

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Волинський національний університет імені Лесі Українки
Факультет економіки та управління
Кафедра економіки і торгівлі

СИЛАБУС

нормативного освітнього компонента

**ВИРОБНИЧА ПРАКТИКА НА ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ ТА
ТОРГІВЕЛЬНИХ СТРУКТУРАХ**

підготовки магістра
галузі знань 07 Управління та адміністрування
спеціальності 076 Підприємництво та торгівля
освітньо-професійної програми Підприємництво, торгівля та організація
бізнесу

Силабус нормативного освітнього компонента ВИРОБНИЧА ПРАКТИКА НА ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ ТА ТОРГІВЕЛЬНИХ СТРУКТУРАХ підготовки магістра галузі знань 07 Управління та адміністрування, спеціальності 076 Підприємництво та торгівля за освітньо-професійною програмою Підприємництво, торгівля та організація бізнесу

Розробник: Шостак Л.В., доцент кафедри економіки і торгівлі, кандидат економічних наук, доцент

Погоджено:

Гарант ОП Підприємництво, торгівля та організація бізнесу



Людмила ШОСТАК

Силабус освітнього компонента затверджено на засіданні кафедри економіки і торгівлі

протокол №1 від 28.08.2024

Завідувач кафедри



Олена ПАВЛОВА

I. ОПИС ОСВІТНЬОГО КОМПОНЕНТА

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність, освітньо-професійна програма, освітній рівень	Характеристика освітнього компонента
Денна форма навчання	07 Управління та адміністрування	Нормативний
		Рік навчання 1 (2024/2025 н.р.)
	076 Підприємництво та торгівля	Семестр 2й
Кількість годин/кредитів ECTS 90/3	Підприємництво, торгівля та організація бізнесу другий (магістерський) рівень	Самостійна робота 84 год.
		Консультації 6 год.
		Форма контролю: залік
Мова навчання	українська	

II. ІНФОРМАЦІЯ ПРО КЕРІВНИКІВ ПРАКТИКИ

Павлова Олена Миколаївна, доктор економічних наук, професор кафедри економіки і торгівлі, завідувач кафедри економіки і торгівлі.

Мобільний телефон: 0503784882

E-mail: Pavlova.Olena@vnu.edu.ua

Бортнік Світлана Миколаївна, кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки і торгівлі.

Мобільний телефон: 0953267477

E-mail: Bortnik.Svetlana@vnu.edu.ua

Данилюк Тетяна Іллівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки і торгівлі.

Мобільний телефон: 0997395837

E-mail: Danyluk.Tatiana@vnu.edu.ua

Мохнюк Анна Василівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки і торгівлі.

Мобільний телефон: 0977776020

E-mail: Mokhniuk.Anna@vnu.edu.ua

Павлов Костянтин Володимирович, доктор економічних наук, професор кафедри економіки і торгівлі.

Мобільний телефон: 097-283-08-08

E-mail: pavlov.kostiantyn@vnu.edu.ua

Шостак Людмила Василівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки і торгівлі.

Мобільний телефон: 0503784882

E-mail: Shostak.Lyudmyla@vnu.edu.ua

Електронний розклад: <http://94.130.69.82/cgi-bin/timetable.cgi?n=700>

Терміни проходження практики: виробнича практика на підприємницьких та торговельних структурах відбувається в другому семестрі (протягом 2 тижнів).

III. ОПИС ОСВІТНЬОГО КОМПОНЕНТА

1. Анотація освітнього компонента. Виробнича практика на підприємницьких та торговельних структурах є важливим етапом професійної підготовки здобувачів освіти, що забезпечує формування практичних навичок, необхідних для майбутньої діяльності у сфері бізнесу та торгівлі. Основною метою практики є закріплення теоретичних знань, отриманих у процесі навчання, а також розвиток умінь застосовувати їх у реальних умовах функціонування підприємницьких і торговельних структур.

