

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
УМАНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
САДІВНИЦТВА**

**Факультет економіки і підприємництва
Кафедра підприємництва, торгівлі та біржової діяльності**

МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ

для проходження навчальної практики «Вступ до фаху»
для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
факультету економіки і підприємництва
спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова
діяльність»

УМАНЬ - 2022

Укладач:

доктор економічних наук, доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності І.І. Чернега

кандидат економічних наук, доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності О.А. Непочатенко

Рецензенти:

завідувач кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності доктор економічних наук, доцент Уманського національного університету садівництва Соколюк С.Ю.

завідувач кафедри економіки доктор економічних наук, професор Уманського національного університету садівництва Мудрак Р.П.

Методичні рекомендації для проходження навчальної практики «Вступ до фаху» для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти факультету економіки і підприємництва спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність». Умань: УНУС. 2022. 27 с.

Розглянуто та рекомендовано до друку науково-методичною комісією факультету економіки і підприємництва Уманського національного університету садівництва (протокол № 2 від 30 серпня 2022 р).

1. МЕТА ТА ЗАВДАННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Навчальна практика «Вступ до фаху» проводиться для здобувачів вищої освіти спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» освітньої програми «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» першого курсу денної форми навчання з метою ознайомлення з сучасним станом фінансової науки, її історією, проблемами та перспективами розвитку. При цьому дається загальна характеристика циклу дисциплін, що вивчаються в процесі опанування майбутньої спеціальності, діяльності університету, випускової кафедри і відповідної галузі у контексті подальшої практичної роботи. Під час практики проводиться ознайомлення студентів з особливостями навчання в університеті, новими, відмінними від шкільних формами роботи на лекціях, практичних та лабораторних заняттях. Основна увага акцентується на тому, як саме доцільно вчитися щоб результативно слухати лекції і грамотно складати конспекти, що саме допомагає виробленню у першокурсників індивідуальних методів засвоєння знань, а також які методики максимально сприяють розвитку конкретних практичних навичок для кожної особистості зокрема. Науковою основою навчальної практики є використання методів системного підходу до вивчення спеціальності.

Мета навчальної практики «Вступ до фаху» (інтегральна компетентність) - формування у здобувачів вищої освіти здатності вирішувати складні задачі та практичні проблеми в підприємницькій сфері, що передбачає застосування відповідних теорій та методів і характеризується комплексністю та невизначеністю умов.

Основними завдання навчальної практики «Вступ до фаху» є ознайомлення студентів з організацією навчального процесу в університеті за спеціальністю 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» та поглиблення розуміння основ і сфер професійної діяльності.

Місце навчальної практики «Вступ до фаху» в структурно-логічній схемі освітньо-професійної програми: проходження навчальної практики вимагає попереднього опанування знань з дисциплін: історія економіки та

економічної думки, національна економіка, основи підприємництва, еколого-економічна діяльність аграрних підприємств, мікроекономіка, вища математика та інші суміжні науки.

Предметом навчальної практики «Вступ до фаху» є складові системи організації підготовки фахівців спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» освітнього ступеня «Бакалавр».

Результатом вивчення дисципліни є набуття студентами таких компетентностей:

Загальні:

- ЗК 2. Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях.
- 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.

Фахові (спеціальні):

- СК 1. Критичне осмислення теоретичних засад підприємницької, торговельної та біржової діяльності.
- СК 2. Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення, функціонування підприємницьких, торговельних і біржових 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 підприємницької, торговельної та біржової діяльності.
- СК 7. Здатність визначати і виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.
- СК 10. Здатність до бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків і результатів діяльності у сфері підприємництва, торгівлі та біржової практики з урахуванням ризиків.

- СК11. Здатність до організації підприємницької і торговельної діяльності у сфері агробізнесу.
- СК 12. Здатність ефективно контролювати дотримання правил торгівлі, зберігання товарів.

В результаті проходження навчальної практики студенти повинні оволодіти наступними **програмними результатами навчання:**

- ПРН 1. Використовувати базові знання з підприємництва, торгівлі і біржової діяльності й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях.
- ПРН 2. Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.
- ПРН 5. Організувати пошук, самостійний відбір, якісну обробку інформації з різних джерел для формування банків даних у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.
- ПРН 7. Демонструвати підприємливість в різних напрямках професійної діяльності та брати відповідальність за результати.
- ПРН 11. Демонструвати базові й структуровані знання у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності для подальшого використання на практиці.
- 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 14. Вміти застосовувати інноваційні підходи в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.
- ПРН 15. Оцінювати характеристики товарів і послуг у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності за допомогою сучасних методів.
- ПРН 16. Знати нормативно-правове забезпечення діяльності

підприємницьких, торговельних та біржових структур і застосовувати його на практиці.

- ПРН 17. Вміти вирішувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур і розв'язувати проблеми у кризових ситуаціях з урахуванням зовнішніх та внутрішніх впливів.
- ПРН 20. Знати основи бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків та результатів діяльності підприємницьких, торговельних і біржових структур з урахуванням ризиків.
- ПРН 21. Застосовувати одержані знання й уміння для контролю за виконанням дотримання правил торгівлі, зберігання товарів.
- ПРН 22. Вміти застосовувати одержані знання й уміння для організації підприємницької і торговельної діяльності у сфері агробізнесу.

2. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

МОДУЛЬ 1.

