

*В.Б. Буторіна, В.Р. Чаплінський*

*Методичні рекомендації з проходження навчальної  
практики з менеджменту та маркетингу в умовах  
застосування дистанційних технологій навчання для  
студентів 3 курсу освітнього ступеня «бакалавр»  
спеціальності 051 Економіка  
(освітня програма Економіка підприємства)*

Кам'янець-Подільський 2021

Розробники:

В.Б. Буторіна, к.е.н., старший викладач кафедри економіки підприємства;

В.Р. Чаплінський, к.е.н., старший викладач кафедри економіки підприємства.

Рецензенти:

В.В. Ткачук, к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства;

О.В. Кучер, к.е.н., доцент кафедри менеджменту, публічного управління та адміністрування Подільського державного аграрно-технічного університету

Затверджено на засіданні кафедри економіки підприємства,  
протокол № 8 від «27» серпня 2020 року

Схвалено науково-методичною радою економічного факультету,  
протокол № 5 від «27» серпня 2020 року

**Буторіна В.Б., Чаплінський В.Р. Методичні рекомендації з проходження навчальної практики з менеджменту та маркетингу в умовах застосування дистанційних технологій навчання для студентів 3 курсу освітнього ступеня «бакалавр» спеціальності 051 Економіка (освітня програма Економіка підприємства). Кам'янець-Подільський : Віта-Друк, 2021. 34 с.**

## ЗМІСТ

Вступ .....	4
1. Мета і завдання практики .....	6
2. Організація проведення практики .....	7
3. База практики.....	8
4. Зміст практики .....	8
4.1. Загальні підходи до визначення змісту практики.....	8
4.2. Завдання модуля 1. Правові засади функціонування підприємств.....	11
4.3. Завдання модуля 2. Система управління підприємством.....	13
4.4. Завдання модуля 3. Екскурсії під час навчальної практики.....	15
4.5. Завдання модуля 4. Управлінські та маркетингові аспекти діяльності підприємства.....	21
5. Індивідуальні завдання .....	24
6. Підведення підсумків практики .....	26
7. Критерії оцінювання якості проходження навчальної практики.....	26
8. Вимоги до структури та оформлення звіту практики .....	27
Рекомендовані джерела .....	30
Зразки оформлення документації практики .....	33

## ВСТУП

У сучасних умовах становлення нової економічної системи України підвищуються вимоги до відповідності рівня підготовки фахівців у вищих навчальних закладах вимогам роботодавців, до забезпечення конкурентоспроможності випускників на ринку праці. Одним із напрямів вирішення цієї проблеми є поетапна практична підготовка майбутніх фахівців із послідовним нарощуванням рівня професійних знань та практичних навичок.

Одна з головних особливостей підготовки студентів у вищій школі – її зв'язок з життям, з конкретними особливостями майбутньої практичної діяльності. Практична підготовка студентів започатковується в процесі теоретичного навчання, коли вирішуються завдання певного виробничого змісту. Отже, практична підготовка, яка разом з теоретичною створює основу, є провідною частиною всієї професійної підготовки.

Навчальна практика здобувачів вищої спеціальності 051 Економіка (освітня програма Економіка підприємства) є обов'язковим компонентом освітньо-професійної програми для підготовки фахівців з вищою освітою та набуття ними компетентностей, професійних навичок і вмінь.

Навчальна практика студентів є складовою і невід'ємною частиною процесу підготовки фахівців. Яка дозволяє закріпити здобуті теоретичні навички та підготуватися в подальшому до проходження виробничої практики на підприємствах.

Проходження практики забезпечує формування у здобувачів вищої освіти наступних компетентностей:

### ***Інтегральна компетентність:***

***ІК*** Здатність розв'язувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми у економічній галузі, що передбачає застосування сучасних економічних теорій та методів менеджменту та маркетингу в умовах мінливості економічної ситуації.

**Загальні компетентності:**

**ЗК 02** Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.

**ЗК 03** Знання предметної області

**ЗК 05** Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.

**ЗК 06** Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.

**ЗК 08** Здатність до креативного та критичного мислення.

**Спеціальні (фахові, предметні) компетентності:**

**ФК 02** Здатність використовувати нормативні та правові акти, що регламентують професійну діяльність.

**ФК 07** Здатність застосовувати комп'ютерні технології обробки даних для вирішення економічних завдань, здійснення аналізу інформації та підготовки аналітичних звітів.

**ФК 08** Здатність аналізувати та розв'язувати завдання у сфері економічних та соціально-трудових відносин.

**ФК 12** Здатність самостійно виявляти проблеми економічного характеру при аналізі конкретних ситуацій, пропонувати способи їх вирішення.

**ФК 16** Здатність обґрунтовувати форми організації виробництва і праці, альтернативних варіантів управлінських рішень

Для здобувачів вищої освіти спеціальності 051 Економіка тривалість навчальної практики складає чотири тижні. Строки проведення практики визначаються графіком навчального процесу.

Таблиця 1

**Графік проведення практики**

Спеціальність (шифр, назва)	Курс	Вид практики	Орієнтов ний термін (№ тижня)	Тривалість (тижнів)	Семестр
Галузь знань 05 Соціальні та поведінкові науки спеціальність: 051 Економіка (освітня програма Економіка підприємства)	4	навчальна	21–24	4	6

## 1. МЕТА І ЗАВДАННЯ ПРАКТИКИ

Важливе місце в організації навчального процесу здобувачів вищої освіти ОС «бакалавр» галузі знань 05 Соціальні та поведінкові науки спеціальність: 051 Економіка (освітня програма Економіка підприємства) належить практичній підготовці студентів, однією з ефективних форм якої є навчальна практика, яка дозволяє здійснити перехід від теорії до практики.

*Метою* навчальної практики є закріплення та поглиблення теоретичних знань, отриманих студентами в процесі вивчення теоретичних дисциплін «Менеджмент» і «Маркетинг», опрацювання нормативних документів сфери регулювання підприємницької діяльності в Україні, здобуття практичних навичок зі спеціальності.