У ході проходження практики здобувачі освіти отримують можливість зануритися у процеси організації та управління підприємницькою діяльністю, дослідити особливості функціонування торговельних підприємств, аналізувати бізнес-моделі та їх ефективність, брати участь у вирішенні практичних завдань із планування, фінансування, маркетингового просування та організації комерційних операцій.

Практика сприяє формуванню навичок аналізу внутрішнього та зовнішнього середовища бізнесу, розробки пропозицій щодо вдосконалення діяльності суб'єктів господарювання, прийняття управлінських рішень за умов ризику та невизначеності, а також розвитку підприємницької ініціативи, відповідальності та креативності.

Окрім професійних умінь, практика формує у здобувачів освіти здатність ефективно комунікувати з колегами, партнерами та клієнтами, працювати в команді та презентувати результати своєї роботи. Це створює основу для формування цілісних загальних і фахових компетентностей, необхідних сучасному фахівцю у сфері торгівлі та організації бізнесу.

2. Пререквізити: ОК Методологія та організація наукових досліджень в галузі, Мотивування та лідерство, Технології прийняття управлінських рішень в умовах невизначеності, Наукова комунікація іноземною мовою, Управління розвитком суб'єктів бізнесу, Стратегія розвитку суб'єктів бізнесу у сфері підприємництва та торгівлі, Обґрунтування та оцінка ризиків у підприємстві та торгівлі, Управління якістю товарів та послуг, Бізнес-моделювання інноваційних проєктів **Постреквізити:** ОК Переддипломна практика з організації бізнесу у підприємстві та торгівлі, Кваліфікаційна робота.

3. Метою освітнього компонента є закріплення та поглиблення теоретичних знань, отриманих у процесі навчання, набуття практичного досвіду в реальних умовах функціонування підприємницьких та торговельних структур, формування професійних компетентностей, необхідних для організації, управління та розвитку бізнесу, а також розвиток підприємницької ініціативи, відповідальності й здатності приймати ефективні управлінські рішення. **Завдання:** ознайомлення з організаційною структурою та особливостями функціонування підприємницьких і торговельних організацій, закріплення та застосування на практиці знань з економіки, підприємництва, торгівлі та менеджменту, формування навичок аналізу діяльності підприємства, оцінки його конкурентоспроможності та виявлення проблемних зон. Також важливим є розвиток умінь розробляти пропозиції щодо удосконалення організаційно-управлінських, торговельно-комерційних та маркетингових процесів, вироблення здатності приймати обґрунтовані управлінські рішення за умов ризику та невизначеності, набуття досвіду використання сучасних цифрових технологій у підприємницькій та торговельній діяльності. Практика має забезпечити формування практичних навичок професійної комунікації, співпраці з партнерами, клієнтами та командою, розвиток умінь з особистої організації праці, планування та контролю результатів діяльності, а також поглиблення розуміння процесів міжнародної співпраці у бізнесі та торгівлі. Важливим завданням є і формування відповідальності, креативності та підприємницького мислення як ключових складових професійної діяльності.

1. Результати навчання (компетентності).

Інтегральна компетентність

Здатність визначати та розв'язувати складні економічні задачі та проблеми, приймати відповідні аналітичні та управлінські рішення у сфері економіки або у процесі навчання, що передбачає проведення досліджень та/або здійснення інновацій за невизначених умов та вимог.

Загальні компетентності

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

ЗК 2. Вміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми.

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

ЗК 6. Здатність оцінювати та забезпечувати якість виконуваних робіт.

Спеціальні (фахові) компетентності

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

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

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

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

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

СК 6. Здатність презентувати результати наукових досліджень у сфері підприємництва та торгівлі державною та іноземною мовами з дотриманням норм академічної доброчесності та сучасних вимог наукової комунікації.

Результати навчання

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

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

РН 5. Професійно, в повному обсязі й з творчою самореалізацією виконувати поставлені завдання у сфері підприємництва та торгівлі.

РН 6. Розробляти та впроваджувати заходи для забезпечення якості виконуваних робіт і визначати їх ефективність.