СИСТЕМА ВИЩОЇ ОСВІТИ, ОСОБЛИВОСТІ ОСВІТНЬОГО ПРОЦЕСУ ТА ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ ФАХІВЦІВ СПЕЦІАЛЬНОСТІ 076 «ПІДПРИЄМНИЦТВО, ТОРГІВЛЯ ТА БІРЖОВА ДІЯЛЬНІСТЬ»

Змістовий модуль 1. Теоретико-методичні основи функціонування вищої освіти в Україні

Тема 1. Організаційні засади функціонування системи вищої освіти в Україні.

Етапи становлення та розвитку вищої освіти в Україні. Система вищої освіти на сучасному етапі: управління, напрями модернізації, система забезпечення якості, інтеграція у міжнародний простір.

Автономія закладів вищої освіти. Формування механізмів співпраці закладів вищої освіти та бізнесу.

Тема 2. Місце Уманського НУС у системі вищої освіти України.

Види та типи закладів вищої освіти в Україні, їх основні завдання. Місце Уманського НУС у системі вищої освіти України як осередку підготовки кадрів.

Змістовий модуль 2. Сучасна система оцінювання знань і вмінь у вищій школі України

Тема 3. Болонський процес як засіб інтеграції та демократизації вищої освіти країн Європи.

Етапи становлення та розвитку Болонського процесу. Постулати цінностей системи європейської вищої освіти в основних документах

Болонського процесу.

Тема 4. Засади функціонування Європейської кредитно- трансферної й акумулюючої системи організації навчального процесу (ECTS) в Україні.

Особливості провадження Європейської кредитно -трансферної акумулюючої системи (ECTS) в Україні та базові умови її використання: шкала оцінювання, види та форми контролю.

Змістовий модуль 3. Організація освітньо-виховного процесу в Уманському НУС

Тема 5. Нормативно-правове забезпечення організації навчального процесу в Уманському НУС.

Стандарти освітньої діяльності та вищої освіти. Методики підготовки кваліфікованих фахівців. Структура освітньої діяльності в Україні: рівні, ступені, кваліфікаційні складові. Характеристика різних рівнів і ступенів підготовки фахівців. Атестація здобувачів вищої освіти.

Тема 6. Організація навчального процесу в Уманському НУС.

Сутність освітнього процесу та особливості його перебігу в Уманському НУС. Організація та учасники навчального процесу в Уманському НУС. Функції навчальних структурних підрозділів університету: інститут, факультет, кафедра.

Індивідуалізація навчального процесу. Форми та методи навчання й організації освітнього процесу в Уманському НУС. Необхідність практичної підготовки здобувачів вищої освіти.

Тема 7. Роль випускової кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності у підготовці фахівців спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність».

Форми та види освітньої діяльності кафедри підприємництва, торгівлі та

біржової діяльності Уманського НУС та їх характеристика.

Навчальні плани спеціальності: дисципліни, послідовність вивчення та обсяг відведених годин. Організація навчальної та самостійної роботи студентів на кафедрі підприємництва, торгівлі та біржової діяльності Уманського НУС.

Організація науково-дослідної роботи студентів (НДРС) на кафедрі підприємництва, торгівлі та біржової діяльності Уманського НУС і її місце у професійній підготовці фахівців. Робота з навчальною та науковою літературою. Джерела інформації: основні, суміжні, допоміжні. Наукова бібліотека університету, електронні ресурси, їх місце в освітньому процесі.

Інтелектуальна власність й авторські права. Академічна доброчесність. Захист та законодавча охорона авторських прав.

Тема 8. Студентське самоврядування в Уманському НУС

Права та обов'язки студента Уманського НУС. Організаційна структура, мета, завдання та напрями діяльності органів студентського самоврядування. Положення про студентське самоврядування в Уманському НУС. Позанавчальна діяльність студентів. Центр культури та виховання студентів Уманського НУС.

Змістовий модуль 4. Навчальний процес бакалаврів спеціальності

076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

Тема 9. Вивчення дисциплін професійно-орієнтованого циклу.

Тема 10. Вибіркові компоненти освітнього циклу.

Тема 11. Місце фахівця спеціальності «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» на ринку праці

Кваліфікаційні характеристики випускників спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність». Вимоги роботодавців до фахівців з підприємництва, торгівлі та біржової діяльності. Права й обов'язки працівників сфери підприємництва, торгівлі та біржової діяльності. Сфери працевлаштування та професійна етика.

Змістовий модуль 5. Сфери працевлаштування фахівців спеціальності «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

Тема 12. Підприємство та підприємництво як сфера професійної діяльності.

Організаційно-правові форми підприємства, їх класифікація. Типи та види організаційних структур підприємства. Підприємництво, як особливий вид діяльності та само зайнятості.

Тема 13. Основні види підприємництва

Основні типи та види підприємництва. Виробниче підприємництво. Комерційне підприємництво. Посередницьке підприємництво. Фінансове підприємництво. Страхове підприємництво.

Тема 14. Підприємницький ризик

Зміст та функції підприємницького ризику. Види підприємницьких ризиків. Способи оцінки підприємницьких ризиків. Шляхи та методи зниження ризику в підприємницькій діяльності

Тема 15. Організаційні форми підприємництва

Міжнародна класифікація форм підприємництва. Організаційно - правові форми організації підприємницької діяльності в Україні.

Тема 16. Планування підприємницької діяльності

Зміст та види планування. Бізнес-план як основа створення підприємства.

3. САМОСТІЙНА РОБОТА

МОДУЛЬ 1.