Основними *завданнями* навчальної практики є:

- вивчення правових основ управлінської та маркетингової діяльності підприємства;
- вивчення управлінського та маркетингового досвіду підприємств, обраних об'єктом практики;
- закріплення, систематизація і розширення теоретичних знань студентів, отриманих у процесі навчання;
- удосконалення навичок збору, аналізу та систематизації інформаційно-аналітичних матеріалів;
- застосування комп'ютерної техніки та інформаційних технологій у професійній діяльності;
- опанування термінології менеджменту та маркетингу;
- використання матеріалів, отриманих при проходженні практики, в подальшому навчальному процесі.

## 2. ОРГАНІЗАЦІЯ ПРОВЕДЕННЯ ПРАКТИКИ

Навчальна практика проводиться у навчальних аудиторіях університету та на підприємствах, куди організовані ознайомчі екскурсії, (або online, якщо навчання проводиться в умовах використання елементів дистанційного навчання).

Під час проведення навчальної практики здобувачі вищої освіти ведуть щоденники, які систематично перевіряються керівниками практики. Щоденник навчальної практики зберігається протягом терміну визначеного діючим положеннями університету.

Здобувачі вищої освіти зобов'язані:

- до початку практики одержати від викладачів щоденник, методичні матеріали (програму, методичні рекомендації) та консультації щодо оформлення всіх необхідних документів (матеріали розміщені на платформі MOODLE);

- 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 надати викладачеві щоденник практики та звіт про її проходження. В термін, встановлений наказом ректора, скласти запис з практики.

### **3. БАЗА ПРАКТИКИ**

Базою практики є кафедра економіки підприємства Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка. При цьому спілкування викладачів зі студентами та виконання завдань практики відбувається із застосуванням технологій дистанційного навчання, студенти відвідують онлайн-екскурсії на підприємства.

### **4. ЗМІСТ ПРАКТИКИ**

#### **4.1. Загальні підходи до визначення змісту практики**

Відповідно до навчального плану бакалаврів з напрямку підготовки 051 Економіка (освітня програма Економіка підприємства) навчальна практика повинна мати загальну тривалість 4 тижні, на неї відводиться 180 год., що становить 6 кредитів.

Усі завдання навчальної практики поділені на чотири змістовні модулі:

- Модуль 1. Правові засади функціонування підприємств у сфері менеджменту;
- Модуль 2. Менеджмент персоналу;
- Модуль 3. Маркетингова діяльність підприємства;
- Модуль 3. Управлінські та маркетингові аспекти діяльності підприємства.

Зміст навчальної практики наведено у табл. 2, завдання деталізовано у пп. 4.2-4.4.



**ЗМІСТ**  
**навчальної практики**

№ з\п	Зміст роботи	Терміни виконання завдань (в год.)	Форма звітності здобувача
1	2	3	5
1.	Настановча конференція на факультеті (мета та завдання виробничої практики, обов'язки студентів-практикантів, зміст роботи студентів на період практики, вимоги до звітної документації).	6	Щоденник
<b>Модуль 1. Правові засади функціонування підприємств у сфері менеджменту</b>			
2.	Аналіз законодавчих і нормативно-правових документів, що встановлюють правовий статус та регламентують діяльність у сфері менеджменту	8	Щоденник, формування документів до звіту
3.	Характеристика класифікатора професій	6	Щоденник, формування документів до звіту
4.	Ознайомлення з організаційною структурою підприємств різних типів	8	Щоденник, формування документів до звіту
5.	Характеристика сучасних підходів до управління підприємством	6	Щоденник, формування документів до звіту
<b>Модуль 2. Менеджмент персоналу</b>			
6.	Розгляд інформаційної бази менеджменту персоналу	8	Щоденник, формування документів до звіту
7.	Аналіз кадрового забезпечення менеджменту персоналу	8	Щоденник, формування документів до звіту
8.	Визначення видів стратегій та політики менеджменту персоналу організації	8	Щоденник, формування документів до звіту
9.	Характеристика мотивації персоналу та методів управління колективом	8	Щоденник, формування документів до звіту
10.	Дослідження делегування як функції менеджменту	8	Щоденник, формування документів до звіту

№ з\п	Зміст роботи	Терміни виконання завдань (в год.)	Форма звітності здобувача
1	2	3	5
<b>Модуль 3. Маркетингова діяльність підприємства</b>			
11.	Аналіз окремих нормативно-правових актів, що регламентують діяльність торговельного підприємства	8	Щоденник, формування документів до звіту
12.	Аналіз обсягу рекламного ринку України	10	Щоденник, формування документів до звіту
13.	Ознайомлення з маркетинговими методами підвищення рівня збуту підприємства (онлайн-екскурсія)	6	Щоденник, формування документів до звіту
14.	Ознайомлення з маркетинговими методами визначення цільової аудиторії у торговельній галузі	6	Щоденник, формування документів до звіту
15.	Аналіз діяльності провідних торговельних мереж України	8	Щоденник, формування документів до звіту
<b>Модуль 4. Управлінські та маркетингові аспекти діяльності підприємства</b>			
16.	Ознайомлення з діяльністю обраного підприємства (онлайн-екскурсія)	6	Щоденник, формування документів до звіту
17.	Характеристика продукції обраного підприємства	6	Щоденник, формування документів до звіту
18.	Аналіз структури обраного підприємства	6	Щоденник, формування документів до звіту
19.	Оформлення ІНДЗ	20	ІНДЗ (тези доповіді)
20.	Підготовка звітної документації студента-практиканта (звіт студента-практиканта про проходження практики, щоденник практики; характеристика діяльності студента-практиканта, підписана керівником)	15	Оформлення звітної документації

## **4.2. Завдання модуля 1. ПРАВОВІ ЗАСАДИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ У СФЕРІ МЕНЕДЖМЕНТУ**

Зазначений у таблиці 2 зміст роботи за модулем 1 слід проводити опираючись на такі моменти:

**Завдання 1.1. Аналіз законодавчих і нормативно-правових документів, що встановлюють правовий статус та регламентують діяльність у сфері менеджменту.**

Проводиться ознайомлення з Кодексом законів про працю України. Аналізується окремі статті Закону України «Про підприємництво», що регламентують діяльність у сфері менеджменту.

