

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
БІЛОЦЕРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

Кафедра підприємництва, торгівлі та біржової діяльності



**НАСКРІЗНА ПРОГРАМА ПРАКТИКИ
для здобувачів ступеня вищої освіти
першого (бакалаврського) рівня
спеціальності 076 «Підприємство, торгівля та
біржова діяльність»
галузі знань 07 «Управління і адміністрування»**

УДК 338.22:339.18(07)

Затверджено науково-методичною
комісією університету
Протокол № 8 від 9 квітня 2020 р.

Укладачі: Сатир Л.М., доктор екон. наук, професор
Стаднік Л.І., канд. екон. наук, доцент
Шевченко А.О., канд. екон. наук, доцент
Задорожна Р.П., канд. екон. наук, доцент
Кепко В.М., канд. екон. наук, доцент
Непочатенко А.В., канд. екон. наук, доцент
Василенко О.І., асистент

Наскрізна програма практики для здобувачів ступеня вищої освіти першого (бакалаврського) рівня спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» галузі знань 07 «Управління і адміністрування» / Л.М. Сатир, Л.І. Стаднік, А.О. Шевченко, Р.П. Задорожна та ін. Біла Церква, 2020. 100 с.

Рецензенти: Вахній С.П. – Генеральний директор ТОВ «Земля Томилівська»,
доктор с-г наук, професор
Якушев Е.Ф. – Перший віце-президент Київської обласної торгово-
промислової палати, доктор екон. наук, професор, академік АЕНУ

ЗМІСТ

	ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ	4
1.	НАВЧАЛЬНА ПРАКТИКА «ВСТУП ДО СПЕЦІАЛЬНОСТІ»	8
	1.1. Мета і завдання навчальної практики «Вступ до спеціальності».....	8
	1.2. Зміст навчальної практики «Вступ до спеціальності».....	9
	1.3. Методичні вказівки організації практики «Вступ до спеціальності»	14
	1.4. Підведення підсумків практики «Вступ до спеціальності».....	15
2.	НАВЧАЛЬНА ПРАКТИКА ЗІ СПЕЦІАЛЬНОСТІ	16
	2.1. Мета і завдання навчальної практики зі спеціальності.....	16
	2.2. Зміст навчальної практики зі спеціальності.....	17
	2.3. Методичні вказівки організації навчальної практики зі спеціальності.....	18
	2.4. Підведення підсумків навчальної практики зі спеціальності.....	19
	2.5. Практичні завдання.....	20
3.	НАВЧАЛЬНО-ПРОФЕСІЙНА ПРАКТИКА ЗІ СПЕЦІАЛЬНОСТІ ...	32
	3.1. Мета і завдання навчально-професійної практики зі спеціальності...	32
	3.2. Зміст навчально-професійної практики зі спеціальності.....	32
	3.3. Методичні вказівки організації навчально-професійної практики зі спеціальності.....	34
	3.4. Підведення підсумків навчально-професійної практики зі спеціальності.....	35
	3.5. Практичні завдання.....	36
4.	ВИРОБНИЧА БАКАЛАВРСЬКА ПРАКТИКА	64
	4.1. Мета і завдання виробничої бакалаврської практики.....	64
	4.2. Організація проведення виробничої бакалаврської практики.....	65
	4.3. Зміст виробничої бакалаврської практики.....	67
	4.4. Вимоги до звіту про виробничу бакалаврську практику.....	70
	4.5. Підведення підсумків виробничої бакалаврської практики.....	70
5.	РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ДЖЕРЕЛА	75
	5.1. Основна і додаткова література.....	75
	5.2. Інтернет-ресурси.....	77
	ДОДАТКИ	78

ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ

Головними завданнями вищої школи у справі підготовки фахівців, які мають задовольняти потреби сучасної економіки й бути конкурентоспроможними на ринку праці, є систематичне підвищення як теоретичного, так і практичного рівня навчання студентів.

Практика є невід'ємною складовою частиною освітньо-професійної підготовки фахівців, основним завданням якої є якість практичної підготовки випускників бакалаврату та магістратури.

У період практики студентів закладаються основи досвіду професійної діяльності, практичних умінь і навичок, професійних якостей особистості. Від ступеня успішності на цьому етапі залежить професійне становлення майбутнього фахівця.

З метою створення єдиної методичної та організаційної спрямованості всіх видів практик для студентів підготовлена наскрізна програма практичної підготовки, яка є одним із важливих навчально-методичних документів. Вона визначає організацію проведення окремих видів практики бакалаврів та магістрів: навчальної, виробничої та переддипломної, а також вимоги щодо набуття практичних умінь та навичок.

Наскрізна програма практики є основним навчально-методичним документом, що регламентує мету, зміст і послідовність її проведення визначених практик, підведення підсумків і містить рекомендації щодо видів, форм і методів контролю якості підготовки, які студенти повинні отримувати під час проходження практики. Саме наскрізна програма забезпечує єдиний комплексний підхід до організації практик, системність та взаємозв'язок теоретичних знань та практичного досвіду, безперервності і послідовності навчання студентів.

Метою практики є закріплення теоретичних знань, які були отримані в процесі навчання, формування у студента професійного вміння приймати самостійні рішення в певних виробничих умовах, оволодіння студентами сучасними методами, формами організації, знаряддями праці в галузі їх майбутньої спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність».

У процесі професійної підготовки студентів увага акцентується на: розвитку творчих здібностей студента; самостійності студента; умінні студентами приймати рішення; спроможності працювати в колективі.

Практика студентів проводиться відповідно до Державних стандартів вищої освіти. Згідно освітньо-професійної програми та навчальних планів підготовки бакалаврів за спеціальністю 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» передбачено навчальні практики і виробничу практику.

Метою практичної підготовки здобувачів вищої освіти галузі знань 07 «Управління та адміністрування» спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» СВО «Бакалавр» є закріплення теоретичних знань, отриманих під час навчання, а також набуття й удосконалення компетентностей, визначених відповідною освітньою програмою вищої освіти. Зокрема, основною метою *навчальної практики* є удосконалення і закріплення теоретичних знань із циклу гуманітарної, професійної та практичної підготовки. *Виробнича практика* ставить на меті ознайомлення студентів-практикантів безпосередньо на підприємствах, в

організаціях та установах, з виробничим процесом і технологічним циклом виробництва, відпрацювання вмінь і навичок із обраної професії та спеціальності, закріплення знань, отриманих у процесі вивчення певного циклу теоретичних дисциплін та набуття певного практичного досвіду.

Завданням практичної підготовки здобувачів вищої освіти галузі знань 07 «Управління та адміністрування» спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» СВО «Бакалавр» є:

- поглиблення та закріплення набутих теоретичних знань з основних дисциплін професійної підготовки;

- опанування сучасними прийомами та методами прийняття управлінських рішень;

- формування у майбутніх фахівців умінь та практичних навичок в сфері підприємницької, торгівельної та біржової діяльності;

- розроблення пропозицій щодо впровадження найновіших технологій здійснення підприємницької, торгівельної та біржової діяльності;

- систематичне оновлення та творче застосування набутих знань у практичній діяльності при вирішенні завдань, які постають при реалізації ключових функцій підприємницької, торгівельної та біржової діяльності.

Стандартом вищої освіти України для СВО «Бакалавр», спеціальності: 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» передбачено наступні *компетентності*:

інтегральна

- здатність розв'язувати складні спеціалізовані завдання та проблеми у сферах підприємницької, торговельної та біржової діяльності або в процесі навчання, що передбачає застосування теорій та методів організації і функціонування підприємницьких, торговельних, біржових структур і характеризується комплексністю та невизначеністю умов;

загальні:

- ЗК 2. Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях.
- ЗК 3. Здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово.
- ЗК 4. Здатність спілкуватися іноземною мовою.
- ЗК 5. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.
- ЗК 6. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.
- ЗК 7. Здатність працювати в команді.
- ЗК 8. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.
- ЗК 9. Прагнення до збереження навколишнього середовища
- ЗК 10. Здатність діяти відповідально та свідомо.
- ЗК 11. Здатність реалізувати свої права і обов'язки як члена суспільства, усвідомлювати цінності громадянського (вільного демократичного) суспільства та

необхідність його сталого розвитку, верховенства права, прав і свобод людини і громадянина в Україні.

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

спеціальні (фахові):

- 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 4. Здатність застосовувати інноваційні підходи в діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.

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

- СК 6. Здатність здійснювати діяльність з дотриманням вимог нормативно-правових документів у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності.

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

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

- СК 9. Здатність до організації зовнішньоекономічної діяльності підприємницьких, торговельних і 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.

Види практик, періоди проведення та їх обсяги визначаються освітньо-професійною програмою підготовки, що відображається відповідно в навчальних планах і графіках навчального процесу (табл.).

Таблиця

Види, терміни і тривалість практичної підготовки здобувачів вищої освіти спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

№ з/п	Назва виду навчальної практики	Семестр	Тривалість практики			Форма контролю
			тижні	години	ECTS	
Навчальні практики						
1	Навчальна практика «Вступ до спеціальності»	2	3	90	3	Виконання і захист звіту
2	Навчальна практика зі спеціальності	4	3	90	3	Виконання і захист звіту
3	Навчально-професійна практика зі спеціальності	6	3	90	90	Виконання і захист звіту
Виробнича практика						
4	Виробнича бакалаврська практика	8	4	120	4	Виконання і захист звіту

Календарні періоди проведення практики на кожному навчальний рік визначаються графіком навчального процесу. Проходження всіх практик забезпечує формування у здобувачів вищої освіти спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» СВО «Бакалавр» засвоєня визначених компетентностей.

1. НАВЧАЛЬНА ПРАКТИКА «ВСТУП ДО СПЕЦІАЛЬНОСТІ»

1.1. Мета і завдання навчальної практики «Вступ до спеціальності»

Навчальна практика з фаху на першому курсі – це перший крок до практичного пізнання обраної спеціальності, розширення горизонтів знань щодо майбутньої професії, можливість ближче познайомитися з різними сторонами діяльності у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.

Метою проходження навчальної практики «Вступ до спеціальності» є формування у студентів загальних уявлень про спеціальність 076 „Підприємництво, торгівля та біржова діяльність”, зорієнтувати їх на необхідність оволодіння знаннями, які повинен мати бакалавр для фахової роботи за певним рівнем кваліфікації.

Завданнями проходження навчальної практики є:

- ознайомлення студентів з професійними вимогами до фахівця;
- ознайомлення з переліком посад, які може займати фахівець;
- ознайомлення із змістом навчального плану з фаху;
- ознайомлення з організацією навчальної, науково-дослідної, самостійної і виховної роботи в університеті;
- ознайомлення із системою діагностики знань студентів;
- показ студентам застосування новітніх інноваційних і комп'ютерних технологій та методів навчання та сфери їх застосування;
- обґрунтування вибору навчального закладу та даної спеціальності;
- ознайомлення студентів з сучасними тенденціями розвитку професійної діяльності;
- ознайомлення студентів з різними формами підприємницької діяльності на практиці;
- ознайомлення студентів з особливостями сучасної торгівлі на практиці;
- ознайомлення студентів з організацією навчального процесу в Білоцерківському НАУ;
- ознайомлення студентів з формами організації науково-дослідної роботи;
- навчання студентів оформленню звітної документації і застосуванню інформаційних систем і технологій для навчання;
- отримання базових понять для подальшого навчання в університеті.

У результаті вивчення даної навчальної дисципліни студент повинен:

Передбачас набуття компетентностей:

- ЗК 2. Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях.
- ЗК 3. Здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово.
- ЗК 5. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.
- ЗК 6. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.
- ЗК 7. Здатність працювати в команді.
- ЗК 8. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.
- ЗК 12. Здатність зберігати та примножувати моральні, культурні, наукові цінності і досягнення суспільства на основі розуміння історії та закономірностей

розвитку предметної області, її місця у загальній системі знань про природу і суспільство та у розвитку суспільства, техніки і технологій, використовувати різні види та форми рухової активності для активного відпочинку та ведення здорового способу життя.

- СК 1. Критичне осмислення теоретичних засад підприємницької, торгівельної та біржової діяльності.

Передбачає отримання результатів навчання:

- РН2. Знати основну термінологію та мати базові й структуровані знання зі сфери підприємництва, торгівлі та біржової діяльності для подальшого використання на практиці.

- РН5. Організувати інформаційний пошук, самостійний відбір, якісну обробку інформації з різних джерел для формування інформаційного банку даних як основи професійної діяльності у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.

- РН20. Обирати в усному й письмовому спілкуванні найдоцільніші форми мовленнєвого етикету.

- РН22. Використовувати сучасні технології обміну та розповсюдження професійно спрямованої інформації у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності за допомогою комп'ютерних і телекомунікаційних засобів.

Навчальний матеріал дисципліни структурований за модульним принципом і складається з трьох навчальних модулів.

Навчальна дисципліна «Вступ до спеціальності» базується на знаннях таких дисциплін, як: «Економічна теорія», «Соціологія», «Системи технологій у сільському господарстві», «Інформаційні системи і технології» та є базою для вивчення таких дисциплін, як: «Економіка підприємств», «Мікро та макроекономіка» та інших.

1.2. Зміст навчальної практики «Вступ до спеціальності»

Навчальна практика складається з трьох модулів і включає такий перелік тем:

Модуль 1. Загальна характеристика професії

1.1. Робота з каталогами та джерелами інформаційного пошуку.

1.2. Підготовка до зустрічей, екскурсій, виїзних занять.

1.3. Оформлення звітної документації навчальної практики і презентації результатів.

Модуль 2. Сучасні тенденції розвитку професійної діяльності

2.1. Підприємництво в Україні.

2.2. Принципи організації торгівлі в Україні.

2.3. Ознайомлення з особливостями біржової діяльності в Україні.

Модуль 3. Система технологій у сільському господарстві

3.1. Основи організації виробництва і реалізації продукції рослинництва.

3.2. Основи організації виробництва і переробки продукції тваринництва.

3.3. Сучасні тенденції розвитку і ключові ризики підприємництва на аграрному ринку.

Навчальна практика організовується відповідно до структури дисциплін: «Вступ до спеціальності», «Системи технологій у сільському господарстві» і складається з двох блоків:

1. **Ознайомчий блок:** передбачає ознайомлення з сучасними тенденціями розвитку професійної діяльності на практиці. Базується на зустрічах з провідними фахівцями галузі, екскурсіях в магазини, на підприємства та організації різних форм власності з метою ознайомлення із структурою виробництва, організацією торговельно-сервісного обслуговування та сучасними тенденціями ринку товарів і послуг.

2. **Виконавчий блок:** передбачає розв'язок практичних ситуаційних задач згідно варіантів, пошук і обґрунтування оптимальних рішень та вибір презентації результатів відповідно до методичних вказівок.

Модуль 1. Загальна характеристика професії

Тема 1. Робота з електронними каталогами та джерелами інформаційного пошуку

Мета: Навчитися використовувати електронні каталоги бібліотеки для здійснення інформаційного пошуку і оформляти посилання на інформаційні джерела.

Завдання

1. Навчитися користуватися електронними каталогами бібліотек.
2. Ознайомитися з правилами оформлення посилань на використані джерела інформації.
3. Підготувати, дотримуючись правил оформлення, список джерел згідно варіанту завдань для категорій:
 - підручники і посібники
 - методичні вказівки
 - тези наукових публікацій
 - наукові статті
 - електронні ресурси

Список поділити на дві частини:

1. Бібліотека БНАУ
2. Інші бібліотеки

Загальний список повинен містити не менше 30 джерел.

Варіанти завдань:

1. Основи підприємництва
2. Торівля та її функції.
3. Біржова діяльність.
4. Тенденції розвитку вищої освіти.
5. Компетентності в професійній діяльності.

Тема 2. Підготовка до зустрічей, екскурсій, виїздних занять

Мета: Ознайомитися з графіком практичної частини занять та підготуватися з метою найбільш ефективної результативності при спілкуванні зі спеціалістами

Завдання

1. Ознайомитися з графіком зустрічей, екскурсій, виїздних занять.

2. Інформаційно підготуватися до зустрічей.
3. Підготувати питання.

Тема 3. Оформлення звітної документації навчальної практики і презентації результатів

Мета: Оформити звіт з навчальної практики та підготуватися до презентації його результатів.

Завдання

1. Ознайомитися з правилами оформлення звіту.
2. Оформити звіт.
- 3 Підготуватися до захисту звіту.
4. Ознайомитися з принципами публічного захисту роботи.
5. Потренуватися захищати свій звіт.
6. Внести корективи до звіту і його презентації відповідно до рекомендацій керівника практики.

Модуль 2. Сучасні тенденції розвитку професійної діяльності

Тема 1. Підприємництво в Україні

Мета: Ознайомитися з сучасними тенденціями підприємницької діяльності аграрної сфери у формі обговорення, дискусій і виконання кейсових завдань на базі опрацьованих інформаційних джерел.

Завдання

Завдання 1. Теоретичне завдання. Ознайомитися з інформаційними джерелами про підприємництво та підприємницьку діяльність в Україні і сформулювати власні відповіді на запитання:

1. У чому полягає сутність підприємництва?
2. Хто такий підприємець?
3. Які фактори впливають на формування підприємницької культури в сучасних умовах?
4. Нормативно-правова база здійснення підприємницької діяльності в Україні.

Завдання 2. Зробити аналіз стану підприємницької діяльності України, здійснивши інформаційний пошук в різних ролях мислення Де Боно:

1. Інформація
2. Логічний позитив
3. Критика
4. Почуття та інтуїція
5. Креативність
6. Управління процесом

Завдання 3. Кейсове завдання:

1. Ознайомитися з публікаціями стосовно підприємницької діяльності на аграрному ринку.
2. Зробити аналіз стосовно публікації за варіантом завдання.
 - 1) Актуальність.
 - 2) Проблематика.

- 3) Факти і аргументи.
- 4) Висновки автора.
- 5) Власна думка

3. Підготувати по одному питанню до інших публікацій використовуючи формулювання:

- 1) Назви
- 2) Поясни
- 3) Застосуй
- 4) Проаналізуй
- 5) Запропонуй
- 6) Оціни

Тема 2-3. Розв'язок практичних задач з тематик:

- Підприємництво в Україні.
- Принципи організації торгівлі в Україні.
- Ознайомлення з особливостями біржової діяльності в Україні.

Мета: Навчитися розв'язувати практичні задачі на основі базових знань зі спеціальності.

Завдання

1. Здійснити інформаційний пошук згідно тематики варіанту завдання та сучасного стану ринку, використовуючи інформаційні системи і технології.
2. Встановити актуальність, проблеми та тенденції розвитку даного питання.
3. Сформувати і оформити дані, з якими буде здійснюватись робота.
4. Проаналізувати отримані дані та представити їх обравши одну із форм візуалізації.
5. Прийняти оптимальне рішення, базуючись на власні обґрунтування.
6. Обрати форму презентації отриманих результатів, дотримуючись правил оформлення посилань на використані джерела та дотримуючись норм академічної доброчесності.

Варіанти завдань

№ ва-ріанту	Тема	Завдання
1	Підприємництво та підприємницька діяльність	Ви керівник молочного підприємства в Київській області. Асортимент продукції включає виготовлення молока, сметани, кефіру. Плануєте розширити асортимент. Запропонуйте вид продукції для розширення асортименту на базі аналізу даного регіону.
2	Торгівля	Ви менеджер магазину взуття українського виробництва в Хмельницькій області. Плануєте зкоригувати цінову політику з метою підвищити об'єми продажу. Запропонуйте оптимальний діапазон цін, проаналізувавши ринкові ціни даного регіону.
3	Організації науково-дослідної роботи студентів	Ви активний учасник студентського активу. Бажаєте прийняти участь в організації студентської конференції. Запропонуйте актуальні і цікаві теми

		конференції для спеціальності 076 "Підприємництво, торгівля та біржова діяльність", проаналізувавши тематику даної сфери за останні роки.
4	Торгівля	Ви керівник туристичної фірми. Плануєте рекламувати діяльність своєї фірми в соціальних мережах в Україні. Оберіть види соціальних мереж, здійснивши аналіз популярностей в Україні за віковими категоріями.
5	Торгівля	Ви менеджер нового магазину італійського одягу в Харківській області. Запропонуйте цінову політику для жіночого одягу з метою вийти на ринок на базі аналізу ринку даного регіону.
6	Біржова діяльність	Підготуйте есе на тему "Біржова діяльність в Україні".
7	Біржова діяльність	Ви підприємець. Вирішили скористатися послугами брокера для продажу зерна. Сформулюйте перелік питань і задач, які Ви задасте при зустрічі з брокером, проаналізувавши сучасні тенденції ринку зерна.
8	Підприємництво та підприємницька діяльність	Ви молодий підприємець. Плануєте почати підприємницьку діяльність у сфері розважальних послуг в м. Біла Церква Київської обл. Запропонуйте вид розважальних послуг, проаналізувавши ринок розважальної сфери міста.
9	Загальна характеристика професії	Ви студент, який активно приймає участь в профорієнтаційній роботі університету. Підготуйте загальну характеристику професії з метою зацікавити абітурієнтів вступити на навчання за спеціальністю 076 "Підприємництво, торгівля та біржова діяльність".
10	Професійна кар'єра	Ви успішний бізнесмен. Сформулюйте власні критерії успіху професійної кар'єри, проаналізувавши висловлювання відомих успішних бізнесменів світу.
11	Підприємництво та підприємницька діяльність	Оберіть для аналізу одну з відомих підприємницьких структур (фірм). Охарактеризуйте її роль у розвитку міста, регіону, країни та вашому особистому житті [2].
12	Психологія торгівлі, бізнесу та управління	Уявіть, що Вас найняли, щоб робити «холодні дзвінки», тобто опитати людей, чи знайомі вони з новим рестораном, який щойно відкрився у вашому районі. Напишіть сценарій (скрипт) для телефонного дзвінка [2].
13	Риторика та її роль у професійній	Уявіть, що Вас запросили на проходження співбесіди (посаду оберіть самостійно). Напишіть структуру

	діяльності	майбутньої комунікації, використовуючи її основні елементи [2].
14	Риторика та її роль у професійній діяльності	Ви хочете поговорити зі своїм начальником про фінансування Вашої ідеї щодо покращення рекламної роботи нового товару (оберіть якого самостійно). Підготуйте аргументи на свою користь, якщо Ви працюєте керівником відділу маркетингу.
15	Біржова діяльність	Підготуйте есе на тему "Інтернет-трейдинг".

Порядок виконання

1. Встановити дані, які потребують інформаційного пошуку. При здійсненні інформаційного пошуку скористатися сучасними засобами інформаційних технологій. При цьому звертати увагу на джерело інформації та ймовірність його достовірності.

2. Проаналізувати знайдену інформацію. Встановити актуальність даної тематики, проблеми та існуючі шляхи їх вирішення, посилаючись на джерела використаної інформації.

3. Обрати дані та тип їх візуалізації, які будуть враховуватися при розв'язку завдання чи прийнятті рішення. Дані можуть бути вже представлені у вигляді графіків чи таблиць або потребувати обробки чи візуалізації.

4. Прийняти рішення чи зробити висновки з обов'язковим обґрунтуванням власних формулювань.

5. Обрати форму звітності завдання: доповідь, розповідь, презентація, есе, реферат, листівка, дискусія, обговорення, сценарій, скрипт тощо.

Наприклад, зразок схеми складання есе [44]:

- 1) Постановка питання або проблеми (визначити предмет доповіді).
- 2) Теза-аргумент, ілюстрація проблеми (основні положення, підкріплені фактами, аргументами, досвідом).
- 3) Я - позиція (власне місце, роль, думка).
- 4) Висновки (вирішення проблеми, пропозиції, рекомендації).

1.3. Методичні вказівки організації практики «Вступ до спеціальності»

Поточне керівництво практикою «Вступ до спеціальності» здійснюється у визначений період викладачем від профілюючої кафедри. Навчальна практика «Вступ до спеціальності» проводиться групами на базі ННДЦ та в аудиторіях Білоцерківського НАУ. Кожен із здобувачів вищої освіти знаходиться у ролі практиканта. Також здобувачі вищої освіти окремими групами з керівником практики від профілюючої кафедри направляються на екскурсію до підприємств (організацій, установ), з якими укладено договори (домовленості) про підготовку фахівців.

Контроль за проходженням практики з боку вищого навчального закладу покладається на:

- факультет – на декана та координатора практичної підготовки по факультету;
- кафедру – на завідувача та викладачів – керівників практики.

1.4. Підведення підсумків практики «Вступ до спеціальності»

Результатом навчальної практики зі вступу у спеціальність повинні стати: усвідомлення студентами майбутньої сфери діяльності, змісту вищої освіти та фахової підготовки, комплексу фундаментальних і професійних знань, особливостей організації та змісту освітньої програми підготовки фахівців з підприємництва, торгівлі та біржової діяльності на різних освітньо-кваліфікаційних рівнях у вищих навчальних закладах, сутності навчального плану щодо підготовки зазначених фахівців.

Після закінчення терміну практики здобувачі вищої освіти звітують про виконання програми практики. Форма звітності здобувача вищої освіти з навчальної практики «Вступ до спеціальності» – це подання письмового звіту (додаток 1-3).

Звіт про проходження практики подається на кафедру для реєстрації, після чого передається на рецензування викладачеві – керівнику практики від кафедри. За результатами рецензування керівник практики зобов'язаний дати письмову рецензію. Позитивна рецензія є допуском до захисту звіту. На титульному аркуші науковий керівник робить позначку «Допускається до захисту» або «На доопрацювання», проставляє дату, свій підпис та прізвище. За необхідності доопрацювання поданого звіту, керівник практики у рецензії перераховує недоліки та пропонує здобувачу вищої освіти їх усунути.