СИСТЕМА ВИЩОЇ ОСВІТИ, ОСОБЛИВОСТІ ОСВІТНЬОГО ПРОЦЕСУ ТА ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ ФАХІВЦІВ СПЕЦІАЛЬНОСТІ 076 «ПІДПРИЄМИЦТВО, ТОРГІВЛЯ ТА БІРЖОВА ДІЯЛЬНІСТЬ»

ЗМ 1. Теоретико-методичні основи функціонування вищої освіти в Україні

1. Етапи становлення вищої освіти в Україні.
2. Становлення та розвиток економічної освіти в Україні.
3. Етапи становлення та розвитку Уманського НУС
4. Становлення економічної освіти в Уманському НУС

ЗМ 2. Сучасна система оцінювання знань і вмінь у вищій школі України.

1. Передумови становлення Болонського процесу.
2. Причини переходу вищої школи України на Європейську кредитно-трансферну акумулюючу систему навчального процесу.

ЗМ 3. Організація освітньо-виховного процесу в уманському НУС

1. Організаційна структура Уманського НУС.
2. Система дистанційної освіти в Уманському НУС.
3. Правила проживання в гуртожитках університету, права та обов'язки їх мешканців.

ЗМ 4. Навчальний процес бакалаврів спеціальності «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

1. Призначення дисциплін професійно-орієнтованого циклу.
2. Необхідність використання у навчальному процесі вибіркового компоненту.
3. Роль фінансів у соціально-економічному розвитку держави.

ЗМ 5. Сфери працевлаштування фахівців спеціальності «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

1. Напрями розвитку підприємницької діяльності в Україні.

2. Перспективи провадження діяльності підприємницьких структур у вітчизняних економічних умовах.
3. Напрями та перспективи розвитку торговельного сектору України.
4. Підприємницька складова діяльності державних органів влади.
5. Перспективні сфери працевлаштування фахівця спеціальності «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» у сучасних економічних умовах
6. Місце фахівців підприємницької та торговельної сфери на регіональному, вітчизняному та зарубіжному ринках праці.

4. ІНДИВІДУАЛЬНІ ЗАВДАННЯ

Індивідуальні завдання, які виконують здобувачі освіти під час проходження навчальної практики вступ за фахом визначаються змістом програми. Здобувачі освіти виконують індивідуальні розрахунково-аналітичні завдання на основі даних річних статистичних та фінансових звітів підприємств. За результатами розрахунків здобувачі освіти роблять висновки, пропонують шляхи підвищення ефективності діяльності підприємств. Відповідно за виконані завдання отримують бали.

1. Чернега І.І., Непочатенко О.А. Методичні рекомендації для проходження навчальної практики «Вступ до фаху» для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти факультету економіки і підприємництва спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність». Умань: УНУС. 2022. 27 с.

Теми рефератів / есе:

1. Проблеми та перспективи розвитку підприємницької діяльності в Україні.
2. Розвиток підприємництва у сфері торгівлі.
3. Розвиток підприємництва за кордоном.
4. Роль малого бізнесу в Україні та проблеми його розвитку.
5. Проблеми та перспективи розвитку малого бізнесу в Черкаській області.
6. Інфраструктура розвитку малого підприємництва.
7. Основні напрями державної політики щодо розвитку і підтримки підприємництва в Україні.
8. Нові методологічні підходи до державного регулювання у сфері підприємницької діяльності.
9. Національна програма сприяння розвитку малого бізнесу в Україні: критерії оцінки та перспективи реалізації.
10. Законодавче забезпечення підприємництва.
11. Фіскальна політика держави та її вплив на розвиток підприємництва.
12. Регіональна політика держави та її вплив на розвиток підприємництва у регіонах.

13. Інвестиційна політика держави та її вплив на розвиток підприємництва.
14. Бізнес-інвестори як фактор становлення підприємництва.
15. Перетворення відносин власності та їх правове закріплення як матеріальної основи підприємництва.
16. Історія становлення і характеристика розвитку туристичного бізнесу в
17. Україні (або іншого виду бізнесу).
18. Специфічні особливості біржового підприємництва та характеристика його розвитку в Україні.
19. Роль посередницького підприємництва в ринковій економіці.
20. Роль комерційної діяльності в бізнесі.
21. Загальна характеристика інвестиційних фондів і компаній.
22. Форми співробітництва у сфері фінансового підприємництва.
23. Аудиторство як специфічна сфера підприємницької діяльності.
24. Фінансові інститути як основа підприємницької інфраструктури.
25. Підприємницьке середовище та його вплив на розвиток підприємництва.
26. Звітність підприємця та її характеристика.
27. Види ризиків у підприємницькій діяльності та шляхи їх мінімізації.
28. Міжнародна класифікація форм бізнесу.
29. Досвід та етапи становлення підприємницьких об'єднань.
30. Етичні та правові норми підприємницької діяльності.
31. Бізнес-етика: історія і сучасність.
32. Співвідношення матеріальних і духовних факторів у визначенні мети і засобів у підприємницькій діяльності.
33. Етичні норми підприємця у взаємовідносинах з діловими партнерами та конкурентами.
34. Франчайзинг у бізнесі (вітчизняний та закордонний досвід).
35. Лізинг як форма фінансової підтримки підприємства.
36. Інновації як фактор економічного зростання підприємства.
37. Складові підприємницького успіху.
38. Роль послуг та їх види в підприємницькій діяльності.
39. Роль, принципи й особливості сучасного сервісу в підвищенні ефективності

діяльності підприємства.