*ЗМІСТ ЗАВДАННЯ:* Провести аналіз законодавчих і нормативно-правових документів, що встановлюють правовий статус та регламентують діяльність у сфері менеджменту:

1. Кодекс законів про працю України – Глава 1, 3, 4, 5, 6, 11.
2. ЗУ «Про підприємництво» – Розділ 2, Стаття 8

*ОБСЯГ:* 2-3 сторінки формату А4, документ Word «Завдання\_1\_1\_Іванов»

*ІНФОРМАЦІЙНІ МАТЕРІАЛИ:*

1. Кодекс законів про працю України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-08#Text>. (дата звернення 25.10. 2020).
2. Про підприємництво : Закон України від 12.02.2015 №191-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/698-12#Text> (дата звернення 25.10. 2020).

*РЕЗУЛЬТАТИ:* висновок з проведеного аналізу.

**Завдання 1.2. Характеристика класифікатора професій.**

*ЗМІСТ ЗАВДАННЯ:* Визначаються завдання, для вирішення яких використовується Класифікатор професій. Встановлюється перелік розділів, з

яких складається Класифікатор професій.

Здійснити характеристику класифікатора професій ДК 003-95, затверджений Державним комітетом стандартизації, метрології та сертифікації України.

1. Класифікатор професій використовується для вирішення таких завдань...;

2. Класифікатор професій містить такі розділи...;

*ОБСЯГ:* 1-2 сторінки формату А4, документ Word «Завдання\_1\_2\_Іванов»

*ІНФОРМАЦІЙНІ МАТЕРІАЛИ:*

1. Державний класифікатор України. Класифікатор професій ДК 003-95. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v257u217-95#Text>. (дата звернення 25.10. 2020).

*РЕЗУЛЬТАТИ:* висновок з здійсненої характеристики.

**Завдання 1.3. Ознайомлення з організаційною структурою підприємств різних типів.**

*ЗМІСТ ЗАВДАННЯ:* Вивчаються принципи побудови організаційної структури. Детально характеризуються типи організаційних структур підприємства. Визначаються переваги і недоліки організаційних структур підприємства.

Потрібно систематизувати організаційні форми підприємств:

1. Принципи побудови організаційної структури;
2. Характеристика типів організаційних структур підприємства;
3. Переваги і недоліки організаційних структур підприємства.

*ОБСЯГ:* 3-4 сторінки формату А4, документ Word «Завдання\_1\_3\_Іванов»

*ІНФОРМАЦІЙНІ МАТЕРІАЛИ:*

1. Виноградський М.Д., Беляєва С. В., Виноградська А. М., Шканова О. М. Управління персоналом : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. Київ : Центр навчальної літератури, 2006. 504 с..

2. Рогач С.М., Гуцул, В.А. Ткачук Економіка і підприємництво, менеджмент. Київ : ЦП «Компринт», 2015. 714 с..

*РЕЗУЛЬТАТИ:* висновок з проведеного дослідження.

#### **Завдання 1.4. Характеристика сучасних підходів до управління підприємством.**

*ЗМІСТ ЗАВДАННЯ:* Вивчаються різновиди сучасних підходів до управління підприємством. Проводиться аналіз найбільш ефективних підходів в управлінні суб'єктом господарювання.

Охарактеризувати сучасні підходи в управлінні підприємством: різновиди та аналіз найбільш ефективних.

*ОБСЯГ:* 2-3 сторінки формату А4, документ Word «Завдання\_1\_4\_Іванов»

*ІНФОРМАЦІЙНІ МАТЕРІАЛИ:*

1. Хомяков В.І. Менеджмент підприємств : навчальний посібник. 2-ге, переробл. і доп. Київ : Кондор, 2008. 434 с.

1. 2. Рогач С.М., Гуцул, В.А. Ткачук Економіка і підприємництво, менеджмент. Київ : ЦП «Компринт», 2015. 714 с.

*РЕЗУЛЬТАТИ:* висновок з проведеної характеристики підходів.

### **4.3. Завдання модуля 2. МЕНЕДЖМЕНТ ПЕРСОНАЛУ**

#### **Завдання 2.1. Розгляд інформаційної бази менеджменту персоналу.**

*ЗМІСТ ЗАВДАННЯ:* Ознайомлення з інформаційною базою менеджменту персоналу за різними джерелами. Характеристика основних складових інформаційної бази менеджменту персоналу.

Розглянути інформаційну базу менеджменту персоналу та

охарактеризувати основні складові.

*ОБСЯГ:* 1-2 сторінки формату А4, документ Word  
«Завдання\_2\_1\_Іванов»

*ІНФОРМАЦІЙНІ МАТЕРІАЛИ:*

1. Рогач С.М., Гуцул, В.А. Ткачук Економіка і підприємництво, менеджмент. Київ : ЦП «Компринт», 2015. 714 с.

2. Мошек Г.Є., Поканєвич Ю.В., Соломко А.С. Менеджмент : навч. посіб. для дистанційного навчання. Київ : Кондор, 2009. 392 с..

*РЕЗУЛЬТАТИ:* систематизація інформаційної бази менеджменту персоналу.

## **Завдання 2.2. Аналіз кадрового забезпечення менеджменту персоналу.**

*ЗМІСТ ЗАВДАННЯ:* Ознайомлення з кадровим забезпеченням менеджменту персоналу. Характеристика лінійного та функціонального керівництва. Визначення переваг та недоліків лінійного та функціонального керівництва

Проаналізувати кадрове забезпечення менеджменту персоналу, лінійне та функціональне керівництво (переваги та недоліки).

