

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
УМАНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ САДІВНИЦТВА

Кафедра підприємництва, торгівлі та біржової діяльності

МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ
з виробничої практики
для здобувачів вищої освіти факультету економіки і підприємництва
ОС «магістр» спеціальності
076 «ПІДПРИЄМНИЦТВО ТА ТОРГІВЛЯ»
ОП «АГРАРНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ТА АГРОТРЕЙДИНГ»
1курс II семестр – 8 тижнів – 360 год.

Умань – 2024

Методичні вказівки з виробничої практики для здобувачів вищої освіти спеціальності 076 «Підприємництво та торгівля» ОП «Аграрне підприємництво та агротрейдинг». Умань. Уманський НУС, 2024. 22 с.

Укладачі: професор Соколюк С.Ю., доценти Жарун О.В., Коротєєв М.А., Непочатенко О.А.

Рецензенти: Пенькова О.Г.— зав. кафедри маркетингу, д.е.н., професор.
Смолій Л.В. – к.е.н., доцент кафедри економіки.

Розглянуто та рекомендовано для практичного використання кафедрою підприємництва, торгівлі та біржової діяльності (протокол № 1 від 07 серпня 2024).

Розглянуто та рекомендовано до друку науково-методичною комісією факультету економіки і підприємництва Уманського національного університету садівництва (протокол № 1 від 08 серпня 2024).

ВСТУП

Питання проведення практики в Уманському національному університеті садівництва регламентує Положення про організацію проведення практичної підготовки здобувачів Уманського національного університету садівництва.

Практика здобувачів є невід'ємною складовою частиною освітнього процесу підготовки фахівців і проводиться на оснащених відповідним чином базах практики в Уманському національному університеті садівництва, а також на сучасних підприємствах організаціях різних галузей економіки та державного управління. Вона є важливою та обов'язковою ланкою підготовки висококваліфікованих фахівців до майбутньої роботи, забезпечення його конкурентоспроможності та можливості працевлаштування на вітчизняному й європейському ринках праці.

Результатом проходження виробничої практики є набуття здобувачами таких **загальних та фахових компетентностей:**

ЗК 1. Здатність до адаптації та дії в новій ситуації.

ЗК 2. Вміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми.

ЗК 3. Здатність мотивувати людей та рухатися до спільної мети.

ЗК 4. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності).

ЗК 5. Визначеність і наполегливість щодо поставлених завдань і взятих обов'язків.

ЗК 6. Здатність оцінювати та забезпечувати якість виконуваних робіт.

СК 1. Здатність розробляти та реалізовувати стратегію розвитку підприємницьких та торговельних структур.

СК 2. Здатність проводити оцінювання продукції, товарів і послуг в підприємницькій та торговельній діяльності

СК 3. Здатність до ефективного управління діяльністю суб'єктів господарювання в сфері підприємництва та торгівлі.

СК 4. Здатність до вирішення проблемних питань і прийняття управлінських рішень у професійній діяльності.

СК 5. Здатність до ініціювання і реалізації інноваційних проектів в підприємницькій та торговельній діяльності.

СК 6. Здатність до вирішення проблемних питань та прийняття управлінських рішень у сфері аграрного підприємництва та агротрейдингу.

Програмні результати навчання:

1. Адаптуватися та проявляти ініціативу і самостійність в ситуаціях, які виникають в професійній діяльності.

2. Визначати, аналізувати проблеми підприємництва і торгівлі та розробляти заходи щодо їх вирішення.

3. Розробляти заходи матеріального і морального заохочення та застосовувати інші інструменти мотивування персоналу й партнерів для досягнення поставленої мети.

4. Застосовувати бізнес-комунікації для підтримки взаємодії з представниками різних професійних груп.

5. Професійно, в повному обсязі й з творчою самореалізацією виконувати поставлені завдання у сфері підприємництва та торгівлі.
6. Розробляти та впроваджувати заходи для забезпечення якості виконуваних робіт і визначати їх ефективність.
7. Визначати та впроваджувати стратегічні плани розвитку суб'єктів господарювання у сфері підприємництва і торгівлі.
8. Оцінювати продукцію, товари, послуги, а також процеси, що відбуваються в підприємницьких та торговельних структурах, і робити відповідні висновки для прийняття управлінських рішень.
9. Розробляти і приймати рішення, спрямовані на забезпечення ефективності діяльності суб'єктів господарювання у сфері підприємницької та торговельної діяльності.
10. Вирішувати проблемні питання, що виникають в діяльності підприємницьких і торговельних структур за умов невизначеності та ризиків.
11. Впроваджувати інноваційні проекти з метою створення умов для ефективного функціонування та розвитку підприємницьких і торговельних структур.
12. Вирішувати проблемні питання та приймати управлінські рішення у сфері аграрного підприємництва та агротрейдингу.

1. ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ

Мета і завдання виробничої практики. Метою виробничої практики є поглиблення та закріплення знань, отриманих здобувачами в процесі вивчення певного циклу теоретичних дисциплін, набуття практичних навичок, ознайомлення безпосередньо в установі, організації, на підприємстві з виробничим процесом і технологічним циклом виробництва, відпрацювання вмінь й навичок зі спеціальності, а також збір матеріалу для виконання курсових та кваліфікаційних робіт, передбачених навчальним планом. Виробнича практика проводиться на підприємствах (організаціях, установах) на основі укладених договорів.

