**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**

**УМАНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ САДІВНИЦТВА**

Кафедра підприємництва, торгівлі та біржової діяльності

**методичні вказівки**

**виробничої (переддипломної) практики**

для студентів факультету економіки і підприємництва

ОС «магістр» спеціальності

**076 «підприємництва, торгівля та біржова діяльність»**

**ОП «аграрне підприємництво та агротрейдинг»**

1курс II семестр – 8 тижнів – 360 год.

**Умань – 2022**

Методичні вказівки з переддипломної практики для здобувачів вищої освіти спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» ОП «Аграрне підприємництво та агротрейдинг». Умань. Уманський НУС, 2022. 22 с.

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

Рецензенти: Пенькова О.Г. – зав. кафедри маркетингу, д.е.н., доцент.

Смолій Л.В. – к.е.н., доцент кафедри економіки.

Розглянуто та рекомендовано для практичного використання кафедрою підприємництва, торгівлі та біржової діяльності (протокол № 1 від 30 серпня 2022).

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

© УНУС , 2022 рік

ВСТУП

Згідно із ст. 43 Закону України «Про вищу освіту» практична підготовка студентів аграрних вищих навчальних закладів є однією з форм організації навчального процесу та обов'язковим компонентом освітньо-професійних програм для всіх освітньо-кваліфікаційних рівнів –бакалавра і магістра. Практика показує студентам, що знання, одержані ними при вивченні відповідних дисциплін, мають прикладний характер. Під час практики закладаються основи професійних умінь і навичок, ділових якостей фахівця.

Практична підготовка студентів здійснюється відповідно до розробленого Міністерством освіти і науки України «Положення про проведення практики студентів вищих навчальних закладів України», а її зміст визначається освітньо-професійними програмами, навчальними планами і програмами навчальних дисциплін.

Відповідно до «Положення про проведення практики студентів вищих навчальних закладів України» № 93 від 08.04.1993 р. практика студентів є невід’ємною складовою частиною процесу підготовки спеціалістів і проводиться на оснащених відповідним чином базах навчальних закладів, а також на сучасних підприємствах і організаціях різних галузей господарства, освіти, культури, торгівлі і держаного управління.

З цією метою студенти в процесі навчання в університеті проходять виробничу практику.

Програми практики складені на підставі Державних стандартів, «Положення про проведення практики студентів вищих навчальних закладів в Україні», освітніх характеристик і відповідають навчальному та робочому планам за ОП 076 «Аграрне підприємництво та агротрейдинг».

**Мета і завдання виробничої практики.** Відповідно до кваліфікаційної характеристики спеціаліста з фаху «Підприємництва, торгівлі та біржової діяльності», практикант повинен бути підготовлений для наступних основних напрямів професійної діяльності: товарознавчої, комерційної, маркетингової, організаційно-управлінської, дослідницької, освітньої.

Фахівець під час проходження практики повинен закріпити набуті теоретичні знання та опанувати певні професійні навички та уміння в галузі товарознавчої, комерційної, маркетингової, управлінської та зовнішньоекономічної діяльності підприємства, навчитися ідентифікувати товари, досліджувати ринок та забезпечувати товарами підприємства торгівлі, управляти асортиментом та проводити експертизу товарів; управляти матеріально-фінансовим станом підприємства та розробляти маркетингову стратегію тощо.

Виробнича практика - частина навчального процесу, яка передбачає зміцнення теоретичних знань в процесі оволодіння практичними навичками з обраної спеціальності. Вона поєднує в собі теоретичне і виробниче навчання.

**СТРУКТУРА ВИРОБНИЧОЇ ПРАКТИКИ**

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

**1. ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ**

Практика студентів вищих навчальних закладів передбачає безперервність та послідовність її проведення при одержанні потрібного достатнього обсягу практичних знань і умінь відповідно до різних освітніх рівнів.

Відповідно до «Положення про проведення практики студентів вищих навчальних закладів України» № 93 від 08.04.1993 р. практика студентів є невід’ємною складовою частиною процесу підготовки спеціалістів і проводиться на оснащених відповідним чином базах навчальних закладів, а також на сучасних підприємствах і організаціях різних галузей господарства, освіти, культури, торгівлі і держаного управління.