40. Сучасні тенденції в організації прогресивних форм обслуговування клієнтів.

41. Сучасні тенденції ринку працевлаштування фахівців спеціальності «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність».

Індивідуальне розрахунково-аналітичне завдання

СИТУАЦІЙНА ЗАДАЧА 1

Рішення підприємця щодо відкриття нової справи ґрунтується на впевненості в тому, що він зможе виробляти необхідні споживачу товари та послуги, які недоступні (або дефіцитні) у даний час на ринку, чи зможе виробляти товари (наявні на ринку), але за більш вигідними цінами чи більш високої якості.

Не дивлячись на існуючу думку, що попит на хліб протягом останніх років суттєво зменшився, підприємець вирішив відкрити в місті булочну - пекарню.

ЗАВДАННЯ

1. Обґрунтувати бізнес-ідею щодо створення блочної-пекарні. Які попередні дослідження та розрахунки і в якій послідовності необхідно провести для прийняття обґрунтованого рішення?
2. Запропонувати конкретні заходи для залучення споживачів.

СИТУАЦІЙНА ЗАДАЧА 2

АТВТ «Трембіта», що спеціалізується на виробництві та продажу чоловічого верхнього одягу, розробило нову модель та розпочало виробництво курток на шовковій підкладці.

Першу партію курток було виготовлено в кількості 500 шт. Виготовлена партія надійшла в продаж до фірмового магазину «Трембіта» 1 квітня.

Підприємство встановило роздрібну ціну однієї куртки в розмірі 280 грн., сподіваючись отримати 30% прибутку від обсягу продажу. Однак споживачі не виявили інтересу до цих курток, і жодна з них продана не була.

ЗАВДАННЯ

1. Визначити прогнозовану підприємством суму прибутку від продажу партії курток.
2. Виявити можливі помилки, допущені підприємцями, наслідком яких став незадовільний стан із продажем курток.
3. Розробити пропозиції, спрямовані на забезпечення продажу курток.
4. Розрахувати обсяг роздрібного товарообігу та очікуваний прибуток підприємства від продажу курток за умови дотримання Ваших рекомендацій.

СИТУАЦІЙНА ЗАДАЧА 3

Ви працюєте у приватному виробничому підприємстві «Тисменчанка». Підприємство виробляє та реалізує в різні регіони України верхній одяг із хутра норки та кролика.

Власник підприємства дає Вам доручення оцінити ризикові фактори в здійсненні цього бізнесу.

ЗАВДАННЯ

1. Зазначити можливі види ризиків для діяльності підприємства «Тисменчанка». Які методи оцінки ризику Ви знаєте?
2. Розробити заходи щодо зниження ступеня ризику.

СИТУАЦІЙНА ВПРАВА 4

В інтернет-кафе китайського міста Гуанчжоу сталася трагедія. Молодий чоловік, чие ім'я не розголошується, втратив свідомість після того, як три дні підряд просидів біля екрана комп'ютера. Забувши про їжу та відпочинок, 30-річний китаєць грав в онлайнві комп'ютерні ігри, доки не втратив свідомості. Медики виявились безсилі. За висновком лікарів, причиною смерті стало виснаження.

Щоб хоч якось боротися із залежністю громадян від Всесвітньої комп'ютерної мережі, у цьому році в Китаї офіційно заборонили відкриття нових інтернет-кафе та ввели обмеження на перебування клієнтів у вже існуючих. Нині Китай займає друге місце в світі після США за кількістю користувачів Інтернету. їх нараховується тут 140 млн. осіб.

ЗАВДАННЯ

Дайте відповідь на такі запитання:

1. Яку відповідальність несуть власники грального бізнесу за негативні наслідки, пов'язані із зростанням кількості самогубств серед людей, що програлися, появою в суспільстві хвороби «ігроманії»?
2. Як Ви можете оцінити розвиток грального бізнесу в Україні та які він має перспективи?
3. Які заходи Ви могли б рекомендувати владі для боротьби із залежністю споживачів від комп'ютерних та інших видів ігор?
4. Обґрунтуйте Вашу позицію щодо соціальної відповідальності бізнесу.

СИТУАЦІЙНА ВПРАВА 5

НЕБЕЗПЕЧНІ ІГРАШКИ

На початку 1980-х років при виробництві дитячих іграшок почали широко застосовувати полівінілхлорид (м'яку пластмасу), який давав можливість робити іграшки більш цікавими для дітей і забезпечував цій галузі масове виробництво. Проте своєї основної риси — м'якості полівінілхлорид набуває завдяки використанню в ньому інших хімічних добавок-пластифікаторів, головне місце серед яких посідають так звані фталати. Щоб

бути м'якою на дотик і мати гарну форму, стандартна іграшка повинна містити до 40 % різних видів фталатів.

Згідно з дослідженнями багатьох учених світу, фталати є дуже шкідливими речовинами. Вони мають здатність забруднювати атмосферу, їх дуже важко (або взагалі неможливо) вивести з організму. Серед них є канцерогени, а деякі з них серйозно підозрюють у негативному впливі на статевий розвиток дітей. Лабораторні дослідження, проведені нещодавно, демонструють, що існує зв'язок між фталатами та різноманітними тяжкими хронічними захворюваннями печінки, нирок, ушкодженням репродуктивної та імунної систем, безпліддям. У багатьох європейських країнах показали відеоролик, у якому було повідомлено таку інформацію: «Доведено, що фталати викликають порушення репродуктивної функції, приводять до зменшення розміру яєчок, виділення малої кількості сперматозоїдів, безпліддя, викидів. Це встановлено на піддослідних тваринах. За іншими дослідженнями, фталати збільшують ризик ракових захворювань».