Під час цієї практики поглиблюються та закріплюються теоретичні знання з усіх дисциплін навчального плану, збирається фактичний матеріал, необхідний для виконання кваліфікаційної роботи.

СТРУКТУРА ВИРОБНИЧОЇ ПРАКТИКИ

Вид практики	Семестр	Тривалість (тижнів)	Місце проведення практики	Кафедра, яка відповідає за організацію і проведення практики
Виробнича практика	2	8	Бази практик кафедри	Кафедра підприємництва, торгівлі та біржової діяльності

Завдання виробничої практики:

- закріплення теоретичних знань та здобуття практичних навичок організаційно-економічного характеру;
- вивчення досвіду і методів організації діяльності, організаційно-економічних основ виробничих процесів, методів та практичних засобів організації економічної роботи безпосередньо на робочих місцях та в усіх структурних підрозділах підприємства;
- вивчення процесу обробки інформації, що надходить, інформаційних потоків підприємства;
- визначення основних шляхів підвищення ефективності функціонування суб'єкта господарювання (підприємства);
- збір та опрацювання матеріалів відповідно до теми кваліфікаційної роботи.

2. ОРГАНІЗАЦІЯ ТА КЕРІВНИЦТВО ВИРОБНИЧОЮ ПРАКТИКОЮ

Виробнича практика здобувачів проводиться перед написанням кваліфікаційної роботи. Під час цієї практики поглиблюються теоретичні знання з усіх дисциплін навчального плану та збирається фактичний матеріал для написання кваліфікаційної роботи. Програма виробничої практики відповідає вимогам:

- Закону України «Про вищу освіту»;
- Положення про організацію проведення практичної підготовки студентів Уманського НУС;
- навчальних планів підготовки здобувачів другого (магістерського) рівня вищої освіти зі спеціальності 076 «Підприємництво та торгівля»;
- освітньо-професійної програми «Аграрне підприємництво та агротрейдинг» підготовки здобувачів другого (магістерського) рівня вищої освіти зі спеціальності 076 «Підприємництво та торгівля». Проходження практики передбачає наявність можливості активної самостійної роботи здобувача вищої освіти під керівництвом викладача кафедри й провідних фахівців від бази практики.

Програма практики – це основний навчально-методичний документ, що регламентує мету і зміст практики, підведення їх підсумків і містить рекомендації щодо видів, форм та методів контролю якості підготовки (рівень знань, умінь і навичок), які здобувачі повинні отримувати під час проходження кожного виду практики за кожним рівнем вищої освіти.

Базами проведення практики можуть бути сучасні підприємства (організації, установи) різних галузей економіки, а також бази за межами України.

Підприємства (організації, установи) незалежно від форми власності та підпорядкування, які є базами практики, повинні відповідати таким вимогам:

- наявність структур, що відповідають спеціальностям, за якими здійснюється підготовка фахівців в Університеті;
- наявність кваліфікованого керівництва практикою здобувачів;
- надання здобувачам права користування економічною, технічною та іншою документацією, необхідною для виконання програми практики;
- наявність інформаційного забезпечення практикантів щодо новітніх технологій, які використовуються в галузі;
- наявність житлового фонду (за необхідністю).

З базами практики (підприємствами, організаціями, установами будь яких форм власності) Університеті завчасно укладає Договір на її проведення та угоду і направлення на практику.

Перелік баз практики визначається кафедрою відповідно до вимог ступеня вищої освіти та подається у навчальний відділ університету для оформлення угод.

Загальну організацію практики та контроль за її якістю проведення покладається на завідувача кафедри. Завідувач кафедри призначає відповідальних за організацію та проведення практики здобувачів, досвідчених викладачів, які

викладають фахові дисципліни при підготовці здобувачів, в обов'язки яких входить:

- своєчасне подання замовлень на оформлення угод з базами практики;
- проведення необхідних організаційних заходів, зокрема оформлення щоденників та скерувань на бази практики.

Направлення здобувачів на практику здійснюється наказом ректора. Керівник виробничої практики подає наказ не пізніше, як за два тижні до початку практики.

На здобувачів, які проходять практику на підприємстві (організації, установі), розповсюджуються законодавство України про працю та правила внутрішнього трудового розпорядку підприємства. Тривалість робочого часу здобувачів під час проходження виробничої практики регламентується законодавством України про працю.

Керівники баз практики призначають керівників практики. Навчально-методичне керівництво практикою, а також контроль за виконанням робочої програми практики здійснюють керівники практики (від кафедри та від бази практики).

Методичним забезпеченням практик здобувачів університету є:

- програми практик;
- щоденник проходження практики здобувачами.

Обов'язки керівника практики здобувачів від кафедри:

- перевірка наявності договорів з базами практики (не пізніше, як за місяць до початку практики);
- подання на базу практики списку здобувачів, скерованих на практику, та узгодження з керівником практики від бази практики змісту завдання для кожного здобувача або групи здобувачів;
- проведення інструктажу про порядок проходження практики;
- надання здобувачам-практикантам необхідних документів (щоденника, методичних рекомендацій тощо);
- інформування здобувачів про систему звітності з практики, прийняту в університеті, критерії оцінювання рівня знань, умінь, навичок, які здобувачі досягають за результатами практики, та процедуру захисту звіту з практики перед комісією;
- забезпечення проходження практики згідно з календарним планом;
- контроль забезпечення необхідних умов праці, організації побуту здобувачів та проведення з ними обов'язкових інструктажів з охорони праці та техніки безпеки;
- приймання заліку з практики (у складі комісії).