*ОБСЯГ:* 1-2 сторінки формату А4, документ Word  
«Завдання\_2\_2\_Іванов»

*ІНФОРМАЦІЙНІ МАТЕРІАЛИ:*

1. Виноградський М. Д., Виноградська А. М., Шканова О. М. Управління персоналом. 2-ге видання : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2009. 502 с.

2. Хомяков В.І. Менеджмент підприємств : навчальний посібник. 2-ге, переробл. і доп. Київ : Кондор, 2008. 434 с.

*РЕЗУЛЬТАТИ:* висновки з проведеного дослідження.

## **Завдання 2.3. Визначення видів стратегій та політики менеджменту**

## **персоналу організації.**

*ЗМІСТ ЗАВДАННЯ:* Порівняльна характеристика видів управлінських стратегій. Вивчення принципів політики менеджменту персоналу організації. Аналіз політики менеджменту персоналу суб'єкта господарювання.

Визначити види стратегій та політики менеджменту персоналу організації.

*ОБСЯГ:* 2-3 сторінки формату А4, документ Word «Завдання\_2\_3\_Іванов»

### *ІНФОРМАЦІЙНІ МАТЕРІАЛИ:*

1. Туленков М.В., Чувардинський О.Г., Шайгородський Ю.Ж. Сучасний менеджмент (теорії, концепції, моделі) : навч. посіб. Полтава : Інтер Графіка, 2008. 376 с.

2. Хомяков В.І. Менеджмент підприємств : навчальний посібник. 2-ге, переробл. і доп. Київ : Кондор, 2008. 434 с.

*РЕЗУЛЬТАТИ:* порівняння видів управлінських стратегій.

## **Завдання 2.4. Характеристика мотивації персоналу та методів управління колективом.**

*ЗМІСТ ЗАВДАННЯ:* Ознайомлення з принципами та типами мотивації персоналу. Характеристика сучасних вимог до мотивації персоналу та методів її реалізації. Визначення методів управління колективом. Порівняння соціальних, соціально-психологічних факторів управління групами.

Охарактеризувати мотивацію персоналу, сучасні вимоги та методи реалізації. Методи управління колективом: соціальні, соціально-психологічні фактори, управління групами.

*ОБСЯГ:* 3-4 сторінки формату А4, документ Word «Завдання\_2\_4\_Іванов»

### *ІНФОРМАЦІЙНІ МАТЕРІАЛИ:*

1. Виноградський М. Д., Виноградська А. М., Шканова О. М. Управління персоналом. 2-ге видання: Навч. посіб. Київ : Центр учбової

літератури, 2009. 502 с.

2. Мошек Г.Є., Поканєвич Ю.В., Соломко А.С. Менеджмент : навч. посіб. для дистанційного навчання. Київ : Кондор, 2009. 392 с.

3. Дикань Н.В., Борисенко ЛІ. Менеджмент : навч. посіб. Київ : Знання, 2008. 389 с.

*РЕЗУЛЬТАТИ:* висновки з проведеного дослідження.

### **Завдання 2.5. Дослідження делегування як функції менеджменту.**

*ЗМІСТ ЗАВДАННЯ:* Критичний аналіз методів делегування повноважень. Характеристика елементів делегування повноважень. Встановлення значення делегування як функції менеджменту.

Дослідити делегування як функцію менеджменту: елементи делегування повноважень.

*ОБСЯГ:* 1-2 сторінки формату А4, документ Word «Завдання\_2\_5\_Іванов»

#### *ІНФОРМАЦІЙНІ МАТЕРІАЛИ:*

1.—Мошек Г.Є., Поканєвич Ю.В., Соломко А.С. Менеджмент : навч. посіб. для дистанційного навчання. Київ : Кондор, 2009. 392 с.

2. Дикань Н.В., Борисенко ЛІ. Менеджмент : навч. посіб. Київ : Знання, 2008. 389 с.

*РЕЗУЛЬТАТИ:* висновки з проведеного дослідження.

## **4.4. Завдання модуля 3. МАРКЕТИНГОВА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА**

**Завдання 3.1. Аналіз окремих нормативно-правових актів, що регламентують діяльність торговельного підприємства.**

*ЗМІСТ ЗАВДАННЯ:* Розгляд прав та обов'язків споживачів. Визначення основних правил роздрібної торгівлі продовольчими та непродовольчими товарами. Критична оцінка дотримання правил торгівлі товарами у регіоні.



Проаналізувати три нормативно-правові акти, що регламентують діяльність торговельного підприємства:

1) Закон України «Про захист прав споживачів» – Розділ II, Ст. 4. Скопіювати права та обов'язки споживачів;

2) Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України «Про затвердження Правил роздрібної торгівлі продовольчими товарами» – Розділ I. Скопіювати 5 правил, які Ви вважаєте найбільш важливими, пояснити свій вибір (1-2 абзаци).

3) Наказ Міністерства економіки України «Про затвердження Правил роздрібної торгівлі непродовольчими товарами» – Розділ I. Скопіювати 5 правил, які Ви вважаєте найбільш важливими, пояснити свій вибір (1-2 абзаци).

*ОБСЯГ:* 2 сторінки формату А4, документ Word «Завдання\_3\_1\_Іванов»

*ІНФОРМАЦІЙНІ МАТЕРІАЛИ:*

1. Про захист прав споживачів : Закон України від 2 травня 1991 року № 1023-ХІІ. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1023-12#Text> (дата звернення 17.01. 2021).

2. Про затвердження Правил роздрібної торгівлі продовольчими товарами : Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 11.07.2003 №185. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0628-03#Text> (дата звернення 17.01. 2021).

3. Про затвердження Правил роздрібної торгівлі непродовольчими товарами : Наказ Міністерства економіки України від 19.04.2007 №104. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1257-07#Text> (дата звернення 17.01. 2021).

*РЕЗУЛЬТАТИ:* висновок з проведеної систематизації правових форм.

**Завдання 3.2. Аналіз рекламного ринку України.**

*ЗМІСТ ЗАВДАННЯ:* Аналіз законодавства у сфері реклами: принципів реклами та дій, які заборонено вчиняти у рекламній діяльності.