Після можливого доопрацювання здобувачем вищої освіти та остаточного погодження змісту звіту з керівником практики від кафедри, звіт допускається до захисту. У випадку позитивної рецензії робота повертається здобувачеві вищої освіти для підготовки до захисту.

Звіт має містити відомості про виконання здобувачем вищої освіти усіх розділів програми практики, список використаних джерел тощо. Звіт оформлюється за вимогами, що визначені у програмі практики, та відповідно до єдиних вимог щодо оформлення текстових документів.

Звіт з практики захищається здобувачем вищої освіти у комісії, призначеній завдувачем профілюючої кафедри БНАУ.

Комісія приймає звіт у здобувачів вищої освіти на базі профілюючої кафедри БНАУ до початку наступного семестру (якщо після практики у здобувачів вищої освіти згідно з графіком навчального процесу відбувається теоретичне навчання) чи протягом двох тижнів наступного після практики семестру (якщо після практики у здобувачів вищої освіти згідно з графіком навчального процесу передбачені канікули).

Критерії оцінювання

№ з/п		Вид робіт
1	30	Результати роботи над теоретичною частиною
2	20	Активність під час практичних занять і якість підготовленості до зустрічей
3	30	Оформлення і якість звіту
4	20	Захист і презентація звіту

Кожний блок оцінюється окремо і сумується для виведення підсумкової оцінки. Оцінювання звіту в цілому здійснюється відповідно до шкали оцінювання результатів навчальної практики (Додаток 16)

2. НАВЧАЛЬНА ПРАКТИКА ЗІ СПЕЦІАЛЬНОСТІ

2.1. Мета і завдання навчальної практики зі спеціальності

Метою навчальної практики зі спеціальності є: закріплення та поглиблення теоретичних знань з дисципліни, розвиток професійних якостей майбутнього фахівця, що дозволить здобувачам вищої освіти в майбутньому успішно здійснювати управлінську діяльність.

Завданням навчальної практики зі спеціальності є:

- опанування основних понять і категорій підприємницької діяльності, функцій підприємництва, торгівлі та біржової діяльності;
- набуття практичних навичок використання базових інструментів здійснення підприємницької діяльності;
- формування вмінь творчого пошуку резервів підвищення ефективності системи управління підприємствами.

Проходження навчальної практики зі спеціальності забезпечує формування у здобувачів вищої освіти наступних компетентностей:

- ЗК 2. Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях.
- ЗК 3. Здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово.
- ЗК 5. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.
- ЗК 6. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.
- ЗК 7. Здатність працювати в команді.
- ЗК 8. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.
- СК 01. Знання і розуміння теоретичних засад підприємницької, торговельної та біржової діяльності;
- СК 3. Розуміння форм взаємодії суб'єктів ринкових відносин;
- СК5. Здатність визначати та оцінювати характеристики товарів і послуг в підприємницькій, торговельній, біржовій діяльності.
- СК7. Здатність визначати та розв'язувати професійні завдання з організації підприємницької, торговельної та біржової діяльності.
- СК 9. Здатність до організації зовнішньоекономічної діяльності підприємницьких, торговельних і біржових структур.

Передбачає отримання результатів навчання:

- РН2 Застосовувати набуті знання для вичленення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.
- РН5. Організувати інформаційний пошук, самостійний відбір, якісну обробку інформації з різних джерел для формування інформаційного банку даних як основи професійної діяльності у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.

- РН15 Оцінювати характеристики товарів і послуг у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності за допомогою сучасних методів.

-РН20. Обирати в усному й письмовому спілкуванні найдоцільніші форми мовленнєвого етикету.

2.2. Зміст навчальної практики зі спеціальності

Навчальна практика зі спеціальності проводиться у 4 семестрі другого курсу в аудиторіях Білоцерківського НАУ та на базах практик. Її тривалість визначається вищим навчальним закладом у відповідності до навчального плану та становить 3 тижні. Згідно навчальному плану студенти повинні на практиці закріпити свої знання, а саме з дисциплін: товарознавство, підприємництво, статистика.

Умовно практика поділяється на два блоки.

Перший блок включає відвідування під керівництвом групового керівника протягом 2-го семестру різних об'єктів економічної діяльності (підприємства різної форми власності і господарювання, організації, установи). Кожне відвідування записується у щоденник. До кожного відвіданого об'єкту складається:

1) *Характеристика підприємства за планом:*

- час проведення,
- відвіданий об'єкт,
- вид підприємства у залежності від форми власності,
- головні напрямки виробничої діяльності підприємства,
- структура підприємства,
- характер і асортимент продукції,
- ринок збиту продукції,
- рекламна діяльність підприємства.

2) *Рекламний листок продукції підприємства*

3) *Висновки про діяльність підприємства.*

У висновках студенти на основі оцінки підприємства узагальнюють специфіку функціонування підприємства, особливості інфраструктури, засоби організації виробництва або надання послуг, розробляють урізноманітнення реклами підприємства.

Другий блок включає практичні завдання. Практичні завдання видаються здобувачам вищої освіти з метою набуття ними під час практики умінь та навичок самостійного вирішення виробничих, наукових та організаційних питань. Їх зміст конкретизується і уточнюється керівниками практики під час її проходження. Виконання здобувачами вищої освіти практичних завдань активізує їх творче мислення, підвищує ініціативу і здатність самостійно аналізувати та узагальнювати підсумки роботи й робить проходження практики більш конкретними та цілеспрямованими. Виконання завдань може проводитись у різних формах: індивідуальна робота, командна робота, самостійна. Місце проведення занять: аудиторії університету та в умовах виробництва, безпосередньо на підприємствах.

Таблиця 2.1

Тематика завдань:

№ п/п	Перелік навчальних дисциплін і тем	К-ть днів
1.	Товарознавство	5
1.1	Теоретичні основи формування потреб людини і споживання товарів	
1.2	Штрихове кодування товарів	
1.3	Споживчі властивості товарів	
1.4	Товарознавча характеристика продуктів рослинного походження	
1.5	Товарознавча характеристика продуктів тваринного походження	
1.6	Товарознавча характеристика харчових добавок	
1.7	Господарські товари.	
1.8	Швейні вироби	
2.	Підприємництво	5
2.1	Виробниче підприємництво	
2.2	Підприємництво у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг	
2.3	Підприємництво у фінансово-кредитній сфері	
2.4	Підприємництво в сфері зовнішньо-економічної діяльності	
2.5	Технологія створення власної справи	
2.6	Ризики в підприємницькій діяльності та економічна безпека підприємства	
3.	Статистика	5
3.1	Статистичне спостереження, зведення і групування статистичних даних	
3.2	Абсолютні, відносні і середні величини та показники варіації	
3.3	Ряди динаміки і індекси	
3.4	Статистика продукції	
3.5	Статистика чисельності та продуктивності персоналу	
3.6	Статистика ефективності виробництва	

2.3. Методичні вказівки організації навчальної практики зі спеціальності

Навчальна практика зі спеціальності проводиться групами в аудиторіях Білоцерківського НАУ. Кожен із здобувачів вищої освіти знаходиться у ролі практиканта. Також здобувачі вищої освіти окремими групами організовано з керівником практики направляються до підприємств (організацій, установ), з якими укладено договори про підготовку фахівціві (або на основі домовленості) з метою проведення виїзних практичних занять.

Для забезпечує формування у здобувачів вищої освіти відповідних компетентностей, необхідно вирішити практичні завдання. Для цього:

1. Завдання представлені по кожній дисципліні.
2. Необхідно уважно ознайомитися із умовою практичних завдань.

3. Відповідно до методики, вивчених дисциплін на аудиторних позааудиторних заняттях виконати завдання.

4. На основі виконання сформулювати відповіді, висновки, короткі звіти.

2.4. Підведення підсумків навчальної практики зі спеціальності

Результатом навчальної практики зі вступу у спеціальність повинні стати: усвідомлення студентами майбутньої сфери діяльності, змісту вищої освіти та фахової підготовки, комплексу фундаментальних і професійних знань, особливостей організації та змісту освітньо-професійної програми підготовки фахівців з підприємництва, торгівлі та біржової діяльності на різних освітньо-кваліфікаційних рівнях у вищих навчальних закладах, сутності навчального плану щодо підготовки зазначених фахівців.

Після закінчення терміну практики здобувачі вищої освіти звітують про виконання програми практики. Форма звітності здобувача вищої освіти з навчальної практики зі спеціальності – це подання письмового звіту.

Звіт про проходження практики (Додаток 4-6) подається на кафедру для реєстрації, після чого передається на рецензування викладачеві – керівнику практики від кафедри. За результатами рецензування керівник практики зобов'язаний дати письмову рецензію. Позитивна рецензія є допуском до захисту звіту. На титульному аркуші науковий керівник робить позначку «Допускається до захисту» або «На доопрацювання», проставляє дату, свій підпис та прізвище. За необхідності доопрацювання поданого звіту, керівник практики у рецензії перераховує недоліки та пропонує здобувачу вищої освіти їх усунути.

Після можливого доопрацювання здобувачем вищої освіти та остаточного погодження змісту звіту з керівником практики від кафедри, звіт допускається до захисту. У випадку позитивної рецензії робота повертається здобувачеві вищої освіти для підготовки до захисту.

Звіт має містити відомості про виконання здобувачем вищої освіти усіх розділів програми практики, список використаних джерел тощо. Звіт оформлюється за вимогами, що визначені у програмі практики, та відповідно до єдиних вимог щодо оформлення текстових документів.

Звіт з практики захищається здобувачем вищої освіти у комісії, призначеній завідувачем профілюючої кафедри БНАУ.

Комісія приймає захист у здобувачів вищої освіти на базі профілюючої кафедри БНАУ до початку наступного семестру (якщо після практики у здобувачів вищої освіти згідно з графіком навчального процесу відбувається теоретичне навчання) чи протягом двох тижнів наступного після практики семестру (якщо після практики у здобувачів вищої освіти згідно з графіком навчального процесу передбачені канікули).

Критерії оцінювання

№ з/п		Вид робіт
1	40	Зміст матеріалів практики
2	10	Активність під час практичних занять і якість підготовленості до зустрічей
3	20	Оформлення і якість звіту
4	30	Захист і презентація звіту

Кожний блок оцінюється окремо і сумується для виведення підсумкової оцінки. Критерії оцінювання кожного блоку визначаються програмою практики. Оцінювання звіту в цілому здійснюється відповідно до шкали оцінювання результатів навчальної практики (Додаток 16)

2.5. Практичні завдання

2.5.1. Товарознавство

Місце навчальної практики зі спеціальності для першого блоку завдань:
Торговельне підприємство.

Під час практики необхідно:

- вивчити асортимент окремої групи товарів (або асортимент будь-якого підприємства), визнати по маркуванню: виробника, склад продукту, енергетичну цінність, призначення, масу нетто, вид упакування, розшифрувати код, визначити, які добавки криються під літерою Е;

- виявити асортимент продовольчих товарів, які користуються великим попитом, їх склад та властивості;

- вивчити розміщення та умови зберігання товарів у магазині, складі, підсобному приміщенні, порівняти з вимогами НТД.

Місце навчальної практики зі спеціальності для другого блоку завдань:
Лабораторія сенсорного аналізу Білоцерківського НАУ.

Тема1. Теоретичні основи формування потреб людини і споживання товарів.

Завдання 1. Визначте калорійність 200 г молока, якщо в ньому міститься 3,5 % білків, 4,5 % вуглеводів, 3,2 % жирів.

Методика розв'язування задачі:

Знаючи коефіцієнти калорійності 1г білка 4 ккал; 1 г вуглеводів 3,75 ккал, 1 г жиру 9 ккал визначаємо енергетичну цінність 100 г молока:

Відповідь:

Завдання 2. Визначити енергетичну цінність харчового продукту масою 350 г, що містить 50% води, 30% білка, 15% жирів та 5% вуглеводів.

Примітка: Калорійність їжі або енергетична цінність харчових продуктів - кількість енергії, яка утворюється при окисненні жирів, білків, вуглеводів, що міститься у продуктах харчування, і витрачається на фізіологічні функції організму. Калорійність – важливий показник харчової цінності продуктів, вимірюється в кілокалоріях (ккал) або в кілоджоулях (кДж). Одна кілокалорія дорівнює 4,184 кілоджоуля.

Середня добова потреба дорослої людини становить у вуглеводах 385 г, у жирах – 100 г і білках – 80г. Енергетична цінність 1 г білка становить – 4,0 (17,1 кДж); 1 г жиру – 9 ккал (38,9 кДж); 1 г вуглеводів – 4.75 ккал (17,1 кДж).

Методика розв'язування:

Відповідь:

Завдання 3. Середньодобова потреба студента в білках, жирах, вуглеводах складає відповідно 113 г, 106 г, 451 г. Обчисліть добову потребу студента в енергії в кДж та ккал.

Відповідь:

Завдання 4.

У картоплі втримується 20 % вітаміну С. Скільки необхідно вжити картоплі для задоволення добової потреби людини у вітаміні С? Які харчові продукти є джерелом вітаміну С? Значення вітаміну С у харчуванні?

Тема 2. Штрихове кодування товарів.

Завдання 1. Розшифрувати штриховий код товару, який має значення 482987654321K та перевірити правильність контрольної цифри.

Методика розв'язування:

Контрольна цифра розраховується так:

- 1) нумерація позицій здійснюється справа наліво (тобто контрольна цифра є на першій позиції);
- 2) починаючи з позиції 2, скласти через одну всі значення цифр (парні позиції);
- 3) помножити результат етапу 2 на 3;
- 4) скласти всі значення цифр, що залишилися, починаючи з позиції 3 (непарні позиції);
- 5) скласти результати етапу 2 та етапу 3;
- 6) контрольною цифрою буде найменше число, яке необхідно додати до результату етапу 4, щоб отримати число, кратне 10.

За наведеною процедурою визначимо значення К:

Відповідь:

Завдання 2. Розшифрувати код на рідину для миття посуду "Denk Mit Vesnyani momenti", який має значення 4010355977441 та перевірити правильність контрольної цифри.

Таблиця 2.2

Методика розв'язування:

1. Додати цифри, що стоять на парних місцях штрих-коду	?
2. Отриману суму помножити на три	?
3. Додати цифри, що стоять на непарних місцях штрих-коду (крім контрольної цифри)	?
4. Додати числа, отримані в пунктах 2 і 3	?
5. Відняти десятки	?
6. Від числа 10 відняти отримане в пункті 5	?

Тема 3. Споживчі властивості товару

Завдання 1. Користуючись стандартами, навчальною літературою дайте характеристику окремим видам вершкового масла за таблицею 2.3.

Таблиця 2.3

Споживні властивості та товарознавча характеристика вершкового масла

Назва масла	Вид, група	Органо-лептичні властивості	Масова частка, %		
			жиру	вологи,	солі
Солодковершкове селянське солоне					
Кисловершкове Екстра					
Кисловершкове бутербродне солоне					
Шоколадне					
Солодковершко-ве бутербродне					
Плавлене					

Завдання 2. Користуючись стандартами, навчальною літературою дайте характеристику окремим видам кисломолочних продуктів за таблицею 2.4.

Таблиця 2.4

Споживні властивості та товарознавча характеристика кисломолочних продуктів

Назва продукту	Вид закваски	Зовнішні відмінні ознаки	Масова частка жиру, %	Кількість життєздатних молочнокислих бактерій, КУО в 1 см ³ , не менш ніж	Кислотність, °Т
Кефір			0,0		
Біойогурт			6,5		
Простокваша			3,2		
Ряжанка			4,0		
Сметана			1,5		
Кефір			1,0		
Сир кисломолочний			1,0		
Біфідойогурт			1,0		

Тема 4. Товарознавча характеристика продуктів рослинного походження

Завдання 1. На плодоовочеву базу м. Одеси з Чернігівської області надійшла партія пізньої картоплі масою 10 т навалом, яка вирощена в СТОВ «Колос». Під час експертизи в середньому зразку виявилось 0,3 кг в'ялих бульб, 0,8 кг паршою, 1 кг позеленілих, 1,5 кг механічно пошкоджених бульб.

Постановка завдання: На основі якого стандарту буде визначатись якість картоплі? Скільки точкових проб потрібно взяти від партії картоплі, що надійшла?

Яка загальна вага об'єднаної проби? Визначити якість картоплі та зробити висновок про можливість, тривалість і технологію зберігання.

Методика розв'язування:

Висновок: Отриману плодоовочевою базою пізню картоплю можна віднести до ? сорту. Її можна зберігати при температурі $-?^{\circ}\text{C}$ при вологості $?-?\%$.

Завдання 2. Вінницька станція садівництва згідно з укладеним договором на поставку доброякісних яблук (не нижче першого товарного сорту) доставила в листопаді 20 т яблук. За супровідними документами яблука значилися першим товарним сортом помологічного сорту Джонатан в кількості 1000 ящиків. Під час експертизи яблук, які надійшли на місце призначення, було встановлено плодів: таких, що за всіма показниками відповідали першому товарному сорту – 85 %; розміром від 40 до 50 мм – 10 %; пошкоджених градобоїнами загальною площею більше $\frac{1}{4}$ поверхні плодів – 2,5 %; таких, що загнили – 2,5 %.

Постановка завдання: До якої помологічної групи відноситься сорт Джонатан? Визначити кількість ящиків у вибірці. Розрахувати масу об'єднаної проби. Визначити якість яблук на підставі аналізу і дати висновок про прийняття та їх призначення.

Методика розв'язування:

Відповідь:

Завдання 3. До магазину надійшла партія кондитерських виробів у такому асортименті і кількості:

а) карамель «Дюшес» – 8 ящиків по 10 кг;

б) цукерки «Асорті» в коробках масою нетто 325 г – 6 ящиків по 12 коробок.

Постановка завдання: Скільки належить розпакувати одиниць упаковки, який за масою середній зразок кожного виду товару слід відібрати?

Методика розв'язання:

Відповідь:

Завдання 4. Ви – товарознавець універсаму «Сільпо».

В універсам завезли цукор-пісок масою 2,5 т, який упаковано в мішки по 50 кг. Результати досліджень, які отримані, були такі:

- кристалики однорідні з нечітко вираженими гранями;
- колір білий без блиску;
- відчувається невелика липкість;
- масова частка вологи на суху речовину складає 0,19 %;
- масова частка цукрози – 99,6 %;
- інші показники цукру відповідають вимогам стандарту.

Постановка завдання:

1. Як проводиться відбір середньої проби для дослідження?
2. Зробити висновок про якість цукру та умови його реалізації.
3. Якими нормативними документами треба користуватися для вирішення ситуаційної задачі?

Тема 5. Товарознавча характеристика продуктів тваринного походження

Завдання 1. У супермаркет „АТБ” надійшла партія сиру „Степовий” з парафіною оболонкою масою 200 кг у 10 ящиках. При прийманні сиру

товарознавець супермаркету перевіряв якість сиру за органолептичними властивостями і виявив: пакування та маркування – задовільні; голівки сиру трохи деформовані, на деяких була пошкоджена шкоринка; малюнок – рваний; колір блідо-жовтий, рівномірній по всій масі; консистенція – рихла, крихка; смак і запах – чисті але слабо вражені, відчувається незначна гіркота.

Постановка завдання: Встановіть товарний сорт сиру. До якої групи за класифікацією відноситься цей сир? В чому особливості виробництва цієї групи сирів? Які показники якості свідчать про безпеку вживання цього сиру? Які вади та недоліки можуть виникати у сирах при порушенні режимів виробництва?

Завдання 2. До магазину надійшла партія вареної ковбаси масою 540 кг. Згідно накладної це ковбаса „Лікарська” вищого сорту у природній оболонці. Термін після завершення технологічного процесу - 52 години. Зазначити порядок приймання продукції згідно з вимогами ДСТУ 4436:2005 , відбору зразків для дослідження., а також умови та терміни її реалізації.

Відповідь:

Завдання 3. Магазин «Океан» за передплатою придбав рибу охолоджену 1 000 кг за ціною без ПДВ 50 грн/кг на суму 50 000 грн (1 000 x 50). Крім того, ПДВ — 10 000 грн, усього — на суму 60 000 грн. При прийманні встановлено, що фактична вага отриманої риби — 995 кг, тобто нестача становить 5 кг, з якої 1,8 кг у межах норм природного убутку, 3,2 кг — понаднормова нестача. Риба продаватиметься у роздріб за ціною 120 грн/кг (у тому числі ПДВ — 20 грн). Визначити собівартість та ціну 1 кг риби з врахуванням понаднормованої нестачі.

Методика розв'язування:

Відповідь:

Завдання 4. Складіть товарознавчу характеристику ковбасних виробів за таблицею 2.5 користуючись стандартами на ковбасні вироби, підручниками та іншими джерелами інформації.

Таблиця 2.5.

Товарознавча характеристика окремих ковбасних виробів

Назва і група виробів	Сорт	Відмінні зовнішні ознаки	Особливості рецептурного складу	Масова частка, %			Строки зберігання
				воло-ги	солі	крох-малю	
Молочна							
Русанівська							
Любительська							
Яловича							
Ліверна							
Дрогобицька							
Сервелат							
Краківська							
Лікарська							
Польська							

Завдання 5. До магазину надійшла партія м'ясних консервів «Свинина тушкована» масою 250 г. Встановлено:

- вміст консервів – м'ясо без кісток, хрящів, суглобів;
- м'ясо – соковите, непереварине;
- шматочки м'яса рівномірно розрізані, цілі, в основному маса нетто не більше як 30 г;
- смак і запах – відповідає свинині тушкованій, з прянощами без сторонніх присмаків та запахів;
- масова частка жиру – 9,32 %;
- вміст м'яса та жиру від маси нетто – 58,78 %.

Завдання :

1. Зробити висновки щодо якості партії консервів.
2. Назвати дефекти консервів та вказати причини їх появи.

Тема 6. Товарознавча характеристика харчових добавок

Завдання 1. Розрахувати норми витрат сировини для виробництва 1 т перцю чорногомеленого в пакетах масою 10 г з врахуванням втрат під час подрібнення – 2,3 %; просіювання – 0,25 %; фасування – 0,5 %.

Методика розв'язування:

Відповідь:

Завдання 2. Розрахувати норми витрат сировини для виробництва 1 т яблучного екстракту, якщо масова частка води соку – 91,5 %, масова частка води екстракту – 45,0 %, втрати і затрати соку становлять – 9,0 %.

Методика розв'язування:

Відповідь:

Тема 7. Господарські товари (місце проведення кабінет товарознавства)

Завдання 1. У споживача зламалася практично нова мікрохвильова піч, але він загубив касовий чек і всі інші документи, видані під час купівлі, у тому числі й гарантійний талон. Що робити, адже ні в магазині, ні в гарантійній майстерні і тим більше в суді без документів і розмовляти не будуть?

Відповідь:

Завдання 2. Користуючись ДСТУ 3276-95. “Посуда господарська емалірована”, з'ясуйте чи є допустимими наступні види дефектів емальованих чайників: при нахиленні на 75° кришка утримується на чайнику; у 2-х місцях спостерігається оголення ґрунтової емалі розміром 2мм кожне ; у одному місці є непродавлювальний пузир розміром 1,5мм.

Відповідь:

Завдання 3. Магазин «Меблі» одержує товари від декількох постачальників. Постачальник фірма «А» відвантажив магазину за поточний рік меблі за замовленнями покупців на суму 6000 тис. грн у роздрібних цінах із ПДВ. Постачальник фірма «А» надає магазину торговельну знижку в розмірі 15% з ціни одиниці товару без ПДВ. Постачальник фірма «Б» відвантажив магазину меблі на суму 3500 тис. грн (з урахуванням ПДВ) за оптовими цінами. Залишки меблів цієї фірми в цінах закупівлі (із ПДВ) склали: – на початок поточного року – 300 тис. грн – на кінець поточного року – 500 тис. грн Магазин встановлює торговельну

надбавку на меблі фірми «Б» – 40%. Фінансовим планом магазину на поточний рік передбачався рівень комерційного доходу до товарообороту – 18,5%.

Визначити:

1. Комерційний дохід магазину «Меблі» за поточний рік.
2. Роздрібний товарооборот (із ПДВ) за поточний рік.

Відповідь:

Тема 8. Швейні вироби (місце проведення кабінет товарознавства)

Завдання 1. На швейній фабриці «Софія» при пошитті курточок були допущені недоліки. Товарознавець при перевірці якості продукції дослідив дефекти. Згідно з вимогами ДСТУ 2033-92 «Вироби швейні. Дефекти», дайте визначення знайденим видам дефектів швейних виробів та вкажіть чи їх можна усунути: несиметричність деталей швейного виробу; зміна ширини шва в деталях виробу; нерівномірність настилення утеплювача; пропускання стібків.

Відповідь:

Завдання 2. Відпускна ціна жіночого костюма фабрики–виробника разом з ПДВ становить 102 ум. од. Витрати оптової бази, пов'язані з придбанням та транспортуванням виробів – 1450 ум. од. Загальна кількість придбаних виробів – 150. Оптова база планує отримати прибуток у розмірі 12 ум. од. за один костюм. Витрати роздрібного торговельного підприємства, пов'язані з доставкою товару з оптової бази, підготовкою до продажу та реалізацією, становлять 4380 ум. од. Торговельне підприємство планує отримати прибуток у розмірі 30 ум. од. Розрахувати оптову та роздрібну ціну на жіночий костюм.