Підприємство, обране за базу практики, має відповідати певним вимогам: бути самостійним господарюючим суб’єктом, мати досвід діяльності на ринку не менше 3 років, функціонувати у ринковій економіці як відкрита господарська система, здійснювати торговельну діяльність.

На базі практики створюються належні умови для безпечної роботи студентів на кожному робочому місці, проводиться обов’язковий інструктаж з охорони праці та техніки безпеки.

**Метою проходження практики** є оволодіння студентами сучасними технологіями навчання, навичками майстерності у галузі їхньої майбутньої професії, формування в них на базі одержаних у вищому навчальному закладі знань професійних умінь та навичок, виховання потреби систематично оновлювати знання та творчо їх застосовувати у практичній діяльності, розвиток індивідуальних здібностей майбутніх товарознавців-комерсантів.

У процесі практики відбувається не лише перевірка теоретичної та практичної підготовки студентів до самостійної роботи, але й створюються можливості для збагачення творчого потенціалу особистості майбутнього спеціаліста. Адже якісного навчання і виховання студентів можна досягти лише у тому випадку, якщо весь спектр професійних обов’язків виконується творчо, систематично здійснюється пошук ефективних форм і методів вирішення завдань відповідно до поставлених цілей.

Результатом проходження виробничої практики є набуття студентами 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, торговельних та/або біржових структур.

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

СК 3. Здатність до ефективного управління діяльністю суб’єктів господарювання в сфері підприємництва, торгівлі та/або біржової діяльності.

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

СК 5. Здатність до ініціювання та реалізації інноваційних проектів в підприємницькій, торговельній та/або біржовій діяльності.

СК 7. Здатність обирати і використовувати загальнонаукові та спеціальні методи для проведення прикладних досліджень у сфері підприємницької, торговельної та/або біржової діяльності.

СК 9. Здатність до вирішення проблемних питань та прийняття управлінських рішень у сфері аграрного підприємництва та агротрейдингу.

**Програмні результати навчання:**

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

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

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

 5. Вміти професійно, в повному обсязі й з творчою самореалізацією виконувати поставлені завдання у сфері підприємництва, торгівлі та/або біржової діяльності.

 6. Вміти 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, торгівлі та/або біржової діяльності.

 8. Оцінювати продукцію, товари, послуги, а також процеси, що відбуваються в підприємницьких, торговельних та/або біржових 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, торговельної та/або біржової діяльності.

10. Вміти вирішувати проблемні питання, що виникають в діяльності підприємницьких, торговельних та/або біржових структур за умов невизначеності та ризиків.

11. Впроваджувати інноваційні проекти з метою створення умов для ефективного функціонування та розвитку підприємницьких, торговельних та/або біржових структур.

13. Застосовувати сучасні дослідницькі технології та методи досліджень у сфері підприємництва, торгівлі та/або біржової діяльності.

14. Моделювати і прогнозувати процеси розвитку підприємницьких, торговельних та/або біржових структур з використанням економіко-математичного інструментарію та інформаційних технологій

15. Вміти вирішувати проблемні питання та приймати управлінські рішення у сфері аграрного підприємництва та агротрейдингу.

2. ЗМІСТ ПРАКТИКИ

Зміст практики обумовлений напрямком діяльності підприємства, організації чи установи, що є базою практики, напрямом дипломного дослідження і повинен відповідати вимогам освітньої характеристики фахівця. Календарний графік проходження переддипломної практики відповідає навчальному плану (Таблиця 1)