РН 7. Визначати та впроваджувати стратегічні плани розвитку суб'єктів господарювання у сфері підприємництва і торгівлі.

РН 8. Оцінювати продукцію, товари, послуги, а також процеси, що відбуваються в підприємницьких та торговельних структурах, і робити відповідні висновки для прийняття управлінських рішень.

РН 9. Розробляти і приймати рішення, спрямовані на забезпечення ефективності діяльності суб'єктів господарювання у сфері підприємницької та торговельної діяльності.

РН 10. Вирішувати проблемні питання, що виникають в діяльності підприємницьких та торговельних структур за умов невизначеності та ризиків.

РН 11. Впроваджувати інноваційні проєкти з метою створення умов для ефективного функціонування та розвитку підприємницьких і торговельних структур.

РН 12. Планувати та виконувати наукові дослідження з використанням сучасних технологій і методів у сфері підприємництва та торгівлі, презентувати й обговорювати їх результати державною та іноземною мовами.

Освоєння освітнього компонента «Виробнича практика на підприємницьких та торговельних структурах» сприятиме формуванню ключових Soft skills, необхідних сучасному підприємцю. Серед них - уміння системно мислити та бачити бізнес у комплексі взаємопов'язаних процесів, здатність аргументовано відстоювати власні ідеї та приймати зважені рішення в умовах невизначеності. Практика дозволить розвинути підприємницьку ініціативність, відповідальність та вміння працювати на результат, сформує навички ефективної командної взаємодії та побудови ділових комунікацій із партнерами й клієнтами. Важливими результатами стане вдосконалення організаційних і управлінських здібностей, підвищення креативності та здатності генерувати інноваційні рішення. Особлива увага приділяється розвитку навичок аналітичного підходу до оцінки бізнес-процесів, практичному використанню сучасних цифрових технологій у підприємницькій та торговельній діяльності, а також формуванню гнучкості та адаптивності до глобальних викликів бізнес-середовища.

IV. ОРГАНІЗАЦІЯ ПРОВЕДЕННЯ ВИРОБНИЧОЇ ПРАКТИКИ НА ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ ТА ТОРГОВЕЛЬНИХ СТРУКТУРАХ

Виробнича практика на підприємницьких та торговельних структурах є невід’ємною складовою освітнього процесу підготовки здобувачів за ОПП Підприємництво, торгівля та організація бізнесу і проводиться у відповідності з чинними нормативними документами Міністерства освіти і науки України (затвердженим наказом Міністерства освіти України від 8 квітня 1993 р. за №93), внутрішніми положеннями університету щодо організації практичної підготовки (затверджене наказом 302-з від 29.08.2024 р.) та навчальним планом. Практика організовується кафедрою та спрямована на інтеграцію теоретичних знань із практичною діяльністю у сфері підприємництва, торгівлі та управління бізнес-процесами.

Здобувачі освіти проходять практику на базі підприємницьких та торговельних структур різних форм власності, організаційно-правових форм та масштабів діяльності, що дає можливість ознайомитися з особливостями функціонування малого, середнього та великого бізнесу, а також міжнародних компаній і організацій. З метою індивідуалізації досвіду та розширення можливостей професійної реалізації здобувачі можуть за погодженням із завідувачем кафедри самостійно обирати підприємство чи організацію для проходження практики.

Методичний супровід здійснюється керівником практики від університету, який надає консультації, допомагає у вирішенні проблемних питань та координує взаємодію між закладом освіти і підприємством. Безпосереднє керівництво діяльністю здобувачів освіти на базі практики забезпечує керівник від підприємства, який відповідає за організацію завдань, контроль їх виконання та формування професійних навичок студентів у реальних умовах господарювання.

Тривалість і календарні терміни практики визначаються навчальним планом освітньої програми та затверджуються університетом. Для забезпечення якісного проведення практики з підприємствами та організаціями укладаються офіційні договори про співпрацю, що створює правове підґрунтя для взаємодії та дозволяє гарантувати належний рівень підготовки здобувачів освіти.