Методика розв'язання:

Відповідь:

Завдання 3. Ви – товарознавець магазину «Будинок тканин». При підготовці до продажу у тканині вовняної драп, 100 % вовни, довжиною куска 20 м, шириною 142 см виявлено дефекти та відхилення від норм по фізико-механічних показниках:

- процинки, довжиною 1 см;
- залом, довжиною 9 см;
- недостатня ширина, розміром 1,2 %;
- зміщення лінійних розмірів після замочування, 0,8 %.

Завдання: Перевірити правильність встановлення сорту куску тканини, маркованого першим сортом, якщо виявлені дефекти та відхилення від норм по фізико-механічних показниках.

Відповідь.

2.5.2. Підприємництво

Місце навчальної практики зі спеціальності для першого блоку завдань: підприємства різних форм власності і галузевої приналежності .

Під час практики необхідно:

- ознайомитися з організацією створення підприємства
- вивчити систему показників ефективності підприємницької діяльності
- вивчити організацію господарських зв'язків в умовах ринкових відносин
- вивчити порядок формування асортименту продукції на підприємстві

- вивчити розрахунок показників ефективності підприємства
- ознайомитися з організацією торгово-технологічного процесу підприємства
- ознайомитися з функціонуванням сучасного роздрібного підприємства

Місце навчальної практики зі спеціальності для другого блоку завдань:
в умовах підприємств та в аудиторіях університету.

Тема 1. Виробниче підприємництво

Завдання 1. Кількість виробленої продукції за зміну становить 15000 шт., яка повністю реалізується. Загальні витрати на виготовлення цієї продукції становлять 253782,95 грн., а витрати на її реалізацію 11234,45 грн. Підприємець запланував отримання рівня рентабельності виробництва на рівні 34,9%. Визначити: 1) Розмір виробничої та повної собівартості одиниці продукції; 2) відпускну ціну виробу, яка забезпечить підприємцю отримання запланованого рівня рентабельності її виробництва.

Виконання:

- 1). Знаходимо розміри виробничої та повної собівартості одиниці продукції.
- 2). Знаходимо розмір відпускної ціни виробу, який забезпечить підприємцю отримання запланованого рівня рентабельності її виробництва.

Відповідь:

Завдання 2. Підприємство виготовляє за рік 30 тис. виробів, яку реалізує в повному обсязі за ціною 70 грн./од. Змінні витрати становлять 50 грн./од., річний розмір постійних витрат – 300 тис. грн. Керівництво підприємства ставить собі за мету отримання 400 тис. грн. валового прибутку на рік. Скільки треба виготовляти виробів підприємству щоб досягти наміченої мети за даних умов?

Виконання:

Відповідь:

Тема 2. Підприємництво у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг

Завдання 1. У підприємства з'явилась можливість придбати перукарню з одночасним обслуговуванням 5 чоловік. За підрахунками спеціалістів постійні річні витрати складатимуть 80 тис. грн. на рік, змінні витрати на одиницю – 20 грн. на одну людину (клієнта) не враховуючи початкові вкладення. Згідно даних досліджень маркетологів конкурентна ціна однієї послуги повинна скласти 50 грн. Кількість робочих днів на рік – 360 днів. Визначити: 1). Яку кількість клієнтів потрібно обслуговувати за 1 рік щоб почати отримувати прибуток; 2). Прийняти рішення щодо економічної доцільності організації даного виду бізнесу, якщо за песимістичним прогнозом середня кількість клієнтів за день становитиме 21 чоловік.

Виконання:

Відповідь:

Завдання 2. Компанія Макдональдс розглядає можливість оренди в одному з районів міста Києва ділянки землі. Очікується, що торгова пропозиція зацікавить

2000 відвідувачів на місяць. У середньому кожен відвідувач з'їсть гамбургерів та вип'є прохолоджені вальних напоїв на 2 долари. Прибуток компанії повинен скласти не менше ніж 10 процентів на кожний долар продажу. Витрати на робочу силу і матеріали 80 центів на кожний долар продажу. Визначити який максимальний розмір помісячної орендної платні компанія може собі дозволити сплачувати, щоб забезпечити запланований рівень прибутку?

Виконання:

Відповідь:

Тема 3. Підприємництво у фінансово-кредитній сфері

Задача 1. Підприємець здійснює вибір кредитування у двох банках. Перший банк пропонує кредит на 3 роки під 10% річних, що нараховуються за складними процентами. Другий банк здійснює кредитування за простими відсотками. Який відсоток повинен запропонувати другий банк підприємцю, щоб досягти еквівалентних з першим банком умов кредитування?

Розв'язання:

Відповідь:

Завдання 2. Підприємець закуповує сировину на умовах комерційного кредиту. Строк кредиту 45 днів. При сплаті за сировину протягом перших 10 днів продавцем надається знижка покупцю в розмірі 7% від вартості поставленої продукції. Підприємець планує замовити сировину на 200 тис. грн й розраховує, що зможе накопичити необхідну суму для розрахунку за неї лише через 45 днів, втративши при цьому можливість отримати знижку. Тому підприємець розглядає можливість розрахунку протягом перших 10 днів за рахунок залучення банківського кредиту (ставка кредиту 30% річних), отримавши при цьому знижку від продавця сировини. Яку стратегію розрахунку доцільно обрати підприємству, щоб отримати найбільший зиск:

1. розрахунок власними коштами на наприкінці строку без отримання знижки;
2. розрахунок протягом перших 10 днів за рахунок залучення банківського кредиту й отримання від продавця знижки в розмірі 7%.

Виконання:

Відповідь:

Тема 4. Підприємництво в сфері зовнішньо-економічної діяльності

Завдання 1. Для виробничої діяльності підприємству необхідні комплектуючі вироби іноземного виробництва. У зв'язку з цим керівництво цього підприємства розглядає два можливих варіанти їх придбання:

Варіант А передбачає придбання комплектуючих в кількості 5000 шт. щомісяця у вітчизняного торгового посередника на загальну суму 335850 грн. та витрати на транспортування цієї партії в розмірі 7550 грн.

Варіант В передбачає придбання такої ж самої кількості комплектуючих виробів щомісяця, але безпосередньо у їх виробника за кордоном за ціною 1,25 Євро/шт. з наступним їх транспортуванням на склад нашого підприємства. При цьому відомо, що підприємство понесе слідуєчі витрати: витрати на транспортування вантажу до митного кордону з Україною - 1217 Євро; витрати на

транспортування вантажу від митного кордону України до складу нашого підприємства - 6350 грн.; витрати на страхування вантажу до митного кордону з Україною - 87 Євро; витрати на страхування вантажу від митного кордону України до складу підприємства - 575 грн.; при перетині митного кордону стягується мито за ставкою -12,5% від митної вартості вантажу, митний збір - 0,1% від митної вартості та нараховується ПДВ за ставкою 20%. Курс НБУ на дату планового перетину кордону прогнозується в розмірі 24,10 грн./євро.

Який варіант придбання комплектуючих виробів доцільно обрати з економічної точки зору?

Виконання:

Відповідь:

Тема 5. Технологія створення власної справи

Завдання 1. Підприємець розглядає доцільність заснування бізнесу, сутність якого полягає в придбанні у господарств населення моркви восени з наступним її зберіганням у власному овочесховищі та реалізацією – на весні. При цьому нам відомі наступні дані: Плановий обсяг придбання моркви – 57 тонн. Середня ціна, за якою буде здійснюватись її закупівля у господарствах населення – 6,5 грн./кг. Витрати на доставку моркви до місця зберігання – 5050 грн. Витрати на зберігання – 3670 грн. На весні, після завершення процесу її зберігання плановий обсяг втрат ваги становитиме – 12 %, а середньо-ринкова відпускна ціна – 11,95 грн./кг. Нам відомо, що підприємець погодиться займатися даним видом бізнесу за умови, що буде забезпечено отримання рівня рентабельності вир-ва не нижче ніж – 41,1%. Оцінити економічну доцільність заняття даним видом бізнесу, якщо вважається, що відхилення відпускної ціни підприємця від середньо-ринкової в меншу сторону: від 0 до 10% – малоперспективний бізнес; від 10,01 до 25% – середньо-пективний бізнес; від 25,01 до 50% – перспективний бізнес; понад 50% – дуже перспективний бізнес.

Виконання:

Відповідь:

Тема 6. Ризики в підприємницькій діяльності та економічна безпека підприємства

Завдання 1. Визначити необхідний рівень резерву сумнівних боргів з дебіторської заборгованості, якщо загальний обсяг її 200 тис.грн. Ризик неповернення 30% заборгованості становить – 2%, 40% заборгованості – 5%, 20% заборгованості – 10%, 10% заборгованості – безнадійно. Визначити:

1. Середній ризик неповернення та величину резервів сумнівних боргів за всім обсягом заборгованості.

2. Як зміниться рівень ризику, якщо 50% заборгованості, яка мала ризик неповернення 10%, стане безнадійною?

Виконання:

Відповідь:

Завдання 2. Підприємство протягом року реалізувало продукцію 4-м фірмам. Обсяги продажів та заборгованість, яка, з різних причин, залишалась непогашеною за підприємствами наступні:

Таблиця 2.6.

Показники	Підпр.1	Підпр. 2	Підпр. 3	Підпр. 4
Обсяги продажів, тис.грн.	200	350	400	560
Заборгованість, тис.грн.	4	7	12	28

Визначити:

1. Ризик неповененості за кожним підприємством.
2. Який резерв сумнівних боргів підприємство має сформувати, якщо в наступному році має намір реалізувати продукцію тим самим фірмам у тих самих пропорціях.

Виконавання:**Відповідь:****2.5.3. Статистика****Місце навчальної практики зі спеціальності: для першого блоку**

завдань: підприємства різних форм власності і галузевої приналежності .

Під час практики необхідно:

- ознайомитися з порядком збору інформації;
- ознайомитися з порядком опрацювання інформації, та аналізом визначених показників;
- передача інформації у вищу інстанцію та органи місцевої влади;
- ознайомитися з порядком надання інформації для наукових досліджень.

Місце навчальної практики зі спеціальності: в умовах підприємств та в аудиторіях університету.

Тема 1. Статистичне спостереження, зведення і групування статистичних даних**Завдання 1.**

Скласти програму спеціально організованого статистичного спостереження для проведення опитування робітників підприємства-бази практики стосовно характеру та умов їх праці.

Провести опитування працівників згідно сформованої програми спостереження.

Побудувати атрибутивний та інтервальний ряди розподілу працівників за відповідними ознаками.

Тема 2. Абсолютні, відносні і середні величини та показники варіації**Завдання 1.**

За даними атрибутивного ряду розподілу, побудованого в Завданні 1, обчислити всі можливі види відносних величин.

За даними інтервального ряду розподілу, побудованого в Завданні 1, обчислити середнє значення ознаки та показники її варіації.

Зробити висновки за результатами розрахунків.

Тема 3. Ряди динаміки. Індекси

Завдання 1.

За даними (річними або квартальними) підприємства-базису практики побудувати динамічний ряд одного з показників діяльності підприємства.

На основі побудованого динамічного ряду розрахувати ланцюгові, базисні та середньорічні характеристики інтенсивності динаміки. Зробити висновки щодо характеру динаміки досліджуваного показника.

Описати тенденцію зміни обраного показника за допомогою трендового рівняння та розрахувати на його основі прогнозне значення показника на наступний період.

Завдання 2.

Проаналізувати динаміку цін на продукцію підприємства та обсягів її продажу за допомогою зведених індексів агрегатної форми.

Тема 4. Статистика продукції

Завдання 1.

За даними підприємства-базису практики здійснити аналіз структури продукції, що випускається підприємством. Представити дані в графічному вигляді.

Оцінити структурні зрушення в асортименті продукції за два останні періоди.

Проаналізувати виконання планів з виробництва та реалізації продукції підприємства.

Зробити висновки за результатами розрахунків.

Тема 5. Статистика чисельності та продуктивності персоналу

Завдання 1.

За даними (річними або квартальними) підприємства-базису практики здійснити аналіз динаміки чисельності та структури працівників підприємства.

Завдання 2.

Розрахувати показники середньогодинної, середньоденної та середньомісячної продуктивності праці за декілька періодів, проаналізувати їх динаміку.

За даними підприємства про випуск продукції та чисельність окремих категорій (наприклад, спеціальностей) робітників здійснити індексний аналіз середньої по підприємству продуктивності праці.

Зробити висновки за результатами розрахунків.

Тема 6. Статистика ефективності виробництва

Завдання 1.

За даними підприємства-базису практики за два періоди про вартість основних фондів підприємства та обсяг випущеної продукції розрахувати показник фондівіддачі основних фондів.

За допомогою індексного методу аналізу оцінити вплив вартості основних фондів та їх фондівіддачі на зміну обсягу виробництва.

Розкласти загальний абсолютний приріст обсягу виробництва за факторами.

Зробити висновки за результатами розрахунків.

3. НАВЧАЛЬНО-ПРОФЕСІЙНА ПРАКТИКА ЗІ СПЕЦІАЛЬНОСТІ

3.1. Мета і завдання навчально-професійної практики зі спеціальності

Навчально-професійна практика є наступним після практичних занять етапом, що забезпечує перехід від теоретичного навчання до професійної діяльності студентів.

Метою навчально-професійної практики є ознайомлення студентів зі специфікою майбутнього фаху, отримання ними первинних професійних умінь із загально професійних та спеціальних навчальних дисциплін. Практика є першим кроком психологічної і професійної адаптації студента до виробництва. Навчально-професійна практика дає можливість студентові вирішувати завдання, які покладені на виробничий персонал, нести відповідальність за роботу, що виконується, відчути себе учасником виробництва.

Основними завданнями навчально-професійної практики є:

- підготовка студентів до проходження виробничої практики;
- закріплення та поглиблення знань і умінь, одержаних при вивченні загально- професійних навчальних дисциплін;
- отримання умінь і первинних навичок з відповідного фаху;
- ознайомлення з організацією роботи та структурою підприємств і організацій, а також з характером майбутньої професійної діяльності;
- розвиток інтересу до обраної спеціальності;
- виховання професійних якостей молодого фахівця шляхом залучення студентів до реальної професійної праці.

Проходження *навчально-професійної практики зі спеціальності* забезпечує формування у здобувачів вищої освіти наступних *компетентностей*:

- СК 01. Знання і розуміння теоретичних засад підприємницької, торговельної та біржової діяльності;
- СК 02. Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення, функціонування підприємницьких, торговельних, біржових утворень.
- СК 03. Розуміння форм взаємодії суб'єктів ринкових відносин;
- СК 04. Здатність визначати та оцінювати характеристики товарів і послуг у підприємницькій, торговельній, біржовій діяльності.
- СК 05. Знання та розуміння нормативно-правового регулювання у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності.
- СК 06. Здатність визначати та розв'язувати професійні завдання з організації підприємницької, торговельної та біржової діяльності.

3.2. Зміст навчально-професійної практики зі спеціальності

Навчально-професійна практика зі спеціальності проводиться у 6 семестрі третього курсу. Її тривалість визначається вищим навчальним закладом у відповідності до навчального плану та становить 3 тижні. Згідно навчальному плану студенти повинні на практиці закріпити свої знання, а саме з дисциплін:

1. Захист прав споживачів;

2. Торговельне підприємництво;
3. Стандартизація і управління якістю;
4. Комерційна діяльність;
5. Біржі та біржова діяльність.

Умовно практика поділяється на два блоки.

Перший блок включає відвідування під керівництвом групового керівника протягом 2-го семестру різних об'єктів економічної діяльності (заводи, сільськогосподарські підприємства, підприємства торгівлі, підприємства різної форми власності і господарювання). Кожне відвідування записується у щоденник. До кожного відвіданого об'єкту складається:

1) *Характеристика підприємства за планом:*

- час проведення,
- відвіданий об'єкт,
- вид підприємства у залежності від форми власності,
- головні напрямки виробничої діяльності підприємства,
- структура підприємства,
- характер і асортимент продукції,
- ринок збуту продукції,
- рекламна діяльність підприємства.

2) *Рекламний листок продукції підприємства*

3) *Висновки про діяльність підприємства.*

У висновках студенти на основі аналізу підприємства узагальнюють специфіку функціонування підприємства, особливості інфраструктури, засоби організації виробництва або надання послуг, розробляють напрями покращання діяльності, урізноманітнення реклами підприємства.

Другий блок включає практичні завдання. Практичні завдання видаються здобувачам вищої освіти з метою набуття ними під час практики умінь та навичок самостійного вирішення виробничих, наукових та організаційних питань. Їх зміст конкретизується і уточнюється керівниками практики під час її проходження. Виконання здобувачами вищої освіти практичних завдань активізує їх творче мислення, підвищує ініціативу і здатність самостійно аналізувати та узагальнювати підсумки роботи й робить проходження практики більш конкретними та цілеспрямованими.

Таблиця 3.1

№ п/п	Перелік навчальних дисциплін і тем
2.	Логістика
2.1	Управління запасами на основі ABC- аналізу
2.2	Управління запасами на основі XYZ - аналізу
4.	Захист прав споживачів
4.1	Засвоїти правові основи захисту прав споживачів
4.2	Засвоїти права споживача в разі придбаннями товарів неналежної якості.
4.3	Засвоїти права споживачів за сучасних форм торгівлі та на безпеку продукції.

4.4	Відповідальність за порушення законодавства про захист прав споживачів та судовий захист прав споживачів.
4.5	Правила торгівлі продовольчими і непродовольчими товарами.
5.	5. Торговельне підприємництво
5.1	Підприємницька діяльність у сфері оптової торгівлі
5.2	Підприємницька діяльність у сфері роздрібною торгівлі
5.3	Підприємницька діяльність у сфері ресторанного господарства
5.4	Підприємницька діяльність у сфері послуг
5.5	Оцінка діяльності торгових підприємств
6.	Стандартизація та управління якістю
6.1	Стандартизація
6.2	Державна система стандартизації України
6.3	Оцінка відповідності та акредитація
6.4	Якість продукції та її контроль. Ринковий нагляд
6.5	Міжнародне технічне регулювання
7.	Комерційна діяльність
7.1	Формування асортименту товарів підприємств торгівлі
7.2	Організація складського господарства і технологія складських операцій
7.3	Організація і технологія продажу товарів
7.4	Система господарських зв'язків суб'єктів комерційної діяльності
7.5	Комерційно-посередницька діяльність
8.	Біржі та біржова діяльність
8.1	Операції з форвардними контрактами
8.2	Операції з ф'ючерсними контрактами
8.3	Операції з опціонними контрактами
8.4	Модель оцінки акцій на основі постійного росту дивідендів.
8.5	Оцінка прибутковості інвестицій в цінні папери

3.3. Методичні вказівки організації навчально-професійної практики зі спеціальності

Навчальн-професійна практика зі спеціальності проводиться групами в аудиторіях Білоцерківського НАУ. Кожен із здобувачів вищої освіти знаходиться у ролі практиканта. Також здобувачі вищої освіти окремими групами організовано з науковим керівником направляються на екскурсію до підприємств (організацій, установ), з якими укладено договори про підготовку фахівців.

Для забезпечує формування у здобувачів вищої освіти відповідних компетентностей, необхідно вирішити практичні задачі. Для цього:

1. Задачі представлені по кожній дисципліні.
2. Необхідно уважно ознайомитися із умовами практичних задач.

3. Відповідно до методики, вивчених дисциплін на аудиторних заняттях, розв'язати задачі.

4. На основі розв'язку сформулювати відповідь.

3.4. Підведення підсумків навчально-професійної практики зі спеціальності

Результатом навчальної практики зі вступу у спеціальність повинні стати: усвідомлення студентами майбутньої сфери діяльності, змісту вищої освіти та фахової підготовки, комплексу фундаментальних і професійних знань, особливостей організації та змісту освітньо-професійної програми підготовки фахівців з підприємництва, торгівлі та біржової діяльності на різних освітньо-кваліфікаційних рівнях у вищих навчальних закладах, сутності навчального плану щодо підготовки зазначених фахівців.

Після закінчення терміну практики здобувачі вищої освіти звітують про виконання програми практики. Форма звітності здобувача вищої освіти з навчально-професійної практики зі спеціальності – це подання письмового звіту.

Звіт про проходження практики (Додаток 7-9) подається на кафедру для реєстрації, після чого передається на рецензування викладачеві – керівнику практики від кафедри. За результатами рецензування керівник практики зобов'язаний дати письмову рецензію. Позитивна рецензія є допуском до захисту звіту. На титульному аркуші науковий керівник робить позначку «Допускається до захисту» або «На доопрацювання», проставляє дату, свій підпис та прізвище. За необхідності доопрацювання поданого звіту, керівник практики у рецензії перераховує недоліки та пропонує здобувачу вищої освіти їх усунути.

Після можливого доопрацювання здобувачем вищої освіти та остаточного погодження змісту звіту з керівником практики від кафедри, звіт допускається до захисту. У випадку позитивної рецензії робота повертається здобувачеві вищої освіти для підготовки до захисту.

Звіт має містити відомості про виконання здобувачем вищої освіти усіх розділів програми практики, список використаних джерел тощо. Звіт оформлюється за вимогами, що визначені у програмі практики, та відповідно до єдиних вимог щодо оформлення текстових документів.

Звіт з практики захищається здобувачем вищої освіти у комісії, призначеній завдувачем профілюючої кафедри БНАУ.

Комісія приймає захист (диференційований залік) у здобувачів вищої освіти на базі профілюючої кафедри БНАУ до початку наступного семестру (якщо після практики у здобувачів вищої освіти згідно з графіком навчального процесу відбувається теоретичне навчання) чи протягом двох тижнів наступного після практики семестру (якщо після практики у здобувачів вищої освіти згідно з графіком навчального процесу передбачені канікули).

Критерії оцінки навчальної практики

1. Звіт по практиці – 70 балів		
1.1.	Оформлення матеріалів практики:	20 балів
1.1.1	Відповідність змісту звіту поставленим цілям і завданням, пропорційність структури звіту	4
1.1.2	Правильність оформлення звіту (порядок розміщення, повнота, сучасність, відсутність помилок)	4
1.1.4	Правильність оформлення звіту (нумерація сторінок, оформлення титульного аркуша, дотримання вимог до розміру полів, шрифту, міжрядкового інтервалу та інше), відсутність редакційних помилок	8
1.1.3	Наявність та якість оформлення додатків до звіту та відповідність їх оформлення встановленим критеріям (вимогам)	4
1.2.	Вимоги до змісту звіту по практиці	50 балів
1.2.1	Здатність аналізувати події, робити відповідні висновки	10
1.2.2	Виконання обсягу завдань поставлених перед практикантом	20
1.2.3	Якість виконаних завдань доведених перед практикою	20
2. Захист матеріалів практики – 30 балів		
2.1.	Глибина оволодіння практичними навичками роботи	10
2.2	Вміння стисло (в межах регламенту), послідовно й чітко викласти сутність і результати практики	10
2.3	Повнота і ґрунтовність відповідей на запитання викладачів, здатність аргументовано захищати свої пропозиції, думки, погляди	10

Кожний блок оцінюється окремо і сумується для виведення підсумкової оцінки. Критерії оцінювання кожного блоку визначаються наскрізною програмами всіх видів практик. Оцінювання Звіту в цілому здійснюється відповідно до Шкали оцінювання результатів навчальної практики (Додаток 16).

3.5. Практичні завдання

3.5.1. Логістика

Тема 1. Управління запасами на основі ABC- аналізу

У економіці широко відоме так зване правило Парето (20/80), згідно якому лише п'ята частина (20%) від всієї кількості об'єктів, з якими зазвичай доводиться мати справу, дає приблизно 80% результатів цієї справи. Внесок інших 80% об'єктів складає лише до 20% загального результату.

Наприклад, в торгівлі 20% найменувань товарів дають як правило, 80% прибутку підприємства і складають 80 запасу. Інші 80% найменувань товару – лише розглядаються як необхідне доповнення, обов'язковий асортимент. Товари (матеріали) класу А (20% товарного асортименту, що формують 80% обігу підприємства) – це нечисленні, але найважливіші товари, на які припадає значна частина грошових коштів, вкладених в запаси. Розміри запасів по позиціях групи А постійно контролюють, точно визначають витрати, пов'язані із закупівлею, доставкою і зберіганням, а також розмір і момент замовлення.

Товари (матеріали) класу В (30% товарного асортименту, що формують 15% обігу) займають середнє положення у формуванні запасів підприємства і в порівнянні з групою А вимагають до себе меншої уваги. Тут здійснюється звичайний контроль і збір інформації про запаси, який повинен дозволити своєчасно виявити основні зміни у використанні запасів.

Товари (матеріали) класу С (50% товарного асортименту, що забезпечують 5% обігу), як правило, велику частину асортименту, відносять до другорядних. На ці товари припадає найменша частина всіх фінансових коштів, вкладених в запаси. Точні оптимізаційні розрахунки розміру і періоду замовлення з товарами даної групи не виконуються. Поповнення запасів реєструється, але поточний облік рівня запасів не ведеться. Перевірка наявних запасів проводиться лише періодично, наприклад один раз в шість місяців.

Метод АВС широко використовується в логістиці при плануванні розміщення запасів в різних логістичних системах, зокрема, при управлінні запасами в системах постачання, при організації розміщення товарів на складах, а також при рішенні інших завдань.