Ознайомлення з об'ємом рекламно-комунікаційного ринку України у 2020 р.

Ознайомлення з прогнозом об'ємів рекламного ринку у 2021 р. Критичний аналіз стану рекламного ринку України

Проаналізувати обсяг рекламного ринку України:

1) Закон України «Про зрекламу» – Р. II, Ст. 7 (скопіювати принципи реклами), Ст. 8, п. 1 (скопіювати 5 пунктів дій, які заборонено вчиняти, у рекламній діяльності);

2) Всеукраїнська рекламна коаліція. Статистика. – ознайомитись з об'ємом рекламно-комунікаційного ринку України 2020 і прогнозом об'ємів ринку 2021. Написати висновок у 2-3 абзацах.

*ОБСЯГ:* 2-3 сторінки формату А4, документ Word «Завдання\_3\_2\_Іванов»

*ІНФОРМАЦІЙНІ МАТЕРІАЛИ:*

1. Про рекламу : Закон України від 3 липня 1996 року № 270/96-ВР.  
URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/270/96-вр#Text> (дата звернення 17.01. 2021).

2. Всеукраїнська рекламна коаліція. Статистика. URL: <https://vrk.org.ua/ad-market/> (дата звернення 17.01. 2021).

*РЕЗУЛЬТАТИ:* висновки з проведеного дослідження.

**Завдання 3.3. Маркетингові методи підвищення рівня збуту підприємства (онлайн-екскурсія).**

*ЗМІСТ ЗАВДАННЯ:* Вивчення різних методів розширення збуту підприємством. Критична оцінка застосування окремих методів розширення збуту обраного бренду. Визначення основних меседжів, які використовує компанія для просування своєї продукції.

Ознайомитись з маркетинговими методами підвищення рівня збуту підприємства (онлайн-екскурсія):

Розгляньте відеоролик, дайте відповіді на питання:

1. Як компанія Haier Air Conditioner використала пандемію Covid-19 для підвищення рівня збуту своєї продукції?
2. Які основні месенджі використовує компанія для просування своєї продукції?
3. Як Ви ставитесь до такого маркетингового ходу підприємства?.

*ОБСЯГ:* 1 сторінка формату А4, документ Word  
«Завдання\_3\_3\_Іванов»

*ІНФОРМАЦІЙНІ МАТЕРІАЛИ:*

1. Haier Air Conditioner. URL :  
<https://www.youtube.com/watch?v=bPPIHTzQwxA> (дата звернення 17.01.2021).

*РЕЗУЛЬТАТИ:* опис матеріалів ролика.

#### **Завдання 3.4. Маркетингові методи визначення цільової аудиторії у торговельній галузі.**

*ЗМІСТ ЗАВДАННЯ:* Дослідження рекомендацій щодо пошуку цільової аудиторії SMM-маркетингу та для розвитку інтернет-магазину. Критичний аналіз кроків початку власного бізнесу, зокрема, у сфері електронної комерції. Ознайомлення з тенденціями розвитку SMM-маркетингу та з рекомендаціями щодо підвищення ефективності діяльності SMM-спеціалістів.

Ознайомитись з маркетинговими методами визначення цільової аудиторії у торговельній галузі і визначить, з якими позиціями (тезами) Ви погоджуєтесь, а з якими ні та чому:

1. Методи визначення цільової аудиторії в SMM-маркетингу.
2. Методи пошуку цільової аудиторії для інтернет-магазину.
3. Як відкрити і розпочати свій бізнес у сфері торгівлі за 30 днів з нуля.
- 4) перегляньте вебінар «Як стати SMM-спеціалістом у 2020 році?».

*ОБСЯГ:* 1 сторінка формату А4, документ Word

«Завдання\_3\_4\_Іванов»

*ІНФОРМАЦІЙНІ МАТЕРІАЛИ:*

1. Методи визначення цільової аудиторії в SMM-маркетингу. URL : <https://fintramplin.com/shho-take-tsilova-audytoriya/> (дата звернення 17.01. 2021).

2. Методи пошуку цільової аудиторії для інтернет-магазину. URL : <https://horoshop.ua/ua/blog/kak-opredelit-tselevuu-auditoriu-dlya-internet-magazina/> (дата звернення 17.01. 2021).

3. Як відкрити і розпочати свій бізнес у сфері торгівлі за 30 днів з нуля? URL : <https://lemarbet.com/ua/biznes-v-ukraine/kak-otkryt-i-nachat-svoj-biznes-s-nulya-za-30-dnej/> (дата звернення 17.01. 2021).

4. Вебінар «Як стати SMM–спеціалістом у 2020 році?». URL : [https://www.youtube.com/watch?v=qRiFkUa\\_lvc](https://www.youtube.com/watch?v=qRiFkUa_lvc)

*РЕЗУЛЬТАТИ:* опис переглянутих онлайн-матеріалів.

**Завдання 3.5. Аналіз діяльності провідних торговельних мереж України.**

*ЗМІСТ ЗАВДАННЯ:* Порівняння сайтів торговельних мереж з подібним асортиментом продукції (складання порівняльної таблиці). Критичний аналіз дизайну, структури, наповненості, окремих складових та наявності зворотного зв'язку. Визначення переваг та недоліків сайтів обраних торговельних мереж.

Проаналізувати діяльність провідних торговельних мереж України:

Порівняння у таблиці сайтів торговельних мереж «Ева», «Копійочка», «Watsons», «Prostor», «Червоний маркет» за 9 критеріями:

1. Мова сайту.
2. Дизайн сайту.
3. Наявність анімації (динамічних об'єктів).
4. Основні опції сайту.
5. Можливість залишити відгук.

6. Благодійні чи соціальні проекти.

7. Оригінальні опції.

8. Недоліки сайту, на Вашу думку.

9. Переваги сайту, на Вашу думку.