Практика покликана сформувати в майбутніх фахівців здатність до ефективного управління підприємницькими та торговельними структурами, розвинути підприємницьке мислення, навички командної роботи, ділових переговорів, планування й організації бізнес-процесів. Вона сприяє формуванню досвіду застосування цифрових технологій у підприємстві та торгівлі, здатності аналізувати ринки, розробляти бізнес-моделі та адаптувати їх до сучасних умов глобалізованої економіки.

Таким чином, виробнича практика виступає ключовим елементом професійної підготовки майбутніх підприємців та організаторів бізнесу, створюючи умови для поєднання академічних знань із практичним досвідом та підготовки здобувачів до реальних викликів бізнес-середовища.

V. Етапи практики

Етапи	Зміст, основні завдання, тривалість	Термін виконання	Кількість годин		
			Всього	Сам.роб.	Конс.
1. Підготовчий	Вибір та узгодження баз практик, формування наказу	За місяць до початку практики згідно навчального плану	1	-	1
2. Ознайомлювальний	Здобувачі освіти отримують програму, ознайомлюються з її завданнями, правами та обов’язками всіх сторін, вимогами до підготовки звіту та критеріями оцінювання результатів. Також відбувається первинна інтеграція в	1-ий день	11	10	1

	колектив підприємницької чи торговельної структури.				
3. Основний	Виконання програми практики	2-5 день 1-го тижня 1-4 дні 2-го тижня	71	68	3
4. Підсумковий	Захист звіту про походження практики	Останній день 2-го тижня захист практики	7	6	1
Разом			90	84	6

Структура виробничої практики на підприємницьких та торговельних структурах

Зміст роботи	Усього годин	Сам. робота, год.	Конс., год.
Вступ	5	3	1
Розділ 1. Галузь та підприємство у бізнес-середовищі	20	14	1
Розділ 2. Бізнес-процеси підприємницьких і торговельних структур	20	20	1
Розділ 3. Аналітичне дослідження діяльності підприємства	20	20	1
Розділ 4. Перспективи розвитку та пропозиції	10	12	1
Висновки	5	5	
Оформлення звіту	10	10	1
Разом	90	84	6

Вимоги до підготовки та оформлення звіту з виробничої практики на підприємницьких та торговельних структурах визначаються методичними рекомендаціями для магістрів ОП Підприємництво, торгівля та організація бізнесу. Звіт повинен містити опис діяльності підприємства, проведений аналіз бізнес-процесів та власні висновки здобувача. Оформлення здійснюється відповідно до академічних стандартів із чіткою структурою та дотриманням правил академічної доброчесності.

VI. ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ ПРАКТИКИ

Підсумкова оцінка проходження виробничої практики на підприємницьких та торговельних структурах здійснюється за такими критеріями:

- рівень самостійності здобувача при виконанні завдань практики;
- глибина та якість опрацювання індивідуального завдання, що передбачає аналіз діяльності підприємства та конкретних бізнес-процесів;
- обґрунтованість запропонованих ідей, рішень та висновків, зроблених здобувачем освіти на основі практичного досвіду;
- ефективність та успішність презентації й захисту результатів практики перед керівником від університету та підприємства.

