

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
«ДНІПРОВСЬКА ПОЛІТЕХНІКА»



НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ ЕКОНОМІКИ
ФАКУЛЬТЕТ МЕНЕДЖМЕНТУ
Кафедра прикладної економіки, підприємництва та публічного управління

О.Г. Вагонова, О.В. Горпинич

ВИРОБНИЧА ПРАКТИКА 2

Методичні рекомендації
для здобувачів ступеня бакалавра
зі спеціальності 076 Підприємництво та торгівля

Дніпро
НТУ «ДП»
2024

Виробнича практика 2 [Електронний ресурс] : методичні рекомендації для здобувачів ступеня бакалавра зі спеціальності 076 Підприємництво та торгівля / уклад.: О.Г. Вагонова, О.В. Горпинич ; М-во освіти і науки України, Нац. техн. ун-т «Дніпровська політехніка». Дніпро : НТУ «ДП», 2024. 27 с.

Укладачі:

О.Г. Вагонова, д-р екон. наук, проф.,

О.В. Горпинич, доц.

Затверджено науково-методичною комісією зі спеціальності 076 Підприємництво та торгівля (протокол № 8 від 30.08.2024р.) за поданням кафедри прикладної економіки, підприємництва та публічного управління (протокол № 24 від 30.08.2024р.).

Методичні рекомендації до проходження виробничої практики 2 містять мету та завдання; вимоги до баз практики, рекомендації щодо організації проведення та проходження практики (зокрема, обов'язки здобувачів вищої освіти на практиці, обов'язки керівників практик від кафедри і баз практики, вимоги до виконання індивідуального завдання та складання звіту про практику); опис процедури та критерії оцінювання результатів практики; додатки.

Відповідальний за випуск завідувач кафедри прикладної економіки, підприємництва та публічного управління О.Г. Вагонова, д-р екон. наук, проф.

ЗМІСТ

1. Загальні положення.....	4
2. Мета виробничої практики 2.....	5
3. Бази практики.....	7
4. Методичні рекомендації щодо організації проведення та проходження практики.....	7
4.1. Організація проведення практики.....	7
4.2. Обов'язки учасників з організації і проведення практики.....	7
5. Методичне забезпечення практики.....	9
5.1. Зміст практики та індивідуального завдання.....	9
5.2. Структура звіту й вимоги до його складових елементів.....	11
6. Процедури та критерії оцінювання результатів практики.....	11
Перелік посилань.....	16
ДОДАТОК А. Питання для формування індивідуального завдання.....	17
ДОДАТОК Б. Зразок оформлення титульної сторінки індивідуального завдання.....	23
ДОДАТОК В. Зразок оформлення змісту індивідуального завдання.....	24
ДОДАТОК Г. Зразок оформлення титульної сторінки звіту.....	25
ДОДАТОК Д. Зразок оформлення змісту звіту.....	26

1. Загальні положення

Практична підготовка здобувачів вищої освіти є невід'ємною складовою процесу підготовки бакалаврів спеціальності 076 Підприємництво та торгівля, передбаченою навчальним планом спеціальності, та спрямована на оволодіння студентами системою професійних вмінь та навичок, має сприяти саморозвитку студента.

Виробнича практика 2 (надалі – практика) здобувачів вищої освіти за спеціальністю 076 Підприємництво та торгівля як обов'язкова частина професійної програми підготовки фахівців у Національному технічному університеті «Дніпровська політехніка» дає змогу забезпечити набуття фахових компетентностей. Планування та організація практичної підготовки майбутніх бакалаврів регламентується нормативними документами МОН України та університету [1–4], а безпосередньо планування, організацію та управління практикою здійснює кафедра прикладної економіки, підприємництва та публічного управління НТУ «Дніпровська політехніка».

Проходження практики направлено на досягнення результатів навчання, що визначені бакалаврської освітньою програмою «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», а саме:

РН1. Використовувати базові знання з підприємництва та торгівлі й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях.

РН2. Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій та торговельній діяльності.

РН4. Використовувати сучасні комп'ютерні і телекомунікаційні технології обміну та розповсюдження професійно спрямованої інформації у сфері підприємництва і торгівлі.

РН7. Демонструвати підприємливість в різних напрямках професійної діяльності та брати відповідальність за результати.

РН11. Мати концептуальні наукові та практичні знання у сфері підприємництва і торгівлі, необхідні для подальшого використання на практиці.

РН12. Володіти методами та інструментарієм для обґрунтування управлінських рішень щодо створення й функціонування підприємницьких та торговельних структур.

РН13. Використовувати знання форм взаємодії суб'єктів ринкових відносин для забезпечення діяльності підприємницьких та торговельних структур.

РН14. Застосовувати інноваційні підходи в підприємницькій та торговельній діяльності.

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

РН17. Вміти вирішувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких та торговельних структур і розв'язувати проблеми у кризових ситуаціях з урахуванням зовнішніх та внутрішніх впливів.

PH19. Застосовувати знання й уміння для забезпечення ефективної організації зовнішньоекономічної діяльності підприємницьких та торговельних структур з урахуванням ринкової кон'юнктури і діючих правових норм.

PH20. Знати основи бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків та результатів діяльності підприємницьких та торговельних структур з урахуванням ризиків.

PH22. Знати процеси формування та реалізації публічної політики як партнерської взаємодії та результату узгодження пріоритетів суспільного розвитку, що визначатиме потенціал захисту інтересів бізнес-структур та сприйняття громадськістю результатів їх діяльності

PH23. Знати систему органів державної влади та місцевого самоврядування в контексті положень національного законодавства щодо цілей їх діяльності, методів та інструментів впливу на суб'єктів підприємницької діяльності.

