістичної системи підприємства, закони відтворення маркетингово-логістичної діяльності в мінливих ринкових умовах, заємозв'язок маркетингу та логістики на всіх рівнях реалізації маркетингово-логістичної стратегії підприємства, особливості та актуальні проблеми в управлінні маркетингово-логістичною діяльністю підприємства.

ТЕМА 3. ВИЗНАЧЕННЯ ПОТРЕБИ ПІДПРИЄМСТВА В ТОВАРАХ (СИРОВИНІ, МАТЕРІАЛАХ) ТА УПРАВЛІННЯ ТОВАРНОЮ ПРОПОЗИЦІЄЮ

Реалізація товарів (робіт, послуг), сегментацію ринку. Фактори впливу на формування товарної пропозиції підприємства. Проаналізувати процес

організації та перспективи розвитку підприємницької діяльності. Методичні підходи до комерційного регулювання асортиментної політики з метою створення умов для одержання необхідного розміру прибутку.

ТЕМА 4. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ТА НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ЗАКУПІВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Основні і додаткові джерела поставки товарів по окремих товарних групах (або конкретному товару). Система господарських зв'язків підприємства з постачальниками, порядок укладання договорів та методи контролю за їх виконанням, порядок розробки плану закупівель товарів.

Методи регулювання закупівель товарів, погодження обсягів закупівель і асортименту товарів, періодів поставки тощо.

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. В системі стратегічного менеджменту підприємства дайте відповіді на наступні три питання:

Яка місія і цілі організації?

Який існуючий і майбутній профіль бізнесу, яким займається організація?

Що керівництво має зробити, щоб забезпечити виконання місії і досягнення поставлених цілей?

Завдання 2. Вивчити особливості управлінської праці; загальні риси організації як відкритої динамічної системи; місію організації, її цілі; зовнішнє та внутрішнє середовище організації; організаційну структуру управління підприємством; основні елементи мотивації та особливості їх застосування на підприємстві; системи контролю та механізм їх дій, бар'єри контролю та роль менеджера в організації ефективного контролю.

Завдання 3. Оцінити ефективність реалізації на підприємстві управлінських рішень, а саме: визначити форми і методи прийняття управлінських рішень; організацію виконання управлінських рішень.

Завдання 4. Визначити стратегію підприємства, спираючись на проведений SWOT –аналіз.

Завдання 5. Методи діагностики підприємства і їх характеристика:

спостереження, опитування виконавців, вивчення документів, поданих в розпорядження; анкетування, фотографія робочого дня.

Завдання 6. Аналіз макросередовища і мікросередовища підприємства у вирішенні таких питань:

- що робити з існуючими видами бізнесу (збільшити інвестиції або підтримувати, «доїти», ліквідувати);
- в яких напрямках підприємство припускає реалізовувати стратегію зростання;
- які дії найкращі: проникнення на ринок, товарне або ринкове розширення;
- чи доцільний курс на горизонтальну інтеграцію (диверсифікацію).

Завдання 7. Розробити план організації робочого місця керівника, у т.ч.:

- визначити сутність організації робочого місця керівника;
- скласти паспорти робочих місць керівників підрозділів або окремого структурного підрозділу та визначити недоліки в організації робочих місць;
- сформулювати правила створення раціональних умов праці, проаналізувати дотримання даних правил на підприємстві;
- скласти перелік та кошторис придбання необхідних технічних засобів для удосконалення робочих місць, визначити можливі джерела їх фінансування.

Завдання 8. Проаналізувати затрати на охорону праці підприємства (організації) в розрізі останніх 3-5-ти років Здійснити якісний і кількісний аналіз показників стану виробничого травматизму та захворювань на підприємстві (організації).

Завдання 9. З позицій методології ризик-менеджменту дайте відповіді на питання: що таке ризик? Як існують підходи до його класифікації? Проаналізуйте можливі ризики, пов'язані з економічною діяльністю підприємства (організації) (структурний; ресурсний; фінансовий; споживчий та ін. ризики).

Завдання 10. Проаналізувати рівень собівартості виробництва продукції (надання послуг) в підприємстві та провести його факторний аналіз.

Завдання 11. Проаналізувати досягнутий рівень продуктивності праці та провести його факторний аналіз.

Завдання 12. Провести факторний аналіз прибутку підприємства. Визначити напрями підвищення прибутковості підприємства.

Завдання 13. Дослідити динаміку рентабельності виробництва продукції (надання послуг) та провести її факторний аналіз.

Завдання 14. Дослідити динаміку рентабельності збуту продукції та провести її факторний аналіз.

Завдання 15. Проаналізувати показники ефективності використання персоналу підприємства. Визначити резерви підвищення продуктивності праці.

Завдання 16. Проаналізувати економічну ефективність використання капіталу підприємства. Визначити оптимальну структуру капіталу підприємства.

Завдання 17. Проаналізувати показники раціонального використання

оборотного капіталу підприємства. Обґрунтувати пропозиції щодо прискорення оборотності оборотного капіталу.

Завдання 18. Проаналізувати динаміку виробництва продукції (надання послуг) у підприємстві. Визначити резерви збільшення виробництва продукції (надання послуг) у підприємстві

Завдання 19. Проаналізувати ефективність системи управління маркетинговим потенціалом підприємства та обґрунтувати напрями підвищення її ефективності.

Завдання 20. Проаналізувати систему матеріального та морального стимулювання у підприємства. Обґрунтувати шляхи підвищення мотивації праці.

Завдання 21. Проаналізувати ефективність використання ресурсного потенціалу підприємства. Розробити пропозиції щодо підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства.

Завдання 22. Проаналізувати фінансовий стан підприємства. Обґрунтувати напрями підвищення фінансової стійкості підприємства.

Завдання 23. Аналіз особливостей формування попиту та пропозиції на біржовому й позабіржовому ринку.

Завдання 24. Аналітичне вивчення, порівняння й обґрунтування механізму формування цін та біржових цін на продукцію.

Завдання 25. Визначити стратегічні конкурентні переваги підприємства та шляхи їх реалізації на ринку.

Завдання 26. Проаналізувати ціни реалізації продукції за різними каналами збуту. Визначити резерви збільшення реалізаційних цін на продукцію підприємства.

Завдання 27. Проаналізувати фінансові результати діяльності підприємства. Визначити резерви збільшення доходу від реалізації продукції.

Завдання 28. Проаналізувати фінансові результати діяльності підприємства. Визначити резерви збільшення доходу від реалізації продукції.

Завдання 29. Проаналізувати зразки договорів на підприємстві, навести приклади. Дати оцінку рівню документообігу та розробити рекомендації до його удосконалення.

Підбиваються підсумки проведеного за час виробничої практики аналізу, наводяться одержані наукові та практичні результати. Для формулювання висновків та ґрунтовних пропозицій рекомендується апробація основних положень. Формулювання висновків повинно відображати виконання змісту практики відповідно до поставлених завдань.

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 торгівельних 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.

3.1. *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 захисти 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. Нарахування 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.