Обов'язки керівника практики від бази практики визначаються базою практики та зазначаються в окремих розділах угоди між Університетом і базою практики.

Обов'язки здобувача:

- з'явитись на збори з питань організації практики у встановлений кафедрою час;
- одержати до початку практики від керівника практики програму практики,

щоденник, отримати консультації щодо оформлення всіх необхідних документів;

- своєчасно прибути на базу практики;
- якісно та у повному обсязі виконувати усі завдання, передбачені програмою практики та вказівками її керівників;
- вивчити та суворо дотримуватись правил охорони праці, техніки безпеки, виробничої санітарії та правил внутрішнього розпорядку на базі практики;
- нести відповідальність за виконану роботу;
- своєчасно оформити звіт та скласти залік з практики.

Розподіл здобувачів на практику проводиться кафедрами з обов'язковим урахуванням укладених угод та замовлень на підготовку фахівців, а також їх майбутнього місця роботи після закінчення навчання.

3. ПРОГРАМА ВИРОБНИЧОЇ ПРАКТИКИ

Модуль 1. Виробнича практика

Змістовий модуль 1. Організаційно-економічна характеристика підприємства.

Тема 1. Підприємство як суб'єкт господарювання.

Поняття підприємства як головної ланки народного господарства, його основні риси. Мета, завдання і основні напрямки діяльності підприємства. Створення підприємства та правові основи його функціонування. Господарський кодекс України. Статут підприємств. Класифікація підприємств. Принципи, форми і типи підприємницької діяльності. Законодавче забезпечення підприємництва. Організаційна структура підприємства. Функціональні обов'язки службових осіб з профілю професійної діяльності, функції та обов'язки відповідних комерційних служб; відпрацювання на посадах, що заміщуються фахівцями, відповідно до їх спеціальності та освітнього рівня.

Тема 2. Ресурсне забезпечення підприємства

Поняття, класифікація і структура персоналу підприємства. Визначення чисельності окремих категорій працівників підприємства. Основні елементи системи управління персоналом підприємства та суб'єктів господарювання. Форми та системи оплати праці та їх удосконалення. Склад і структура земельних угідь підприємства.

Сутність та види капіталу. Сутність авансованого та власного капіталу підприємства. Поняття та класифікація основних засобів. Фізичне та моральне зношення основних засобів. Функціональна роль матеріально-речових елементів основних виробничих фондів. Методика визначення суми амортизації основних фондів. Відтворення основних засобів підприємства, умови та форми здійснення. Матеріально-технічна база підприємства. Сутність, склад та структура оборотних засобів. Нематеріальні ресурси і активи підприємства. Вимоги до документального оформлення нематеріальних активів.

Тема 3. Використання ресурсного потенціалу підприємства

Використання трудових ресурсів. Система показників визначення

використання кадрового потенціалу підприємства. Продуктивність праці, вимірювання, чинники і резерви підвищення.

Змістовий модуль 2. Аналіз виробничо-фінансової діяльності

Тема 4. Аналіз забезпеченості підприємства основними засобами виробництва та ефективності їх використання

Забезпеченість підприємства технікою, будівлями та спорудами, устаткуванням та іншими основними засобами. Аналіз динаміки оновлення та модернізації основних фондів, фондоозброєності праці.

Аналіз використання основних фондів. Класифікація показників використання основних фондів. Аналіз фондоддачі та факторів використання основних фондів. Аналіз ефективності використання та освоєння виробничих потужностей.

Аналіз показників використання машинно-тракторного парку. Аналіз використання вантажного автотранспорту. Підрахунок резервів збільшення рівня використання МТП та вантажного автотранспорту.

Тема 5. Аналіз собівартості продукції

Значення, завдання та система інформаційного забезпечення аналізу витрат на підприємстві. Класифікація видів витрат і об'єктів аналізу. Система показників рівня витрат і собівартості продукції. Загальна схема формування витрат підприємства та їх аналізу.

Напрями аналізу витрат на підприємстві за елементами витрат і статтями калькуляції, за залежністю від обсягу виробництва та збуту продукції, за місцями виникнення витрат, за об'єктами калькуляції.

Аналіз собівартості продукції за статтями витрат. Аналіз матеріальних витрат. Аналіз витрат на оплату праці. Аналіз комплексних статей витрат. Аналіз собівартості окремих видів продукції. Фактори формування собівартості продукції і методи їх аналізу.

Зміст і методи оперативного аналізу витрат на виробництво продукції. Оцінка поточних та перспективних резервів зниження собівартості продукції сільського господарства. Розробка заходів для реалізації виявлених резервів.

Тема 6. Аналіз виробництва і розподілу продукції

Значення і завдання аналізу. Загальна схема і послідовність проведення аналізу. Джерела інформації. Фактори виробництва продукції рослинництва.

Аналіз обсягу виробництва продукції в натуральному та вартісному вимірі. Аналіз динаміки обсягів виробництва продукції в цілому та окремих її видів. Аналіз впливу екстенсивних та інтенсивних факторів на динаміку показників, методика їх розрахунку.