Здобувачі повинні на виробничій практиці 2 третього курсу навчання закріпити свої знання та навички з обов'язкових фахових дисциплін за спеціальністю та дисциплін, що формують вибірккову частину освіти: бізнес-планування, економічна діагностика підприємницької діяльності, організація та технологія біржової діяльності, маркетинг, основи державного управління та місцевого самоврядування, публічна політика, екаунтинг, інтернет-бізнес, венчурний бізнес, управління бізнес-процесами в логістиці, стратегічні партнерства в бізнесі, економіка зеленого бізнесу, оцінка ризиків програм в публічній сфері, персональний брендинг та управління діловим іміджем, соціально-психологічні основи ділового спілкування, бізнес у соціальних мережах, психологія бізнесу, управління стартап-проектами, управління діловими конфліктами, цифрова трансформація бізнесу, бізнес-проекти економіки України в умовах війни та в повоєнний період.

Такі дисципліни забезпечують досягнення програмних результатів навчання зазначених вище.

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

2. Мета та завдання виробничої практики 2

Метою практики є закріплення та поглиблення теоретичних знань та практичних навичок, отриманих здобувачами вищої освіти в процесі вивчення базових дисциплін за галуззю знань та фахових дисциплін за спеціальністю на третьому курсі на підставі ознайомлення з процесами планування, організації та управління підприємницькою діяльністю на підприємстві-базі практики, виховання потреби систематично поновлювати свої знання та творчо їх застосовувати в практичній діяльності.

Основними завданнями проходження практики є:

– вивчення практичної організації діяльності суб'єкта господарювання та принципів його функціонування, зокрема визначення особливостей, сильних та слабких сторін діяльності бізнес-структури, що є базою практики, особливостей

конкурентного зовнішнього економічного середовища, в якому функціонує підприємство тощо;

- набуття практичних навичок щодо аналізу та оцінки головних показників економічної діяльності підприємства, визначенні поточного рівня його економічної результативності та ефективності бізнес-процесів;

- розвиток практичних навичок в обґрунтуванні пріоритетних напрямків підприємницької діяльності підприємства, їх моделювання та відображення в результатах планування бізнес-процесів.

- опрацювання методичних та практичних підходів застосування в установі інструментарію обґрунтування бізнес-рішень щодо її підприємницької діяльності в умовах ризиків, невизначеності чинників середовища; організації та здійснення контролю за реалізацією управлінських рішень; оцінці ефективності впроваджених бізнес-рішень;

- придбання практичних навичок по формуванню та застосування маркетингових комунікацій бізнес-суб'єкта на підставі ознайомлення з основними інструментами та каналами комунікацій;

- опрацювання методології формування альтернатив стратегічних змін підприємницької діяльності бізнес-організації та вивчення практичного досвіду впровадження стратегічних планів розвитку підприємства;

- формування умінь використовувати теоретичні знання щодо обґрунтування напрямків розвитку інноваційного бізнесу, можливостей та умов застосування на підприємстві-базі практики інноваційних підходів в підприємницькій діяльності;

- збір матеріалів щодо бізнес-процесів в організації для підготовки та виконання на четвертому курсі курсової роботи зі стратегії та розвитку підприємства.

Виконання останнього завдання потребує від здобувача вміння:

- здійснювати аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища бізнес-структури із застосуванням SWOT-аналізу підприємства, матричних моделей;

- обґрунтування та аналізу стратегічних альтернатив підприємницької діяльності організації;

- розробляти напрями та механізм впровадження стратегій, визначати умови їх успішної реалізації.

3. Бази практики

Виробнича практика 2 здобувачів вищої освіти проводиться в установах, які відповідають меті, завданням, змісту практики, а також вимогам освітньої програми.

Місця і бази практики визначаються договорами, що укладаються НТУ «ДП» і підприємствами (організаціями, установами), умовами контрактів для проходження практики студентами. заявками підприємств, організацій, пропозиціями викладачів кафедри.

У разі підготовки фахівців за цільовими договорами, базами практики є підприємства, організації та установи, для яких здійснюється така підготовка.

Здобувачі вищої освіти за погодженням з кафедрою можуть самостійно обирати місце її проходження і пропонувати для укладання відповідних договорів.

Базами виробничої практики є установи, організації, підприємства різних форм власності та організаційно-правових форм, які є юридичними особами та здійснюють один чи декілька видів підприємницької, торговельної та біржової діяльності.

Підприємства (організації, установи), які виступають базами практики, повинні відповідати наступним вимогам:

- застосовувати передові форми та методи ведення господарства та управління;
- мати сучасний рівень розвитку техніки і технологій;
- мати високий рівень організації виробничого процесу та культури праці;
- мати постійні ділові контакти з НТУ «Дніпровська політехніка».

4. Методичні рекомендації щодо організації проведення та проходження практики

4.1. Організація проведення практики

Практика здобувачів вищої освіти проводиться у 2 семестрі третього курсу, передбачає безперервність та послідовність її проведення при одержанні потрібного достатнього обсягу практичних знань і умінь відповідно до вимог освітнього ступеня «бакалавр». Її тривалість (180 годин / 6 кредитів ЄКТС, чотири тижня) визначається закладом вищої освіти у відповідності до навчального плану.

Керівництво практикою на кафедрі здійснює завідувач кафедри, навчально-методичне керівництво, контроль за виконанням програм практик здійснюють керівники практики (представники кафедри та баз практик).

На початку практики здобувачі вищої освіти проходять інструктаж з техніки безпеки та охорони праці, ознайомлюються з правилами внутрішнього розпорядку підприємства, порядком отримання документації та матеріалів.

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 роздрібної та оптової торгівлі, менеджерів у сфері послуг, фахівців біржової торгівлі тощо), а за відсутності робочих місць – стажерами і помічниками працівників.

Тривалість робочого часу здобувачів вищої освіти під час проходження практики регламентується Кодексом законів про працю України та стандартами організацій, де здійснюється практика. Тривалість робочого часу для студентів віком від 16 до 18 років – 36 годин на тиждень (ст. 51 із змінами, внесеними Законами № 871-12 від 20.03.91, № 3610-12 від 17.11.93, № 263/95 ВР від 05.07.95), від 18 років і старше – не більше 40 годин на тиждень (ст. 50 в редакції Закону № 871-12 від 20.03.91, із змінами, внесеними Законом № 3610-12 від 17.11.93).