Завдання. Здійснити АВС-аналіз асортименту підприємства роздрібної торгівлі, що складається з 50-ти товарів. Надати пропозиції щодо управління товарними запасами групи А, В, С. Вихідні та аналітичні дані наведені в таблиці 3.4.

Виконання:

Таблиця 3.4

АВС-аналіз

№ п/п	Обсяг річної реалізації тис. грн	Частка позицій, %	Частка позицій в спадній послідовності, %	Акумулятивні частки асортименту їх позицій, %	Акумулятивні частки обігу, %
1	2	3	4	5	6
1	1 788	4,87%	20,54%	2	20,54
2	648	1,77%	10,50%	4	31,03
3	780	2,13%	8,50%	6	39,54
4	2 460	6,70%	6,70%	8	46,24
5	1 524	4,15%	5,59%	10	51,83
6	696	1,90%	4,87%	12	56,70
7	3 120	8,50%	4,15%	14	60,86
8	348	0,95%	3,56%	16	64,42

9	1 020	2,78%	3,11%	18	67,53
10	516	1,41%	2,78%	20	70,31
11	12	0,03%	2,55%	22	72,86
12	36	0,10%	2,32%	24	75,18
13	228	0,62%	2,13%	26	77,31
14	96	0,26%	1,90%	28	79,20
15	144	0,39%	1,77%	30	80,97
16	1 140	3,11%	1,67%	32	82,64
17	2 052	5,59%	1,50%	34	84,14
18	7 536	20,54%	1,41%	36	85,55
19	180	0,49%	1,28%	38	86,82
20	936	2,55%	1,18%	40	88,00
21	120	0,33%	1,08%	42	89,08
22	288	0,78%	1,01%	44	90,09
23	852	2,32%	0,95%	46	91,04
24	468	1,28%	0,85%	48	91,89
25	1 308	3,56%	0,78%	50	92,67
26	3 852	10,50%	0,72%	52	93,39
27	24	0,07%	0,65%	54	94,05
28	60	0,16%	0,62%	56	94,67
29	204	0,56%	0,56%	58	95,23
30	48	0,13%	0,52%	60	95,75
31	192	0,52%	0,49%	62	96,24
32	552	1,50%	0,46%	64	96,70
33	240	0,65%	0,39%	66	97,09
34	132	0,36%	0,39%	68	97,48
35	108	0,29%	0,36%	70	97,84
36	12	0,03%	0,33%	72	98,17
37	168	0,46%	0,29%	74	98,46
38	264	0,72%	0,26%	76	98,72
39	84	0,23%	0,23%	78	98,95
40	396	1,08%	0,20%	80	99,15
41	60	0,16%	0,16%	82	99,31
42	312	0,85%	0,16%	84	99,48
43	612	1,67%	0,13%	86	99,61
44	432	1,18%	0,10%	88	99,71
45	144	0,39%	0,10%	90	99,80
46	12	0,03%	0,07%	92	99,87
47	12	0,03%	0,03%	94	99,90
48	36	0,10%	0,03%	96	99,93
49	72	0,20%	0,03%	98	99,97
50	372	1,01%	0,03%	100	100,00
Разом	36 696	100,00%	100,00%		

Завдання для самоконтролю:

Завдання 1.1

Здійсніть ABC- аналіз асортименту підприємства, використовуючи наступні дані

Таблиця 3.5

№ п/п	Обсяги реалізації, тис.грн	Частка позиції у загальному обсязі,%
1	510	
2	400	
3	50	
4	7800	
5	30	
6	90	
7	110	
8	1100	
9	800	
10	1300	
Всього		

Завдання 1.2

Здійснити ABC-аналіз наступного асортименту підприємства:

Таблиця 3.6

	Обсяги реалізації, тис.грн	Частка позиції у загальному обсязі,%
1.	210	
2.	770	
3.	1200	
4.	500	
5.	150	
6.	170	
7.	200	
8.	520	
9.	1750	
10.	30	
Всього		

Завдання 1.3

Здійсніть ABC- аналіз асортименту підприємства, використовуючи наступні дані

Таблиця 3.7

№п/п	Обсяги реалізації, тис.грн	Частка позиції у загальному обсязі,%
1	500	
2	700	
3	30	
4	3200	
5	500	
6	190	
7	10	
8	3100	
9	2800	
10	1300	

Тема 2. Управління запасами на основі XYZ - аналізу

XYZ - аналіз – метод, що здійснює оцінку стабільності певних об'єктів чи процесів (наприклад, стабільність продажу товарів, стабільність поведінки покупців, стабільність ефективності працівників тощо) Наприклад, **XYZ** – аналіз дозволяє групувати товари підприємства залежно від попиту на них протягом певного проміжку часу.

Алгоритм здійснення **XYZ** – аналізу складається з таких етапів:

1. Визначення коефіцієнтів варіації показників продажу товарів за визначеними періодами.
2. Угрупування товарів відповідно до зростанням коефіцієнта варіації.
3. Розподіл по категоріям **X**, **Y**, **Z**.

Група X – товари, що характеризуються стабільним попитом (розміром продажу), висока можливість вірного прогнозування продажу. Значення коефіцієнта варіації знаходиться в інтервалі від 0 до 10%.

Група Y – товари, що мають деякі коливання продажу, характеризуються середніми можливостями їх прогнозування. Значення коефіцієнта варіації знаходиться в інтервалі від 11 до 25%.

Група Z – товари з нерегулярним і нестабільним попитом, слабка точність прогнозування продажу. Значення коефіцієнта варіації знаходиться в інтервалі – 26-100%.

Коефіцієнт варіації v – відносна величина, що служить для характеристики коливання (мінливості ознаки) і розраховується за формулою:

$$v = \frac{\sigma}{\bar{x}}$$

де, σ – середнє квадратичне відхилення, що розраховується за формулою:

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2}{n}}$$

\bar{x} – середнє арифметичне значення, що розраховується за формулою:

$$\bar{x} = \frac{\sum_{i=1}^n x_i}{n}$$

де x_i – i -те значення статистичного ряду (наприклад, обсяг продажу товару у певному місяці) ;

n – кількість значень у статистичному ряді (наприклад, кількість місяців, що аналізуються).

Слід також враховувати, що значення коефіцієнта варіації для різних товарів може відрізнятися з наступних причин: сезонність продажів, тренд, акції, дефіцит тощо.

Завдання для самоконтролю:

Завдання 1.

Розрахуйте коефіцієнти варіації попиту для наведених позицій, віднесіть кожному з них до однієї з груп X, У або Z.

Таблиця 3.8

№ позиції	Річний обсяг реалізації	Реалізація за квартал			
		I	II	III	IV
1	3800	1100	820	950	930
2	1000	440	180	220	160
3	3000	500	1400	400	700

Завдання 2.

Розрахуйте коефіцієнти варіації попиту для наведених позицій, віднесіть кожному з них до однієї з груп X, У або Z

Таблиця 3.9

№ позиції	Річний обсяг реалізації	Реалізація за квартал			
		I	II	III	IV
1	3500	1500	800	950	250
2	2000	690	450	410	450
3	3200	800	1100	600	700

Завдання 3.

Розрахуйте коефіцієнти варіації попиту для наведених позицій, віднесіть кожному з них до однієї з груп X, У або Z

Таблиця 3.10

№ позиції	Річний обсяг реалізації	Реалізація за квартал			
		I	II	III	IV
1	3800	800	620	1700	680
2	5600	1240	2180	1220	960
3	3000	500	1400	400	700

3.5.2. Захист прав споживачів

Завдання:

1. Вивчити теоретичні основи зазначених тем.
2. Вирішити ситуаційні завдання до зазначених тем.

Тема 1. Права споживача у разі придбання ним товару неналежної якості

Ситуаційні завдання:

1. Блажко А.М. придбала в магазині “Сучасна пані” туфлі. Через 2 дні по

дорозі до місця роботи в них зламався каблук. Жінка вирішила повернути туфлі в магазин. Прокоментуйте дії працівників магазину.

2. Громадянин Бабак В.М. придбав в магазині “Побутова техніка” пральну машину «Електролюкс». Сервісна служба магазину доставила куплений товар за місцем проживання покупця. Встановивши вдома пральну машину, споживач виявив, що не працює реле. Громадянин звернувся до магазину, щоб обміняти куплену пральну машину на пральну машину належної якості. Вага пральної машини 80 кг. На обмін продавець згодився, але у послугі доставки товару в магазин відмовили і покупець своїми силами і засобами доставив холодильник. Прокоментуйте права продавця.

3. Сова М.І. придбав телевізор «Самсунг» в магазині «Комфі». Впродовж гарантійного строку телевізор зламався, як з'ясувалося, вийшов з ладу пристрій з відтворення звуку. Громадянин звернувся в магазин з вимогою ремонту телевізора. Йому відповіли, що для ремонту потрібен новий пристрій, який поступить в магазин лише через 3 місяці, і запропонували йому зачекати цей строк. Але Сова М.І. відмовився чекати і вимагав повернення вартості телевізора. Чи правомірні вимоги покупця?

4. Жінка придбала в магазині пиловсмоктувач «Сассунг». При купівлі їй було видано гарантійний талон зі строком гарантії на 1 рік. Через 2 місяці пиловсос вийшов з ладу. Громадянка вирішила звернутися в магазин з вимогою про безоплатне відремонтування. Але, як з'ясувалося, жінка втратила технічний паспорт та гарантійний талон. Чи має право громадянка вимагати ремонту?

5. Михайленко Б.П. висунув вимогу магазину «Ельдорадо» про безкоштовний ремонт, купленого в цьому магазині відеопроєктора «Соні», який коштує 6280 грн. Гарантійний термін на товар ще не закінчився. За згодою обох сторін ремонт повинен бути виконаний у 5-ти денний термін, але відеопроєктор було відремонтовано за 20 днів. Громадянин вимагає неустойку за затримку ремонту. Чи правомірні її вимоги?

6. Сойко Т.В. придбала мікрохвильову піч в магазині за ціною 1700грн. Через 5 днів вона виявила, що в цій печі не працюють 2 режими. Сойко Т.В. повернула куплений товар в магазин і вимагала заміни на аналогічний товар належної якості. Але ціна на цю мікрохвильову піч становила вже 1900грн. Продавець згодився з жінкою, але за умови, що вона доплатить різницю в вартості (200грн.). Чи правомірні дії продавця?

Тема 2. Права споживача у разі порушення виконавцем умов договору про виконання робіт і надання послуг

Ситуаційні завдання:

1. Споживачка Черненко К.М. замовила в ательє пошиття спідниці з її матеріалу, після обговорення фасону була проведена калькуляція витрат й видана квитанція, де вказана ціна готового виробу - 200 грн. Але коли споживачка прийшла забирати виріб, майстер повідомила, що ціна виробу - 250 грн., так як вона неправильно оцінила вартість роботи при початковому складанні ціни. Проаналізуйте ситуацію.

2. Споживачка Сніженко А.Л. прийшла до перукарні зробити завивку. Під

час виконання послуги клієнтом пошкоджено волосся. На докори споживачки перукар відповіла, що використаний для завивки препарат новий і вона не встигла вивчити його властивості й дію на різні типи волосся. Проаналізуйте ситуацію.

3. Споживачка Мазур В.М. 15.06. здала черевики в майстерню, з проханням їх відремонтувати. Майстер повідомив вартість роботи - 50 грн та дату, коли робота буде виконана - 16.06. Але коли споживачка прийшла в зазначений час, майстер повідомив, що через брак часу він не встиг виконати даного замовлення й черевики будуть готові лише 18.06. Проаналізуйте ситуацію.

4. Працівники СТО провели пофарбування легкового автомобіля й визначили гарантійний термін 2 роки. Але через 3 місяці фарба почала місцями злущуватися. На вимогу споживача виправити недоліки роботи йому відповіли, що це через низьку якість фарби, яка була придбана споживачем. Проведена експертиза, за рахунок споживача, встановила, що даний дефект виник в результаті порушення технологічного процесу фарбування, а саме - недбале проведення операції знежирення. Проаналізуйте ситуацію.

5. Споживачка Якименко Д.П. замовила в ательє «Надія» пошиття блузи зі свого матеріалу, вартість послуги - 140 грн, термін пошиття - 2 тижні. Але коли вона прийшла забрати виріб, блуза виявилася малою. Проаналізуйте ситуацію.

6. Бригада робітників будівельного агентства «Будсервіс» поклеїли шпалери в будинку споживача Толокольниково М.В. Після виконання роботи споживача попередили про недопущення протягів в даній кімнаті протягом доби. Але десятирічний син споживача, не знаючи цього, відчинив вікно, в результат чого робота була зіпсована. Проаналізуйте ситуацію.

7. Споживач Пунда М.А. придбав путівку в туристичній фірмі «Меридіан» на відпочинок в Іспанії. Але коли споживач прибув до готелю, виявив, що в його номері відсутній кондиціонер, хоча це передбачено умовами договору. На вимогу споживача надати іншу кімнату, йому відмовили, мотивуючи це тим, що в готелі немає вільних місць. Проаналізуйте ситуацію.

8. Будівельна бригада фірми «Будсервіс» на замовлення споживача виконала пофарбування кімнати з попереднім підготуванням стін. Матеріали для виконання роботи підбирали працівники фірми. Під час прийому роботи споживач (17.03.2019 р.) недоліків не виявив. 19.07.2019 р. на стіні місцями з'явилися помітні тріщини, а в деяких місцях почали відпадати шматки шпательовані з фарбою. На вимогу споживача виконати роботу належним чином чи відшкодувати збитки, йому відмовили, мотивуючи це тим, що фірма гарантійного терміну не надавала. Проаналізуйте ситуацію.

9. Споживачка Козаченко Н.Д. замовила в фотоательє фотокартки на документи о дев'ятій годині ранку, заплативши авансом за виконання роботи (18грн), про що отримала касовий чек. За домовленістю сторін робота мала бути виконана через годину. Але коли споживачка прийшла за замовленням, майстер повідомив, що зламалася апаратура й фотокартки споживачка може отримати не раніше 18 год. Проаналізуйте ситуацію.

10. Споживачка Попадин Т.В. зробила манікюр в салоні «Юлія» (вартість послуги - 115 грн). В результаті використання майстром нестерилізованих інструментів була занесена інфекція, на лікування якої споживачка витратила 250 грн, про що має медичну довідку. Проаналізуйте ситуацію.

Тема 3. Права споживачів на інформацію про товари (роботи, послуги) у сфері торговельного та інших видів обслуговування

Ситуаційні завдання

1. Громадянин Чайченко Б.П. прийшов до магазину «Смаколик» з наміром придбати добрий зелений чай. Він попросив продавця показати різні сорти зеленого чаю, щоб прочитати на упаковці інформацію про склад та виготівника. На його прохання продавець відмовилась. Визначте права споживача.

2. Конченко В.Ф. придбала в магазині «Телесвіт» імпортний телевізор. На товар був виданий товарний чек. Але вдома вона з'ясувала, що інформація щодо його експлуатації англійською мовою. Визначте права громадянки Анищенко Ю.В.

3. Громадянином Водяним П.Ф. в магазині «Світлиця» були придбані 7 роликів вінілових шпалер, щоб змінити інтер'єр в спальній кімнаті. Через тиждень після зміни інтер'єру в нього при перебудованні в кімнаті боліла голова. Потім він з'ясував, що в склад шпалер входить шкідлива речовина - полівінілхлорид, яка викликала головний біль. Визначте права громадянина Водяного П.Ф.

4. Громадянин Музика С.М. придбав в магазині «Світлиця» фарбу, на якій не було вказано умови зберігання даної фарби. Він поставив її на вікні, в результаті чого фарба почала виділяти отруйний запах. Внаслідок цього було завдано шкоди громадянину Музиці С.М. На товар він мав товарний чек. Проаналізуйте ситуацію.

5. Громадянка Когут В.П. придбала в магазині «Світ посуду» сковорідку для випікання млинців. На товар вона мала товарний чек. Але при використанні за призначенням млинці постійно прилипали до сковорідки. Визначте права громадянки Когут В.П.

6. Громадянка Кучерява Л.В. в результаті побаченої реклами про йогурті по телевізору, що покращують стан здоров'я впродовж вживання 14 днів, вирішила спробувати. Ця спроба спричиняла постійний розлад шлунку. Визначте права громадянки Кучерявої Л.В.

7. Громадянин Козак В.В. придбав в магазині засіб проти комарів. Прочитавши інструкцію по експлуатації, він не знайшов протипоказань, намазав руки, шию та обличчя і пішов до лісу. Вранці наступного дня він прокинувся з незрозумілими плямами на обличчі. Звернувшись до лікаря, він з'ясував, що цей засіб не можна наносити на обличчя. Визначте права громадянина Козака В.В.

8. Громадянка Синиця Р.Д. придбала в магазині «Світ продуктів» молоко, на якому не було вказано виготівника цього продукту. Проаналізуйте ситуацію.

9. Громадянка Кривенька Л.О. придбала засіб для виведення з тканин плям іржі. Але на цьому засобі була надана неповна інформація про його застосування. Використання засобу за призначенням стало неможливим, оскільки вона не знала як правильно його використовувати. Визначте права громадянки Кривенької Л.О.

10. Громадянка Березова Н.Л. купила в спеціалізованому магазині копчену рибу, яка була упакована в поліетиленову вакуумну упаковку. На упаковці була приклеєна етикетка, на якій вказана вага рибини - 450 грм. Взявши товар до рук, громадянка засумнівалася в правдивості ваги (риба здалася їй занадто легкою), і вона попросила продавця магазину зважити рибу на вагах. Продавець відмовив їй. Чи правий був продавець в даній ситуації? Обґрунтуйте права споживача.

11. Купуючи в магазині «Продуктовий набір» цілий ряд харчових продуктів:

цукор (1 кг), молоко (1 пачка), хліб (1 шт), майонез (1 пачка), громадянин Житник М.Л. дав купюру 90 грн. Йому повинні були дати залишок 5,00 грн. Але продавець сказав, що у нього немає здачі і на залишок дав 1 упаковку сірників покупцеві. Чи порушені в даній ситуації права споживача? Чи мав право продавець так вчиняти?

12. Громадянка Свідерська К.Л. купила в магазині «Чобіток» 20 січня зимові чоботи. Через десять днів вона прийшла до магазину з проханням обміняти їх на нові, мотивуючи своє прохання тим, що нібито її чоботи виявилися неякісними (верх чобіт був дуже погнутим, підошва відклеїлася з двох боків і на одному чоботі зіпсовані кнопки). Працівників магазину здивував такий вигляд чобіт (адже пройшло лише 10 днів з моменту купівлі) і було вирішено провести експертизу взуття. В результаті експертизи було виявлено спеціалістами, що дефекти взуття виникли внаслідок порушення правил експлуатації взуття. Які дії продавця в цьому випадку? Яку відповідальність несе споживач?

13. Купуючи в магазині крем для обличчя, громадянка Зінич Т.М. зупинила свій вибір на кремі «Веселка», який вона завжди купувала і який підходив їй за типом її шкіри. Взявши до рук крем, вона побачила, що термін його придатності минув два дні назад, але гроші за крем вже заплатила. Вона попросила повернути їй сплачені гроші. Але продавець відмовив їй, сказавши, що вона може лише обміняти цей крем на інший, мотивуючи своє рішення тим, що термін придатності минув зовсім недавно. Які права споживача порушені в даному випадку і яку відповідальність може понести продавець?

14. Зайшовши на обід в їдальню «Українські страви», громадянин Захарченко Л.П. замовив собі: борщ (1 порція), пельмені (1 порція - 13 штук), чай та дві булочки з повидлом. Коли він оплатив своє замовлення і забрав його до свого столика, то побачив, що замість 13 шт. пельменів порція містила 8 шт., а замість двох замовлених їм булочок з повидлом, йому принесли одну з повидлом, а одну з кокосовою стружкою. Громадянин пред'явив до каси претензію, але ніякої реакції працівник їдальні не проявив. Прокоментуйте, які права споживача порушено і яку відповідальність несе продавець?

15. У магазині «Домашня техніка» громадянка Семенюта В.Р. купила кухонний комбайн. У магазині перевірили його працездатність при підключенні напруги (звук мотору при підключенні до мережі було чути), але не було представлено споживачеві демонстрацію роботи насадок, мотивуючи це тим, що все написано в інструкції. Вдома громадянка побачила, що інструкція була написана іноземною мовою і було не зрозумілим, які насадки треба застосовувати для певних видів продуктів. Вкажіть, які права споживача порушено і які його подальші дії.

16. Споживач Козик Д.О. захотів купити набір для гоління «Нівея», в який входила пінка для бриття та дезодорант і який коштував 121 гривню. Продавець сказав, що в набір ще входить і мило «Арко» і все це буде коштувати 135 гривні. Споживач відмовився платити за мило, мотивуючи це тим, що на вітрині воно в набір не входить. Проаналізуйте ситуацію. Чи вправі продавець вимагати від споживача купувати мило?

Тема 4. Правила торгівлі продовольчими товарами

Ситуаційні завдання

1. Покупець Пукас А.П. (громадянин із зайвою вагою) - звернувся до продавця з проханням, щоб останній розповів про склад сировини, що входить до витушки здобної, плетінки «Кулінічі» (кількість цукру, жирів і т. д.). Проаналізуйте ситуацію.

2. При купівлі хліба "Сквирський", покупець Масло В.В. виявив, що хліб має специфічний, не властивий даному виду хліба смак. Покупець вимагав замінити даний хліб. Проаналізуйте ситуацію.

3. При покупці батона «Кулінічі» в упаковці покупець Марчук Р.П. звернув увагу, що на етикетці не вказано терміну реалізації та ваги даного виду продукції. Проаналізуйте ситуацію.

4. Зайшовши до магазину «Урожайний» Хомчак А.А. хотів придбати витушку здобну, але вона знаходилась на стелажі так далеко, що було незручно дотянутися, і продавець всіяко почала пропонувати придбати батон "Кулінічі". Проаналізуйте ситуацію.

5. Працівник сфери торгівлі Рибак В.А. продав тютюнові вироби неповнолітньому Це помітив працівник сфери охорони здоров'я. Поясніть відповідальність продавця.

6. Неповнолітній покупець звернувся до продавця з проханням продати йому тютюнові вироби. Продавець Донченко Л.В. йому відмовив. Поясніть ситуацію.

7. Приватний підприємець Капелюшок В.Р. продавав тютюнові вироби без наявності ліцензії. Це було виявлено. Поясніть відповідальність підприємця.

8. Громадянин Бакун М.А. продавав тютюнові вироби з рук. Це було виявлено. Поясніть відповідальність громадянина Бакуна М.А..

Тема 5. Правила торгівлі непродовольчими товарами

Ситуаційні завдання

1. Ворона М.О. в магазині «Світ меблів» 10.10.2019 року придбав фарбу для підлоги у кількості 5 банок на суму 1500 грн, загальною вагою 10 кг. Разом з товаром споживачеві було надано товарний чек з позначенням найменування товару, його кількості та загальною вартості.

Вдома він з'ясував, що термін придатності закінчився ще місяць тому. Він вирішив розірвати договір купівлі-продажу, бо не хоче мати справ з цією фірмою, та вимагає, щоб продавець прийняв товар самостійно.

2. Будішевський П.Л. купив у фірмі «Домашнє господарство» мінеральні добрива (вагою 50 кг) для підкормки культурних рослин. На упаковці товару зазначені такі дані: найменування товару, нормативні документи, дані про властивості, ціну, правила та умови використання, дата виготовлення та термін придатності. Але всі ці дані - іноземною мовою.

3. Борсук А.А. купив в фірмі «Домашнє господарство» отрутохімікати для обробки культурних рослин. На упаковці товар зазначені наступні дані: найменування товару, нормативні документи, дані про властивості, дані про ціну, дату виготовлення та термін придатності, але без належного застережувального

маркування. В наслідок цього була завдана шкода споживачу.

4. Карандюк П.Й. купив в магазині «Господарочка» засіб для виведення плям. На упаковці товару зазначені такі дані: найменування товару, нормативні документи, дані про властивості, дані про ціну, дату виготовлення та термін придатності, але на іноземною мовою. Не володіючи іноземною мовою, покупець на свій розсуд використав придбаний засіб наслідок чого була завдана шкода його одягу.

5. Бардар Л.Д. купив у фірмі «Домашнє господарство» мінеральні добрива вагою 50 кг для підкормки культурних рослин. На упаковці товар зазначені наступні дані: найменування товару, нормативні документи, дані про властивості, дані про ціну, правила та умови використання, дата виготовлення та термін придатності. При точному дотримання умов використання на етикетці була завдана значна шкода рослинам. Виявилось, що склад добрив, зазначений на етикетці, не відповідає фактичному складу мінеральних добрив.

6. Петренко Л.Р. в магазині «Лісове господарство» 10.10.2019 року придбав круглі лісоматеріали з сосни на суму 3250 грн, 1 м³. Разом з товаром споживачеві було надано товарний чек з позначенням найменування товару, його кількості та загальної вартості.

Вдома він з'ясував, що на двох одиницях придбаного матеріалу присутні значні дефекти: гнилий сучок та червоточина.

7. Миколок Ф.Ф. в магазині «Лісове господарство» 10.10.2019 року придбав круглі лісоматеріали з сосни на суму 6500 грн, 2 м³. Разом з товаром споживачеві було надано товарний чек з позначенням найменування товару, його кількості та загальної вартості.

Вдома він з'ясував, що на двох одиницях придбаного матеріалу присутні значні дефекти: гнилий сучок та червоточина. Він вирішив розірвати договір купівлі-продажу, бо не хоче мати справ з цією фірмою та вимагає, щоб продавець прийняв товар від нього.