Таблиця 1

Календарний план проходження виробничої практики

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № | Вид діяльності | Термінвиконання |
| 1 | Підготовка теоретичної частини з теми дослідження | \* |
| 2 | Ознайомлення та проведення економічного аналізу діяльності підприємства | \* |
| 3 | Визначення та аналіз комерційної діяльності підприємства | \* |
| 4 | Розрахунок основних фінансово - економічних показників | *\** |
| 5 | Визначення основних проблем підприємства за обраною темою дослідження товарознавчого і комерційного напряму | \* |
| 6 | Ознайомлення з документацією підприємства по темі дослідження | \* |
| 7 | Формування пропозицій та формулювання шляхів покращення діяльності системи товарознавчої та комерційної діяльності на підприємстві | \* |
| 8 | Визначення можливості та ступеня впровадження сформульованих пропозицій | \* |

**Метою виробничої (переддипломної) практики** є ознайомленнябезпосередньо на підприємствах (організаціях, установах) із виробничою,комерційною та правовою діяльністю бази практики, відпрацювання вмінь інавичок зі спеціальності, закріплення знань, отриманих при вивченні певногоциклу теоретичних дисциплін та набування первинного практичного досвіду.

У відповідності з поставленою метою переддипломної практики з фаху студент зобов’язаний:

– ознайомлення з загальною діяльністю підприємства (об’єкта практики);

– опис підприємницької діяльності об’єкта;

– опанувати технологію виробництва основних видів продукції;

– опанувати питання організації виробничого процесу на підприємстві; – ознайомитися з асортиментом продукції, що виготовляється на підприємстві;

– вивчити сильні та слабкі сторони підприємства, його стратегічні цілі;

– навести характеристику споживача продукції підприємства;

– розроблення пропозицій щодо впровадження найновіших технологій

здійснення підприємницької, торгівельної та біржової діяльності.

**На підприємства-бази практики покладаються такі функції:**

* надання студенту у відповідності з програмою місця практики, яке забезпечує високу ефективність її проходження;
* дотримання погодженого з вузом календарного графіка проходження практики;
* створення умов для одержання студентом за час практики необхідних знань із спеціальності;
* надання студентам-практикантам можливості користування наявною літературою та документами, що мають відношення до питань практики;
* контроль за дотриманням студентами-практикантами правил внутрішнього трудового розпорядку, встановленого для співробітників даної фірми.

**Обов’язки керівників практики від підприємств**

Керівник практики, що здійснює керівництво, відповідає за:

* підбір досвідчених працівників для безпосереднього керівництва практикою студентів;
* забезпечення якісного інструктажу з охорони праці, техніки безпеки та промислової санітарії;
* організацію і проходження студентами практики у відповідності з програмою та затвердженим графіком її проведення (разом з вузівським керівником практики);
* організацію переміщення студентів-практикантів по робочих місцях.

**Обов’язки кафедри, відповідальної за проведення практики**

Кафедра, яка відповідає за проведення практики:

* назначає керівників практики від вузу;
* здійснює розподіл студентів по базах практики;
* оформляє наказ по практиці;
* забезпечує програмами практики студентів та підприємства;
* проводить перед початком практики виробничу нараду із студентами та керівниками, метою якої є роз’яснення цілей, змісту та порядку проходження практики;
* здійснює контроль за організацією та проведенням практики.

**Обов’язки керівника практики від кафедри**

Керівник практики від кафедри:

* організовує проведення всіх організаційних заходів перед виїздом студентів на практику;
* забезпечує високу якість проходження практики і її відповідність навчальному плану та програмі;
* складає календарний план проходження практики кожному студенту та погоджує його з керівником практики від підприємства (форма календарного плану входить до складу щоденника виробничої практики як окремий розділ);
* проводить інструктаж зі студентами про порядок проходження практики, а також забезпечує студентів необхідними для проходження практики звітними матеріалами (направленням на практику, програмою;
* приймає участь у роботі комісії, що здійснює захист звітів за результатами проходження практики.

**3. ПРОГРАМА ВИРОБНИЧОЇ ПРАКТИКИ**

**Модуль 1. Проходження виробничої (переддипломної) практики**

**Змістовний 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.

**Змістовний 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 фондовіддачі 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**

Значеним, 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.