Володимир Сиром'ятников, завідувач кафедри хімії високомолекулярних сполук Київського національного університету, повідомив: «Найнебезпечніші - летючі фталати. Навіть речовини середнього ступеня шкідливості можуть при великих дозах викликати параліч нервової системи, сильно впливати на шкіру, дихальні шляхи, шлунок».

Більш того, фталати в іграшках мають здатність виходити назовні, коли дитина стискає пластик. Тому особливо високу дозу цих шкідливих речовин діти отримують тоді, коли жують іграшки, що трапляється досить часто. До того ж, з полівінілхлориду виробляють зубні кільця, соски для пляшечок, іграшки для ванни тощо. За даними американських дослідників, дитина в процесі гри з невеличкою іграшкою поглинає 66-1055 мг фталатів на добу, тоді як міністерство доквілля в Данії рекомендує вилучати з продажу іграшки, які виділяють > 9 мкг фталатів на один кілограм ваги дитини. Голландські дослідження також показали, що діти споживають фталатів у 510 разів більше від припустимих норм. Після детальних досліджень у 1997-1998 роках цілий ряд іграшок з ПВХ вилучили з виробництва та ринків Данії, Швеції, Іспанії, Греції, Нідерландів та Аргентини. Натомість спеціалісти радять замінити полівінілхлорид більш безпечними матеріалами, як, наприклад, силіконом або латексом чи іншими чистими сполуками з натуральною каучуковою основою. Крім того, цілий ряд фірм -продавців іграшок зобов'язався припинити продаж продукції з ПВХ. До таких фірм входять Kmart, Sears, Target, Toys "R" US, Wal-Mart.

Українські представники організації Грінпіс, провівши попереднє дослідження виробництва іграшок з полівінілхлориду в Україні, повідомили, що всі іграшкові фабрики виробляють такі ляльки. Держстандарти вмісту хімічних речовин, яких вони намагаються загалом дотримуватися, розроблені за радянських часів, коли ще не було відомо про згубні наслідки впливу фталатів на організм дитини. Крім того, сам процес обробки пластмас і гуми не завжди відповідає навіть дуже невибагливим стандартам.

Крім того, 90% іграшкової продукції до України завозять з країн Азії, передусім Китаю, Тайваню та Туреччини, дуже часто нелегальним шляхом. За

даними комісії США з безпеки споживчих товарів, у цих країнах майже не досліджують проблеми вмісту полімерів та фталатів.

Зі свого боку, продавці неякісної продукції почали маркувати свої іграшки як нетоксичні, „заспокоюючи» покупців дозволом на застосування ляльки, наприклад, для дітей віком від 1 до 3 років. Проте ніде не вказано того, який саме різновид фталатів використовувався в даному товарі.

ПИТАННЯ ДЛЯ ОБГОВОРЕННЯ

1. Чи мають українські виробники іграшок з ПХВ якимось змінити свою поведінку на ринку? Як саме?
2. Як повинні поводитися продавці іграшок з ПХВ?
3. Чи має уряд України втручатися в ринковий процес у такому випадку? Якщо так, чи не буде це зі свого боку порушенням етичних принципів?
4. Запропонуйте заходи, які міг би здійснити уряд України для запобігання продажу неякісних іграшок.
5. Визначте свою поведінку як виробника іграшок з ПХВ.
6. Визначте свою поведінку як продавця іграшок з ПХВ.

СИТУАЦІЙНА ЗАДАЧА 6

Працюючи найманими працівниками в товаристві з обмеженою відповідальністю, троє колег вирішили створити власне господарське товариство. У процесі обговорення з'ясувалося, що всі вони прагнуть створити таке товариство, яке б характеризувалось незначним ризиком для учасників товариства та обмеженим їхнім рухом, можливістю залучання коштів інших осіб (не засновників) з метою створення значного за розмірами капіталу та формування виконавчого органу не лише з учасників товариства, а і з найманих працівників.

ЗАВДАННЯ

1. Дати характеристику різним видам господарських товариств, для чого заповнити таблицю 1.

Таблиця 1

Характерні ознаки, переваги та недоліки окремих видів господарських товариств

<i>Вид товариства</i>	<i>Характерні ознаки</i>	<i>Переваги</i>	<i>Недоліки</i>
Закрите акціонерне товариство			
Відкрите акціонерне товариство			
Товариство з повною відповідальністю			
Товариство з обмеженою відповідальністю			
Командитне товариство			
Договірне товариство			

Товариство з додатковою відповідальністю			
--	--	--	--

2. Якому виду господарських товариств відповідають ті ознаки, якими бажають наділити своє товариство засновники?

СИТУАЦІЙНА ЗАДАЧА 7

Підприємець створює торговельне підприємство. У процесі формування підприємницької команди в нього виникає сумнів щодо доцільності залучення до справи співвласників. У зв'язку з цим він звернувся до вас як до консультанта консалтингової фірми за замовленням надати рекомендації щодо створення підприємства у формі одноособового володіння або партнерства.

ЗАВДАННЯ

1. Визначити переваги та недоліки одноособових володінь та партнерств. Занесіть інформацію в таблицю 1.