*ОБСЯГ:* 2 сторінки формату А4, документ Word  
«Завдання\_3\_5\_Іванов»

*ІНФОРМАЦІЙНІ МАТЕРІАЛИ:*

1. Eva. URL: <https://eva.ua/ua/> (дата звернення 17.01. 2021).
2. Копійочка. URL: <https://kopiyochnka.com.ua> (дата звернення 17.01. 2021).
3. Watsons. URL: <https://www.watsons.ua> (дата звернення 17.01. 2021).
4. Prostor. URL: <https://prostor.ua/ua/> (дата звернення 17.01. 2021).
5. Червоний маркет. URL: <https://chervonyi.com.ua> (дата звернення 17.01. 2021).

*РЕЗУЛЬТАТИ:* порівняльний аналіз сайтів торговельних мереж.

#### **4.5. Завдання модуля 4. УПРАВЛІНСЬКІ ТА МАРКЕТИНГОВІ АСПЕКТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

**Завдання 4.1. Ознайомлення з діяльністю обраного підприємства (онлайн-екскурсія).**

*ЗМІСТ ЗАВДАННЯ:* Встановлення повної назви підприємства, його організаційної форми, адреси. Ознайомлення з інформацією про те, як розвивалось підприємство 70-х, 80-х, 90-х, 2000-2010-х, 2010-2019-х рр. ХХ ст. Визначення основних галузей економіки, для яких компанія випускає свою продукцію.

Ознайомитись з діяльністю АТ «Подільський Цемент» (онлайн-екскурсія):

1. Повна назва підприємства, його організаційна форма, адреса.

2. Ознайомтесь з інформацією про те, як розвивалось підприємство 70-х, 80-х, 90-х, 2000-2010-х, 2010-2019-х рр. ХХ ст.

3. Назвіть основні галузі економіки, для яких компанія випускає продукцію.

*ОБСЯГ:* 1-2 сторінки формату А4, документ Word «Завдання\_4\_1\_Іванов»

*ІНФОРМАЦІЙНІ МАТЕРІАЛИ:*

1. Сайт ПрАТ «КЦКБА». URL : <http://www.crhukraine.com/>. (дата звернення 17.01. 2021).

2. Історія розвитку підприємства. URL : [http://www.crhukraine.com/locations/podilsky\\_cement\\_jsc/history](http://www.crhukraine.com/locations/podilsky_cement_jsc/history))  
<https://www.youtube.com/watch?v=1nМНQzyhGYU> (дата звернення 17.01. 2021).

*РЕЗУЛЬТАТИ:* висновок з відвіданої екскурсії.

**Завдання 4.2. Характеристика продукції обраного підприємства.**

*ЗМІСТ ЗАВДАННЯ:* Опис асортименту (які групи та види продукції в кожній групі випускає компанія). Встановлення переліку країн, до яких компанія постачає свою продукцію. Короткий опис політики якості підприємства (наведення прикладів документів (сертифікатів), що віддзеркалюють рівень якості продукції компанії). Короткий аналіз основних фінансових показників підприємства за останній рік. Коротка характеристика стану підприємства.

Охарактеризувати продукцію АТ «Подільський Цемент»:

1. Опишіть асортимент, тобто які групи та види продукції в кожній групі випускає компанія. Визначте, в які країни компанія постачає свою продукцію.

2. Коротко опишіть політику якості АТ «Подільський Цемент» і наведіть приклади документів (сертифікатів), що віддзеркалюють рівень якості продукції компанії.

3. Проаналізуйте основні фінансові показники підприємства за 2018-2019 рр., дайте коротку характеристику стану підприємства.

*ОБСЯГ:* 3 сторінки формату А4, документ Word  
«Завдання\_4\_2\_Іванов»

*ІНФОРМАЦІЙНІ МАТЕРІАЛИ:*

1. Основні види продукції. URL :  
<http://www.crhukraine.com/catalogue?filter=1>

IggmFbUnKWmey3EE1V8n2/view) (дата звернення 17.01. 2021).

2. Фінансова звітність та звіт незалежного аудитора 2019 (30.12.2020).  
URL :

<http://www.crhukraine.com/upload/ckeditor/66e631a0df6b332d4ea0abbd50b3dde5.pdf> (дата звернення 17.01. 2021).

*РЕЗУЛЬТАТИ:* висновки з проведеного дослідження.

**Завдання 4.3. Аналіз структури обраного підприємства.**

*ЗМІСТ ЗАВДАННЯ:* Аналіз звіту про корпоративне управління. Короткий опис основних структурних підрозділів та функцій, які вони виконують на підприємстві. Розкриття інформації про наглядову раду та колегіальний виконавчий орган підприємства.

Проаналізувати структуру АТ «Подільський Цемент»:

1. Проаналізуйте звіт про корпоративне управління АТ «Подільський Цемент».

Визначте чим керується товариство у своїй діяльності;

2. Опишіть основні структурні підрозділи та функції, які вони виконують на підприємстві.

3. Розкрийте інформацію про наглядову раду та колегіальний виконавчий орган Товариства.

*ОБСЯГ:* 3-4 сторінки формату А4, документ Word  
«Завдання\_4\_3\_Іванов»

*ІНФОРМАЦІЙНІ МАТЕРІАЛИ:*

1. Звіт про корпоративне управління. URL :  
<http://www.crhukraine.com/upload/ckeditor/92c5568ba07a2cebccf8d6293b81f08c.pdf> (дата звернення 17.01. 2021).

*РЕЗУЛЬТАТИ:* опис матеріалів підприємства.

## **5. ІНДИВІДУАЛЬНІ ЗАВДАННЯ**

Індивідуальне науково-дослідне завдання (далі ІНДЗ) необхідне для систематизації, закріплення і розширення теоретичних і практичних знань з дисциплін «Менеджмент» і «Маркетинг». ІНДЗ дозволяє студентам опанувати необхідними практичними навичками при вирішенні конкретних практичних завдань, розвитку навичок самостійної роботи й оволодіння методикою ведення наукових досліджень, пов'язаних з темою ІНДЗ.