Аналіз асортименту і структури виробленої продукції. Комплексний аналіз впливу структурний зрушень на економічні показники роботи підприємства. Методика розрахунку впливу цього фактора на обсяг виробництва та інші показники підприємства.

Аналіз якості продукції. Показники якості. Пошук та обчислення резервів збільшення обсягів виробництва продукції.

Тема 7. Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства

Значенням, завдання та система інформаційного забезпечення аналізу.

Аналіз використання і реалізації продукції. Показники рівня товарності та фактори, що формують його рівень. Аналіз динаміки реалізації видів продукції. Аналіз рівня середньореалізаційних цін. Чистий дохід від реалізації продукції. Факторний аналіз прибутку від реалізації видів продукції.

Місце прибутку в системі узагальнюючих вартісних показників, його значення в оцінці і стимулюванні економічної ефективності підприємства. Чистий прибуток і його складові. Аналіз розподілу прибутку. Фактори, що формують його розмір. Оцінка можливостей збільшення прибутку.

Рівень рентабельності окремих видів продукції та виробництва в цілому. Аналіз рентабельності: Загальної рентабельності виробництва, реалізованої продукції, окремих її видів. Фактори зміни рентабельності, резерви зростання.

Змістовий модуль 3. Організація і управління торгівельною діяльністю підприємства.

Тема 8. Спеціалізація підприємств і управління формуванням товарного асортименту

Поняття і класифікація асортименту товарів. Стабільність роздрібною торгівлі визначається раціональністю, повнотою і стійкістю асортименту товарів. Від складу й оновлення асортименту безпосередньо залежать зростання товарообігу і швидкість реалізації товарів.

Принципи формування асортименту. Удосконалення організації торговельного обслуговування населення і підвищення економічної ефективності підприємств роздрібною торгівлі багато в чому залежать від правильного формування асортименту товарів у магазинах.

Тема 9. Управління торгівельною діяльністю підприємства

Функції оптової торгівлі на споживчому ринку. Сучасні технології в обслуговуванні оптових покупців. Види оптових торгівельних організацій та особливості управління ними. Управління дилерськими і дистриб'юторськими мережами. Види і функції організаторів оптового обороту на ринку оптових послуг. Управління асортиментом оптового торговельного підприємства. Управління оптовою закупівлею та оптовим продажем товарів. Організація товароруху в торгівлі. Господарські зв'язки в торгівлі. Вимоги до раціональної організації товаропостачання. Форми і методи роздрібного продажу товарів, їх ефективність. Дослідження поведінки покупців. Методи активізації поведінки покупців у роздрібній торгівлі. Особливі форми продажу товарів. Роль конкуренції в розвитку роздрібною торгівлі.

Тема 10. Моніторинг ринків збуту продукції підприємства

Під час аналізу споживачів звернути увагу на типи ринків, на яких працює підприємство: споживчий, виробників, проміжних продавців, державних установ, міжнародний. Від цього залежить спрямування аналізу клієнтурних ринків і розроблення комплексу заходів. Необхідно з'ясувати, які ринкові сегменти обслуговує підприємство, хто є споживачами його продукції. Зробити висновок щодо того, які треба запровадити заходи, щоб споживачів продукції підприємства стало більше.

Тема 11. Організація інформаційно-рекламної роботи підприємства.

Види реклами в торгівлі. Поняття та завдання торгової реклами. Поняття

зовнішньої та внутрішньої реклами. Рекламні засоби. Форми реалізації реклами торговельного підприємства: рекламне оголошення, рекламні цикли, рекламна кампанія.

4. СТРУКТУРА ПРАКТИКИ

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин			
	Усього	у тому числі		
		л	с	с.р
1	2	3	4	5
Модуль 1. Виробнича практика	360	-	-	360
Змістовий модуль 1. Організаційно-економічна характеристика підприємства.				
Тема 1. Підприємство як суб'єкт господарювання	20	-	-	20
Тема 2. Ресурсне забезпечення підприємства	30	-	-	30
Тема 3. Використання ресурсного потенціалу підприємства	30	-	-	30
<i>Разом за змістовим модулем 1</i>	80	-	-	80
Змістовий модуль 2. Аналіз виробничо-фінансової діяльності				
Тема 4. Аналіз забезпеченості підприємства основними засобами виробництва та ефективності їх використання	30	-	-	30
Тема 5. Аналіз собівартості продукції	30	-	-	30
Тема 6. Аналіз виробництва і розподілу продукції	30	-	-	30
Тема 7. Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства	30	-	-	30
<i>Разом за змістовим модулем 2</i>	120	-	-	120
Змістовий модуль 3. Організація і управління торговельною діяльністю підприємства				
Тема 8. Спеціалізація підприємств і управління формуванням товарного асортименту	30	-	-	30
Тема 9. Управління торговельною діяльністю підприємства	30	-	-	30
Тема 10. Моніторинг ринків збуту продукції підприємства	30	-	-	30
Тема 11. Організація інформаційно-рекламної роботи підприємства	30	-	-	30
<i>Разом за змістовим модулем 3</i>	120	-	-	120
Оформлення та захист звіту	40	-	-	40
Усього годин	360	-	-	360