4.2. Обов'язки учасників з організації і проведення практики

Основні обов'язки завідувача кафедри, що проводить практику:

- організація розробки та вдосконалення програми виробничої практики, а також інших навчально-методичних та звітних документів;

- проведення заходів перед направленням здобувачів вищої освіти на практику, зокрема: здійснення контролю за проходженням практики на базі практики;

- координація роботи керівників практики, закріплених за практикантами.

Основні обов'язки керівника практики від кафедри:

- перед початком практики контролює підготовленість баз практики та вважає за потребу до прибуття студентів-практикантів проведення відповідних заходів;

- проведення інструктажу про порядок проходження практики з охорони праці;

- надання практикантам необхідних документів (направлень, програм, щоденників (в. т.ч. індивідуальних завдань), методичних рекомендацій тощо);

- ознайомлення здобувачів вищої освіти із системою звітності з практики, а саме: подання письмового звіту, оформлення виконаного індивідуального завдання, захист звіту;

- розробка тематики індивідуальних завдань, що враховують напрям курсової і майбутньої кваліфікаційної роботи;

- у тісному контакті з керівником практики від бази практики забезпечує високу якість її проходження згідно з програмою, контролює забезпечення належних умов проведення практики;

- контроль за своєчасним прибуттям здобувачів вищої освіти до місця практики, виконанням програми практики та дотриманням термінів її проведення;

- надання методичної допомоги здобувачам вищої освіти під час виконання ними індивідуальних завдань;

- проведення консультацій щодо обробки зібраного матеріалу та його використання для звіту про практику;

- приймання та оцінювання звітів здобувачів вищої освіти про проходження практики.

- організація роботи практикантів відповідно до програми практики;

Основні обов'язки керівників практики, призначених базами практики:

- ознайомитися з програмою практики до її початку;

- ознайомити студентів з правилами внутрішнього розпорядку організації, провести з практикантами інструктаж з охорони праці;

- планувати, організовувати та контролювати проходження практики згідно її програми;

- надавати студентам інформаційно-методичні матеріали для виконання програми практики, організовувати зустрічі з провідними фахівцями підприємства (організації, установи), проведення екскурсій.

- надання здобувачу вищої освіти відгуку з оцінкою про проходження практики.

Здобувачі вищої освіти при проходженні практики зобов'язані:

- до початку практики одержати від керівника практики направлення на практику, інструктаж про порядок проходження практики та з техніки безпеки, консультації щодо оформлення усіх необхідних документів;

- заповнити та завізувати в деканаті щоденник практики і направлення;
- своєчасно прибути на базу практики та у повному обсязі виконувати всі завдання, передбачені програмою практики;
- дотримуватися правил охорони праці, техніки безпеки й виробничої санітарії;
- нести відповідальність за виконану роботу;
- своєчасно подати звіт про проходження практики та захистити його;
- виконувати правила внутрішнього розпорядку бази практики, розпорядження адміністрації та керівників практики.

У разі невиконання вимог, які висуваються практиканту, він може бути відсторонений від подальшого проходження практики.

5. Методичне забезпечення практики

5.1 Зміст практики та індивідуального завдання

Перша складова практики полягає у досягненні мети та виконанні сформованих завдань практики. Це досягається, зокрема, на підставі:

– *знайомства з підприємством та особливостями функціонування відповідної галузі в рамках якої працює бізнес-структура, що є базою практики.* Студент повинен окреслити основні риси галузі, в якій здійснює підприємницьку діяльність бізнес-структура, визначити особливості та специфіку її функціонування, здійснити аналіз конкурентного галузевого зовнішнього середовища підприємства (нормативно-правова база, споживачі, конкуренти, економічні партнери), з'ясувати форму організації бізнесу. Надалі потрібно окреслити основні види діяльності бізнес-структури відповідно до установчих документів;

– *визначення економіки бізнес-процесів та результативності підприємницької діяльності.* Здобувач повинен ознайомитись з механізмом формування витрат на здійснення підприємницької діяльності, цінової політики та ціноутворення, економічної ефективності здійснення бізнесу. Для цього здобувач повинен вміти аналізувати та обробляти аналітичні дані для прийняття управлінських рішень щодо подальших дій в бізнесі;

– *визначення методології та практики бізнес-планування підприємницької діяльності бізнес-структури.* Здобувач повинен обґрунтувати пріоритетні напрямки ведення бізнесу, ознайомитись з існуючим механізмом планування бізнес-процесів в організації, на підставі чого вміти розробляти моделі нової або розвитку існуючої підприємницької діяльності;

– *застосування інструментарію обґрунтування управлінських рішень на основі результатів економічної діагностики підприємницької діяльності організації.* Здобувач повинен опанувати практику визначення та застосування в організації методів обґрунтування бізнес-рішень щодо її функціонування. Необхідно розглянути механізм встановлення ризиків, невизначеності при обґрунтуванні таких рішень та існуючі особливості застосування процедур управління ризиками. Здобувач повинен ознайомитись з організацією здійснення контролю за реалізацією управлінських рішень та корегування бізнес-рішень; здійснення оцінки ефективності впроваджених бізнес-рішень;

– визначення практики формування та застосування маркетингу в підприємстві, торгівлі та біржовій діяльності. Здобувач повинен ознайомитись з маркетинговою політикою бізнес-суб'єкта, її основними інструментами та каналами. Студент повинен знати існуючі в організації методичні підходи до здійснення комплексної та цілеспрямованої політики маркетингу, аналізувати та оцінювати ефективність різних форм та видів маркетингових комунікацій;

– формування уявлень про стратегічний розвиток підприємницької діяльності бізнес-організації. Здобувач повинен визначати стратегічну мету підприємства, окреслювати загальну стратегію його діяльності, оцінити успішність дій щодо впровадження стратегічних планів. На підставі цього необхідно моделювати сценарії стратегії розвитку бізнесу, розробляти програму та визначати умови впровадження стратегічних альтернатив з урахуванням різних чинників.

Здобувач вищої освіти повинен розробити конкретні висновки та обґрунтовані пропозиції щодо вдосконалення напряму (напрямів) роботи підприємства-бази практики, впровадження певної інновації при стратегічному розвитку підприємницької діяльності. 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.