8. Колодій М.М. в магазині «Лісове господарство» 10.10.2019 року придбав круглі лісоматеріали з сосни на суму 5850 грн. 1,8 м³. Разом з товаром споживачеві було надано товарний чек з позначенням найменування товару, його кількості та загальної вартості.

Вдома він з'ясував, що на двох одиницях придбаного матеріалу присутні значні дефекти: гнилий сучок та червоточина. Він вирішив замінити дефектний товар на товар належної якості. Але на час обміну були тільки круглі лісоматеріали з берези.

9. Коляденко В.Л. в магазині «Лісове господарство» 10.10.2019 року придбав круглі лісоматеріали з сосни на суму 4875 грн. вагою 1,2 м³. Разом з товаром споживачеві було надано товарний чек з позначенням найменування товару, його кількості та загальної вартості.

Вдома він з'ясував, що на двох одиницях придбаного матеріалу присутні значні дефекти: гнилий сучок та червоточина. Він вирішив замінити дефектний товар на товар належної якості. Але споживач загубив розрахунковий документ (чек).

10. Голка Л.Д. уклав договір про виконання робіт з лісоматеріалів з ПП «Меблі для дому». Договір підписан 10.10.2019. За цим договором до 10.11.2019

року виконавець повинен змайструвати Голці Л.Д. м'який куточок вказаних розмірів (150x0,7x0,5). Ціна за виконання договору - 1750 грн.

Голка Л.Д. вирішив перевірити, чи встигає виробник виконати умови договору. 01.11.2019 року. Приїхавши до ПП «Меблі для дому», він дізнався, що робота на його замовлення ще не розпочиналася й, вочевидь, виробник не встигне вкластися в умови договору.

11. Бакай А.А. уклав договір про виконання робіт з лісоматеріалів з ПП «Меблі для дому». Договір підписаний 10.10.2019 р. За цим договором до 10.11.2019 року виконавець повинен змайструвати Бакаю А.А. м'який куточок вказаних розмірів (150x0,7x0,5). Ціна за виконання договору – 1750 грн. Після виконання умов договору, - повної оплати – Бакай А.А. помітив, що виконавець не дотримався вказаних розмірів, через що куточок не вміщається так, як хоче замовник.

12. Шутенко Л.А. уклав договір про виконання робіт з лісоматеріалів з ПП «Меблі для дому». Договір підписаний 10.10.2019 р. За цим договором до 10.11.2019 року виконавець повинен змайструвати Шутенку Л.А. м'який куточок вказаних розмірів (150x0,7x0,5). Ціна за виконання договору - 1750 грн.

Виконавець виконав умови договору та здав виконану роботу лише 15.11.2019 року.

13. Михайлюк А.П. замовив в будівельній фірмі будівлю дачного будинку в термін 6 місяців. Але через 6 місяців виявилось, що будинок не збудований, тому що виконавець змінив технологію побудови об'єкта.

14. Корнієнко Ф.Ф. замовив в будівельній фірмі нові двері з деревини дуба. Умови договору були виконані вчасно. Робітник при встановленні дверей залишив без нагляду інструмент. Від цього постраждала дитина Корнієнка Ф.Ф.

15. Куцевол Р.Д. купив у будівельній фірмі цемент для будівельних робіт вагою 50 кг. На упаковці товару зазначені дані: найменування товару, нормативні документи, дані про властивості, дані про ціну, правила та умови використання, дата виготовлення та термін придатності. Але всі ці дані іноземною мовою.

3.5.3. Торговельне підприємництво

Місце навчальної практики зі спеціальності: Торговельне підприємство.

Під час практики необхідно:

- ознайомитися з організацією створення підприємства
 - вивчити систему показників ефективності підприємницької діяльності підприємств.
 - вивчити організацію господарських зв'язків в умовах ринкових відносин
 - вивчити порядок формування асортименту продукції на підприємстві
 - вивчити розрахунок показників ефективності підприємства
 - ознайомитися з організацією торгово-технологічного процесу підприємства
 - ознайомитися з функціонуванням сучасного роздрібного підприємства
- Оформлення та захист звіту

Місце навчальної практики зі спеціальності: в умовах підприємств та в аудиторіях університету.

Тема 1. Підприємницька діяльність у сфері оптової торгівлі

Завдання 1. Визначити план товарообігу оптового підприємства в цілому та за видами і формами, виходячи з наступної інформації.

На плановий рік по товарам номенклатури (взуття в асортименті) даного оптового підприємства надійшли замовлення в таких обсягах:

1. Замовлення підприємств роздрібної торгівлі 106,6 тис.грн
2. Замовлення поза ринкових споживачів 9,8 тис. грн
3. Держзамовлення з міждержавних поставок 13,3 тис.грн.

Оптове підприємство повинно виконати держзамовлення та замовлення поза ринкових споживачів на 100%, інших контрагентів – виходячи з можливостей матеріально-технічної бази і обсягу діяльності. Реалізація товарів з міждержавних поставок здійснюється через склад оптового підприємства.

На початок планового періоду товарні запаси оптового підприємства становили 6,5 тис.грн, на кінець року встановлено норматив в розмірі 8.5 тис.грн. Частка складського обігу в обігу з реалізації товарів споживачам становитиме 80 %.

Оптовим підприємством укладено угоди на постачання товарів у плановому році з місцевою взуттєвою фабрикою на суму 25 45.6 тис. грн, з виробниками держав близького зарубіжжя – 20.4 тис. грн, по імпорту – 38.3 тис. грн.

Визначити на скільки відсотків оптове підприємство в змозі задовольнити замовлення підприємств роздрібної торгівлі.

Методика розв'язання:

Відповідь:

Завдання 2. Виконати аналіз оптового товарообороту за видами та формами по підприємству оптової торгівлі (табл.3.12). Визначити зміни в структурі товарообороту за видами та формами просування товарів. Розробити аналітичну таблицю та зробити з аналізу висновки.

Таблиця 3.12

Вихідні дані для розрахунку, тис. грн.

Показники	20-- р.	20-- р.	Структура,%	
Товарооборот із реалізації, у т.ч.	2230,5	2060,3		
ринковим споживачам	1882,5			
поза ринковим споживачам		347,0		
Міждержавний обіг	1885,0	1531,0		
Внутрішньосистемний обіг	4,5	4,2		
Валовий оптовий товарооборот				
З нього: складський	1274,6	1113,8		
Транзитний				
у т.ч. з участю в розрахунках			44,1	46,4
без участі в розрахунках				
Обіг з участю в розрахунках				

Методика розв'язання:

- 1) Товарооборот за попередній рік:
 - позаринковим споживачам: ?;
 - валовий оптовий товарооборот: ?;
 - транзитний: ?;
 - у т. ч. з участю в розрахунках: ?;
 - без участі в розрахунках: ?;
 - обіг з участю в розрахунках: ?.
- 2) Товарооборот за звітний рік: – ринковим споживачам: ?;
 - валовий оптовий товарооборот: ?;
 - транзитний: ?;
 - транзитний з участю в розрахунках: ?;
 - без участі в розрахунках: ?;
 - обіг з участю в розрахунках: ?.
- 3) Структура в поперед. році: ?

Таблиця 3.13.

Аналіз оптового товарообороту, тис. грн

Показники	Попе-ред. рік	Звітний рік	Структура, %		Темп зниз., %	Відхилення (+;-)
			попер. рік	звіт. рік		
Товарооборот із реалізації, у т.ч.:						
ринковим споживачам						
позаринковим споживачам						
міждержавний обіг						
Внутрішньосистемний обіг						
Валовий оптовий товарооборот, нього:						
складський						
транзитний у т. ч.:						
у т.ч. з участю в розрахунках						
без участі в розрахунках						
Обіг з участю в розрахунках						

Тема 2. Підприємницька діяльність у сфері роздрібної торгівлі

Завдання 1. Визначити план прибутку універсаму на майбутній рік, використовуючи метод прямого розрахунку прибутку (табл. 3.14).

Таблиця 3.14

Показник	Факт (20__р.)	План (20__р.)	Дані 20__р. до 20__р., %
Товарооборот, тис. грн.	1147	1300,7	113,4
Торговельний дохід, тис. грн.	381,5	438,3	114,9
Рівень торговельного доходу,%	33,3	33,7	101,2
Витрати обігу, тис. грн.	328,3	338,5	103,1
Рівень витрат,%	28,6	26,0	90,9
Прибуток від реалізації, тис. грн.	53,2	99,8	187,6
Рентабельність обороту,%	4,7	7,7	163,8
Сальдо інших доходів та витрат від операційної діяльності, тис. грн.	31,0	43,0	138,7
Прибуток від операційної діяльності, тис. грн.	84,2	142,8	169,6

У плановому році передбачається: збільшити обсяг роздрібного товарообороту на 13,4%; підвищити середній рівень комерційного доходу за рахунок змін у структурі товарообороту на 1,2% (темп підвищення); знизити рівень витрат обігу на основі ефекту масштабу на 0,9% (темп зниження); збільшити прибутки від іншої операційної діяльності на 12 тис. грн. Заповнити таблицю 1 плановими показниками.

Методика розв'язання:

По-перше, необхідно розрахувати відносні показники доходу та витрат, суми та рівня прибутку.

Рівень доходу становитиме: ?;

Рівень витрат: ?;

Прибуток від реалізації: ?;

Рівень прибутку від реалізації: ?.

По-друге, необхідно розрахувати планові показники з товарообороту, доходу та витрат.

Плановий товарооборот: ?

Комерційний дохід за планом: рівень доходу: ?;

Сума доходу: ?;

Витрати обігу за планом: рівень витрат: ?;

Сума витрат обігу: ?;

Прибуток від реалізації за планом становитиме: ?;

Рентабельність обороту за планом: ?;

Прибуток від операційної діяльності: ?.

Для наочності складається табл.

Завдання 2. Відпускна ціна жіночого костюма фабрики-виробника разом з ПДВ становить 102 ум.од. Витрати оптової бази, пов'язані з придбанням та транспортуванням виробів – 1450 ум.од. Загальна кількість придбаних виробів – 150. Оптова база планує отримати прибуток у розмірі 12 ум.од. за один костюм. Витрати роздрібного торговельного підприємства, пов'язані з доставкою товару з

оптової бази, підготовкою до продажу та реалізацією, становлять 4380 ум. од. Торговельне підприємство планує отримати прибуток у розмірі 30 ум. од. Розрахувати оптову та роздрібну ціну на жіночий костюм.

Методика розв'язання:

1. Витрати оптової бази на 1 жіночий костюм: ?.
2. Прибуток оптової бази на 1 жіночий костюм: ?.
3. Надбавка оптової бази: ?.
4. Відпускна ціна жіночого костюма фабрики-виробника без ПДВ: ?.
5. Оптова відпускна ціна оптової бази 1 виробу з ПДВ: ?.
6. Витрати роздрібного торговельного підприємства на 1 виріб: ?.
7. Оптова відпускна ціна оптової бази 1 виробу без ПДВ: ?.
8. Роздрібна ціна роздрібного торговельного підприємства: ?.

Тема 3. Підприємницька діяльність у сфері ресторанного господарства

Завдання 1. На основі даних таблиці 3.15 проаналізувати динаміку прибутку і рентабельності підприємства ресторанного господарства, обчисливши необхідні показники. Визначивши вплив окремих чинників на зміну прибутку, за результатами аналізу зробити стислі висновки.

Таблиця 3.15

Вихідна інформація для розрахунків

Показники	Минулий рік	Звітний рік			Факт, у % до минулого року
		План	Фактично	% виконання	
Обсяг товарообороту, тис.грн.	5000	5100	5200		
Валовий дохід, тис.грн.	2110		2184		
Рівень валового доходу, % до товарообороту					
Витрати виробництва та обігу, тис. грн.					
Рівень витрат виробництва та обігу, % до товарообороту					
Прибуток від реалізації, тис.грн.					
Рентабельність за прибутком від реалізації, % до товарообороту					
Чистий прибуток, тис. грн.					
Рентабельність за чистим прибутком, % до товарообороту					

Завдання 2. Визначити для підприємства ресторанного господарства показники прибутку і рентабельності, зробити висновки, знаючи, що:

- річний обсяг товарообороту підприємства ресторанного господарства - 2670 тис. грн.;
- рівень валового доходу – 44,3 %;
- рівень витрат виробництва та обігу – 35,2 % до товарообороту;
- доходи, що отримані від участі в спільних підприємствах – 41 тис. грн.;
- дивіденди, що отримані за акціями, облігаціями та іншими цінними паперами, які належать підприємству, - 26 тис. грн.
- штрафи, що сплачені підприємством ресторанного господарства, - 22 тис. грн.
- ставка податку на прибуток підприємства, згідно чинного законодавства України – 25 %.

Відповідь:

Тема 4. Підприємницька діяльність у сфері послуг

Завдання 1. Торгово-посередницька діяльність передбачає оцінювання конкурентів на товарному ринку. Порівняльний аналіз дає змогу визначити основних конкурентів і зробити висновки щодо конкурентоспроможності свого підприємства, перспектив його розвитку. Необхідно визначити:

- визначити показники обігу та стану товарних запасів, обіговість і середній рівень товарних запасів (у днях), частку торгової площі в загальній, товарооборот і товарні запаси в розрахунку на один квадратний метр;
- розрахувати фондвіддачу, фондоозброєність, коефіцієнти зносу, придатності та оновлення основних фондів, коефіцієнт ефективності їх використання;
- виконати порівняльний аналіз показників, визначити сильні і слабкі сторони універмагу № 1.

Інформація для розрахунку показників торговельної діяльності та матеріально-технічної бази супермаркету № 1 і № 2 м. Києва у звітному році наведена в табл. 3.16.

Таблиця 3.16

Результати діяльності двох супермаркетів м. Києва у звітному році, тис. грн.

Показник	Супермаркет №1	Супермаркет №2
Роздрібний товарооборот, тис. грн.	10980	116270
Середні товарні запаси, тис. грн.	4430	26970
Загальна площа, м ²	7700	21695
Торгова площа, м ²	4342	8000
Чисельність персоналу, осіб.	318	1650
у тому числі торгово-оперативного, осіб.	280	9659
Прибуток від реалізації товарів, тис. грн.	388	9659

Середньорічна вартість основних фондів, тис. грн.	3595	10216
Первісна вартість основних фондів, тис. грн.	6410	17422
Знос основних фондів, тис. грн.	1015	7206
Річна вартість введених у дію основних фондів, тис. грн.	991	1115

Завдання 2. Розрахувати розмір плати споживачами посередницькому підприємству за розкрій 1т. листової сталі за таких умов: – цехова собівартість розкрою 1т. сталі 115 тис.грн.; – питома вага заробітної плати персоналу цеху послуг в цеховій собівартості розкрою 56%; – рівень загальногосподарчих витрат підприємства оптової торгівлі у відсотках до заробітної плати всього персоналу 35%; – рентабельність у відсотках до повної собівартості послуг 5%; – податок на додану вартість (суму повної собівартості послуг та прибутку) 20%.

Відповідь:

Тема 5. Оцінка діяльності торгових підприємств

Завдання 1. Під час планування результативних показників економіст супермаркету «Фора» розрахував, що для задоволення потреб підприємства у виробничому та соціальному розвитку річний цільовий прибуток повинен досягти 1650 тис. грн. Згідно з чинним законодавством податок на прибуток становить 25,0%. Аналіз результатів господарської діяльності показав, що за останні 2 роки середньорічний показник рентабельності обороту коливався у значенні 12,3–12,6%. Визначте операційний прибуток до оподаткування та необхідний обсяг товарообороту, який дозволить отримати цільовий прибуток.

Методика розв'язання:

За наведеною вище формулою розраховується плановий прибуток до оподаткування:

$$P_{\text{необх}} = \frac{ЧП_{\text{необх}}}{100 - C_n} \times 100,$$

$$Пціл. = 1650 \times 100,0 / (100,0 - 25,0) = 2200 \text{ тис. грн.}$$

Далі обчислюється середній показник рентабельності обороту: ?

Плановий товарооборот розраховується за формулою: ?

Відповідь:

Завдання 2. На підставі наведених у табл. 3.17 даних по підприємству оптової торгівлі виконати розрахунки суми прибутку до оподаткування та чистого прибутку за поточний і попередній роки. Проаналізувати динаміку суми та рівня усіх видів прибутків. Розрахунки оформити аналітичною таблицею.

Таблиця 3.17

Витяг з бухгалтерської форми № 2 «Звіт про фінансові результати», тис. грн

Показники	Поточний рік	Попередні
Чиста виручка від реалізації товарів (товарооборот)	4752	4324
Валовий прибуток	1370	1251
Сальдо інших операційних доходів та витрат	28	-23
Адміністративні витрати 253 27	253	275
Витрати на збут	460	418
Фінансовий результат від операційної діяльності:		
прибуток		
збиток		
Сальдо доходів та витрат від інших видів діяльності –45 2	-45	27
Фінансовий результат від звичайної діяльності:		
прибуток		
збиток		
Податок на прибуток від звичайної діяльності	160	140
Чистий прибуток		

3.5.4. Стандартизація та управління якістю**Тема 1. Сертифікація**

Завдання 1. Оознайомитись з основними положеннями державної системи сертифікації продукції, правилами і схемами проведення сертифікації продукції, порядком проведення робіт із сертифікації продукції.

Завдання 2. Закуповуючи для дитячого садка «Ластівка» велосипеди іноземного виробництва (Польща), керівництво закладу попросило у продавця оптової бази показати свідоцтво про визнання іноземного сертифіката (адже така продукція підлягає обов'язковій сертифікації). Виявилось, що гуртова база не має такого сертифіката. Які права порушено і яку відповідальність несе продавець такої продукції?

Відповідь:

Завдання 3. Розглянути ДСТУ 3413-96. Проаналізувати загальні правила та порядок робіт з сертифікації. Оознайомитися з додатком А ДСТУ 3413-96, де наведені схеми сертифікації продукції. Вивчити рекомендовані схеми. Детально розглянути видану викладачем копію бланка сертифіката відповідності. Користуючись "Переліком продукції, яка підлягає обов'язковій сертифікації в Україні", заповнити бланк сертифіката відповідності згідно з завданням. У довільній формі зробити записи в протоколі.

Завдання 4. Промислове підприємство засвоїло виробництво дитячих колясок. Навести алгоритм дій підприємства з метою одержання сертифікату відповідності на коляски. Необхідно визначити доцільність сертифікації одиничного виробу, партії виробів або систем якості (відповідь обґрунтуйте). Чим

повинно керуватися підприємство під час вибору органу з сертифікації? На який строк підприємство може отримати сертифікат відповідності та в якому випадку орган з сертифікації може призупинити або скасувати дію сертифіката відповідності? Письмово опишіть необхідні дії відповідно до поданої ситуації.

Тема 2. Державна система стандартизації України

Завдання 1. Ознайомитись з об'єктами стандартизації, нормативними документами зі стандартизації в Україні, розглянути організацію робіт зі стандартизації.

Завдання 2. Розглянути Закон України «Порядок впровадження нормативної документації на продукцію». Детально розглянути ДСТУ 4582 : 2006 «Система розроблення і поставлення продукції на виробництво. Хліб, хлібобулочні вироби. Основні положення». Обговорити питання про систему розробки нормативних документів.

Завдання 3. Ознайомитись зі значенням міжнародної стандартизації у розвитку торговельно-економічних зв'язків між країнами, визначити функції міжнародної організації зі стандартизації (ISO), розглянути розвиток сертифікації в країнах світу.

Тема 3. Основи проведення оцінювання відповідності в Україні.

Завдання 1. Розглянути Закон України «Про підтвердження відповідності», проаналізувати основні терміни та їх визначення. Ознайомитися з ДСТУ 3410-96. Детально розглянути структуру системи сертифікації УкрСЕПРО та функції учасників сертифікації. Звернути увагу на основні принципи та загальні правила системи сертифікації. У довільній формі зробити записи в протоколі.

Завдання 2. Користуючись вільними джерелами, відшукати 5 знаків відповідності інших країн, скласти їх короткий опис та умови використання.

Тема 4. Якість продукції та її контроль. Ринковий нагляд

Завдання 1. Розглянути ДСТУ ISO 9000:2001 та ДСТУ ISO 9001:2009. Проаналізувати вісім принципів управління якістю. Докладно ознайомитися з вимогами до систем управління якістю. Засвоїти перелік тих робіт, які потрібно виконати під час розроблення системи управління якістю. У довільній формі зробити записи в протоколі

Завдання 2. Ознайомитися із Законом України «Про державний ринковий нагляд і контроль нехарчової продукції», а також з типовими формами документів у сфері державного ринкового нагляду і державного контролю продукції.

Тема 5. Міжнародне технічне регулювання

Завдання 1. У торговельне підприємство надійшла велика партія електрокип'ятильників виробництва Німеччини, що мають сертифікат відповідності, виданий в країні виробника. Наведіть алгоритм дій підприємства в цьому випадку. Визначте процедуру визначення результатів сертифікації продукції, що імпортується в Україну. опишіть основні етапи процедури визначення результатів сертифікації продукції та порядок дій органу з сертифікації, що отримав

документи від заявника. Письмово опишіть необхідні дії відповідно до поданої ситуації.

Завдання 2. До України з Білорусії надійшла партія дитячого шкіряного взуття. Партія цього товару супроводжувалась без сертифікату відповідності. Чи може бути реалізовано це взуття на території України? Хто має право приймати рішення з цього питання?

Яка існує процедура визнання результатів сертифікації продукції, що імпортується до України? У цьому випадку є необхідність укладення угоди про визнання результатів сертифікації продукції? І якщо є, то вкажіть за якими умовами укладаються угоди. Наведіть основні положення угод про визнання результатів сертифікації. Можливо в цьому випадку часткове визнання результатів сертифікації. Письмово опишіть необхідні дії відповідно до поданої ситуації.

Завдання 3. При ввезенні товару до України під час перевірки реквізитів сертифікату відповідності на митниці було заборонено ввозити цей товар. Причина: не витримано вимоги щодо маркування продукції, недостатня кількість супроводжувальних документів, що підтверджують безпеку продукції.

Які документи, що підтверджують безпеку продукції, необхідно мати для отримання дозволу на ввезення в Україну? Які саме реквізити сертифікату відповідності перевіряють на митниці? Яким вимогам повинно відповідати маркування продукції, яка імпортується? Письмово опишіть необхідні дії відносно до поданої ситуації.

3.5.5. Комерційна діяльність

Завдання:

1. Вивчити теоретичні основи зазначених тем.
2. Вирішити практичні завдання до зазначених тем.

Тема 1. Формування асортименту товарів підприємств торгівлі

Завдання 1. За даними табл. 3.18 проаналізувати фактичний рівень беззбитковості підприємства щодо товарів А і Б

Таблиця 3.18

Вихідні дані для аналізу рівня беззбитковості з переважанням випуску товару А

Показник	Товар А		Товар Б		Усього	
	Кількість, грн.	%	Кількість, грн.	%	Кількість, грн.	%
Дохід від реалізації	120 000	100	30 000	100	?	
Змінні витрати	90 000	75	15 000	50	?	70
Прибуток покриття	?	?	?	?	?	?
Постійні витрати	—	—	—	—	33750	—
Чистий прибуток	—	—	—	—	?	—
Коефіцієнт прибутку покриття	—	25	—	50	—	30

З даних таблиці видно, що більша частина доходу від реалізації припадає на товар (?), коефіцієнт прибутку покриття якого в (?) рази менший за відповідний показник товару (?). Рівень безбитковості підприємства у цьому разі досягатиметься за доходу від реалізації (?). Якщо керівництво підприємства прийме рішення збільшити виробництво і реалізацію товару Б за рахунок зменшення виробництва товару (?), то відповідно зміняться і показники середнього прибутку покриття, чистого прибутку і рівня безбитковості (табл. 3.19).

Таблиця 3.19

Аналіз рівня безбитковості за збільшення випуску товару Б

Показник	Товар А		Товар Б		Усього	
	Кількість, грн	%	Кількість, грн	%	Кількість, грн	%
Дохід від реалізації	30 000	100	120 000	100	?	100
Змінні витрати	22 500	75	60 000	50	?	55
Прибуток покриття	?	?	?	?	?	?
Постійні витрати	—	—	—	—	33 750	—
Чистий прибуток	—	—	—	—	?	—
Коефіцієнт прибутку покриття	—	25	—	50	—	45

Таким чином, за однакового доходу від реалізації в першому і другому випадках має місце суттєва різниця в розмірах чистого прибутку і темпах його приросту. Крім цього, у другому випадку для досягнення рівня безбитковості підприємству необхідно мати (?) грн доходу, що на (?) грн (менше/більше), ніж у першому випадку. Отже, намір збільшити випуск продукції (?) є оптимальнішим.

Тема 2. Організація складського господарства і технологія складських операцій

Завдання 1. Визначте розмір площі складу методом навантажень при наступних умовах: річний обсяг вантажів, що надходять на склад – 68000 т.; максимальна норма запасу – 40 діб; середнє розрахункове навантаження на 1 м2 площі складу – 9 т /м2 ; коефіцієнт використання площі складу – 0,5; коефіцієнт нерівномірності надходження вантажів на склад – 1,4.

Тема 3. Організація і технологія продажу товарів

Завдання 1. Проаналізувати товарооборот в цілому по торговельному підприємству за звітний період та у порівнянні зі встановленим планом за даними таблиці 3.20.