5. САМОСТІЙНА РОБОТА

/п	Назва теми	Кількість годин
	Змістовий модуль 1. Організаційно-економічна характеристика підприємства.	
	<p>Тема 1. Підприємство як суб'єкт господарювання. Поняття підприємства як головної ланки народного господарства, його основні риси. Мета, завдання і основні напрямки діяльності підприємства. Створення підприємства та правові основи його функціонування. Господарський кодекс України. Статут підприємств. Класифікація підприємств. Принципи, форми і типи підприємницької діяльності. Законодавче забезпечення підприємництва. Організаційна структура підприємства. Функціональні обов'язки службових осіб з профілю професійної діяльності, функції та обов'язки відповідних комерційних служб; відпрацювання на посадах, що заміщуються фахівцями, відповідно до їх спеціальності та освітнього рівня.</p>	20
	<p>Тема 2. Ресурсне забезпечення підприємства Поняття, класифікація і структура персоналу підприємства. Визначення чисельності окремих категорій працівників підприємства. Основні елементи системи управління персоналом підприємства та суб'єктів господарювання. Форми та системи оплати праці та їх удосконалення. Склад і структура земельних угідь підприємства. Сутність та види капіталу. Сутність авансованого та власного капіталу підприємства. Поняття та класифікація основних засобів. Фізичне та моральне зношення основних засобів. Функціональна роль матеріально-речових елементів основних виробничих фондів. Методика визначення суми амортизації основних фондів. Відтворення основних засобів підприємства, умови та форми здійснення. Матеріально-технічна база підприємства. Сутність, склад та структура оборотних засобів. Нематеріальні ресурси і активи підприємства. Вимоги до документального оформлення нематеріальних активів.</p>	30
	<p>Тема 3. Використання ресурсного потенціалу підприємства Використання трудових ресурсів. Система показників визначення використання кадрового потенціалу підприємства. Продуктивність праці, вимірювання, чинники і резерви підвищення.</p>	30
	Змістовий модуль 2. Аналіз виробничо-фінансової діяльності	
	<p>Тема 4. Аналіз забезпеченості підприємства основними засобами виробництва та ефективності їх використання</p>	30

	<p>Забезпеченість підприємства технікою, будівлями та спорудами, устаткуванням та іншими основними засобами. Аналіз динаміки оновлення та модернізації основних фондів, фондоозброєності праці.</p> <p>Аналіз використання основних фондів. Класифікація показників використання основних фондів. Аналіз фондівіддачі та факторів використання основних фондів. Аналіз ефективності використання та освоєння виробничих потужностей.</p> <p>Аналіз показників використання машинно-тракторного парку. Аналіз використання вантажного автотранспорту. Підрахунок резервів збільшення рівня використання МТП та вантажного автотранспорту.</p>	
	<p>Тема 5. Аналіз собівартості продукції</p> <p>Значення, завдання та система інформаційного забезпечення аналізу витрат на підприємстві. Класифікація видів витрат і об'єктів аналізу. Система показників рівня витрат і собівартості продукції. Загальна схема формування витрат підприємства та їх аналізу.</p> <p>Напрями аналізу витрат на підприємстві за елементами витрат і статтями калькуляції, за залежністю від обсягу виробництва та збуту продукції, за місцями виникнення витрат, за об'єктами калькуляції.</p> <p>Аналіз собівартості продукції за статтями витрат. Аналіз матеріальних витрат. Аналіз витрат на оплату праці. Аналіз комплексних статей витрат. Аналіз собівартості окремих видів продукції. Фактори формування собівартості продукції і методи їх аналізу.</p> <p>Зміст і методи оперативного аналізу витрат на виробництво продукції. Оцінка поточних та перспективних резервів зниження собівартості продукції сільського господарства. Розробка заходів для реалізації виявлених резервів.</p>	30
	<p>Тема 6. Аналіз виробництва і розподілу продукції</p> <p>Значення і завдання аналізу. Загальна схема і послідовність проведення аналізу. Джерела інформації. Фактори виробництва продукції рослинництва.</p> <p>Аналіз обсягу виробництва продукції в натуральному та вартісному вимірі. Аналіз динаміки обсягів виробництва продукції в цілому та окремих її видів. Аналіз впливу екстенсивних та інтенсивних факторів на динаміку показників, методика їх розрахунку.</p> <p>Аналіз асортименту і структури виробленої продукції. Комплексний аналіз впливу структурних зрушень на економічні показники роботи підприємства. Методика розрахунку впливу</p>	30