Елементи оцінювання	Критерії оцінювання	Максимальна кількість балів
<i>Оцінювання звіту керівником: 90 балів</i>		
1. Своєчасність подання		10
2. Якість написання у тому числі:		80
Зміст	Наявність всіх структурних компонентів, стиль формулювання, відповідність поставленим завданням	5
Вступ	– актуальність і постановка проблеми (виявлення суперечностей, які зумовили актуальність проблеми); – рівень розробки проблеми (констатація наявності досліджень з проблеми); – об'єкт, предмет, мета, завдання (чіткість формулювання, логічність, відповідність і взаємно відповідність); – методи дослідження, їх відповідність меті та завданням	10
Основна частина	– глибина розкриття завдань дослідження; – доцільність і рівень використання джерел; – логіка викладу матеріалу; – наявність науково грамотно сформульованих власних думок, відповідність науковому стилю; – використання методів, задекларованих у вступі.	30
Висновки	– відповідність логіки побудови висновків поставленим меті та завданням; – адекватність та обґрунтованість висновків.	10
Список використаних джерел	– кількість літературних джерел; – наявність сучасних актуальних джерел з досліджуваної проблеми; – відповідність оформлення списку використаних джерел бібліографічним вимогам.	10
Додатки	– наявність звітності; – наявність додаткових розрахунків; – правильність подання та оформлення.	5
Оформлення роботи	Відповідність вимогам до оформлення звіту з практики (шрифт, обсяг, цитування та посилання на джерела, таблиці, рисунки, додатки тощо).	10
<i>Оцінювання звіту членами комісії у процесі захисту: 10 балів</i>		
Захист	логічне та аргументоване викладення матеріалу	2
роботи	наявність елементів наукової творчості та самостійності	3
	володіння здобувачем матеріалами роботи	3
	аргументовані відповіді на запитання членів комісії	2

Політика керівника практики щодо здобувача освіти: виконання виробничої практики з маркетингу є обов'язковим. Здобувачі зобов'язані дотримуватися термінів, визначених для виконання усіх видів робіт, що передбачені виробничою практикою з маркетингу. У разі відсутності через хворобу повинні надати відповідну довідку.

Політика щодо академічної доброчесності: здобувач освіти при написанні звіту про проходження виробничої практики з маркетингу повинен дотримуватися морально-етичних правил. Виконані ним завдання мають бути його оригінальними дослідженнями чи міркуваннями. Списування чужих ідей у процесі написання звіту забороняється. Виявлення ознак академічної

недоборочесності у звіті з практики (відсутність посилань на використані джерела, високий рівень копіювання) є підставою для її незарахування викладачем або низької оцінки. Політика щодо академічної доброчесності передбачає дотримання Кодексу академічної доброчесності ВНУ імені Лесі Українки (<http://surl.li/aagxg>).

Політика щодо дедлайнів та перекладання: захист виробничої практики з маркетингу відбувається згідно розкладу, порушення якого без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку.

VII. ШКАЛА ОЦІНЮВАННЯ

Оцінювання результатів складання підсумкового контролю у вигляді заліку здійснюється у порядку, передбаченому прийнятою в Університеті системою контролю знань за 100-бальною шкалою з переведенням у шкалу ECTS та лінгвістичну оцінку.

Оцінка в балах	Лінгвістична оцінка
90 – 100	Зараховано
82 – 89	
75 - 81	
67 -74	
60 - 66	
1 – 59	Незараховано (необхідне перекладання)

Критерії оцінювання:

60-100 балів: здобувач виконав силабус практики, на високому рівні досягнув програмних результатів навчання, визначених ним, відмінно оволодів компетентностями. Звіт про проходження практики і щоденник практики оформлені у відповідності до вимог і подані до захисту у визначений кафедрою термін; звіт має практичне значення. Здобувач оволодів навиками дослідної роботи: збору інформації, аналізу, формулювання висновків, пропозицій; відповідь здобувача на питання членів комісії вичерпна та аргументована.

82-89 балів: здобувач виконав силабус практики, на досить високому рівні досягнув програмних результатів навчання та набув відповідних компетентностей. Силабус практики розкрито, але мають місце окремі недоліки непринципового характеру; недостатньо використані в процесі аналізу матеріали звітності; мають місце окремі зауваження щодо оформлення звіту; здобувач на захисті продемонстрував добрі знання, відповів майже на усі запитання членів комісії.

75-81 бал: здобувач виконав силабус практики. На достатньому рівні досягнув програмних результатів навчання та визначених ним компетентностей. Мають місце окремі зауваження щодо оформлення звіту; допущені граматичні та стилістичні помилки; мають місце неточності при проведенні аналізу; на захисті здобувач продемонстрував достатні знання, повно та аргументовано відповів на більшість питань.