Таблиця 3.20

Квартали	Минулий рік		Звітний рік			
			План		Факт	
	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %
I	233,0		239,8	?	241,5	?
II	257,6		260,9	?	263,5	?
III	263,0		269,1	?	270,3	?
IV	248,4		255,2	?	260,7	?
Всього	?		?	?	?	?

Проаналізувати товарооборот торговельного підприємства у розрізі окремих секцій та відділів підприємства (включаючи дрібнороздрібну мережу).

Таблиця 3.21
(тис. грн.)

Відділи	Минулий рік	План (звітний рік)		Факт (звітний рік)		% виконання плану	Динаміка товаро- обороту (%)
		Сума	Питома вага, %	Сума	Питома вага, %		
№1	349	355	?	356,3	?	?	?
№2	391	399	?	401,5	?	?	?
№3	310	320	?	322,0	?	?	?
№4	192	190	?	193,2	?	?	?
Разом	?	?	?	?	?	?	?

Тема 4. Система господарських зв'язків суб'єктів комерційної діяльності

Завдання 1. Директору комерційної фірми необхідно з'ясувати, хто з міркування витрат більш вигідний підприємству – комівояжер (торговий агент) або продавці. Дохід торгових агентів формується у вигляді відсотка від суми угод (причому, незалежно від кінцевих результатів укладеної угоди для наймача). Дохід торгового представника – складається з фіксованого окладу і бонусів. Для комівояжера передбачений оклад 5400 грн. і 2% комісійного збору, для торгового представника 1800 грн. і 5% комісійних. Вони працюють в одній географічній області, очікуваний місячний оборот складе 960000 грн. Встановіть, хто кращий для фірми? Визначте, при якому обороті в місяць витрати на комівояжера і торгового представника будуть однакові.

Тема 5. Комерційно-посередницька діяльність

Завдання 1. На підставі змісту господарських операцій (таблиця 3.22), необхідно розрахувати розмір прибутку, який отримав комісіонер після сплати податку.

Таблиця 3.22

№ п/п	Зміст операцій	Сума, грн.
1.	Отримано 04.05.19 р. товари від комітен-та на суму	180000,00
2.	Відображено 04.05.19 р. за умови отримання податкової накладної подат-ковий кредит з ПДВ	?
3.	Реалізовано 16.05.19 р. комісійні товари покупцю	180000,00
4.	Відображено 16.05.19 р. податкові зобо-в'язання з ПДВ	?
5.	Відображено 16.05.19 р. заборгованість перед комітентом: - на продажну вартість товарів (без урахування ПДВ) - на суму ПДВ, яка увійшла до складу виручки	150000,00 ?
6.	Отримано 20.05.19 р. від покупця виручку за товари	180000,00
7.	Перераховано 24.05.19 р. комітенту кошти за реалізований товар	180000,00
8.	Підписано 31.05.19 р. акт здавання-приймання послуг та одночасно відображено:	
	- доходи від реалізації комісійних послуг(4%)	?
	- податкові зобов'язання з ПДВ	?
	- собівартість реалізованих комісійних послуг	750,00
	- відображено 6 червня отримання комісійної винагороди	?
9.	Визначити фінансовий результат прибуток (+), збиток (-)	?
10.	Нарахований податок на прибуток за ставкою 18 %.	?
11.	Розрахувати розмір прибутку, який отримав комісіонер після сплати податку.	?

3.5.6. Біржі та біржова діяльність

Завдання:

1. Вивчити теоретичні основи зазначених тем.
2. Вирішити практичні завдання до зазначених тем.

Тема 1. Операції з форвардними контрактами

Завдання 1. У червні на біржовому ринку кукурудзи ціна одиниці товару згідно угод з негайною поставкою становила 2,88 дол./буш, а ціна цього ж товару по форвардних контрактах з поставкою через 6 місяців — 3,62 дол./буш. Спекулянтом було придбано 2500 буш. зерна на умовах спот і одночасно укладено

форвардну угоду на продаж такої ж його кількості у грудні. Накладні витрати на зберігання запасів кукурудзи на складі за вказаний період становлять 0,35 дол./буш.

Визначити фактичний фінансовий результат такої операції та розмір упущеної вигоди, якщо поточна ціна спот у грудні становила 2,75 дол./буш. Назвіть причини виникнення упущеної вигоди.

Розв'язок:

Таблиця 3.23

Дата	Ринок спот	Ринок форвард
Червень	Купівля зерна кукурудзи по ? дол./буш	Продаж зерна кукурудзи по ? дол./буш. з поставкою у грудні

Результат: прибуток - накладні витрати = ? дол.

Упущена вигода: ? дол.

Виникнення упущеної вигоди пояснюється тим, що при ...

Тема 2. Операції з ф'ючерсними контрактами

Завдання 1. Фермер передбачає зібрати 20 тис. бушелів кукурудзи на початку листопада. Його цільова ціна становить 1,72 дол./буш. 15 квітня ф'ючерсні котировки грудневого ф'ючерсного контракту на кукурудзу складають 1,97 дол./буш. Фермер приймає рішення страхувати (хеджувати) весь урожай. 3 листопада фермер продає свій урожай місцевому елеватору по ціні 1,57 дол. і закриває свою ф'ючерсну позицію по 1,75 дол.

Заповніть форму, яка відображає дії хеджера на наявному та ф'ючерсному ринках. Визначить ціну продажу кукурудзи. Один ф'ючерсний контракт передбачає поставку 5 тис. бушелів кукурудзи.

Розв'язок:

Таблиця 3.24

Дата	Наявний ринок	Ф'ючерсний ринок
?	Цільова ціна ? дол./буш.	Продає ? грудневих ф'ючерсних контракти по ? дол./буш.
3 листопада	Продає ? тис. бушелів по ? дол./буш.	Купує ? грудневих ф'ючерсних контракти по ? дол./буш.
	Результат: ? дол/буш нижче цільової ціни	Результат: прибуток ? дол/буш.

Тема 3. Операції з опціонними контрактами

Завдання 1. Інвестор виписує два опціони «кол» на акції компанії А, кожен по 100 акцій. Премія опціону складає 7 доларів за акцію. Ціна виконання, або страйкова ціна складає 50 доларів.

Підрахувати результат для інвестора в разі реалізації права, або виконання опціонів, якщо через місяць поточна ціна на акції компанії А складає 59 доларів.

Розв'язок:

В першу чергу слід з'ясувати: хто ж він, інвестор, покупець чи продавець опціону. Оскільки він виписує два опціони, то він є автором або продавцем опціонів «кол»—опціонів з правом купівлі ? акцій компанії А за ціною ? доларів. Але це право отримує покупець опціону, адже в момент укладання угоди за це право він сплатив продавцеві премію в розмірі ? доларів за кожен з ? акцій. Тож, якщо право на виконання опціону має покупець, то для підрахунку результату для інвестора-продавця спочатку потрібно підрахувати результати для покупця: чи вигідно йому за таких умов, що склались на ринку, виконувати опціон?

Отже, ситуація для покупця: в момент укладання угоди він вже сплатив продавцеві премію по ? доларів ($? \times 200 = ?$ доларів); в цей час ціна на акції становить ? доларів, а покупець опціонів має право купити акції по ? доларів (за ціною виконання). Тобто загальна ціна купівлі акцій для нього становить $(? + ?) \times ? = ?$ доларів. При цьому акції можна одразу продати за ринковим курсом ? доларів, тобто $(? \times ?) = ?$ доларів. Різниця в цінах дасть прибуток покупцеві опціонів $(? - ?) = ?$ доларів. Якщо опціон не виконувати, то покупець втратить ? доларів, а якщо виконає його – то отримає прибуток ? доларів. Тож вочевидь, що покупцеві вигідно виконати опціон. Тоді для продавця опціону результат буде повністю протилежним: він змушений буде продати акції по ? доларів, хоча на ринку вони зараз коштують ? доларів. Та, якщо опціон виявиться незабезпеченим, тобто якщо в продавця опціонів акцій немає, то доведеться їх купити по ? доларів і продати по ? доларів.

Зобразимо розв'язання схематично.

Покупець опціону «кол»	Продавець опціону «кол»
-?	?
-?	?
+?	-?
<hr/>	
Результат: $+? \times ? = ?$ доларів	$-? \times ? = - ?$

Тема 4. Модель оцінки акцій на основі постійного росту дивідендів.

Завдання 1. При використанні цієї моделі робиться ряд припущень, а саме:

- дивідендні виплати щорічно збільшуються з однаковим темпом приросту;
- темп росту дивідендів відображає темп росту компанії і її активів;
- необхідна дохідність завжди вища, ніж темп росту дивідендних виплат.

В даній моделі ціна акцій визначається за формулою:

$$Pa = \frac{d * (1 + \frac{g}{100}) * 100}{K - g}$$

де d – дивіденд, виплачений компанією в поточному році, грн.

g – річний темп приросту дивідендних виплат, %

K – необхідний рівень дохідності, %

Приклад. Компанія «Ворл»в поточному році виплатила дивіденд у розмірі 4,255 грн. на кожну звичайну акцію. Щорічно дивідендні виплати зростають на 17,5%. Інвестор вимагає дохідність в розмірі 30%. Визначити ціну акції, за якою її згоден купити інвестор.

Розв'язок:

$$Pa = \frac{? * (? + ?) * 100}{? - ?} = ? \text{ грн.}$$

Недолік даної моделі полягає в тому, що темп росту дивідендних виплат не завжди відображає темп росту компанії і динаміку зміни ринкових цін.

Тема 5. Оцінка прибутковості інвестицій в цінні папери

Завдання 1. Акції концерну «Стиролу» коштували на біржі на початку року 10,70грн. Інвестор купив 1000 акцій цієї компанії. Відсоток по брокерській ссуді складає 9%, а початковий необхідний рівень маржі - 50%. В кінці року курс акцій піднявся до 11,70грн., і по них виплатили дивіденди у розмірі 0,214грн. На акцію. Яка прибутковість інвестицій? Скільки прибутку одержить інвестор?

Розв'язок:

- 1) Визначаємо вартість покупки: $? * ? = ?$ грн.
- 2) Визначаємо розмір власного капіталу: $? * ? / ? = ?$ грн.
- 3) Визначаємо суму кредиту по брокерській позиції: $? - ? = ?$ грн.
- 4) Визначаємо суму відсотка по брокерській позиції: $? * ? / ? =$ грн.
- 5) Визначаємо прибутковість інвестиції:
 $[(? - ?) * ? + ? * ? - ?] / ? = ? = ?$ %.
- 6) Визначаємо прибуток від інвестицій в акції ПрАТ«Стирол»:
 $(? - ?) * ? + ? * ? - ? = ?$ грн.

Відповідь: прибутковість інвестицій складає ? %, прибуток на інвестиції – ? грн.

4. ВИРОБНИЧА БАКАЛАВРСЬКА ПРАКТИКА

4.1. Мета і завдання виробничої бакалаврської практики

Метою виробничої бакалаврської практики здобувачів вищої освіти спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» СВО «Бакалавр» є їх ознайомлення безпосередньо на підприємствах (організаціях, установах) із виробничою, комерційною та правовою діяльністю бази практики, відпрацювання вмінь і навичок зі спеціальності, закріплення знань, отриманих при вивченні певного циклу теоретичних дисциплін та набування первинного практичного досвіду.

Завданням виробничої бакалаврської практики» є:

- формування у здобувачів вищої освіти професійних умінь і навичок щодо прийняття самостійних рішень під час професійної діяльності в реальних умовах;
- поглиблення та закріплення теоретичних знань, отриманих здобувачами вищої освіти в процесі вивчення дисциплін професійної підготовки;
- опанування сучасних прийомів, методів та знарядь праці в сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності;
- розвиток професійного мислення, прищеплення умінь фахової діяльності в умовах трудового колективу;
- виховання у здобувачів вищої освіти потреби поповнювати свої знання та творчо їх застосовувати в практичній діяльності;
- збір практичних та статистичних матеріалів для виконання наукових робіт.

Проходження виробничої практики забезпечує формування у здобувачів вищої освіти спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» СВО «Бакалавр» наступних *спеціальних (фахових) компетентностей*:

СК 01. Знання та розуміння теоретичних засад підприємницької, торговельної та біржової діяльності.

СК 02. Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення, функціонування підприємницьких, торговельних, біржових утворень.

СК 03. Розуміння форм взаємодії суб'єктів ринкових відносин.

СК 04. Здатність визначати та оцінювати характеристики товарів і послуг в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

СК 05. Знання та розуміння нормативно-правового регулювання у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності.

СК 06. Здатність визначати та розв'язувати професійні завдання з організації підприємницької, торговельної та біржової діяльності.

СК 07. Знання і розуміння основ обліку та оподаткування в підприємницькій, торговельній, біржової діяльності.

СК 08. Знання та розуміння організації зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання.

СК 09. Здатність до оцінювання результатів діяльності у сфері підприємництва, торгівлі та біржової практики.

СК 10. Здатність оцінювати рівень економічної безпеки та конкурентне середовище підприємництва.

СК 11. Здатність до проведення комерційних операцій з біржовими товарами та оцінювання результату від здійснення певних видів біржових операцій.

СК 12. Здатність визначати бізнес-процеси та оцінювати їх вартість за допомогою системи фінансово-економічних показників; розробляти та здійснювати заходи щодо інтеграції бізнес-процесів, підвищення їх ефективності та одержання синергетичного ефекту.

СК 13. Здатність розробляти, оцінювати ефективність та реалізовувати інноваційно-інвестиційні проекти і програми; розробляти систему управління ризиками інноваційно-інвестиційних та бізнес-проектів.

СК 14. Здатність визначати організаційну та економічну структуру, формувати механізм внутрішньовиробничого економічного управління підприємством.

СК 15. Здатність конкретизувати стратегії підприємства у довгострокових планах, здійснювати їх функціональне узгодження і ресурсне збалансування.

СК 16. Здатність встановлювати, підтримувати та розвивати ділові відносини бізнесу із суб'єктами зовнішнього середовища.

4.2. Організація проведення виробничої бакалаврської практики

Виробнича бакалаврська практика проводиться індивідуально здобувачами вищої освіти у підприємствах (організаціях, установах). Кожен із здобувачів вищої освіти знаходиться у ролі практиканта, помічника керуючого відповідними структурними підрозділами підприємства (організації, установи).

Здобувачі вищої освіти можуть направлятися на практику до підприємств (організацій, установ), з якими укладено договори про підготовку фахівців (додаток 15) або туди, де вони після закінчення БНАУ будуть працевлаштовані.

За наявності вакантних місць здобувачі вищої освіти можуть зараховуватися на штатні посади, якщо робота на цих посадах відповідатиме вимогам програми практики.

Підприємства (організації, установи), які використовуються як бази практики, повинні відповідати наступним вимогам:

- здатність забезпечити виконання програми практики;
- наявність структур, галузей що відповідають спеціальностям або спеціалізаціям, за якими здійснюється підготовка фахівців на економічному факультеті БНАУ;
- можливість кваліфікованого керівництва практикою здобувачів вищої освіти;
- надання здобувачам вищої освіти на час практики можливості працювати на штатних посадах, робота на яких відповідає програмі практики (за наявності відповідних вакансій);
- надання здобувачам вищої освіти права користуватися бібліотекою, лабораторіями, технічною та іншою документацією, необхідною для виконання програми практики, з урахуванням політики конфіденційності підприємства (організації, установи);
- можливість наступного працевлаштування випускників БНАУ (на загальних підставах при наявності вакансій);
- наявність житлового фонду (за необхідності).

Здобувачі вищої освіти можуть самостійно, з дозволу кафедри або деканатів, обирати для себе базу практики і пропонувати її для використання. При цьому, однією з умов дозволу повинно бути надання можливості бази практики здобувачу вищої освіти виконати програму практики в повному обсязі.

Побажання здобувача вищої освіти повинно бути обґрунтовано заявою на ім'я декана факультету за письмовою згодою керівництва відповідного підприємства (організації, установи) прийняти дану особу для проходження практики.

Зміна бази практики можлива тільки з поважних причин і лише до подання проекту наказу про проходження практики.

Самостійно змінювати базу практики здобувач вищої освіти немає права.

У разі самостійної зміни бази практики, неявки до місця практики без поважних причин вважатиметься, що здобувач вищої освіти не виконав навчального плану і може бути відрахований з БНАУ.

З базами (підприємствами, організаціями, установами) завчасно укладаються договори щодо проведення практик. Строк дії цих договорів погоджується сторонами договору та може визначатися на період конкретного виду практики або на термін до п'яти років.

Керівник практики від підприємства, який здійснює загальне керівництво практикою:

- несе особисту відповідальність за проведення практики у межах своєї компетенції;
 - організовує практику згідно з програмою практики;
 - визначає місце практики, забезпечує найвищу ефективність її проходження;
 - організовує проведення відповідними фахівцями інструктажу з охорони праці, безпеки життєдіяльності, протипожежної безпеки, виробничої санітарії та внутрішнього розпорядку;
 - забезпечує виконання графіків проходження практики у структурних підрозділах підприємства;
 - надає практикантам можливість користуватись наявною літературою, необхідною документацією, лабораторіями, майстернями підприємства для виконання програми практики;
 - забезпечує і контролює дотримання практикантами правил внутрішнього розпорядку;
 - створює необхідні умови для засвоєння здобувачами вищої освіти нової техніки, передових технологій, сучасних методів організації праці;
 - контролює дотримання законодавства України про працю тощо.
- Обов'язки безпосередніх керівників, призначених базами практики, зазначені в окремих розділах договорів про проведення практики здобувачів вищої освіти БНАУ.

Викладач – керівник практики від кафедри:

- бере участь у розподілі студентів за базами практики;
- контролює своєчасне прибуття здобувачів вищої освіти до місць практики;
- здійснює контроль за виконанням програми практики, строками її проведення;

- проводить обов'язкові консультації щодо обробки зібраного матеріалу та його використання у звіті з практики і кваліфікаційній роботі;

- оцінює оформлення звіту і щоденника;

- може приймати захист звітів здобувачів вищої освіти з практики у складі комісії;

- здає звіти здобувачів вищої освіти про практику на кафедрі для зберігання.

Здобувачі вищої освіти БНАУ зобов'язані:

- до початку практики одержати від координатора (координаторів) практичної підготовки по спеціальності направлення, щоденник, повідомлення методичні матеріали (програму, методичні рекомендації, індивідуальне завдання тощо) та консультації щодо оформлення всіх необхідних документів;

- своєчасно прибути до бази практики;

- у повному обсязі виконувати всі завдання, передбачені програмою практики та вказівками її керівників;

- вивчити й суворо дотримуватись правил охорони праці, безпеки життєдіяльності, протипожежної безпеки, виробничої санітарії та правил внутрішнього розпорядку;

- нести відповідальність за виконану роботу та її результати, показувати приклад свідомого і сумлінного ставлення до праці;

- своєчасно, не пізніше тижня після закінчення практики, надати координатору (координаторам) практичної підготовки по спеціальності всі необхідні організаційні документи, а викладачу – керівнику практики від кафедри – щоденник практики та звіт про її проходження. В термін, встановлений наказом ректора, скласти комісії диференційований залік з практики.

Форми основних документів, що використовуються при організації та проведенні практики, наведено в додатках.

На здобувачів вищої освіти, які проходять практику на підприємстві (в організації, установі), розповсюджується законодавство України про працю та правила внутрішнього трудового розпорядку підприємства (організації, установи).

4.3. Зміст виробничої бакалаврської практики

За наявності вакантних місць, керівники баз практик своїм наказом можуть зараховувати здобувачів вищої освіти на конкретні робочі місця, якщо робота на цих посадах відповідатиме вимогам програми практики (менеджерів роздрібною та оптовою торгівлі, менеджерів у сфері послуг, фахівців біржової торгівлі, брокерів, дилерів та ін.), а за відсутності робочих місць – практикантами і помічниками спеціалістів.

У випадку, коли студент проходить практику за угодою з підприємством, зміст практики може визначатись індивідуально з урахуванням угоди на цільову підготовку.

На початку практики студент за допомогою керівника практики від підприємства повинен скласти календарний план своєї роботи за формою, наведеною у табл.4.1. Під час практики він зобов'язаний вести щоденник, де якомога повніше висвітлюється характер та зміст виконуваної роботи, участь студента у виробничому та громадському житті підприємства, фіксуються складності, з якими стикається практикант, записуються спостереження та заува-

Таблиця 4.1

Календарний план виробничої бакалаврської практики

№ п/п	Зміст роботи	Терміни виконання завдань (в год.)	Форма звітності студента
1.	Настановчі збори на факультеті (мета та завдання виробничої практики, обов'язки студентів-практикантів, зміст роботи студентів на період практики, вимоги до звітної документації).	2	Записи у щоденнику практики.
2.	Приїзд на місце виробничої практики. Проходження інструктажу з техніки безпеки та протипожежної безпеки	1	Записи у щоденнику практики
3.	Ознайомлення з підприємством (організацією), економічними підрозділами, керівниками, розпорядком роботи на підприємстві	3	Записи у щоденнику практики, опис
4.	Ознайомлення із технологією, структурою виробничого процесу та його організацією у просторі й часі	4	Записи у щоденнику практики: спостереження, аналіз, висновки
5.
...
...	Відїзд в університет		Записи у щоденнику практики.

ження відносно діяльності підрозділу, а також висновки і пропозиції з її покращення. Зразок форми щоденника наведений у додатку 11. Записи у щоденнику ведуться щоденно. Щоденник регулярно перевіряється і підписується керівником практики від підприємства. Після завершення практики щоденник підписує студент і завіряє підписом керівника практики і печаткою господарства.

У період практики студент повинен дотримуватися встановлених у підприємстві правил внутрішнього розпорядку, показувати приклад активного відношення до праці, приймати участь у виробничих нарадах, зборах колективів підрозділів, засіданнях правління і т. п.

Щоденник є основним документом, що підтверджує проходження студентом практики, у якому відображається вся його поточна робота і містить:

- календарний план виконання студентом програми відповідної практики з оцінкою його виконання: та план роботи, який складається разом з керівниками практики від кафедри і підприємства;

- робочі записи під час практики;
- відгук і оцінка роботи студента на практиці;
- відгук осіб, які перевіряли проходження практики;

- висновок керівника практики від вищого навчального закладу про проходження практики, в т. ч. підсумкове оцінювання роботи студента за період практики.

Щоденник і звіт оформляються повністю на місці практики і там же подається для висновків і одержання характеристики керівнику виробничої практики від бази практики.

Виробнича бакалаврська практика передбачає використання теоретичних знань усього блоку професійно-орієнтованих дисциплін і дисциплін спеціальної підготовки. Звіт має відобразити всі аспекти діяльності здобувача вищої освіти на місцях стажування, повинен бути структурований та висвітлювати наступні питання:

1. Загальна характеристика підприємства – об'єкта дослідження:

- структура підприємства (виробнича, організаційна, управлінська) та організація його діяльності;

- функціональні обов'язки керівників та спеціалістів різних рівнів;

- система господарських зв'язків підприємства з постачальниками, порядок укладання договорів та методи контролю за їх виконанням;

- аналіз результативних показників діяльності підприємства (майнового стану; показників фінансового стану, їх динаміка; показників платоспроможності, їх динаміка та фактори, що зумовлюють їх зміну; показників доходності та ділової активності, їх динаміка, фактори формування, порядок використання).

2. Маркетингова та логістична діяльність підприємства:

- аналіз конкурентного середовища;
- організація виробництва та збут продукції (товарів, робіт, послуг);
- дослідження факторів, що впливають на ціноутворення в підприємстві;
- аналіз маркетингових рішень та оцінка їх ефективності;
- організація та управління логістичною діяльністю підприємства;

3. Визначення потреби підприємства в товарах (сировині, матеріалах) та управління товарною пропозицією:

- дослідити сезонність реалізації товарів (робіт, послуг);

основні і додаткові джерела поставки товарів по окремих товарних групах (або конкретному товару);

- основні і додаткові джерела поставки товарів по окремих товарних групах

(або конкретному товару);

- сегментація ринку;

- організація та перспективи розвитку біржової діяльності;

- порядок розробки плану закупівель товарів;

- фактори, що впливають на формування товарної пропозиції;

- методичні підходи до комерційного регулювання асортиментної політики з метою створення умов для одержання необхідного розміру прибутку.

4. Оцінка господарської діяльності підприємства:

- оцінка виробничого процесу, його організації та планування;
- оцінка ефективності використання ресурсів в господарській діяльності підприємства;
- оцінка стану основних фондів підприємства і використання устаткування;
- оцінка витрати на виробництво і реалізацію готової продукції;
- розрахунок резервів підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства.

Залежно від професійного спрямування, наукових інтересів та особистих побажань здобувач вищої освіти повинен розробити конкретні висновки та обґрунтовані пропозиції щодо вдосконалення окремого напрямку (напрямів) роботи підприємства або впровадження певної інновації.

Пропозиції можуть бути спрямовані як на вдосконалення існуючих функціональних напрямів діяльності підприємства (комерційна, торговельна, логістична, планово-економічна, управління персоналом, маркетингова, фінансово-облікова тощо), так і передбачати принципи нововведення (впровадження нових продуктів, диверсифікація, спеціалізація діяльності, здійснення реального чи фінансового інвестування, вихід на зовнішні ринки тощо).

Розробка пропозицій повинна ґрунтуватися на виявлених недоліках організації роботи підприємства, наявних резервах її удосконалення, вивченні вітчизняного та зарубіжного досвіду кращих підприємств аналогічного та споріднених профілів діяльності.