	<p>цього фактора на обсяг виробництва та інші показники підприємства.</p> <p>Аналіз якості продукції. Показники якості. Пошук та обчислення резервів збільшення обсягів виробництва продукції.</p>	
	<p>Тема 7. Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства</p> <p>Значенням, завдання та система інформаційного забезпечення аналізу.</p> <p>Аналіз використання і реалізації продукції. Показники рівня товарності та фактори, що формують його рівень. Аналіз динаміки реалізації видів продукції. Аналіз рівня середньореалізаційних цін. Чистий дохід від реалізації продукції. Факторний аналіз прибутку від реалізації видів продукції.</p> <p>Місце прибутку в системі узагальнюючих вартісних показників, його значення в оцінці і стимулюванні економічної ефективності підприємства. Чистий прибуток і його складові. Аналіз розподілу прибутку. Фактори, що формують його розмір. Оцінка можливостей збільшення прибутку.</p> <p>Рівень рентабельності окремих видів продукції та виробництва в цілому. Аналіз рентабельності: Загальної рентабельності виробництва, реалізованої продукції, окремих її видів. Фактори зміни рентабельності, резерви зростання.</p>	30
	<p>Змістовий модуль 3. Організація та управління торговельної діяльності підприємства</p>	
	<p>Тема 8. Спеціалізація підприємств і управління формуванням товарного асортименту</p> <p>Поняття і класифікація асортименту товарів. Стабільність роздрібною торгівлі визначається раціональністю, повнотою і стійкістю асортименту товарів. Від складу й оновлення асортименту безпосередньо залежать зростання товарообігу і швидкість реалізації товарів.</p> <p>Принципи формування асортименту. Удосконалення організації торговельного обслуговування населення і підвищення економічної ефективності підприємств роздрібною торгівлі багато в чому залежать від правильного формування асортименту товарів у магазинах.</p>	30
	<p>Тема 9. Управління торговельною діяльністю підприємства</p> <p>Функції оптової торгівлі на споживчому ринку. Сучасні технології в обслуговуванні оптових покупців. Види оптових торговельних організацій та особливості управління ними. Управління дилерськими і дистриб'юторськими мережами. Види і функції організаторів оптового обороту на ринку оптових послуг. Управління асортиментом оптового торговельного підприємства. Управління оптовою закупівлею та оптовим продажем товарів.</p>	30

	<p>Організація товароруку в торгівлі. Господарські зв'язки в торгівлі. Вимоги до раціональної організації товаропостачання. Форми і методи роздрібного продажу товарів, їх ефективність. Дослідження поведінки покупців. Методи активізації поведінки покупців у роздрібній торгівлі. Особливі форми продажу товарів. Роль конкуренції в розвитку роздрібно торгівлі.</p>	
	<p>Тема 10. Моніторинг ринків збуту продукції підприємства Під час аналізу споживачів звернути увагу на типи ринків, на яких працює підприємство: споживчий, виробників, проміжних продавців, державних установ, міжнародний. Від цього залежить спрямування аналізу клієнтурних ринків і розроблення комплексу заходів. Необхідно з'ясувати, які ринкові сегменти обслуговує підприємство, хто є споживачами його продукції. Зробити висновок щодо того, які треба запровадити заходи, щоб споживачів продукції підприємства стало більше.</p>	30
	<p>Тема 11. Організація інформаційно-рекламної роботи підприємства. Види реклами в торгівлі. Поняття та завдання торгової реклами. Поняття зовнішньої та внутрішньої реклами. Рекламні засоби. Форми реалізації реклами торговельного підприємства: рекламне оголошення, рекламні цикли, рекламна кампанія.</p>	30
	Оформлення та захист звіту	40
	Усього годин	360

6. АКАДЕМІЧНА ДОБРОЧЕСНІСТЬ

Перед поданням звіту на перевірку, здобувачі вищої освіти мають обов'язково самостійно перевірити свій звіт на академічний плагіат, використовуючи за допомогою однієї з комп'ютерних програм, зокрема, які знаходяться у відкритому доступі у мережі Інтернет (<https://advego.com/plagiatus/>), або у відділі моніторингу якості освіти Уманського НУС (програма StrikePlagiarism.com) та отримати за результатами перевірки висновок, який має бути переданий керівнику практики разом із остаточним варіантом звіту.

У разі, якщо за результатами відповідного аналізу перевірки звіту з виробничої практики наявність ознак академічного плагіату встановлено коректність посилань на першоджерела для текстових та/або ілюстративних запозичень, то звіт допускається до захисту. За порушення принципів академічної доброчесності, здобувачі вищої освіти притягуються до таких основних видів відповідальності відповідно до «Кодексу академічної доброчесності Уманського НУС» та інших Положень університету.

7. КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ ВИРОБНИЧОЇ ПРАКТИКИ

Підведення підсумків виробничої практики здійснюється після її закінчення за результатами виконання програми і оцінювання індивідуального завдання здобувачами. Оформлений звіт здобувач подає на перевірку керівникові практики від підприємства (установи, організації). Останній ознайомлюється зі звітом, візує його на титульному аркуші (за умови позитивної оцінки), готує характеристику на здобувача, у якій дається оцінка виконання програми практики, змісту і оформлення звіту.

Письмовий звіт, підписаний та оцінений керівником від бази практики, разом із щоденником подається на реєстрацію в деканат та рецензування керівнику практики від кафедри. У перший тиждень після повернення з практики звіт подається здобувачем на кафедру для реєстрації та перевірки керівником практики з метою допущення його до захисту. У випадку наявності суттєвих відхилень від вимог щодо змісту і оформлення звіту, він повертається на доопрацювання.

Звіт з практики захищається здобувачем з диференційованою оцінкою перед комісією, призначеною деканом факультету. До складу комісії входять: керівники практики від університету, викладачі фахових дисциплін. Комісія приймає залік у здобувачів на базах практики або в Університеті по закінченню практики згідно графіка. В процесі захисту здобувач повинен коротко викласти основні результати проведеної роботи, зробити висновки, відповісти на питання комісії.