Друга складова практики – виконання індивідуального завдання, яке базується на поглибленому теоретичному обґрунтуванні процесів, що характерні для підприємницької діяльності різних суб'єктів такої діяльності (виробництво, торгівля, біржи тощо).

Індивідуальне завдання сприяє набуттю здобувачами вмій та навичок теоретичного обґрунтування рішень щодо виробничих, економічних, організаційних, управлінських задач, що пов'язані з підприємництвом, торгівлею та біржовою діяльністю.

Мета виконання індивідуального завдання – на підставі вивчення різного виду інформаційних джерел набути знання теоретичного та практичного характеру зі сфери підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.

Процедура виконання завдання активізує творче мислення, підвищує ініціативу і здатність самостійно вирішувати проблеми на підставі аналізу та узагальнення практичного досвіду і теоретичних знань. Зміст завдання може бути уточнено керівниками практики під час виконання.

Можлива тематика проблемних питань такого завдання представлена в ДОДАТКУ А. *Кожний здобувач формує своє індивідуальне завдання на підставі вибору та розкриття чотирьох таких питань з запропонованого переліку освітніх компонент (дисциплін) (питання повинні бути з різних дисциплін).*

Об'єм роботи – не менше 15 сторінок пронумерованого тексту (нумерація у верхньому правому куті), включаючи рисунки, без урахування титульного аркуша, змісту та переліку посилань. Весь текст з полуторним інтервалом, шрифт № 14, TNR, усі поля – 2 см.

Структура роботи: титульний аркуш (ДОДАТОК Б), зміст (зазначаються питання з кожної освітньої компоненти з посиланнями на сторінки тексту – ДОДАТОК В), текстова частина з обов'язковим посиланнями по тексту на джерела

інформації (номер посилання в квадратних дужках відповідно до нумерації в списку переліку посилань). Перелік посилань необхідно надати згідно вимог до оформлення бібліографічних [5].

5.2 Структура звіту й вимоги до його складових елементів

Після закінчення терміну практики здобувачі вищої освіти звітують про виконання її програми. Форма звітності – письмовий звіт. Матеріали звіту мають точно відображати зміст самостійної роботи студента.

У звіті висвітлюються загальні, відомості про базу практики, надаються: узагальнена характеристика процесів функціонування установи, її структура, аналіз стану системи планування, організації та управління діяльністю установи, напрями підвищення ефективності діяльності установи тощо. Більш детально зміст звіту наведено в 5.1.

Структура звіту та його елементи повинні відповідати вимогам, які наведено нижче. Основні елементи звіту:

- *титульна сторінка* з усіма необхідними вихідними даними, прізвищем, практиканта, темою дослідження. Приклад оформлення титульної сторінки та змісту звіту надано в ДОДАТКАХ Г, Д;

- *змістова частина*, яка містить результати виконання програми практики, зокрема її завдань (розділ 2, 5.1);

- *перелік посилань*, тобто список використаних інформаційних джерел. Перелік посилань необхідно надати згідно вимог до оформлення бібліографічних джерел [5];

- *додатки до звіту*, що містять графічні матеріали (схеми, рисунки, алгоритми), заповнені форми статистичної звітності. Додатки повинні мати посилання у тексті звіту.

Підготовка звіту відбувається постійно протягом усього періоду практики.

Звіт з практики необхідно оформити відповідно до таких вимог: формат А4, гарнітура Times New Roman, кегль 14, міжрядковий інтервал 1,5, абзацний відступ 1,25 см, усі поля – 2 см. Орієнтований обсяг звіту з практики – 15-20 сторінок. Таким чином, з врахуванням обсягу індивідуального завдання (не менше 15 сторінок) загальний обсяг записки звіту – 30-35 сторінок.

Звіти, які не відповідатимуть означеним вимогам, повертатимуться на доопрацювання. Оформлення звіту є обов'язковою умовою складання заліку з виробничої практики 2 та переведення на наступний курс. Звіт та індивідуальне завдання з практики надається для перевірки керівнику практики від кафедри.

6. Процедури та критерії оцінювання результатів практики

Оцінювання результатів проходження практики здобувачами здійснюється за допомогою прозорих процедур, що ґрунтуються на об'єктивних критеріях відповідно до Положення університету «Про оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти» [3]. Оцінювання результатів практики студентів

проводиться за 100-бальною шкалою з обов'язковим переведенням бальних оцінок до інституційної шкали.

Рейтингова	Інституційна
90...100	відмінно / Excellent
74...89	добре / Good
60...73	задовільно / Satisfactory
0...59	незадовільно / Fail

Результати виробничої практики 2 ідентифікуються та вимірюються відносно очікуваних за допомогою критеріїв, що описують дії здобувача для демонстрації досягнення результатів. Зміст критеріїв спирається на компетентнісні характеристики, визначені НРК для бакалаврського рівня вищої освіти (подано нижче).

Загальні критерії досягнення результатів навчання
для 6-го кваліфікаційного рівня за НРК

Опис кваліфікаційного рівня	Вимоги до знань, умінь/навичок, комунікації, відповідальності і автономії	Показник оцінки
<i>Знання</i>		
♦ концептуальні наукові та практичні знання, критичне осмислення теорій, принципів, методів і понять у сфері професійної діяльності та/або навчання	Відповідь відмінна – правильна, обґрунтована, осмислена. Характеризує наявність: - концептуальних знань; - високого ступеню володіння станом питання; - критичного осмислення основних теорій, принципів, методів і понять у навчанні та професійній діяльності	95-100
	Відповідь містить негрубі помилки або описки	90-94
	Відповідь правильна, але має певні неточності	85-89
	Відповідь правильна, але має певні неточності й недостатньо обґрунтована	80-84
	Відповідь правильна, але має певні неточності, недостатньо обґрунтована та осмислена	74-79
	Відповідь фрагментарна	70-73
	Відповідь демонструє нечіткі уявлення студента про об'єкт вивчення	65-69
	Рівень знань мінімально задовільний	60-64
	Рівень знань незадовільний	<60
	<i>Уміння/навички</i>	
♦ поглиблені когнітивні та практичні уміння/навички, майстерність та інноваційність на рівні, необхідному для розв'язання складних	Відповідь характеризує уміння: - виявляти проблеми; - формулювати гіпотези; - розв'язувати проблеми; - обирати адекватні методи та інструментальні засоби; - збирати та логічно й зрозуміло інтерпретувати інформацію; - використовувати інноваційні підходи до розв'язання завдання	95-100