4.4. Вимоги до звіту про виробничу бакалаврську практику

Звіт про виробничу бакалаврську практику відображає результати вивчення програмних питань (їх стан за останні три-п'ять років), містить короткий і конкретний опис роботи, особисто виконаної здобувачем вищої освіти, висновки та рекомендації, копії документів і рішень. Він повинні мати чітку побудову, логічну послідовність, переконливу аргументованість, доказовість висновків і обґрунтованість рекомендацій.

У додатках до звіту рекомендується наводити: статут підприємства; положення про функціональні підрозділи, посадові інструкції фахівців, форми бухгалтерської і статистичної звітності за темою дослідження.

Для узагальнення зібраних під час практики матеріалів і підготовки звіту, здобувачам вищої освіти рекомендується відводити 2-3 дні в кінці практики. Загальний обсяг звіту складає 45 – 55 сторінок.

Звіт з практики оформлюється відповідно до ДСТУ 3008-95 «Документація. Звіти у сфері науки та техніки. Структура та правила оформлення». Зразок титульної сторінки звіту та загальні правила оформлення подано в додатках 10-14.

4.5. Підведення підсумків виробничої бакалаврської практики

Контролювання практики здобувачів вищої освіти вирішує комплекс завдань від навчальних до контролюючих і забезпечує повноту, своєчасність та якість виконання програм практики.

Контроль за проходженням практики з боку вищого навчального закладу покладається від:

- факультету – на декана та координатора практичної підготовки по факультету;

- кафедри – на завідувача та викладачів – керівників практики;

- бази практики – на керівника підприємства та керівників практики.

Метою контролю є виявлення та усунення недоліків і надання допомоги здобувачам вищої освіти у виконанні програми практики.

Попереднє контролювання здійснюється під час підготовки здобувачів вищої освіти до проходження практики (на зборах). При цьому пояснюються цілі практики, порядок її проходження, форма звітування, а також здобувачам вищої освіти передаються направлення на базу практики, щоденники та програми практики.

Поточне контролювання здійснюється протягом періоду проведення практик, а також під час бесід зі здобувачами вищої освіти у дні, встановлені кафедрою для консультування здобувачів вищої освіти.

Підсумкове контролювання відбувається під час звітування про виконання програми практики.

Після закінчення терміну практики здобувачі вищої освіти звітують про виконання програми практики.

Форма звітності здобувача вищої освіти з виробничої практик – це подання письмового звіту, підписаного і оціненого безпосередньо керівником практики від бази практики.

Звіт разом з щоденником практики, завіреним керівником практики від підприємства (організації, установи), подається на кафедру для реєстрації, після чого передається на рецензування викладачеві – керівнику практики від кафедри. За результатами рецензування науковий керівник зобов'язаний дати письмову рецензію. Позитивна рецензія є допуском до захисту звіту з переддипломної практики. На титульному аркуші науковий керівник робить позначку «Допускається до захисту» або «На доопрацювання», проставляє дату, свій підпис та прізвище. За необхідності доопрацювання поданого звіту з переддипломної практики науковий керівник у рецензії перераховує недоліки та пропонує здобувачу вищої освіти їх усунути.

Після можливого доопрацювання здобувачем вищої освіти та остаточного погодження змісту звіту з викладачем, керівником практики від кафедри, звіт допускається до захисту. У випадку позитивної рецензії робота повертається здобувачеві вищої освіти для підготовки до захисту.

Супровідні документи з практики, передбачені БНАУ, здобувачами вищої освіти надаються координатору з практичної підготовки по спеціальності до реєстрації звіту на кафедрі.

Звіт має містити відомості про виконання здобувачем вищої освіти усіх розділів програми практики та індивідуального завдання, висновки і пропозиції, список використаних джерел тощо. Звіт оформлюється за вимогами, що визначені у програмі практики, та відповідно до єдиних вимог щодо оформлення текстових документів.

Звіт з практики захищається здобувачем вищої освіти у комісії, призначеній деканатом економічного факультету БНАУ. Комісія формується з: керівників

практики від БНАУ та, по можливості, від баз практики, а також науково-педагогічних працівників.

Комісія приймає диференційований залік у здобувачів вищої освіти або на базях практики в останні дні її проходження, або в БНАУ до початку наступного семестру (якщо після практики у здобувачів вищої освіти згідно з графіком навчального процесу відбувається теоретичне навчання) чи протягом двох тижнів наступного після практики семестру (якщо після практики у здобувачів вищої освіти згідно з графіком навчального процесу передбачені канікули).

Оцінювання практики відбувається з урахуванням:

- оцінки результатів виробничої та суспільної роботи, поданої у відгуку-характеристиці керівника практики з боку підприємства (організації, установи);
- оцінки за оформлення звіту, щоденника, зазначеної у висновку викладача – керівника практики від кафедри;
- презентації здобувачем вищої освіти результатів проходження практики під час захисту звіту та відповідей на запитання членів комісії з прийому заліку за практику.

Важливе місце в загальній системі практичного навчання займають підсумкові конференції здобувачів вищої освіти за результатами виробничої практики за участю керівників та фахівців організацій, установ. Мета таких конференцій – обмін досвідом, розробка заходів щодо поліпшення практичної підготовки в БНАУ.

Оцінювання результатів практики та визначення загальної оцінки, проводиться за критеріями оцінювання та шкалою оцінювання, наведеною у таблиці 4.2.

Таблиця 4.2

Факультет _____
 Спеціальність _____ Група _____

РЕЦЕНЗІЯ

на звіт про проходження виробничої бакалаврської практики

студента _____
 (прізвище, ім'я, по батькові)

База практики _____ з _____ р. по _____ р.

Обсяг звіту про проходження виробничої практики _____ Обсяг опрацьованої літератури _____

Результати оцінювання звіту про проходження виробничої практики

№ з/п	Критерії оцінювання звіту про проходження виробничої практики	Кількість балів	Отримані бали	Примітки
Виконання звіту про проходження виробничої практики				
1	<i>Оформлення звіту про проходження виробничої практики відповідає вимогам. Основні недоліки:</i> перевищення обсягу, шрифт та інтервал не відповідають встановленим, відсутня нумерація, відсутні заголовки, неправильне оформлення	0 – 5		

	цифрового та ілюстративного матеріалу, додатків тощо.			
2	Свочасна реєстрація звіту про проходження виробничої практики на кафедрі і виконання графіку.	0 – 5		
3	Оформлення щоденнику про проходження виробничої практики відповідає вимогам. Основні недоліки: не зазначено основних пунктів програми проходження виробничої практики, не вказано дати виконання робіт, агрегований опис обсягу виконаних робіт	0 – 5		
4	Вступ відповідає вимогам. Основні недоліки: не розкрито мету практики, сутність, значення та функції об'єкта проходження виробничої практики, інформаційну базу звіту про проходження виробничої практики тощо (коригуючий коефіцієнт 2).	0 – 5		
5	Наявність логічної послідовності і наукового стилю викладу матеріалу дослідження.	0 – 5		
6	Розділ 1 відповідає вимогам. Основні недоліки: не наведена загальна характеристика бази практики, не висвітлені основні напрями діяльності, організаційна структура об'єкту практики; відсутній огляд нормативної бази, відсутні глибина, всебічність і повнота викладення матеріалу, відсутній табличний та ілюстративний матеріал або його аналіз, відсутні посилання на літературні джерела в тексті.	0 – 5		
7	Розділ 2 відповідає вимогам. Основні недоліки: не проведений аналіз конкурентного середовища, організації та збуту продукції. не проведена оцінка логістичної системи підприємства. використані “застарілі” статистичні дані, наведені дані не пов'язані зі змістом тексту звіту, наявність помилок в розрахунках, недостатня вірогідність і надійність аналітичного обґрунтування тощо.	0 – 5		
8	Розділ 3 відповідає вимогам. Основні недоліки: не досліджені фактори формування товарної пропозиції, можливості організації біржової діяльності, не використані методичні прийоми до регулювання асортиментної політики підприємства, відсутній табличний та ілюстративний матеріал або його аналіз, відсутні посилання на літературні джерела в тексті.	0 – 5		
9	Розділ 4 відповідає вимогам. Не проведена ефективна оцінка господарської діяльності підприємства. необґрунтовані напрями вдосконалення діяльності; не виявлена і не поставлена проблема, не визначені шляхи вирішення проблем, відсутній власний погляд або його аргументація, відсутня практична цінність звіту тощо	0 – 5		
9	Висновки відповідають вимогам. Основні недоліки: не мають зв'язку з результатами звіту про проходження виробничої практики, не підведені підсумки по всіх висвітлених питаннях і розділах, поверхневий аналіз та недостатньо обґрунтовані висновки тощо.	0 – 5		
10	Список використаної літератури і додатки відповідає вимогам. Основні недоліки: фіктивність (недоречність) літературних джерел, недостатній рівень інформаційного забезпечення, невірне оформлення, відсутня законодавча база, застаріла періодична література тощо. Основні недоліки (додатки): бракує документації, на яку є посилання в звіті, додатки відсутні чи не стосуються об'єкта виробничої практики.	0 – 5		
Захист звіту про проходження виробничої практики				
12	Розуміння теоретичних і практичних основ функціонування об'єкту практики	0 – 15		
13	Спроможність аналізувати господарську діяльність об'єкту практики та робити висновки щодо її стану	0 – 10		
14	Повні, вичерпні відповіді на поставлені питання, вільне володіння матеріалом звіту	0 – 10		
15	Спроможність аргументувати власний погляд щодо проблем та шляхів їх вирішення по даній роботі.	0 – 10		

Роботу перевірів _____
 (прізвище та ініціали керівника)

“ ___ ” _____ 20__ р. _____ (підпис) Роботу захищено: “ ___ ” _____ 20__ р.

Кількість балів за виконання звіту про проходження виробничої практики	Кількість балів за захист звіту про проходження виробничої практики	Оцінка, що заноситься до екзаменаційної відомості		
		за 100-бальною шкалою	за 4-х бальною шкалою	за системою ECTS

5. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ДЖЕРЕЛА

5.1. Основна і додаткова література

1. Антонюк Я.М., Шиндиrowsький І.Г. Комерційна діяльність: навч. посіб. Львів: Магнолія, 2018. 332 с.
2. Ануфрієва О. Л., Пальчевська Т. Г., Лагоцька Г. М. Підприємницька діяльність. Навчальний посібник. / За науковою ред. О. Л. Ануфрієвої/ Івано Франківськ, «Лілея НВ», 2014. 304 с.
3. Бізнес-статистика: навч. посібник / Матковський С.О., Гринькевич О.С., Вдовин М.Л., Вільчинська О.М., Марець О.Р., Сорочак О.З. Київ: Алерта, 2016. 281с. URL: https://econom.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2016/04.Бізнс_статистика.pdf
4. Біліченко В.В., Буренніков Ю.Ю., Романюк С.О. Основи логістики: навч. посіб. Вінниця: ВНТУ, 2012. 128 с. URL: <http://yuburennikov.vk.vntu.edu.ua/file/posibnuk/c9a09b9f98b18fe41e21e92cc085af96.pdf>
5. Біржова діяльність: навч. посіб. Ніла Хрущ, Павло Іжевський, Сергій Безвух. – К.: Кондор, 2017. 348 с.
6. Бірта Г.О. Бургу Ю.Г. Товарознавство продовольчих товарів (спецкурс) : навч. посіб. Київ : ЦНЛ, 2017. 424 с.
7. Біржове право [Електронний ресурс]: навч.посіб. URL: <http://readbookz.com/book/169/5221.html>.
8. Варналій З.С. Основи підприємництва: навч. посіб. Київ: Знання-Прес, 2002. – 239 с. URL: http://univer.nuczu.edu.ua/tmp_metod/531/Varnaliy.pdf
9. Гой І.В., Смелянська Т.П. Підприємництво: навч. посіб. Київ: ЦНЛ, 2019. 368с.
10. Гринчуцький В.І., Карапетян Е.Т., Погрішук Б.В. Економіка підприємства: навч. посіб. Київ : ЦНЛ, 2019. 304 с.
11. Господарський кодекс України : [Електронний ресурс] // Інформаційний портал Верховної Ради України. – Режим доступу до документа: www.rada.gov.ua.
12. Державна політика розвитку підприємництва в Україні : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / З. С. Варналій [та ін.]; ред. К. О. Ващенко; Міжрегіональна акад. упр. персоналом. - Київ : Персонал, 2010. 305 с.
13. Довідник щодо особливостей технічного регулювання. URL: https://issuu.com/mineconomdev/docs/giz_mini-blue_guide
14. Дудла І.О. Захист прав споживачів: навч. посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2007. 448 с. URL: http://www.big-lib.com/book/41_Zahist_prav_spojivachiv
15. Єлісеєва В.І. Статистика. 2014. URL: <https://stud.com.ua/74988/statistika/statistika>
16. Економіка підприємства: навч. посіб./ Посохов І. М., Дюжев В. Г., Сусліков С. В., Тимофєєва К. О. М-во освіти і науки України, Нац. техн. ун-т. «Харків. політехн. ін-т». Харків: НТУ «ХПІ», 2016. 380 с. URL: http://repository.kpi.kharkov.ua/bitstream/KhPI-Press/30695/1/Posokhov_Ekonomika_pidpriemstva_2016.pdf
17. Закон України Про захист прав споживачів. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1023-12>

18. Закон України «Про державну статистику». URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2614-122>.
19. Закон України «Про товарну біржу» із змінами та доповненнями, внесеними Законом України від 26 січня 1993 р. [Електронний ресурс] // Інформаційний портал Верховної Ради України. URL: www.rada.gov.ua
20. Іваненко Л. М., Язвінська О. М. Захист прав споживачів : підручник. Київ : Юрінком Інтер, 2014. 496
21. Іванілов О. С. Економіка підприємства: підруч. Київ: ЦНЛ, 2019. 728 с.
22. Комерційна діяльність: навчальний посібник. Филевич Л.Г., Попова Л.О., Прядко О.М., Мітєєва Т.Л., Прибилович Л.А. Харків: ХДУХТ, 2014. - 225 с. URL: <http://elib.hduht.edu.ua/bitstream/123456789/373/1ек.228890 - Ком-деят посибник.pdf>
23. Комерційна діяльність: Підручник / П.Ю. Балабан, М.П. Балабан, Т.Л. Мітєєва, О.М. Михайленко, Л.О. Попова, М.М. Хурса/ За ред. проф. П.Ю. Балабана. Х.: Світ книг, 2019. 452 с.
24. Крикавський Є. Логістика та управління ланцюгами поставок: навч. посібник / Є. Крикавський, О. Похильченко, М. Фертч. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2017. 844 с.
25. Кіндрацька Г.І. Аналіз господарської діяльності : підручник. / Г.І. Кіндрацька, А.Г. Загородній, Ю.І. Кулиняк. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2019. 320 с.
26. Міжнародне технічне гулювання : навч. посібник / О. М. Сафонова [та ін.]. Харків : ХДУХТ, 2013. 372 с.
27. Мішура В.Б. Логістика: навчальний посібник. Краматорськ: ДДМА, 2015. 140 с. URL: <http://www.dgma.donetsk.ua/metod/uo/vedp/Логистика-конспект. pdf>
28. Педько А.Б. Основи підприємництва і бізнес культури: навч. посіб. Київ : ЦНЛ, 2019. 168 с.
29. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність: підручник /за заг. ред. Д.е.н. проф.. І.М. Сотник, д.е.н. Л.М. Таранюка. – Суми : ВТД «Університетська книга» , 2018. – 572 с. URL: <https://vseosvita.ua/library/pidpriemnictvo-torgivla-ta-birzova-dialnist-pidrucnik-127096.html>
30. Підприємницька діяльність. Ануфрієва О.Л., Пальчевська Т.Г., Лагоцька Г.М. Івано-Франківськ, "Лілея-НВ", 2014. 304 с.
31. Савицька Н.Л. Торговельне підприємництво: навчально-методичний посібник. Н.Л. Савицька, І.Ю. Мелушова, А.В. Красноусов, К.С. Олініченко. Харків: Видавництво Іванченка І. С., 2017. 214 с. URL: <http://elib.hduht.edu.ua/bitstream/123456789/1835/1/посібник Торг предпр для печати2.pdf>
32. Салухіна Н. Г., Язвінська О. М. Стандартизація та сертифікація товарів і послуг: підручник. Київ: ЦНЛ, 2013. 426 с.
33. Сирохман І.В. Товарознавство пакувальних матеріалів і тари: підручник. Київ : Знання, 2014. 543 с.
34. Солодкий М.О. Біржовий ринок: навч. посіб. Київ: Аграрна освіта, 2010. 565 с.
35. Солодкий М.О., Резнік Н.П., Яворська В.О. Основи біржової діяльності: навчальний посібник [за ред. М.О. Солодкого]. Київ: ЦП Компринт, 2017. 450 с. URL: http://www.dut.edu.ua/uploads/1_1819_98954039.pdf

36. Статистика: навчальний посібник / Котикова О. І., Христенко О. А., Кравченко А.С., Коваленко Г.В. Миколаїв : МНАУ, 2016. 158 с. URL: <http://dspace.mnau.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/2381/1/Statystyka.pdf>

37. Тарасенко Н. В. Економічний аналіз: [навчальний посібник] / Н. В. Тарасенко. – Львів : Новий Світ-2000, 2004. 457 с.

38. Типові правила біржової торгівлі продукцією. Наказ Міністерства економіки, Міністерства фінансів [Електронний ресурс]. URL: www.zakon.rada.gov.ua

39. Товарознавство і торговельне підприємництво : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / А.А. Мазаракі, Н.В. Притульська, В.А. Осика та ін.: за ред. А.А. Мазаракі. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. – 652 с. Товарознавство. URL: <https://westudents.com.ua/predmet/32-tovarovnavstvo.html>

40. Торговельне підприємництво: навчальний посібник / Балджи М.Д., Доброва Н.В., Однолько В.О., Осипова М.М.. Київ: Кондор-видавництво, 2017. – 112 с. URL: http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/6689/1/Тоговельне_підприємництво.pdf

41. Тютюнник Ю. М. Фінансовий аналіз бізнесу: [навчальний посібник] / Ю. М. Тютюнник. – Полтава : ІнтерГрафіка, 2004. 288 с.

42. Хомко Л. В. . Кульгавець Х. Ю. Правове регулювання підприємницької діяльності: навч. посіб. Львів: ЛьвДУВС, 2016. 424 с.

43. Юрко І. В. Торговельне підприємництво: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2017. 232 с.

44. Як писати есе: корисні поради. URL: <https://zno.if.ua/?p=985>

5.2. Інтернет-ресурси

1. Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/>

2. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

3. Науково-інформаційний журнал «Статистика України». URL: <https://ukrstat.org/uk/druk/Magazine/peredplata.htm>

4. Державна служба України з питань безпечності харчових продуктів та захисту прав споживачів. URL:

http://www.consumer.gov.ua/ContentPages/Yakshcho_Vashi_Prava_Porusheno/85/

5. Головне управління Держпродспоживслужби в Київській області. URL: <http://oblvet.org.ua/>

Додаток 1 (для 1 курсу)

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
БІЛОЦЕРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ**

Кафедра підприємництва, торгівлі та біржової діяльності

ЗВІТ

з навчальної практики «Вступ до спеціальності»

ступеня вищої освіти «Бакалавр»

галузі знань 07 «Управління та адміністрування»

спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

здобувача вищої освіти _____
(прізвище, ім'я, по-батькові)

І курсу _____ групи

Строки проходження практики з «_____» _____ 20__ р.
до «_____» _____ 20__ р.

Керівник практики _____
(посада, прізвище, ім'я, по батькові)

Звіт зданий на кафедрі _____
(дата)

Захист звіту відбувся _____
(дата)

Загальна оцінка за практику

Національна шкала _____

Кількість балів: _____ Оцінка: ECTS _____

Члени комісії _____

*Додаток 2 (для 1 курсу)***Графік навчальної практики**

№ з/п	Дата	Місце проходження
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
10		
11		
12		
13		
14		

Зміст звіту

	ВСТУП	стор.
1.	РОЗДІЛ I. ЗАГАЛЬНІ КОМПЕТЕНТНОСТІ СПЕЦІАЛЬНОСТІ.....	
1.1	Робота з електронними каталогами та джерелами інформаційного пошуку.....	
1.2	Лідерство та командотворення в студентському колективі.....	
1.3	Сучасні методи комунікації.....	
	Висновки до розділу 1.....	
2.	РОЗДІЛ II. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ПРОФЕСІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	
2.1	Підприємництво в Україні.....	
2.2	Принципи організації торгівлі в Україні.....	
2.3	Ознайомлення з особливостями біржової діяльності в Україні.....	
	Висновки до розділу 2.....	
3.	РОЗДІЛ III. СИСТЕМА ТЕХНОЛОГІЙ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ.....	
3.1	Основи організації і реалізації продукції рослинництва.....	
3.2	Основи організації і переробки продукції тваринництва.....	
3.3	Сучасні тенденції розвитку і ключові ризики підприємництва на аграрному ринку України.....	
	Висновки до розділу 3.....	
	ВИСНОВКИ.....	
	ВИКОРИСТАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ.....	
	ДОДАТКИ	

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
БІЛОЦЕРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

Кафедра підприємництва, торгівлі та біржової діяльності

ЗВІТ

з Навчальної практики зі спеціальності

ступеня вищої освіти «Бакалавр»

галузі знань 07 «Управління та адміністрування»

спеціальності 076 «Підприємство, торгівля та біржова діяльність»

здобувача вищої освіти _____
 (прізвище, ім'я, по-батькові)

II курсу _____ групи

Строки проходження практики з «_____» _____ 20__ р.
 до «_____» _____ 20__ р.

Керівник практики _____
 (посада, прізвище, ім'я, по батькові)

Звіт зданий на кафедрі _____
 (дата)

Захист звіту відбувся _____
 (дата)

Загальна оцінка за практику
 Національна шкала _____

Кількість балів: _____ Оцінка: ECTS _____

Члени комісії _____

*Додаток 5 (для 2 курсу)***Графік навчальної практики**

№ з/п	Дата	Місце проходження
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
10		
11		
12		
13		
14		

Зміст звіту

	стор.
ВСТУП	
РОЗДІЛ 1. ІНДИВІДУАЛЬНИЙ ПЛАН-ГРАФІК НАВЧАЛЬНОЇ ПРАКТИКИ	
РОЗДІЛ 2. ВІДВІДУВАННЯ І ОПИСАННЯ ОБ'ЄКТІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	
2.1. Характеристика підприємства	
2.1.1 Вид підприємства у залежності від форми власності.....	
2.1.2 Головні напрямки виробничої діяльності підприємства.....	
2.1.3 Структура підприємства.....	
2.1.4 Характер і асортимент продукції.....	
2.1.5 Ринок збуту продукції.....	
2.1.6 Рекламна діяльність підприємства.....	
2.1.7 Висновки про діяльність підприємства.....	
2.2. Характеристика установи	
2.2.1 Вид установи в залежності від форми власності, підпорядкування...	
2.2.2 Головні напрямки діяльності установи.....	
2.2.3 Структура установи.....	
2.2.4 Характер виконуваної роботи, надання послуг.....	
2.2.5 Джерела фінансування діяльності установи.....	
2.2.6 Рекламна діяльність установи.....	
2.2.7 Висновки про діяльність установи.....	
РОЗДІЛ 3. САМОСТІЙНА РОБОТА СТУДЕНТА	
3.1. Завдання та їх вирішення до дисципліни: «Товарознавство».....	
3.2. Завдання та їх вирішення до дисципліни: «Підприємництво».....	
3.3. Завдання та їх вирішення до дисципліни: «Статистика».....	
ВИСНОВКИ	
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	
ДОДАТКИ	

Додаток 7 (для 3 курсу)

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
БІЛОЦЕРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ**

Кафедра підприємництва, торгівлі та біржової діяльності

ЗВІТ

з Навчально-професійна практика зі спеціальності

ступеня вищої освіти «Бакалавр»

галузі знань 07 «Управління та адміністрування»

спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

з дисципліни "Вступ до спеціальності"

здобувача вищої освіти _____
(прізвище, ім'я, по-батькові)

III курсу _____ групи

Строки проходження практики з « _____ » _____ 20__ р.
до « _____ » _____ 20__ р.

Керівник практики _____
(посада, прізвище, ім'я, по-батькові)

Звіт зданий на кафедрі _____
(дата)

Захист звіту відбувся _____
(дата)

Загальна оцінка за практику

Національна шкала _____

Кількість балів: _____ Оцінка: ECTS _____

Члени комісії _____

Біла Церква – 20__ року

*Додаток 8 (для 3 курсу)***Графік навчальної практики**

№ з/п	Дата	Місце проходження
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
10		
11		
12		
13		
14		

Зміст звіту

	стор.
ВСТУП	
РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА "НАЗВА" І ЙОГО КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	
1.1 Оцінка діяльності підприємства	
1.2 Асортимент продукції (товарів) підприємства.....	
1.3 Організація і технологія продажу продукції (товарів) підприємства...	
1.4 Зв'язки комерційної діяльності підприємства.....	
Висновки до розділу 1.....	
РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ ОН-ЛАЙН ТОРГІВЛІ І ОБСЛУГОВУВАННЯ СПОЖИВАЧІВ ОБ'ЄКТУ ДОСЛІДЖЕННЯ (за варіантом)	
2.1. Права споживачів он-лайн торгівлі і послуг.....	
2.2. Аналіз он-лайн діяльності і послуг.....	
2.3. Оцінка он-лайн консультування споживачів.....	
Висновки до розділу 2.....	
РОЗДІЛ 3. ПРАКТИЧНА ПІДГОТОВКА НА БАЗІ СИТУАЦІЙНИХ ЗАВДАНЬ	
3.1. Ситуаційні завдання із захисту прав споживачів.....	
3.2. Ситуаційні завдання із торгівельного підприємництва, стандартизації та управління якістю і комерційної діяльності.....	
3.3. Ситуаційні завдання з біржі та біржової діяльності	
ВИСНОВКИ	
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	
ДОДАТКИ	

Примітка:

"НАЗВА" - назва підприємства, що досліджується

ОБ'ЄКТУ ДОСЛІДЖЕННЯ (за варіантом) - наприклад супермаркетів, готелів тощо.