За результатами захисту здобувач одержує оцінку, яка заноситься в залікову книжку та відомість обліку успішності. Під час оцінки звіту про

виробничу практику додатково враховуються і впливають на підсумкову суму балів допущені недоліки та помилки, якими вважаються: неохайне оформлення звіту; помилки в оформленні звіту про практику порівняно з існуючими вимогами помилкові статистичні та аналітичні дані. На підсумкову суму балів впливає також рівень трудової дисципліни здобувача під час проходження практики та своєчасність подання на кафедру звіту про практику.

Здобувачу, який не виконав програми практики з поважних причин, може бути надано право проходження практики повторно за умов, визначених університетом. Здобувач, який не виконав програми практики без поважних причин або отримав негативну оцінку за практику на комісії, відраховується з університету за неуспішність. У процесі захисту звіту про проходження практики керівник практики ставить здобувачу усні запитання, які дозволяють оцінити розуміння здобувачем суті положень, викладених у звіті про проходження практики. Оцінювання проходження практики здійснюється за 100-бальною шкалою. Загальна сума балів враховує бали за зміст звіту про практику та за захист останнього.

Розподіл балів, присвоюваних здобувачам при підведенні підсумків проходження практики

	1. Оформлення звіту	70 балів
1.1	Загальні вимоги до тексту звіту:	25 балів
1.1.1	Наявність та чіткість формування мети і завдання звіту	3
1.1.2	Відповідність логічної побудови роботи назві теми, а також поставленим цілям і завданням, пропорційність структури роботи	3
1.1.3	Правильність оформлення списку літератури (порядок розміщення, повнота, сучасність, відсутність помилок)	2
1.1.4	Наявність, якість ілюстративних матеріалів (рисуноків, схем, діаграм, графіків, таблиць) у тексті роботи та відповідність їх оформлення встановленим критеріям (вимогам)	3
1.1.5	Правильність оформлення звіту (нумерація сторінок, оформлення титульного аркуша, дотримання вимог до розміру полів, шрифту, міжрядкового інтервалу та інше), відсутність редакційних помилок	4
1.1.6	Повнота і відповідність висновків змісту звіту	10
1.2	Вимоги до змісту звіту:	45 балів
1.2.1	Якість і глибина теоретико-методологічного аналізу проблеми. Наявність та якість критичного огляду літературних джерел. Наявність наукової полеміки. Етика цитування (наявність посилань на літературні джерела). Самостійність суджень і викладу матеріалу (наявність формулювання власної думки здобувача - автора звіту)	15 балів

1.2.2	Наявність, системність і глибина особистого аналізу сучасних фактичних матеріалів організації, наявність і переконливість узагальнень і висновків з аналізу, виявлення проблем і недоліків у діяльності організації	15 балів
1.2.3	Наявність та логічний зв'язок заходів, що пропонуються для вирішення проблеми, з проведеним у роботі аналізом фактичних матеріалів, їх актуальність та реальність. Розробка альтернативних варіантів рекомендацій, обґрунтування та розрахунок ефективності запропонованих рішень, наявність розрахунків на ЕОМ. Наявність аналізу зарубіжного досвіду та його використання при розробці пропозицій.	15 балів
2. Захист звіту		30 балів
2.1	Володіння культурою презентації (вільне володіння текстом доповіді, наявність в структурі доповіді всіх належних елементів: вітання, представлення, обґрунтування актуальності, мети, завдань практики, викладення особисто розроблених теоретичних, проблемних, аналітичних та рекомендаційних аспектів роботи, посилання на роздавальний матеріал).	5
2.2	Вміння стисло (в межах регламенту), послідовно й чітко викласти сутність і результати дослідження.	5
2.3	Повнота і ґрунтовність відповідей на запитання викладачів, на зауваження і пропозиції, що містяться у рецензії на роботу, здатність аргументовано захищати свої пропозиції, думки, погляди.	20

Таким чином, якість виконання даного звіту оцінюється в діапазоні від 0 до 70 балів, а результати захисту звіту оцінюються в діапазоні від 0 до 30 балів. Загальна підсумкова оцінка при захисті звітів складається з суми балів, отриманих за якість виконання звіту, та кількості балів, отриманих при захисті. До залікової 33 відомості заносяться сумарні результати в балах, отримані при попередньому ознайомленні та при захисті звіту. Переведення даних 100-бальної шкали оцінювання в 4-х бальну шкалу за системою ECTS здійснюється в такому порядку:

Шкала оцінювання: національна та ECTS

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

8. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Балджи М.Д., Доброва Н.В., Однолько В.О., Осипова М.М. Торговельне підприємництво: навчальний посібник. К.: Кондор видавництво, 2020. 112 с.
2. Бочко О.Ю, Проскура В.Ф. Основи планування діяльності підприємств невиробничої сфери : навчальний посібник. К: Кондор-Видавництво, 2019. 218 с. (бібліотека Уманського НУС)
3. Мельников А.М., Коваленко О.А., Пундяк Н.Б. Основи організації бізнесу: навч. посіб. для студ. вузів К.: Центр учб. л-ри, 2016. 200 с.
4. Романова Л.В. Управління підприємницькою діяльністю: Навчальний посібник. К.: Центр навчальної літератури, 2019. 240 с
5. Андрійів Н. М. Сутність та особливості підприємництва в системі внутрішньої торгівлі України. Бізнес Інформ. 2017. № 2. С. 172-177
6. Ільченко Н. Б. Механізм управління бізнес-процесами на підприємстві оптової торгівлі. Бізнес Інформ. 2018. № 6. С. 224-230.
7. Ільченко Н. Б. Обґрунтування причинно-наслідкових зв'язків управління економічними процесами на підприємстві оптової торгівлі. Проблеми економіки. 2016. № 4. С. 127-135
8. Ільченко Н. Глобалізаційні процеси та тенденції розвитку оптової торгівлі. Товари і ринки. 2016. № 1. С. 5-15
9. Ільченко Н., Кочубей Д. Референтні моделі управління ланцюгами поставок підприємств торгівлі. Товари і ринки. 2017. № 2. С. 62-71
10. Мамчин М. М., Лозинський В. Т., Прокопенко І. В. Теоретичні засади формування системи оптової торгівлі. Вісн. Нац. ун-ту "Львів. політехніка". 2019. № 833. С. 50-56
11. Міняйло О. І., Костенко А. М. Сучасний стан та перспективи розвитку електронних державних закупівель в Україні. Екон. вісн. ун-ту. Переяслав-Хмельниц. держ. пед. ун-т ім. Г. Сковороди. 2016. № 29/1. С. 135-144.
12. Mazaraki A., Lagutin V. Internal trade of Ukraine in crisis socio-economic challenges = Внутрішня торгівля України в умовах кризових соціально-економічних викликів. Вісн. Київ. нац. торг.-екон. ун-ту. 2015. № 6. С. 5-17
13. Лосіцька Т.І., Беляєва Н.С., Лагутін В.Д., та Мельник Т.М. Контролінг торговельних підприємств у контексті міжнародного виміру. (2021) Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії і практики.
14. Костюченко В.М., та Купрієнко А.В. (2020) Економічні передумови та особливості впровадження облікового забезпечення контролінгу на підприємствах торгівлі.
15. Марченко О. С. Економічна безпека підприємства : навч. посіб. М-во освіти і науки України, Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого, Каф. екон. теорії. – Харків : Право, 2022. 246 с.
16. Розвиток аграрного сектору та сільських територій в умовах воєнного стану й повоєнного відновлення: наукова доповідь / [Ю.О. Лупенко, О.М. Нечипоренко, М.І. Пугачов, та ін.]. К.: ННЦ «ІАЕ», 2023. 224 с.

17. Андреева Л.О., Болтянська Л.О., Грицаєнко М.І., Завадських Г.М., Тебенко В.М. Підприємництво: соціально-економічне та інституціональне забезпечення розвитку: монографія. Львів: Люкс, 2021. 300 с.
18. Мохонько Г.А. Організація підприємницької діяльності: навчальний посібник. Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2022. 61 с.
19. Нестерчук Ю.О., Соколюк С.Ю., Жарун О.В., Непочатенко О.А. Теорія економічного аналізу : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2019. 272 с.
20. Підприємництво та основи бізнесу. Практикум: Навчальний посібник / [Біляк Т.О., Бірюченко С.Ю., Бужимська К.О., та ін.]; під заг. ред. Т.П. Остапчук. Житомир : Житомирська політехніка, 2023. 280 с.
21. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність : підручник. О. В. Димченко, О. Д. Панова, В. В. Коненко та ін.; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2022. 432 с.
22. Обґрунтування управлінських рішень та оцінювання ризиків: навч. посіб. / О. М. Полінкевич, І. Г. Волинець. Луцьк : ВежаДрук, 2023. 366 с.
23. Методи та засоби прийняття рішень : навч. посіб. / М. В. Новожилова, О. І. Чуб ; Харків. нац. ун-т міськ. гос-ва ім. О. М. Бекетова. Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2024. 115 с.
24. Бродський Ю. Б. Системний аналіз та теорія прийняття рішень: навч. посіб. : в 3 ч. Житомир: ДУ «Житомирська політехніка», 2022. Частина 1 : Системологія. 92 с.

ДОДАТКИ

Додаток А

УМАНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ САДІВНИЦТВА
Факультет економіки і підприємництва
Кафедра підприємництва, торгівлі та біржової діяльності

ЗВІТ З ВИРОБНИЧОЇ ПРАКТИКИ В ТОВ ІМ. Б. ХМЕЛЬНИЦЬКОГО ГАЙСИНСЬКОГО РАЙОНУ ВІННИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

Здобувача (ки) ___ курсу _____ групи
напряму підготовки _____

_____ (прізвище та ініціали)

Керівник практики:
від підприємства _____

_____ (посада, прізвище, ініціали, підпис)

від кафедри _____

_____ (посада, вчене звання, науковий ступінь, прізвище та ініціали)

Національна шкала _____

Кількість балів: _____ Оцінка: ECTS _____

Члени комісії _____
_____ (підпис) (прізвище та ініціали)

_____ (підпис) (прізвище та ініціали)

_____ (підпис) (прізвище та ініціали)

Додаток Б**Щоденник навчальної практики здобувача _____ курсу групи _____**

Число, місяць	Вид роботи	Короткий опис виконуваної роботи	Обсяг виконаної роботи
------------------	------------	-------------------------------------	------------------------------

Додаток В

Календарний план
проходження виробничої практики здобувачем
факультету економіки і підприємництва

з _____ по _____ 20__ р.

№ пп	Вид виконуваної роботи	Календарний термін	Робоче місце здобувача
---------	------------------------	-----------------------	---------------------------

Підпис здобувача