Опис кваліфікаційного рівня	Вимоги до знань, умінь/навичок, комунікації, відповідальності і автономії	Показник оцінки
спеціалізованих задач і практичних проблем у сфері професійної діяльності або навчання	Відповідь характеризує уміння/навички застосовувати знання в практичній діяльності з негрубими помилками	90-94
	Відповідь характеризує уміння/навички застосовувати знання в практичній діяльності, але має певні неточності при реалізації однієї вимоги	85-89
	Відповідь характеризує уміння/навички застосовувати знання в практичній діяльності, але має певні неточності при реалізації двох вимог	80-84
	Відповідь характеризує уміння/навички застосовувати знання в практичній діяльності, але має певні неточності при реалізації трьох вимог	74-79
	Відповідь характеризує уміння/навички застосовувати знання в практичній діяльності, але має певні неточності при реалізації чотирьох вимог	70-73
	Відповідь характеризує уміння/навички застосовувати знання в практичній діяльності при виконанні завдань за зразком	65-69
	Відповідь характеризує уміння/навички застосовувати знання при виконанні завдань за зразком, але з неточностями	60-64
	рівень умінь/навичок незадовільний	<60
Комунікація		
<ul style="list-style-type: none"> ◆ донесення до фахівців і нефахівців інформації, ідей, проблем, рішень, власного досвіду та аргументації; ◆ збір, інтерпретація та застосування даних; ◆ спілкування з професійних питань, у тому числі іноземною мовою, усно та письмово 	<p>Вільне володіння проблематикою галузі. Зрозумілість відповіді (доповіді). Мова:</p> <ul style="list-style-type: none"> - правильна; - чиста; - ясна; - точна; - логічна; - виразна; - лаконічна. <p>Комунікаційна стратегія:</p> <ul style="list-style-type: none"> - послідовний і несуперечливий розвиток думки; - наявність логічних власних суджень; - доречна аргументації та її відповідність відстоюваним положенням; - правильна структура відповіді (доповіді); - правильність відповідей на запитання; - доречна техніка відповідей на запитання; - здатність робити висновки та формулювати пропозиції 	95-100
	<p>Достатнє володіння проблематикою галузі з незначними хибами. Достатня зрозумілість відповіді (доповіді) з незначними хибами.</p>	90-94

Опис кваліфікаційного рівня	Вимоги до знань, умінь/навичок, комунікації, відповідальності і автономії	Показник оцінки
	Доречна комунікаційна стратегія з незначними хибами	
	Добре володіння проблематикою галузі. Добра зрозумілість відповіді (доповіді) та доречна комунікаційна стратегія (сумарно не реалізовано три вимоги)	85-89
	Добре володіння проблематикою галузі. Добра зрозумілість відповіді (доповіді) та доречна комунікаційна стратегія (сумарно не реалізовано чотири вимоги)	80-84
	Добре володіння проблематикою галузі. Добра зрозумілість відповіді (доповіді) та доречна комунікаційна стратегія (сумарно не реалізовано п'ять вимог)	74-79
	Задовільне володіння проблематикою галузі. Задовільна зрозумілість відповіді (доповіді) та доречна комунікаційна стратегія (сумарно не реалізовано сім вимог)	70-73
	Часткове володіння проблематикою галузі. Задовільна зрозумілість відповіді (доповіді) та комунікаційна стратегія з хибами (сумарно не реалізовано дев'ять вимог)	65-69
	Фрагментарне володіння проблематикою галузі. Задовільна зрозумілість відповіді (доповіді) та комунікаційна стратегія з хибами (сумарно не реалізовано 10 вимог)	60-64
	Рівень комунікації незадовільний	<60
<i>Відповідальність і автономія</i>		
<ul style="list-style-type: none"> ◆ управління складною технічною або професійною діяльністю чи проектами; ◆ спроможність нести відповідальність за вироблення та ухвалення рішень у непередбачуваних робочих та/або навчальних контекстах; ◆ формування суджень, що враховують соціальні, наукові та етичні аспекти; 	<p>Відмінне володіння компетенціями менеджменту особистості, орієнтованих на:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) управління комплексними проектами, що передбачає: <ul style="list-style-type: none"> - дослідницький характер навчальної діяльності, позначена вмінням самостійно оцінювати різноманітні життєві ситуації, явища, факти, виявляти і відстоювати особисту позицію; - здатність до роботи в команді; - контроль власних дій; 2) відповідальність за прийняття рішень в непередбачуваних умовах, що включає: <ul style="list-style-type: none"> - обґрунтування власних рішень положеннями нормативної бази галузевого та державного рівнів; - самостійність під час виконання поставлених завдань; - ініціативу в обговоренні проблем; - відповідальність за взаємовідносини; 3) відповідальність за професійний розвиток окремих осіб та/або груп осіб, що передбачає: 	95-100

Опис кваліфікаційного рівня	Вимоги до знань, умінь/навичок, комунікації, відповідальності і автономії	Показник оцінки
<ul style="list-style-type: none"> ♦ організація та керівництво професійним розвитком осіб та груп; ♦ здатність продовжувати навчання із значним ступенем автономії 	<ul style="list-style-type: none"> - використання професійно-орієнтовних навичок; - використання доказів із самостійною і правильною аргументацією; - володіння всіма видами навчальної діяльності; 4) здатність до подальшого навчання з високим рівнем автономності, що передбачає: <ul style="list-style-type: none"> - ступінь володіння фундаментальними знаннями; - самостійність оцінних суджень; - високий рівень сформованості загальнонавчальних умінь і навичок; - самостійний пошук та аналіз джерел інформації 	
	Упевнене володіння компетенціями менеджменту особистості (не реалізовано дві вимоги)	90-94
	Добре володіння компетенціями менеджменту особистості (не реалізовано три вимоги)	85-89
	Добре володіння компетенціями менеджменту особистості (не реалізовано чотири вимоги)	80-84
	Добре володіння компетенціями менеджменту особистості (не реалізовано шість вимог)	74-79
	Задовільне володіння компетенціями менеджменту особистості (не реалізовано сім вимог)	70-73
	Задовільне володіння компетенціями менеджменту особистості (не реалізовано вісім вимог)	65-69
	Рівень відповідальності і автономії фрагментарний	60-64
	Рівень відповідальності і автономії незадовільний	<60

Підсумкова оцінка за практику обчислюється як середній бал за результатами виконання загальної частини звіту, індивідуального завдання – враховуються ступінь виконання програми практики, логічність структури та рівень змістовності звіту, обґрунтованість висновків частини, якість оформлення звіту).