*Метою* виконання ІНДЗ є закріплення і поглиблення теоретичного матеріалу і практичних навичок з питань нормативно-правового забезпечення управлінської і маркетингової діяльності в Україні.

При виконанні ІНДЗ студент повинен продемонструвати вміння у сфері науково-дослідної діяльності, вміння творчого й оригінального вирішення актуальних завдань. ІНДЗ студенти виконують самостійно протягом проходження навчальної практики.

*Форма* ІНДЗ: написання тез для участі у студентській науково-практичній конференції.

*Тези доповіді* – це опубліковані до початку наукової конференції (з'їзду, конференції, симпозіуму) матеріали попереднього характеру, де викладено основні аспекти наукової доповіді.

Рекомендований обсяг тез наукової доповіді становить до 5 сторінок машинописного тексту через 1,5 інтервали. Текстовий файл подається у формі редактора Microsoft Word for Windows. Для основного тексту тез використовується шрифт Times New Roman font 14pt, для змісту таблиць використовується font 12pt.



Схематично структура тез наукової доповіді виглядає таким чином: теза – обґрунтування – доказ – аргумент – результат – перспективи.

Структурні елементи тез доповіді:

- у лівому верхньому куті розміщують шифр УДК;
- у правому верхньому куті розміщують прізвище автора та його ініціали; за необхідності вказують інші дані, які доповнюють відомості про автора (студент, аспірант, викладач, місце роботи або навчання);
  - назва тез доповіді стисло відбиває головну ідею, думку, положення (п'ять-сім слів);
  - постановка наукової проблеми, її актуальність;
  - аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми та на яке спирається автор;
  - формулювання мети (постановка завдання);
  - виклад змісту власного дослідження;
  - висновки;
  - список використаних джерел (за вимогами ДСТУ 8302:2015).

Орієнтовна *тематика* ІНДЗ:

1. Переваги і недоліки організаційних структур підприємства.
2. Порівняння сучасних підходів до управління підприємством.
3. Порівняльна характеристика лінійного та функціонального керівництва.
4. Психологічні методи управлінського впливу.
5. Принципи політики менеджменту персоналу.
6. Сучасні типи мотивації персоналу.
7. Порівняння факторів управління групами.
8. Ефективні методи делегування повноважень на підприємстві.
9. Відповідальність за порушення правил роздрібної торгівлі продовольчими та непродовольчими товарами в Україні.
10. Аналіз рекламно-комунікаційного ринку України.
11. Структура рекламного ринку України.

12. Порівняння методів розширення збуту підприємством.
13. Тенденції розвитку SMM-маркетингу в Україні.
14. Значення пошуку цільової аудиторії у електронній комерції.
15. Маркетингові стратегії провідних торговельних мереж України.

## **6. ПІДВЕДЕННЯ ПІДСУМКІВ ПРАКТИКИ**

Підсумки практики підводяться на захисті навчальної практики і науково-практичній конференції на факультеті, а також на засіданні кафедри, ради факультету (або online, якщо навчання проводиться в умовах використання елементів дистанційного навчання). Їх завдання: аналіз роботи практикантів, виявлення досягнень і недоліків у їхній роботі; оцінка підготовки студентів; оцінка якості роботи по організації практики її керівниками, вироблення заходів щодо наступного поліпшення практики.

За результатами практики студенти здають звітні матеріали для перевірки та оцінювання. Аналіз звітних матеріалів дозволяє керівникам практики зробити висновки щодо рівня осмислення студентами набутого в процесі проходження практики досвіду, щодо ставлення їх до виробничої діяльності, до обраної професії.

## **7. КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ ЯКОСТІ ПРОХОДЖЕННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ПРАКТИКИ**

Оцінка, отримана студентом, формується в документах відповідної форми (заліково-екзаменаційних відомостях) університету.

Оцінювання результатів практики та визначення загальної оцінки, проводиться за критеріями оцінювання (таблиця 3) та шкалою оцінювання, наведеною у таблиці 4.

Таблиця 3

**Критерії оцінювання практик студентів**

Критерії	Бали
1. Виконання завдань практики	40
2. Індивідуальне завдання	10
3. За зміст і культуру ведення щоденника	10
4. Результати захисту звіту з практики	40
Всього	100

Таблиця 4

**Шкала оцінювання результатів практики: національна та ECTS**

Рейтингова оцінка)	Оцінка за шкалою ECTS	Рекомендовані статистичні значення (у %)	Оцінка за національною шкалою
90-100	A (відмінно)	10	відмінно
82-89	B (дуже добре)	25	добре
75-81	C (добре)	30	
67-74	D (задовільно)	25	задовільно
60-66	E (достатньо)	10	
35-59	FX		незадовільно
34 і менше	F		

## 8. ВИМОГИ ДО СТРУКТУРИ ТА ОФОРМЛЕННЯ ЗВІТУ ПРАКТИКИ

Після закінчення практики здобувач вищої освіти звітує про виконання програми практики. Звіт повинен бути написаний під час проходження практики і за змістом відповідати програмі та методичним рекомендаціям. В звіті здобувач повинен самостійно, досить детально і критично оцінити питання, передбачені програмою практики.

Звіт складається з двох частин: текстової і додатків.

**У текстовій частині** практикант описує проведenu роботу згідно програми практики. У додатках мають бути документи, які ілюструють проведenu роботу.

Звіт про проходження виробничої практики друкується за допомогою технічних засобів на аркушах білого паперу формату А4 (210×297 мм). Друк слід здійснювати шрифтом 14 *Times New Roman* чи іншим стандартним

шрифтом, який забезпечує в середньому 63...65 знаків в рядку. На сторінці повинно бути 28...30 рядків. Щільність тексту звіту повинна бути однаковою

Кожен розділ програми звіту має розпочинатися з нової сторінки, а підрозділи – продовжуються на тій же сторінці, після відступу в один рядок.

Поля в роботі повинні складати:

ліве – 3,0 см; праве – 1,0 см; верхнє та нижнє – по 2,0 см.