**Змістовний модуль 3. Організація торгівельної діяльності підприємства**.

**Тема 8. Характеристика основних видів, типів і форматів торгівельних організацій**

Основні принципи організації роботи торгівельних організацій дозволяють поділяти їх на оптових, роздрібних, дрібно-роздрібних і віртуальних. У складі мережі підприємств торгівлі становлять самі великі підприємства, холдинги, ТОВи так і магазини і палатки, тоді як до торговельної мережі належать також кіоски, ятки, автомати, пункти пересувної торгівлі, нестаціонарні торгові одиниці тощо.

**Тема 9. Спеціалізація підприємств і планування товарного асортименту**

Поняття і класифікація асортименту товарів. Стабільність роздрібної 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 роздрібної торгівлі багато в чому залежать від правильного формування асортименту товарів у магазинах.

**Тема 10. Територіальне розміщення торгівельної мережі**

Основні підходи до розміщення вітчизняної мережі торговців. Правильно здійснений вибір місця розташування торговельного підприємства забезпечує йому вагому тривалу конкурентну перевагу стосовно до інших суб'єктів торговельного середовища.

**Тема 11.Характеристика 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.

**Змістовний модуль 4. Управління торгівельною діяльністю підприємства**

**Тема 12. Управління продажем товарів зі складу**

Методи оптового продажу.Невеликі розміри обігу більшості роздрібних підприємств, їх розміщення далеко від промислових підприємств, що випускають товари народного споживання, обумовлюють необхідність організації постачання їх переважно зі складів оптових баз.

**Тема 13. Організація транзитної поставки товарів**

Види транзитного обігу. Оптові бази організують постачання товарів не тільки через склади, але й транзитом, тобто безпосередньо від виготовлювачів чи оптового постачальника.

**Тема 14. Активізація і стимулювання продажу товарів**

Активізація продажу товарів.В умовах безупинного зростання виробництва товарів, підвищення вимог до їх асортименту і якості з боку покупців, загострення конкуренції на ринку, від оптових підприємств вимагають відмови від старих методів механічного розподілу товарів по торгових організаціях і уміння по-справжньому торгувати.

**4. СТРУКТУРА ПРАКТИКИ**

|  |  |
| --- | --- |
| Назви змістових модулів і тем | Кількість годин |
| Денна форма |
| Усього | у тому числі |
| л | с | с.р |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| **Модуль 1. Проходження виробничої (переддипломної) практики** | **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 |
| ***Разом за змістовим модулем 1*** | ***80*** | - | - | ***80*** |
| **Змістовий модуль 2. Аналіз виробничо-фінансової діяльності** |
| Тема 4. Аналіз забезпеченості підприємства основними засобами виробництва та ефективності їх використання | 20 | - | - | 20 |
| Тема 5. Аналіз собівартості продукції | 20 | - | - | 20 |
| Тема 6. Аналіз виробництва і розподілу продукції | 20 | - | - | 20 |
| Тема 7. Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства | 20 | - | - | 20 |
| ***Разом за змістовим модулем 2*** | ***80*** | - | - | ***80*** |
| **Змістовий модуль 3. Організація торгівельної діяльності підприємства** |
| Тема 8. Характеристика основних видів, типів і форматів торгівельних організацій | 20 | - | - | 20 |
| Тема 9. Спеціалізація підприємств і планування товарного асортименту | 20 | - | - | 20 |
| Тема 10. Територіальне розміщення торгівельної мережі | 20 | - | - | 20 |
| Тема 11. Характеристика ринків збуту продукції підприємства | 20 | - | - | 20 |
| ***Разом за змістовим модулем 3*** | 80 | - | - | 80 |
| **Змістовний модуль 4. Управління торгівельною діяльністю підприємства** |
| Тема 12. Управління продажем товарів зі складу | 20 | - | - | 20 |
| Тема 13. Організація транзитної поставки товарів | 30 | - | - | 30 |
| Тема 14. Активізація і стимулювання продажу товарів | 30 | - | - | 30 |
| ***Разом за змістовим модулем 4*** | ***80*** | - | - | ***80*** |
| **Модуль 2. Оформлення та захист звіту** | **40** | - | - | **40** |
| **Усього годин** | **360** | - | - | **360** |