Таким чином, диференційна оцінка за практику встановлюється з урахуванням таких коефіцієнтів: – ступінь виконання програми практики – 0,2; – логічність структури та рівень змістовності звіту – 0,4; – обґрунтованість висновків – 0,3; – якість оформлення звіту – 0,1.

Візьмемо для прикладу таку ситуацію: за першим показником звіт студента має оцінку «задовільно», за другим – «добре», сформулював лаконічні й підтвержені матеріалами звіту висновки на «відмінно», оформив звіт з певними порушеннями нормативів («добре»). Таким чином, остаточну оцінку визначають як: $0,2 \cdot 3 + 0,4 \cdot 4 + 0,3 \cdot 5 + 0,1 \cdot 4 = 4,1 = 4$.

Виставлена оцінка враховується при визначенні рейтингу за семестр, під час якого відбувався захист, та призначенні стипендії. Оцінка за практику заноситься в додаток до диплома.

Здобувачу вищої освіти, який не виконав програму практики з поважних причин, може бути надано право проходження практики повторно протягом

наступного навчального року за індивідуальним графіком.

Студент, який не виконав програму з практики, отримав негативний відгук з бази практики або незадовільну оцінку при захисті звіту, направляється повторно на практику під час студентських канікул. Здобувач, який вдруге отримав негативну оцінку з практики, відраховується з університету.

Перелік посилань

1. Закон України «Про вищу освіту». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1556-18#Text>
2. Положення «Про проведення практики студентів вищих навчальних закладів України». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0035-93#Text>
3. Положення про оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти Національного технічного університету «Дніпровська політехніка» / Мін-во освіти і науки України, Нац. техн. ун-т «Дніпровська політехніка». Дніпро : НТУ «ДП», 2024. 33 с. URL: <https://surl.li/byllpa>
4. Положення про проведення практики здобувачів вищої освіти Національного технічного університету «Дніпровська політехніка» / М-во освіти і науки України, Нац. техн. ун-т. Дніпро : НТУ «ДП», 2018. 21 с. URL: <https://surl.li/enrwyi>
5. ДСТУ 8302:2015. Бібліографічне посилання. Загальні положення та правила складання. Київ : ДП «УкрНДНЦ», 2016. 17 с. URL: <https://surl.li/pknxyf>

Питання для формування індивідуального завдання

Освітня компонента «Бізнес-планування»

Шаблон бізнес-моделі CANVAS як підґрунтя розробки бізнес-плану.

Карта стейкхолдерів бізнесу при формуванні бізнес-плану.

Спільне формування споживчої цінності (концепція DART) в бізнес-плануванні.

Класифікація бізнес-планів.

Стандарти розробки бізнес-плану.

Логіка підготовчої стадії розробки бізнес-плану.

Загальна методологія розробки бізнес-плану.

Логіка підготовчої стадії розробки бізнес-плану.

Проектний підхід до планування бізнесу.

Чинники успішної презентації бізнес-плану.

Освітня компонента «Економічна діагностика підприємницької діяльності»

Традиційні способи обробки економічної інформації в діагностиці підприємницької діяльності

Детерміноване моделювання та перетворення факторних систем при факторному економічному аналізі.

Основні типи факторних моделей та способи їх перетворення.

Методика визначення та обґрунтування величини резервів як мети економічної діагностики.

Методичні підходи щодо діагностики конкурентоспроможності бізнес-організації.

Методичні підходи до аналізу і оцінки виробничого потенціалу підприємницької структури.

Основні моделі фінансової діагностики підприємницької діяльності, їх характеристика.

Методичний апарат діагностування економічної безпеки бізнес-організації.

Освітня компонента «Організація та технологія біржової діяльності»

Особливості організації збуту продукції через біржовий ринок та обґрунтування доцільності його здійснення.

Аналіз особливостей формування попиту та пропозиції на біржовому й позабіржовому ринку.

Ф'ючерсний ринок та його особливості.

Особливості та умови торгівлі опціонами на біржі.

Організація біржі, її інфраструктури та управління процесами на біржі.

Технологія та особливості обігу цінних паперів на біржі.

Оцінка та перспективи розвитку біржової діяльності в Україні.

Освітня компонента «Маркетинг»

Поведінка споживача при виборі продукту як процес рішення проблеми.
Основні етапи процесу прийняття рішення про покупку.

Система маркетингових рішень на підприємстві та оцінка їх ефективності.

Напрямки стратегічного маркетингового аналізу ринку.

Сутність маркетингової стратегії та етапи її розробки.

Види маркетингових стратегій.

Цілі, задачі та етапи стратегічного маркетингового планування

Сутність і структура маркетингових комунікацій в сучасних умовах.

Комунікації в системі маркетингу.

Форми та методи стимулювання збуту.

PR як елемент маркетингових комунікацій підприємства.

Персональний продаж як елемент маркетингових комунікацій підприємства.

Прямий маркетинг.

Цифровий маркетинг. Визначення поняття, основних переваг та інструментів цифрового маркетингу.

Структура інформаційної системи маркетингу (ИСМ) і класифікація маркетингової інформації.

Освітня компонента «Основи державного управління та місцевого самоврядування»

Загальносистемні принципи державного управління та принципи публічного управління в Європейському Союзі.