Додаток 10 (для 4 курсу)

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
БІЛОЦЕРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

Кафедра підприємництва, торгівлі та біржової діяльності

ЗВІТ

з виробничої бакалаврської практики

ступеня вищої освіти «Бакалавр»

галузі знань 07 «Управління та адміністрування»

спеціальності 076 «Підприємство, торгівля та біржова діяльність»

здобувача вищої освіти _____
 (прізвище, ім'я, по-батькові)

IV курсу _____ групи

Підприємство (база практики) _____

Строки проходження практики з «_____» _____ 20__ р.
 до «_____» _____ 20__ р.

Керівник практики від підприємства _____
 (посада, прізвище, ім'я, по батькові)

Керівник практики від вищого навчального закладу _____
 (посада, прізвище, ім'я, по батькові)

Звіт зданий на кафедру _____
 (дата)

Захист звіту відбувся _____
 (дата)

Загальна оцінка за практику

Національна шкала _____

Кількість балів: _____ Оцінка: _____ ECTS _____

Члени комісії _____

Додаток 11 (для 4 курсу)

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
БІЛОЦЕРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ
Кафедра підприємництва, торгівлі та біржової діяльності

ЩОДЕННИК

проходження виробничої бакалаврської практики

здобувачем вищої освіти IV курсу _____ групи

(прізвище, ім'я, по-батькові)

Підприємство (база практики) _____

Строки проходження практики з «____» _____ 20__ р.

до «____» _____ 20__ р.

Біла Церква – 20____

Додаток 13 (для 4 курсу)

ВІДГУК-ХАРАКТЕРИСТИКА
керівника практики від підприємства, організації, установи

(назва підприємства, організації, установи)

Рекомендована оцінка « _____ »

« _____ » _____ 20__ р.

Керівник практики від підприємства
(організації, установи) _____

Печатка

(підпис)

(прізвище та ініціали)

Висновок
керівника практики від кафедри

« _____ » _____ 20__ р.

Кількість балів _____

Викладач – керівник практики

від кафедри _____

(підпис)

(прізвище та ініціали)

Зміст звіту**ВСТУП****РОЗДІЛ 1. ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ПІДПРИЄМСТВА – ОБ'ЄКТА ДОСЛІДЖЕННЯ**

1.1. Структура підприємства (виробнича, організаційна, управлінська) та організація його діяльності

1.2. Функціональні обов'язки керівників та спеціалістів різних рівнів

1.3. Система господарських зв'язків підприємства з постачальниками, порядок укладання договорів та методи контролю за їх виконанням

1.4. Аналіз результативних показників діяльності підприємства

РОЗДІЛ 2. МАРКЕТИНГОВА ТА ЛОГІСТИЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

2.1. Аналіз конкурентного середовища

2.2. Організація виробництва та збут продукції (товарів, робіт, послуг);

2.3. Аналіз маркетингових рішень та оцінка їх ефективності

2.4. Організація та управління логістичною діяльністю підприємства

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

3.1. Дослідження сезонності реалізації товарів (робіт, послуг)

3.2. Фактори, що впливають на формування товарної пропозиції

3.3. Основні і додаткові джерела поставки товарів по окремих товарних групах (або конкретному товару)

3.4. Методичні підходи до комерційного регулювання асортиментної політики з метою створення умов для одержання необхідного розміру прибутку.

РОЗДІЛ 4. ОЦІНКА ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

4.1. Оцінка виробничого процесу, його організації та планування

4.2. Оцінка ефективності використання ресурсів в господарській діяльності підприємства;

4.3. Оцінка витрат на виробництво і реалізацію готової продукції;

4.4. Розрахунок резервів підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства.

ВИСНОВКИ**СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ****ДОДАТКИ**

ЗАГАЛЬНІ ПРАВИЛА ОФОРМЛЕННЯ ЗВІТІВ ПРО ПРАКТИКУ

Загальні вимоги. Матеріал звіту слід подати у такій послідовності:

- титульна сторінка;
- зміст;
- перелік умовних позначень (у разі потреби);
- вступ;
- основна частина;
- список використаних джерел;
- додатки.

Завершений і оформлений належним чином звіт обов'язково підписує автор на титульній сторінці.

Мова звіту – державна, стиль – науковий, чіткий, без орфографічних і синтаксичних помилок, послідовність – логічна. Пряме переписування у звіті матеріалів із літературних джерел є неприпустимим.

Звіт має бути написаний розбірливим почерком або надрукованим на одному боці аркушів стандартного білого паперу формату А4 (210х297 мм), які повинні бути зшиті і пронумеровані.

Титульна сторінка звіту оформляється за єдиним зразком (*додаток 1,4,7,10*). Друга сторінка тексту – “ЗМІСТ”. Далі йде “ВСТУП”, цією сторінкою відкривається нумерація звіту. Сторінки нумеруються в верхній правій частині аркуша, верхнє поле якого складає 20 мм, нижнє – 20 мм, ліве – 30 мм, праве – 10 – 15 мм.

До комп'ютерного набору тексту звіту повинні бути витримані наступні вимоги: шрифт – Times New Roman (звичайний), розмір шрифту – 14, інтервал 1,5 (полуторний), щільність тексту – всюди повинна бути однаковою.

Вписувати в текст звіту окремі іншомовні слова, формули, умовні знаки можна чорнилом, тушшю, пастою тільки кольору основного тексту звіту, при цьому щільність вписаного тексту повинна бути наближеною до щільності основного тексту.

Друкарські помилки, описки, графічні неточності, які виявилися під час написання звіту, можна виправляти підчищенням або зафарбуванням коректором та нанесенням на тому ж місці або між рядками виправленого тексту. Допускається наявність не більше двох виправлень на одній сторінці.

Роздруковані на ЕОМ програмні документи повинні відповідати формату А4 (мають бути розрізаними), їх включають до загальної нумерації сторінок звіту і розміщують, як правило, в додатках.

Текст основної частини звіту поділяють на розділи, підрозділи, пункти та підпункти. Заголовки структурних частин звіту “ЗМІСТ”, “ВСТУП”, “РОЗДІЛ”, “ВИСНОВКИ”, “СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ”, “ДОДАТКИ” друкують великими літерами симетрично до набору. Заголовки підрозділів друкують маленькими літерами (крім першої великої) з абзацного відступу. Крапку в кінці заголовка не ставлять. Якщо заголовок складається з двох або більше речень, їх розділяють крапкою.

Відстань між заголовком та текстом повинна дорівнювати 1 – 2 інтервали.

Кожну структурну частину звіту (розділ) треба починати з нової сторінки. Між підрозділами робиться відступ 2 інтервали. До загального обсягу звіту, не входять додатки, список використаних джерел, таблиці та рисунки, які повністю займають площу сторінки. Але всі сторінки зазначених елементів звіту підлягають суцільній нумерації.

Нумерація. Нумерацію сторінок, розділів, підрозділів, рисунків (малюнків), таблиць, формул подають арабськими цифрами без знака №.

Першою сторінкою звіту є титульний аркуш, який включають до загальної нумерації сторінок звіту. На титульному аркуші та першій сторінці змісту номер сторінки не ставлять, на наступних – номер проставляють у правому верхньому куті аркуша без крапки в кінці.

Такі структурні частини звіту, як зміст, вступ, висновки, список використаних джерел не мають порядкового номера. Звертаємо увагу на те, що всі аркуші, на яких розміщені згадані структурні частини звіту, нумерують звичайним чином. Не нумерують лише їх заголовки, тобто не можна друкувати: “1. ВСТУП” або “4. ВИСНОВКИ”. Номер розділу ставлять після слова “РОЗДІЛ”, після номера крапку не ставлять, потім з нового рядка наводять заголовок підрозділу.

Підрозділи нумерують у межах кожного розділу. Номер підрозділу складається з номера розділу і порядкового номера підрозділу, між якими ставлять крапку. В кінці номера підрозділу ставиться крапка, наприклад: “2.3.” (третій підрозділ другого розділу). Потім у тому ж рядку наводять заголовок підрозділу. Ілюстрації (фотографії, креслення, схеми, графіки, карти) і таблиці необхідно подавати в звіті безпосередньо після тексту, де вони згадані вперше, або на наступній сторінці. Ілюстрації і таблиці, розміщені на окремих сторінках роботи, включають до загальної нумерації сторінок. Таблицю, малюнок або рисунок, розміри якого більше формату А4, враховують як одну сторінку і розміщують у відповідних місцях після згадування у тексті або в додатках.

Ілюстрації позначають словом “Рис.”, і нумерують послідовно в межах розділу, за винятком ілюстрацій, наведених у додатках.

Номер ілюстрації повинен складатися з номера розділу і порядкового номера ілюстрації, між якими ставиться крапка.

Наприклад:

Рис. 1.2 (другий рисунок першого розділу).

Номер ілюстрації, її назву та пояснювальні підписи розміщують послідовно під ілюстрацією.

Таблиці нумерують послідовно (за винятком таблиць, поданих у додатках) в межах розділу. У правому верхньому куті над відповідним заголовком таблиці розміщують напис *Таблиця* із зазначенням її номера. Номер таблиці повинен складатися з номера розділу та порядкового номера таблиці, між якими ставиться крапка, наприклад: “Таблиця 1.2” (друга таблиця першого розділу).

При перенесенні частини таблиці на інший аркуш (сторінку) слово “Таблиця” і номер її вказують один раз справа над першою частиною таблиці, над іншими частинами пишуть слова “Продовж. табл.” і вказують номер таблиці, наприклад: “Продовж. табл. 1.2”.

Формули в звіті (якщо їх більше однієї) нумерують у межах розділу. Номер формули складається з номера розділу і порядкового номера формули в розділі, між

якими ставлять крапку. Номери формул пишуть біля правого поля аркуша на рівні відповідної формули в круглих дужках, наприклад: (3.1) (перша формула третього розділу).

Примітки до тексту і таблиць, в яких наводять довідкові та пояснювальні дані, нумерують послідовно в межах однієї сторінки. Якщо приміток на одному аркуші кілька, то після слова “Примітки” ставлять двокрапку.

Наприклад:

Примітки:

1. ...

2. ...

Якщо є одна примітка, то її не нумерують і після слова “Примітка” ставлять крапку.

Ілюстрації. Ілюструють звіт, виходячи із певного загального задуму, за ретельно продуманим тематичним планом, що допомагає уникнути ілюстрацій випадкових, пов’язаних із другорядними деталями тексту, запобігти невиправданним пропускам ілюстрацій до найважливіших тем. Кожна ілюстрація має відповідати тексту, а текст – ілюстрації.

Назви ілюстрацій розміщують після їх номерів. За необхідності ілюстрації доповнюють пояснювальними даними (підписуноквий підпис).

Підпис під ілюстрацією зазвичай має чотири основних елементи:

– найменування графічного сюжету, що позначається скороченим словом “Рис.”;

– порядковий номер ілюстрації, який вказується без знака номера арабськими цифрами;

– тематичний заголовок ілюстрації, що містить текст із якомога стислою характеристикою зображеного;

– експлікацію, яка будується так: деталі сюжету позначають цифрами, що виносять у підпис, супроводжуючи їх текстом. Треба зазначити, що експлікація не замінює загального найменування сюжету, а лише пояснює його.

Наприклад:

Рис. 1.2. Схема організаційної структури підприємства:

1 – основні підрозділи;

2 – допоміжні підрозділи;

3 – обслуговуючі підрозділи.

Основними видами ілюстративного матеріалу в звітах є: креслення, технічний рисунок, схема, фотографія, діаграма, графік.

Не варто оформлювати посилання на ілюстрації як самостійні фрази, в яких лише повторюється те, що міститься у підписі. У тому місці, де викладається тема, пов’язана з ілюстрацією, і де читачеві треба вказати на неї, розміщують посилання у вигляді виразу в круглих дужках “(рис. 3.1)” або зворот типу: “...як це видно з рис. 3.1” або “... як це показано на рис. 3.1”.

Якість ілюстрацій повинна забезпечувати їх чітке відтворення (електрографічне копіювання, мікрофільмування). Ілюстрації виконують чорнилом, тушшю або пастою чорного кольору на білому непрозорому папері.

Таблиці. Цифровий матеріал, як правило, повинен оформлятися у вигляді таблиць.

Кожна таблиця повинна мати номер і назву, яку розміщують над таблицею та друкують симетрично до тексту. Назву і слово “Таблиця” починають з великої літери. Назву вносять жирним шрифтом.

Заголовок кожної граfi в шапцi таблицi мусить бути по можливостi коротким. Слiд уникати повторiв тематичного заголовка в заголовках граф, одиницi вимiру зазначати у тематичному заголовку, виносити до узагальнюючих заголовкiв слова, що повторюються.

Бокова частина таблицi, як i шапка, потребує лаконiчностi. Повторюванi слова тут також виносять в об’єднувальнi рубрики; загальнi для всiх заголовкiв слова розміщують у заголовку над ним.

У центральнiй частинi таблицi повторюванi елементи, якi стосуються до всiєї таблицi, виносять у тематичнiй заголовок або в заголовок граfi; однорiднi числовi данi розміщують так, щоб iх класи збiгалися; неоднорiднi – посерединi граfi; лапки використовують тiльки замiсть однакових слiв, якi стоять одне пiд одним.

Заголовки граф повиннi починатися з великих лiтер, пiдзаголовки – з маленьких, якщо вони складають одне речення iз заголовком, i з великих, якщо вони є самостiйними. Текст таблицi доцiльно друкувати меншим шрифтом (12 – 13) одинарним iнтервалом. Графу з порядковими номерами рядкiв до таблицi включати не треба.

Таблицю розміщують пiсля першого згадування про неї в тексті так, щоб її можна було читати без повороту переплетеного блоку звiту або з поворотом за стрiлкою годинника. Таблицю з великою кiлькiстю рядкiв можна переносити на наступну сторiнку.

При перенесеннi таблицi на наступну сторiнку назву вмищують тiльки над її першою частиною. Таблицю з великою кiлькiстю граф можна дiлити на частини i розміщувати одну частину пiд iншою в межах однiєї сторiнки. Якщо рядки або граfi таблицi виходять за формат сторiнки, то в першому випадку в кожнiй частинi таблицi повторюють її шапку, в другому – бокову частину.

Коли текст, який повторюється в графi таблицi, складається з одного слова, його можна замiнювати лапками; якщо з двох або бiльше слiв, то при першому повтореннi його замiнюють словами “Те саме”, а далi лапками. Ставити лапки замiсть цифр, марок, знакiв, математичних i хiмiчних символiв, якi повторюються, не можна. Якщо цифровi або iншi данi в якомусь рядку таблицi не подають, то в ньому ставлять прочерк.

Формули. При використаннi формул у звiтi необхідно дотримуватися певних правил iх оформлення.

Найбiльшi, а також довгi та громiздкi формули, котрi мають у складi знаки суми, добутку, диференцiювання, iнтегрування, розміщують на окремих рядках. Це стосується також i всiх нумерованих формул. Для економiї мiсця кiлька коротких однотипних формул, вiдокремлених вiд тексту, можна подати в одному рядку, а не одну пiд одною. Невеликi нескладнi формули, що не мають самостiйного значення, вписують всерединi рядкiв тексту.

Пояснення значень символiв i числових коефiцiєнтiв слiд наводити безпосередньо пiд формулою в тiй послiдовностi, в якiй вони наведенi у формулi. Значення кожного символу та числового коефiцiєнта треба подавати з нового рядка. Першiй рядок пояснення починають зi слова “де” без двокрапки.

Рівняння і формули повинні бути відокремлені від тексту. Вище і нижче кожної формули залишають інтервал, що становить не менше одного рядка. Якщо рівняння не вміщується в один рядок, його переносять після знака рівності (=) або після знаків (+), (-), (x) або (\cdot).

Нумерувати слід лише ті формули, на які є посилання в подальшому тексті. Інші нумерувати не рекомендується.

Порядкові номери позначають арабськими цифрами в круглих дужках біля правого поля сторінки без крапок від формули до її номера. Номер, який не вміщується у рядку з формулою, переносять у наступний нижче формули. Номер формули при її перенесенні вміщують на рівні останнього рядка. Якщо формулу взято в рамку, то її номер записують зовні рамки з правого боку навпроти основного рядка формули. Номер формули-дробу подають на рівні основної горизонтальної риски формули.

Загальне правило пунктуації в тексті з формулами таке: формула входить до речення як його рівноправний елемент. Тому в кінці формул і в тексті перед ними розділові знаки ставлять відповідно до правил пунктуації.

Двокрапку перед формулою ставлять лише у випадках, передбачених правилами пунктуації: а) у тексті перед формулою є узагальнююче слово; б) цього потребує побудова тексту, що передує формулі.

Розділовими знаками між формулами, котрі йдуть одна під одною і не відокремлені текстом, можуть бути кома або крапка з комою безпосередньо за формулою до її номера.

Загальні правила цитування та посилання на використані джерела. При написанні звіту студент повинен посилатися на джерела, матеріали або окремі результати з яких наводяться в звіті, або на ідеях і висновках яких розроблюються проблеми, завдання, питання, вивченню яких присвячено звіт. Такі посилання дають змогу відшукати документи, перевірити достовірність відомостей про цитування документа, забезпечують необхідну інформацію про нього, допомагають з'ясувати його зміст, мову тексту, обсяг. Посилатися слід на останні видання публікацій. На більш ранні видання можна посилатися лише тих випадках, коли наявний у них матеріал, не включений до останнього видання.

Коли використовують відомості, матеріали з монографій, оглядових статей, інших джерел з великою кількістю сторінок, тоді в посиланні необхідно точно вказати номери сторінок, ілюстрацій, таблиць, формул з джерела, на яке є посилання в звіті.

Посилання в тексті звіту на джерела слід зазначати порядковим номером за переліком посилань, виділеним двома квадратними дужками, наприклад, «... у працях [1 – 7]...».

Коли в тексті звіту необхідно зробити посилання на складову частину чи конкретні сторінки відповідного джерела, можна наводити посилання у квадратних дужках, при цьому номер посилання має відповідати його бібліографічному опису за переліком посилань.

Приклад:

Цитата в тексті: «... незважаючи на пріоритетне значення мовних каналів зв'язку між діловими партнерами, ні в якому разі не можна ігнорувати найбільші канали передавання інформації [6, с. 29]».

Відповідний опис у переліку посилань:

6. Дороніна М. С. Культура спілкування ділових людей : навч. посіб. Київ : КМ Academia, 1998. 192 с.

Посилання на ілюстрації звіту вказують порядковим номером ілюстрації, наприклад: «рис. 1.2»»

Посилання на формули звіту вказують порядковим номером формули в дужках, наприклад: «... у формулі (2.1)».

На всі таблиці звіту необхідно посилатися в тексті, при цьому слово “таблиця” в тексті пишуть скорочено, наприклад: «...у табл. 1.2».

У повторних посиланнях на таблиці та ілюстрації треба вказувати скорочено слово “дивись”, наприклад: «див. табл. 1.3».

Оформлення списку використаних джерел. Список використаних джерел – елемент бібліографічного апарату, котрий містить бібліографічні описи використаних джерел і розміщується після висновків.

Джерела можна розміщувати одним із таких способів: у порядку появи посилань у тексті (найбільш зручний для користування і рекомендований при написанні звіту), в алфавітному порядку прізвищ перших авторів або заголовків, у хронологічному порядку.

Відомості про джерела, включені до списку, необхідно давати відповідно до вимог міждержавних і державного стандартів з обов’язковим наведенням назв праць.

Додатки. Додатки оформлюють як продовження звіту на наступних його сторінках, розміщуючи їх у порядку появи посилань у тексті звіту.

Додаток повинен мати заголовок, надрукований угорі малими літерами з першої великої симетрично відносно тексту сторінки. Посередині рядка над заголовком малими літерами з першої великої друкується слово “Додаток __” і велика літера, що позначає додаток.

Додатки слід позначати послідовно великими літерами української абетки, за винятком літер Г, І, Є, І, Ї, О, Ч, Ъ, наприклад: Додаток А, Додаток Б. Один додаток позначається як додаток А.

Текст кожного додатка за необхідності може бути поділений на розділи й підрозділи, які нумерують у межах кожного додатка. У цьому разі перед кожним номером ставлять позначення додатка (літеру) і крапку, наприклад: А.2 – другий розділ додатка А; В.3.1 – перший підрозділ третього розділу додатка В.

Ілюстрації, таблиці та формули, розміщені в додатках, нумерують у межах кожного додатка, наприклад: рис. Д.1.2 – другий рисунок першого розділу додатка Д; формула (А.1) – перша формула додатка А.

Шкала оцінювання результатів навчальної практик: національна та ECTS

Оцінка в балах	Оцінка за національною шкалою	Оцінка за шкалою ECTS	
		Оцінка	Пояснення
90-100	Відмінно	A	Відмінно (відмінне виконання лише з незначною кількістю помилок)
82-89	Добре	B	Дуже добре (вище середнього рівня з кількома помилками)
75-81		C	Добре (в цілому правильне виконання з певною кількістю суттєвих помилок)
64-74	Задовільно	D	Задовільно (непогано, але зі значною кількістю недоліків)
60-63		E	Достатньо (виконання задовольняє мінімальним критеріям)
35-59	Незадовільно	FX	Незадовільно (з можливістю повторного складання)
1-34		F	Незадовільно (з обов'язковим повторним курсом)

Оцінка «відмінно» – здобувач вищої освіти виконав основні завдання навчальної практики та індивідуальне завдання, зробив висновки з урахування причинно-наслідкових зв'язків перебігу явищ (процесів), при цьому показав вміння аналізувати, порівнювати, узагальнювати, абстрагувати і конкретизувати, класифікувати і систематизувати матеріали та запропонував ряд заходів щодо вдосконалення діяльності підприємства, до розробки яких підійшов творчо.

Оцінка «добре» – здобувач вищої освіти виконав основні завдання практики, зробив висновки з урахування причинно-наслідкових зв'язків і механізмів (алгоритмів) перебігу явищ (процесів), при цьому при захисті достатньо проявив отримані вміння та навички щодо роботи з документацією та інформацією.

Оцінка «задовільно» – здобувач вищої освіти виконав основні завдання практики, але зроблені висновки без урахування причинно-наслідкових зв'язків і механізмів (алгоритмів) перебігу явищ (процесів), при цьому при захисті не достатньо проявив отримані вміння та навички щодо роботи з документацією та інформацією.

Оцінка «незадовільно» – здобувач вищої освіти під час проходження навчальної практики порушував трудову та виконавчу дисципліну; не виконував

програми практики; не підготував щоденник практики; отримав негативний відгук; статистична обробка даних відсутня.

Оцінка за навчальну практику включає оцінку згідно таких параметрів: виконання програми практики (дотримання графіку проходження практики та оформлення результатів) – до 70 балів включно; засвоєння програми навчальної практики шляхом диференційованого заліку – до 30 балів включно. Перелік параметрів оцінювання в розрізі видів практики доводиться до відома здобувачів вищої освіти під час настановного інструктажу перед початком практики.

Оцінка за практику викладається у відомість обліку успішності та індивідуальний навчальний план студента. Студент, який не виконав програму практики, неякісно оформив звіт або несвоєчасно його представив, отримав незадовільний відгук керівника практики або незадовільну оцінку при захисті практики, направляється на практику повторно або вирішується питання про неможливість його подальшого навчання в Університеті.

Перелік базових підприємств практичної підготовки бакалаврів галузі знань 07 «Управління та адміністрування», спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

Назва підприємства (установи, організації) та форма власності	Адреса, контактний телефон
ТОВ «Олам Білоцерківський елеватор»	вул. Привокзальна, 8 м., Біла Церква, Київська область, 09107, тел.: (04563) 5-13-20
ТОВ «Трібо»	вул. Леваневського, 95, м. Біла Церква, Київська область, 09108, тел.: (04563) 7-26-20, 7-33-34
Київська обласна торгово-промислова палата	вул.Северина Наливайка, 13, м. Біла Церква, Київська область, 09117, тел.: (04563) 9-05-45, 9-12-25
Спілка підприємців малих, середніх і приватизованих підприємств України	м. Київ, вул. Бульварно-Кудрявська, 22, офіс 37, 01601, тел. (044) 486- 38-82
ТОВ «Острійківське»	вул. Леніна, 37А, с. Острійки, Білоцерківський район , Київська область, 09164, тел.: (04563) 2-08-33, 2-02-31
ТОВ «Пилипчанське»	вул. Соборна, 5, с. Пилипча, Білоцерківський район, Київська область, 09153, тел.: (04563) 2-59-10, 2-59-90
ТОВ «Земля Томилівська»	Вул. Центральна, 1А с. Томилівка Білоцерківського р-н Київська область