**5. САМОСТІЙНА РОБОТА**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| №з/п | Назва теми | Кількістьгодин |
| 1 | **Змістовий модуль 1. Організаційно-економічна характеристика підприємства**. |  |
| 2 | **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.  | 20 |
| 3 | **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.  | 30 |
| 4 | **Тема 3. Використання ресурсного потенціалу підприємства**Використання трудових ресурсів. Система показників визначення використання кадрового потенціалу підприємства. Продуктивність праці, вимірювання, чинники і резерви підвищення.  | 30 |
| 5 | **Змістовий модуль 2. Аналіз виробничо-фінансової діяльності** |  |
| 6 | **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 фондовіддачі 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. | 20 |
| 7 | **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. | 20 |
|  | **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. | 20 |
|  | **Тема 7. Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства**Значеним, 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. | 20 |
|  | **Змістовий модуль 3. Організація торгівельної діяльності підприємства** |  |
| 8 | **Тема 8. Характеристика основних видів, типів і форматів торгівельних організацій**Основні принципи організації роботи торгівельних організацій дозволяють поділяти їх на оптових, роздрібних, дрібно-роздрібних і віртуальних. У складі мережі підприємств торгівлі становлять самі великі підприємства, холдинги, ТОВи так і магазини і палатки, тоді як до торговельної мережі належать також кіоски, ятки, автомати, пункти пересувної торгівлі, нестаціонарні торгові одиниці тощо. | 20 |
| 9 | **Тема 9. Спеціалізація підприємств і планування товарного асортименту**Поняття і класифікація асортименту товарів. Стабільність роздрібної 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 роздрібної торгівлі багато в чому залежать від правильного формування асортименту товарів у магазинах. | 20 |
|  | **Тема 10. Територіальне розміщення торгівельної мережі**Основні підходи до розміщення вітчизняної мережі торговців. Правильно здійснений вибір місця розташування торговельного підприємства забезпечує йому вагому тривалу конкурентну перевагу стосовно до інших суб'єктів торговельного середовища. | 20 |
|  | **Тема 11.Характеристика 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. | 20 |
|  | **Змістовний модуль 4. Управління торгівельною діяльністю підприємства** |  |
|  | **Тема 12. Управління продажем товарів зі складу**Методи оптового продажу. Невеликі розміри обігу більшості роздрібних підприємств, їх розміщення далеко від промислових підприємств, що випускають товари народного споживання, обумовлюють необхідність організації постачання їх переважно зі складів оптових баз. | 30 |
|  | **Тема 13. Організація транзитної поставки товарів**Види транзитного обігу. Оптові бази організують постачання товарів не тільки через склади, але й транзитом, тобто безпосередньо від виготовлювачів чи оптового постачальника. | 20 |
|  | **Тема 14. Активізація і стимулювання продажу товарів**Активізація продажу товарів.В умовах безупинного зростання виробництва товарів, підвищення вимог до їх асортименту і якості з боку покупців, загострення конкуренції на ринку, від оптових підприємств вимагають відмови від старих методів механічного розподілу товарів по торгових організаціях і уміння по-справжньому торгувати. | 20 |
|  | **Модуль 2. Оформлення та захист звіту** | **40** |
|  | **Усього годин** | **360** |

6. ФОРМА КОНТРОЛЮ

Згідно з регламентом студент зобов'язаний подати звіт керівникові практики від університету на перевірку до певної дати. У разі недотримання студентом календарного графіка виконання звіту, студент не допускається до захисту, а відповідно, до державних випускних іспитів. Подальша дата захисту визначається адміністрацією факультету.

Після завершення написання роботи студент подає звіт керівникові практики від університету для отримання від нього рецензії з оцінкою дослідження.

Порядок захисту звіту встановлюється відповідного до вимог вищої школи рішенням кафедри, лектора чи керівника практики від університету.

Члени комісії, а також усі присутні на захисті, можуть ставити студенту запитання з метою визначення рівня його ознайомлення із діяльністю об’єкту практики, спеціальної підготовки та ерудиції.