Публічне управління та державне управління. Співвідношення понять: «Government»; «Governance»; «Good governance»; «Public management»; «New public management».

Сучасна модель управління суспільством на підставі ідеології доброго врядування (Good Governance).

Розвиток доброго врядування (Good Governance) в Україні та трансформація державного управління.

Державне управління розвитком підприємницької діяльності в Україні під час дії воєнного стану.

Особливості державного управління при повоєнній відбудові економіки України.

Основні сучасні напрями державної підприємницької політики України.

Співвідношення централізації та децентралізації в управлінні місцевим соціально-економічним розвитком.

Вплив бізнесу на формування сучасної економіки територіальної громади.

Взаємозв'язок бізнесу та місцевого самоврядування при формування сучасної економіки територіальної громади.

Напрями взаємодії бізнесу та місцевого самоврядування при повоєнній відбудові України.

Освітня компонента «Публічна політика»

Публічна політика як процеси партнерських взаємодій основних її стейкхолдерів.

Місце публічної політики в суспільних процесах, у формуванні та управлінні громадянським суспільством.

Політичні інститути як складові політичної системи. Структура інститутів публічної політики.

Формальні та неформальні інститути, їх значення у публічній політиці.

Партнерські взаємовідносини між місцевими органами влади, державою, комерційними, некомерційними структурами, громадянським суспільством з метою забезпечення ефективності управління.

Суспільно-політична взаємодія суб'єктів політичного процесу. Місце та роль груп інтересів у публічній політиці.

Легальне лобіювання групових інтересів. Публічний контроль за діяльністю органів державної влади.

Освітня компонента «Екаунтинг»

Взаємозв'язок та відмінності фінансового обліку та екаунтингу.

Формування витрат підприємницької діяльності по місцях виникнення і центрам відповідальності, їх оцінка та контроль.

Мета і методи аналізу взаємозв'язку «витрати – обсяг діяльності – прибуток».

Визначення впливу змін витрат, ціни і (чи) обсягу діяльності на прибуток підприємства.

Бюджетування як спосіб контролю діяльності центрів виникнення витрат і центрів відповідальності.

Освітня компонента «Інтернет-бізнес»

Роль інтернет-бізнесу в побудові сучасної економіки України.

Розвиток онлайн-бізнесу під час війни.

Напрями розвитку інтернет-бізнесу.

Формування ідей продажу товарів та послуг та послідовність їх реалізації при онлайн-бізнесі.

Освітня компонента «Венчурний бізнес»

Сутність та значення венчурного бізнесу у створенні інновацій.

Венчурний капітал як альтернативне джерело фінансування інновацій.

Типи фірм з венчурним капіталом та стадії їх життєвого циклу.

Сутність та види венчурних інвесторів. Механізми взаємодії венчурних підприємств та венчурних інвесторів.

Ризики венчурного бізнесу та особливості їх оцінювання.

Стратегії та підходи корпоративного венчурингу.

Технології корпоративного венчурингу: внутрішні венчури у формі ризикових груп і відділів компаній; організації типу “спін-аут” та “спін-оф” як форми внутрішнього венчурного підприємництва; особливості створення дочірніх венчурних фондів (венчурних компаній).

Особливості створення класичних венчурів як форми підприємницької діяльності.

Переваги та недоліки підходів венчурного фінансування для венчурного підприємця та власника венчурного капіталу.

Освітня компонента «Управління бізнес-процесами в логістиці»

Види та класифікації логістичних бізнес-процесів.

Трансформація типових бізнес-процесів комерційної логістики під час війни.

Логістичні ланцюги та логістичні мережі при формуванні повоєнної національної економіки.

Логістична концепція організації виробництва та її порівняння з традиційною.

Система постачань «точно в термін» в закупівельній логістиці.

Логістичні посередники в дистрибуції, їх класифікація та функції. Проектування дистрибутивних систем.

Напрями підвищення діяльності підприємства на основі аналізу логістичних бізнес-процесів.

Освітня компонента «Стратегічні партнерства в бізнесі»

Стратегічні партнерства у розвитку підприємств, типологія стратегічних партнерств.

Планування, організація та управління стратегічним партнерством.

Стратегічні партнерства на основі франчайзингу.

Стратегічні партнерства на основі аутсорсингу.

Злиття та поглинання підприємств.

Кластерна форма організації бізнесу.

Бізнес-формати стратегічних альянсів.

Ефективність стратегічного партнерства.

Освітня компонента «Економіка зеленого бізнесу»

Ключові фактори розвитку інноваційного напрямку «зелена економіка» в умовах глобалізованих трансформаційних процесів.

Основні переваги та перспективи напрямку «зелена економіка» в світі та Україні.

Політика країн ЄС у формуванні та розвитку «зеленої економіки».

Національна державна політика у формуванні та розвитку «зеленої економіки».

Напрями розвитку зеленого бізнесу.

Попит, пропозиція та переваги розбудови зеленого організаційного потенціалу.

Освітня компонента «Персональний брендинг та управління діловим іміджем»

Співвідношення понять сутності і характерних ознак «Позиціонування бренду», «Позиція бренду», «Ідентичність бренду», «Імідж бренду», «GAP - розрив бренду» в сучасній підприємницькій діяльності.

Складові та етапи побудови персонального бренду.

Структура персонального бренду: відчутні та невідчутні характеристики, раціональні та емоційні переваги.

Моделі створення та стратегії просування бренду.

Особливості формування та управління діловим іміджем під час війни.

Освітня компонента «Бізнес у соціальних мережах»

Застосування кластерного аналізу для просування бізнесу в соціальних мережах.

Роль маркетингу в соціальних мережах у просуванні підприємств малого та середнього бізнесу.

Соціальні мережі в системі адміністративного управління бізнесом.

Маркетинг в соціальних мережах як інструмент просування бренду бізнес-організації.

Напрями та умови успішного просування бізнесу в соціальних мережах.

SMM просування: ефективні методи розкрутки бізнесу в соціальних мережах.

Освітня компонента «Психологія бізнесу»

Психологічні аспекти аналізу бізнесу як виду діяльності людини.