67-74 бали: здобувач виконав силабус практики. На задовільному рівні досягнув програмних результатів навчання та визначених ним компетентностей. Звіт про проходження практики оформлений з помилками або не в повному обсязі, на захисті здобувач продемонстрував задовільні знання при недостатньо повних і аргументованих відповідях на питання.

60-66 балів: здобувач виконав силабус практики. На задовільному рівні досягнув програмних результатів навчання та визначених ним компетентностей. Звіт про проходження практики оформлений з численними помилками або не в повному обсязі, на захисті здобувач продемонстрував задовільні знання, однак при неповних і аргументованих відповідях на питання.

1-59 балів: здобувач не виконав силабус практики у повному обсязі. Досягнення програмних результатів навчання та визначених ним компетентностей відповідає низькому рівню. Звіт подано керівникові на перевірку з порушенням термінів; виконаний із суттєвими запозиченнями інформаційно-теоретичного матеріалу; оформлення звіту не відповідає вимогам; зміст звіту не розкрито.

VIII. ПІДСУМКОВИЙ КОНТРОЛЬ

Залік відбувається у формі захисту звіту з практики. Максимальна оцінка 100 балів. Залік проводиться згідно розкладу.

IX. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА ТА ІНТЕРНЕТ-РЕСУРСИ

Основна література

1. Кодекс академічної доброчесності Волинського національного університету імені Лесі Українки : веб-сайт URL: <https://ra.vnu.edu.ua/wp-content/uploads/2020/11/Kodeks-akademichnoyidobrochesnosti.pdf>
2. Класифікатор видів економічної діяльності (КВЕД) ДК 009:2010, ДК 009:2010. URL: http://kved.ukrstat.gov.ua/KVED2010/kv10_i.html
3. Балджи М.Д., Доброва Н.В., Однолько В.О., Осипова М.М. Торговельне підприємництво: навчальний посібник. Київ: Кондорвидавництво, 2020. 112 с.
4. Барабанова В. В. Маркетингові дослідження : навч. посіб. Кривий Ріг : ДонНУЕТ, 2020. 136 с.
5. Економіка підприємства : підручник / за заг. ред. Л. Г. Ліпич. Луцьк : Волин. нац. ун-т ім. Лесі Українки, 2020. 766 с
6. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність: підручник / за заг. ред. д.е.н., проф. І. М. Сотник, д.е.н., проф. Л. М. Таранюка. Суми : ВТД «Університетська книга», 2018. 572 с.
7. Потенціал і розвиток бізнесу: навч. посіб. / Полінкевич О. М., Шостак Л. В., Белінська Л. В., Волинець І. Г., Грицюк Н. О., Громко Л. С., Данилюк Т. І., Колосок А. М., Левченко В. П., Ліпич Л. Г., Мальцева В. В., Миськів Г. В., Мишишин І. Р., Сак Т. В., Скорук О.В., Тринчук В. В., Хілуха О. А., Шматковська Т. О., Ющишина Л. О./ за ред. О. М. Полінкевич, Л.В. Шостак. Луцьк : Вежа-Друк, 2019. 571 с
8. Мельников А. М., Коваленко О. А., Пундяк Н. Б. Основи організації бізнесу: навч. посіб. для студ. вузів Київ: Центр учб. л-ри, 2016. 200 с.
9. Романова Л. В. Управління підприємницькою діяльністю: Навчальний посібник. Київ.: Центр навчальної літератури, 2019. 240 с

Інформаційні ресурси

1. Державна служба статистики України URL : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України URL : <http://www.me.gov.ua/>
3. Міністерство фінансів України URL : <http://www.minfin.gov.ua/>
4. Національний банк України URL : <http://www.bank.gov.ua/>
5. Index mundi URL : <http://www.indexmundi.com/>
6. Розпорядження Кабінету міністрів України від 24 квітня 2019 р. № 265- р Про затвердження видів економічної діяльності, які належать до креативних індустрій URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/265-2019-%D1%80>.