Таблиця 1

Переваги та недоліки одноособових володінь та партнерств

Одноособове володіння	Партнерство
Переваги	
Недоліки	

2. Які види господарських товариств, на Вашу думку, є найбільш сприятливою формою організації бізнесу в торгівлі?

СИТУАЦІЙНА ЗАДАЧА 8

Польський бізнесмен звернувся до консалтингової фірми за консультацією щодо найбільш оптимальної форми здійснення бізнесу в Україні. Підприємство, яке хоче створити підприємець, повинне забезпечувати:

- можливість здійснювати будь-який вид підприємницької та благодійної діяльності;
- збереження конфіденційності основної фінансової інформації про діяльність підприємства (баланс, звіт про фінансові результати тощо);
- обмеження відповідальності за зобов'язаннями підприємства розміром вкладу в його капітал.

ЗАВДАННЯ

1. Як консультант консалтингової фірми дайте консультацію. Яке підприємство Ви порадите створити?
2. Дайте відповідь на запитання, які поставив перед Вами польський

підприємець:

- чи повинна створюватися фірма обов'язково бути юридичною особою?
- як розуміється термін «юридична особа» в українському праві?
- чи можна залучити у фірму як співзасновників українських громадян та державні органи?

СИТУАЦІЙНА ЗАДАЧА 9

Трудовий колектив магазину «1000 дрібниць», який є структурним підрозділом товариства з обмеженою відповідальністю «Стожари», вирішив вийти з товариства.

Засновники нового підприємства звернулися із заявою про реєстрацію до державного реєстратора. Однак останній документи у них не прийняв. Своє рішення державний реєстратор пояснив відсутністю роздільного акта щодо майнових прав та обов'язків новоствореного підприємства стосовно реорганізованого.

ЗАВДАННЯ

1. Складіть перелік документів, які подаються для реєстрації будь-якого новостворюваного підприємства.
2. Висвітліть порядок реорганізації та розподілу майна і зобов'язань між підприємствами, які створюються внаслідок реорганізації. Чи правильним було рішення державного реєстратора?

СИТУАЦІЙНА ЗАДАЧА 10

Вам, як власнику продуктового магазину, необхідно прийняти на роботу нового продавця.

ЗАВДАННЯ

Складіть список питань, які б Ви поставили претендентам на цю посаду.

СИТУАЦІЙНА ЗАДАЧА 11

Проаналізуйте власну кар'єру за її видами (професійна, посадова, внутріорганізаційна, майнова) та за типами (прогресивна, слабозростаюча, лінійна, регресивна).

ЗАВДАННЯ

Визначте основні фактори впливу на зміну власної кар'єри. Запропонуйте заходи до покращення власної кар'єри.

СИТУАЦІЙНА ЗАДАЧА 12

Власник магазину «Віграс» закупив у підприємства-виробника партію посуду на суму 20 тис.грн. Обґрунтувавши свою цінову політику, підприємець встановив на цей посуд торговельну надбавку в розмірі 35.2% . Весь посуд було продано протягом місяця.

ЗАВДАННЯ

1. Розрахувати суму реалізованих торговельних надбавок.
2. Визначити обсяг роздрібного товарообігу магазину за місяць (як виручку від реалізації партії посуду).
3. Чи можна стверджувати, що підприємець у будь-якому разі отримує прибуток від продажу посуду, який було закуплено?

5. РОЗПОДІЛ БАЛІВ, ЯКІ ОТРИМУЮТЬ ЗДОБУВАЧІ

В основу рейтингового оцінювання знань студента закладена спеціальна 100-бальна шкала оцінювання (максимально можлива сума балів, яку може набрати студент за всіма видами контролю знань з навчальної практики «Вступ до фаху» з урахуванням поточної успішності, самостійної роботи, науково-дослідної роботи тощо). Кількість балів, які можна набрати під час проходження навчальної практики «Вступ до фаху» розподіляються наступним чином:

Для здобувачів денної та заочної форм навчання

Модуль 1						Реферат / есе	Загальна сума балів
Змістові модулі	ЗМ 1	ЗМ 2	ЗМ 3	ЗМ 4	ЗМ 5		
Кількість балів за змістовими модулями	15	15	15	15	15		100
- самостійна робота	15	15	15	15	15		
Індивідуальне науково-дослідне завдання (реферат / есе)						25	

Шкала оцінювання: національна та ECTS

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка БСТ8	Оцінка за національною шкалою для заліку
90 - 100	A	зараховано
82-89	B	
74-81	C	
64-73	B	
60-63	E	
35-59	EX	не зараховано з можливістю повторного складання
0-34	E	не зараховано з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

6. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Базова

1. Акіліна О.В. Пасічник В.Г. Основи підприємництва (навчально-методичний комплекс). Навчальний посібник. К.: Центр навчальної літератури 2006. 176 с.
2. Гетьман О.О., Шаповал В.М. Економіка підприємства. Навчальний посібник. Вид-во «ЦУЛ». 2019. 480 с.
3. Гой І.В. Підприємництво. Навчальний посібник рекомендовано МОН України. Вид-во «ЦУЛ». 2019. 368 с.
4. Гринчуцький В.І., Карапетян Е.Т., Погрішук Б.В. Економіка підприємства. Навчальний посібник. Центр навчальної літератури. 2020. 304 с.
5. Донець Л.І. Основи підприємництва. Навчальний посібник. К.: ЦУЛ 2006. 320 с.
6. Карпюк Г.І. Основи підприємництва. Навчальний посібник. Державна наукова установа «Інститут модернізації змісту освіти» МОН України. 2020. 108 с.
7. Колот В. М. Щербина О. В. Підприємництво: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. К.: КНЕУ 2003. 160 с.
8. Колот В.М. Підприємництво: організація, ефективність, бізнес-культура: Начальний посібник / В.М.Колот, І.М.Репіна, О.В.Щербина. К.: КНЕУ, 2009. - 444 с.
9. Кондрашихін А.Б., Пепа Т.В. Теорія та практика підприємницького ризику. Навчальний посібник. К.: Центр учбової літератури, 2009. 224 с.
10. Кредісов В.А. Підприємництво - вирішальний фактор розвитку країн з перехідною економікою: Монографія. К.: Знання, 2003. 327 с.
11. Кредісов В.А. Підприємництво в Україні: суть, типи та умови формування. К.: Знання України, 2003. 67 с.
12. Кучеренко В.Р., Доброва Н.В., Квач Я.П., Осіпова М.М. Основи бізнесу. Практичний курс (збірник вправ, задач, тестів та ситуаційних завдань)

- Навч. посіб. / За ред. В. Р. Кучеренка. К.: Центр учбової літератури, 2010.
176 с
13. Мельников А.В., Коваленко О.А., Пундяк Н.Б. Основи організації бізнесу. Навчальний посібник. Центр навчальної літератури. 2017. - 200 с.
14. Педько А.Б. Основи підприємництва і бізнес культури. Навчальний посібник. Центр навчальної літератури. 2019. 168 с.
15. Тягунова Н.М., Спориш О.А. Підприємництво і бізнес-культура. Кредитно-модульний курс. Навчальний посібник рекомендовано МОН України. 2017. 118 с.
16. Шваб Л. І. Економіка підприємства: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. 2-е вид. К.: Каравела, 2005. 568 с.
17. Шваб Л.І. Основи підприємництва: Навч. посібник. 2-е вид. К.: Каравелла, 2007. 368 с. Допоміжна
18. Chemeha I. The main prerequisites of the socio-economic mechanism formation of business activities of the agricultural sector of Ukraine // Innovation and Entrepreneurship Collection of scientific articles. (Montreal, Canada, January 24, 2020). Ajax Publishing, Montreal, Canada, 2020. P. 17-20. 25
19. Chemeha I.I., Burliai A.P., Burliai O.L., Nesterchuk Yu.O., Sokoliuk S.Yu., Osipova A.A. Minimization of environmental risks in crops cultivation // Ukrainian Journal of Ecology, 2021, 11 (3) P. 296-304.
20. Cherneha I., Malyovanyi M., Prokopchuk O., Lysa N, Malyovana M. Evaluation of financing the health care system in Ukraine. Proceedings of the 33rd International Business Information Management Association Conference (IBIMA) // Education Excellence and Innovation Management through. Vision 2020. Granada, Spain. 2019. P. 957-968 [Міжнародна наукометрична база: Scopus & Web of Science].
21. Cherneha I., Sokolyuk S., Nesterchuk Y., Korotieiev M., Zharun O., Blenda N. Development and Problems of Farmers Activities in Ukraine. Proceedings of the 33rd International Business Information Management Association

- Conference (IBIMA) // Education Excellence and Innovation Management through. 2019. Granada, Spain. P. 4287-4298 [Міжнародна наукометрична база: Scopus & Web of Science]
22. Yuliia NESTERCHUK, Mykola KOROTIEIEV, Inna CHERNEHA, Serhii SOKOLIUK, Olena ZHARUN and Nataliia BLENDА. Formation of Productive Employment of Labor Potential by Diversifying the Rural Economy. Education Excellence and Innovation Management: A 2025 Vision to Sustain Economic Development during Global Challenges: proceedings of the 35rd International Business Information Management Association Conference (IBIMA). 1-2 April 2020. Seville, Spain, 2020. P. 14252-14258. (Scopus&Web of Science). (0,64 ум. друк. арк.).
23. Верига Ю.А. Облік і звітність суб'єктів малого підприємництва. Навчальний посібник. Центр навчальної літератури. 2019. 272 с.
24. Непочатенко О.О., Резнік Н.П., Транченко Л.В., Транченко О.М. Планування діяльності підприємств. К.: КиМУ, 2014. 408 с.
25. Пенькова О.Г., Харенко А.О., Соковніна Д.М. Напрями активізації маркетингової діяльності малих та середніх сільськогосподарських підприємств України у контексті адміністративно-територіальної реформи // Науковий вісник МДУ. Мукачєво: Видавництво МДУ, 2018. Вип. 2(10). Ч2. Серія «Економіка».
26. Соковніна Д. М. Причини невдач нових товарів на ринках України / Матер. ІХ Міжнар. наук.-практ. конф. «Аспекти стабільного розвитку економіки в умовах ринкових відносин, 14-15 травня 2015р.» Умань: ВПЦ «Візаві», 2015. С. 30-32.
27. Соковніна Д.М. Використання елементів маркетингових інноваційних технологій для підвищення ефективності діяльності садівничих підприємств в Україні [Електронний ресурс] / Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. №18. Режим доступу до статті: <http://globalnational.in.ua/issue-18-2017>.
28. Управління інноваційним розвитком національного господарства: теорія, методологія, практика : кол. монографія / [О. Л. Богашко, Н. В.