Психологічні моделі підприємницької поведінки.

Поведінковий підхід до аналізу підприємницької діяльності.

Когнітивний підхід до аналізу підприємницької діяльності.

Особистісний підхід до аналізу підприємницької діяльності.

Психологічна сутність та особливості підприємницької діяльності.

Система психодіагностичних методик для вивчення психологічних особливостей підприємницької діяльності.

Комплекс активних методів і форм психологічної підготовки підприємців до підвищення ефективності підприємницької діяльності.

Стрес у бізнесі і стратегії його подолання.

Діагностика професійної придатності та психологічних проблем особистості в бізнесі.

Психологічне консультування як вид психологічної допомоги суб'єктам бізнесу.

Освітня компонента «Управління стартап-проєктами»

Особливості інноваційного підприємництва та роль стартапів у світовій економіці.

Складові стартап екосистеми та стадії розвитку стартапу.

Стан стартап-проєктів в Україні та потенціал їх розвитку.

Принципи формування команди стартап-проєкту.

Освітня компонента «Управління діловими конфліктами»

Структурна модель конфлікту, його функції.

Види конфліктів та причина їх виникнення.

Динаміка ділового конфлікту та механізм його розвитку.
Внутрішні та зовнішні аспекти управління діловим конфліктом.
Основні методи управління конфліктною ситуацією та діловим конфліктом.

Освітня компонента «Цифрова трансформація бізнесу»

Цифрова трансформація бізнесу як необхідна умова його розвитку.

Типи цифрових трансформацій, які здатні змінити бізнес моделі суб'єктів господарювання.

Сучасні напрямки цифрової трансформації бізнесу та перспективи їх впровадження в Україні.

Умови, які здатні полегшити та пришвидшити процес адаптації бізнесу до цифрових змін.

Оцінка ефективності цифрової трансформації компанії.

Освітня компонента «Бізнес-проекти економіки України в умовах війни та в повоєнний період»

Український бізнес в умовах війни: сучасний стан, проблеми та напрями їх вирішення.

Роль публічно-приватного партнерства у умовах війни та відбудови України.

Вплив національного бізнесу на повоєнну відбудову економіки України.

Світовий досвід розробки та реалізації проектів та програм по ліквідації наслідків воєнних конфліктів.

Перспективи відновлення та розвитку українського бізнесу у повоєнний період.

Проекти та програми відбудови України, роль вітчизняного бізнесу в їх реалізації.

Чинники успішного впровадження бізнес-проектів та програм повоєнного розвитку України.

Зразок оформлення титульної сторінки індивідуального завдання

Міністерство освіти і науки України
Національний технічний університет
«Дніпровська політехніка»

Навчально-науковий інститут економіки
Факультет менеджменту
Кафедра прикладної економіки, підприємництва та публічного управління



Індивідуальне завдання
з виробничої практики 2

спеціальність 076 Підприємництво та торгівля
освітній ступінь – бакалавр

1. Спільне формування споживчої цінності (концепція DART) в бізнес-плануванні.
2. Цифровий маркетинг: основні переваги та інструменти.
3. Венчурний капітал як альтернативне джерело фінансування інновацій.
4. Проекти та програми відбудови України, роль вітчизняного бізнесу в їх реалізації.

Виконав: ст. гр. (індекс групи)
П І Б

Перевірив:

Дніпро
20__ р.

Зразок оформлення змісту індивідуального завдання

ЗМІСТ

С.

РОЗДІЛ 1. СПІЛЬНЕ ФОРМУВАННЯ СПОЖИВЧОЇ ЦІННОСТІ (КОНЦЕПЦІЯ DART) В БІЗНЕС-ПЛАНУВАННІ.....

РОЗДІЛ 2. ЦИФРОВИЙ МАРКЕТИНГ: ОСНОВНІ ПЕРЕВАГИ ТА ІНСТРУМЕНТИ.....

РОЗДІЛ 3. ВЕНЧУРНИЙ КАПІТАЛ ЯК АЛЬТЕРНАТИВНЕ ДЖЕРЕЛО ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙ.....

РОЗДІЛ 4. ПРОЄКТИ ТА ПРОГРАМИ ВІДБУДОВИ УКРАЇНИ, РОЛЬ ВІТЧИЗНЯНОГО БІЗНЕСУ В ЇХ РЕАЛІЗАЦІЇ.....

ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ.....

Зразок оформлення титульної сторінки звіту

Міністерство освіти і науки України
Національний технічний університет
«Дніпровська політехніка»

Навчально-науковий інститут економіки
Факультет менеджменту
Кафедра прикладної економіки, підприємництва та публічного управління



З В І Т
ПРО ВИРОБНИЧУ ПРАКТИКУ 2

спеціальність 076 Підприємництво та торгівля
освітній ступінь – бакалавр

База практики: (назва установи)

Виконав: ст. гр. 076-00-0

прізвище, ініціали.

Керівник від університету: прізвище, ініціали

Дніпро
20__

Зразок оформлення змісту звіту

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1. ЗАГАЛЬНІ ВІДОМОСТІ ПРО СТАН ДІЯЛЬНОСТІ (<i>назва бази практики</i>).....	3
1.1.....	3
1.2.....	
.....	
Висновки.....	
 РОЗДІЛ 2.	
2.1.....	
2.2.....	
.....	
Висновки.....	
.....	
 РОЗДІЛ N.....	
N.1.....	
N.2.....	
Висновки.....	
 ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ.....	
ДОДАТОК А. (<i>якщо потрібно</i>) Назва.....	
ДОДАТОК Б. (<i>якщо потрібно</i>) Назва	

Навчальне видання

Вагонова Олександра Григорівна
Горпинич Олександр Володимирович

ВИРОБНИЧА ПРАКТИКА 2

Методичні рекомендації
для здобувачів ступеня бакалавра
зі спеціальності 076 Підприємництво та торгівля

Видано в авторській редакції.

Електронний ресурс.
Підписано до видання 05.09.2024. Авт. арк.1,9.

Національний технічний університет «Дніпровська політехніка».
49005, м. Дніпро, просп. Дмитра Яворницького, 19.