Оцінювання звіту і захисту записується керівником практики від університету у щоденнику практики.

**Критерії оцінювання членами комісії знань студентів при виконанні та захисті звіту**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | 1. Текст 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 (рисунків, 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 студента - 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 курсової роботи, 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. | 10 |
| 2.4 | Наявність і якість роздавального матеріалу для захисту звіту (наявність матеріалів, що відображають теорію, аналіз і пропозиції; ілюстративний матеріал повинен мати аналітичний характер; чітке, грамотне без будь-яких помилок оформлення; зв’язок доповіді з кожним листком роздавального матеріалу). | 10 |

Таким чином, якість виконання даного звіту оцінюється в діапазоні від 0 до 70 балів, а результати захисту звіту оцінюються в діапазоні від 0 до30 балів.

Загальна підсумкова оцінка при захисті складається з суми балів, отриманих за якість виконання звіту та кількості балів, отриманих при захисті.

До залікової відомості заносяться сумарні результати в балах, отримані при попередньому ознайомленні та при захисті звіту.

Переведення даних 100-бальної пікали 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 | **А** | зараховано |
| 82-89 | **В** |
| 74-81 | **С** |
| 64-73 | **D** |
| 60-63 | **Е** |
| 35-59 | **FX** | не зараховано з можливістю повторного складання |
| 0-34 | **F** | не зараховано з обов’язковим повторним вивченням дисципліни |

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

**Базова:**

1. Балджи М.Д., Доброва Н.В., Однолько В.О., Осипова М.М. Торговельне підприємництво: навчальний посібник. К.: Кондорвидавництво, 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. Зовнішня торгівля України = Внешняя торговля Украины = Ukraine’s foreign trade : стат. зб. Держ. служба статистики України. Київ : Держ. служба статистики України, 2016. 101 c.
4. Мельников А.М., Коваленко О.А., Пундяк Н.Б. Основи органiзацiї бiзнесу: навч. посiб. для студ. вузiв К.: Центр учб. л-ри, 2016. 200 с.
5. Романова Л.В. Управління підприємницькою діяльністю: Навчальний посібник. К.: Центр навчальної літератури, 2019. 240 с
6. Андріїв Н. М. Сутність та особливості підприємництва в системі внутрішньої торгівлі України. Бізнес Інформ. 2017. № 2. С. 172-177
7. Ільченко Н. Б. Механізм управління бізнес-процесами на підприємстві оптової торгівлі. Бізнес Інформ. 2018. № 6. С. 224-230.
8. Ільченко Н. Б. Обгрунтування причинно-наслідкових зв'язків управління економічними процесами на підприємстві оптової торгівлі. Проблеми економіки. 2016. № 4. С. 127-135
9. Ільченко Н. Глобалізаційні процеси та тенденції розвитку оптової торгівлі. Товари і ринки. 2016. № 1. С. 5-15
10. Ільченко Н., Кочубей Д. Референтні моделі управління ланцюгами поставок підприємств торгівлі. Товари і ринки. 2017. № 2. С. 62-71
11. 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
12. 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.
13. 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

**ДОДАТКИ**

Додаток А

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**

**УМАНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ САДІВНИЦТВА**

# Факультет економіки і підприємництва

Кафедра підприємництва, торгівлі та біржової діяльності

**Звіт з виробничої (переддипломної) практики**

**(підприємство)**

**Мельника Володимира Васильовича**

|  |  |
| --- | --- |
|  | **Керівники практики:** |
|  | * від господарства

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(посада, прізвище, ініціали, підпис) |
|  | * від кафедри

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(посада, прізвище, ініціали, підпис) |

**Умань – 20\_\_**

##### Додаток Б

###### Щоденник навчальної практики студента \_\_\_\_\_ курсу групи \_\_\_\_\_\_\_\_

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

##### Додаток В

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |

Календарний план

проходження виробничої практики студентом

факультету економіки і підприємництва

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

з \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ по \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 20\_\_ р.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№ пп** | **Вид виконуваної роботи** | **Календарний термін** | **Робоче місце студента** |

Підпис студента