Білошкурська, С. М. Подзігун та ін.]; за ред. С. М. Подзігун - Умань: ВПЦ «Візаві», 2020. - 180 с. 26

29. Чернега І.І. Соціально-економічний механізм підприємницької діяльності в аграрному секторі України: виклики та можливості. - Монографія. Умань, 2020. 406 с.
30. Чернега І.І., Соколюк С.Ю., Жарун О.В., Коротєєв М. А., Тупчий О.С. Формування інноваційного проекту шляхом прийняття ефективних управлінських рішень // Вісн. УНУС. Серія «Економіка». 2021. № 98. Ч 2. С. 203-211.
31. Чернега І. І. Заходи щодо реалізації механізму управління соціально-економічною системою підприємства // Екон. вісн. Запоріз. держ. інженер. акад. 2018. № 1(13). С. 60-64.
32. Чернега І. І. Теоретична інтерпретація сутності підприємницької діяльності // Вісн. ХНАУ. Серія «Економічні науки». 2017. № 3. С. 302-309
33. Чернега І. І. Теоретичні засади підприємництва як сучасної форми господарювання // Вісн. ХНАУ. Серія «Економічні науки». 2018. № 1. С. 54-62.
34. Чернега І. І., Бурляй О.Л., Бленда Н.О., Пономарьова М.С., Прозорова Н.В. Обізнаність суб'єктів соціально-трудових відносин в інституціональному бізнес-середовищі // Вісн. ХНАУ. Серія «Економічні науки». 2021. № 2 (1). С. 148-161.
35. Чернега І. І., Нестерчук Ю.О., Соколюк С.Ю., Непочатенко О.А., Жарун О.В. Конкурентні переваги соціально-економічного механізму підприємницької діяльності у бізнес-середовищі та економічна безпека бізнесу // Вісн. ХНАУ. Серія «Економічні науки». 2021. № 2 (2). С. 6273.
36. Чернега І. І., Соколюк С.Ю., Бечко П.К., Пташник С.А. Вплив регуляторних механізмів розвитку аграрної сфери на реалізацію потенціалу цифрових технологій // Економіка та держава. 2021. № 8. С. 23 - 27. DOI: 10.32702/2306-6806.2021.8.23
37. Чернега І. І., Шевченко Н. О., Бленда Н. О. Labour compensation as a socio-

economic category and the main source of income of the population of Ukraine
// Економіка АПК. 2017. № 6. С. 80-85 .

38. Чернега І. І., Шевченко Н. О., Бленда Н. О. Аналіз сучасного стану ринку молока в Україні // Вісн. ХНАУ. Серія «Економічні науки». 2017. № 1. С. 101-109
39. Юрко І.В. Книга Торговельне підприємництво. Навчальний посібник. Центр учбової літератури. 2014. 322 с.
40. Cherneha I., Garazha, O., Shyian, D., & Petrenko, O. Entrepreneurship development in completion of administrative-territorial and land reforms: sustainability of rural areas and investment competitiveness Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice. 2022. 2(43), 373–379.
41. Чернега І.І., Бленда Н.О., Непочатенко О.А., Коротєєв М.А., Мальована М.М., Пономарьова М.С. Основи формування соціального підприємництва як сучасної форми господарювання // «Наука і техніка сьогодні» (Серія «Педагогіка», Серія «Право», Серія «Економіка», Серія «Техніка», Серія «Фізико-математичні науки») : журнал. 2022. № 1(1). С. 168-179.

Інформаційні ресурси

42. Наукова бібліотека Уманського НУС
43. Репозитарій Уманського НУС
44. <http://www/wmw.com> - сервер компанії World Market Watch, який містить 27 базу даних з ринкових досліджень, пропозиції ділових партнерів, ціни на світових ринках тощо;
45. <http://www/umich.edu/sgupta/survey3> - звіти за результатами опитувань покупців в Internet.
46. <http://www.autosystems.com.ua> - інформаційно-пошукова система по підприємствах, фірмах і організаціях, які працюють на ринку України (Маркетинг термінал-2000);
47. <http://barhan.pol1/ava.ua/marek/> - розділ маркетинг і реклама: теорія практичні поради;

48. <http://udc.com.ua/> - проект про бізнес-технології, головні теми: кооперація, системи управління якістю, маркетинг і Internet, дисконтна програма;
49. <http://www.i2.com.ua> - Бібліотека інтелектуальні системи прогнозування: фінанси, валюта, економіка, маркетинг, менеджмент, цінні папери, біржі;
50. <http://www.profibook.com.ua> - ділова література з економіки, менеджменту, реклами і маркетингу, управління персоналом, психології бізнесу, інформаційних технологій тощо;
51. <http://www.bdo.com.ua> - сайт для власників і управителів українських компаній з освіти, економіки, маркетингу тощо; .
52. <http://www.business-master.com.ua> - бізнес-портал психології бізнесу: технології управління підприємством, управління персоналом, управління маркетингом і продажами, фокус групи, паблік рилейшнз, медіа-компанії і т.ін.;
53. <http://www.univest-group.com/propoz/> - «Пропозиція» - український журнал з питань агробізнесу;
54. <http://www.glecsys.kiev.ua> - система побудови Internet-магазинів;
55. <http://www.geology.com.ua> - центр менеджменту і маркетингу в галузі наук про землю;
56. <http://www.sebso.com.ua/> - система електронного бізнесу і торгівлі в Internet.