Сторінки нумеруються з врахуванням титульної сторінки, проте номер проставляється починаючи з другої сторінки вступу. Номери сторінок проставляються зверху сторінки з правої сторони арабськими цифрами без додаткових позначок.

Порядок оформлення ілюстрацій (малюнків, схем), таблиць, формул здійснюється згідно загальноприйнятих вимог.

При написанні звіту студент повинен давати посилання на інструктивні та нормативні матеріали, якими користуються при проведенні тієї чи іншої роботи на підприємстві.

Посилання в тексті на джерела слід зазначати порядковим номером їх в списку нормативних і інструктивних матеріалів з вказуванням номеру сторінки. Ця інформація по тексту виділяється двома квадратними дужками, наприклад, «... автор у праці [5, с.8-10]...». Вказаний запис свідчить, що використовується інформація з джерела, яке зазначене в списку під номером 5 і викладена вона в ньому на сторінках з 8 по 10.

Крім посилань на джерела інформації, необхідно також робити посилання і на ілюстрації, таблиці, формули, додатки, які наведені у звіті. Посилання на ілюстрації в тексті звіту містять порядковий номер ілюстрації і записуються таким чином: «рис. 4.2», що означає, що автор посилається на 2 ілюстрацію 4 розділу.

При посиланні на таблиці звіту слово «таблиця» пишуть скорочено і таким чином запис-посилання має вигляд «табл. 4.1» При посиланні на формулу вказується її порядковий номер, наприклад: розрахунки проведемо

за формулою (4.3). На додатки посилання здійснюються із скороченням слова «додаток», наприклад: «дод. А».

У звіті в обов'язковому порядку повинен бути список нормативних і інструктивних документів. Джерела слід розміщувати в списку в порядку появи посилань в тексті. Список оформляється за правилами бібліографічних описів.

Звіт про проходження навчальної практики підкріплюється додатками.

*Додатки* оформляються як продовження звіту і поміщаються після списку нормативних і інструктивних документів. Нумеруються вони в порядку появи посилань на них по тексту.

Перед додатками, які додаються до звіту, вставляється аркуш з написом посередині «ДОДАТКИ».

Посередині рядка над заголовком малими літерами з першої великої друкується слово «Додаток» і проставляється велика літера, що позначає цей додаток. Додатки слід позначати послідовно великими літерами української абетки, за винятком літер Г, Є, І, Ї, Й, О, Ч, Ь. Якщо в роботі один додаток, то він позначається як «Додаток А».

#### ***Список використаних джерел.***

Список використаних джерел оформляється згідно вимог ДСТУ 8302:2015.

## РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА

### Література

3. Буторіна В.Б. Іміджеологія і PR в туризмі : навчально-методичний посібник. Кам'янець-Подільський: ФОП Сисин Я.І., 2015. 109 с.
4. Виноградський М.Д., Беляєва С. В., Виноградська А. М., Шканова О. М. Управління персоналом : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. Київ : Центр навчальної літератури, 2006. 504 с.
5. Владимирська Г.О., Владимирський П.О. Реклама : навч. посіб. Київ : КОНДОР, 2009. 334 с.
6. Гаркавенко С.С. Маркетинг : підручник. 6-те видання. Київ : Лібра, 2008. 720 с.
7. Левицька Е.В. Менеджмент підприємств за кризових умов : навч. посіб. Львів : Новий Світ-2000, 2007. 174 с.
8. Мошек Г.Є., Поканєвич Ю.В., Соломко А.С. Менеджмент : навч. посіб. для дистанційного навчання. Київ : Кондор, 2009. 392 с.
9. Рогач С.М., Гуцул, В.А. Ткачук Економіка і підприємництво, менеджмент. Київ : ЦП «Компринт», 2015. 714 с.
10. Телєтов О.С. Рекламний менеджмент: підручник. 2-ге вид., випр. Суми: ВТД «Університетська книга», 2012. 367 с.
11. Туленков М.В., Чувардинський О.Г., Шайгородський Ю.Ж. Сучасний менеджмент (теорії, концепції, моделі) : навч. посіб. Полтава : Інтер Графіка, 2008. 376 с.
12. Хомяков В.І. Менеджмент підприємств : навчальний посібник. 2-ге, переробл. і доп. Київ : Кондор, 2008. 434 с.
13. Шатун В.Т. Основи менеджменту : навч. посібн. Миколаїв: Вид-во МДГУ ім. Петра Могили, 2006. 376 с.
14. Щербань В.М. Маркетинг : навч. посібник. Київ : Центр навчальної літератури, 2006. 208 с.

## Нормативні акти

15. Державний класифікатор України. Класифікатор професій ДК 003-95 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v257u217-95#Text> (дата звернення 17.01. 2021)

16. Кодекс законів про працю України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-08#Text>. (дата звернення 17.01. 2021)

17. Про затвердження Правил роздрібної торгівлі непродовольчими товарами : Наказ Міністерства економіки України від 19.04.2007 №104. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1257-07#Text> (дата звернення 17.01. 2021).

18. Про затвердження Правил роздрібної торгівлі продовольчими товарами : Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 11.07.2003 №185. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0628-03#Text> (дата звернення 17.01. 2021).

19. Про захист прав споживачів : Закон України від 2 травня 1991 року № 1023-ХІІ. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1023-12#Text> (дата звернення 17.01. 2021).

20. Про підприємництво : Закон України від 12.02.2015 №191-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/698-12#Text> (дата звернення 17.01. 2021)

21. Про рекламу : Закон України від 3 липня 1996 року № 270/96-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/270/96-вр#Text> (дата звернення 17.01. 2021).

## Ресурси мережі Internet

22. Сайт ПрАТ «КЦКБА» за посиланням <http://www.crhukraine.com/> (дата звернення 17.01. 2021).

23. Всеукраїнська рекламна коаліція. Статистика. URL: <https://vrk.org.ua/ad-market/> (дата звернення 17.01. 2021).

24. Haier Air URL: <https://www.youtube.com/watch?v=bPPIHTzQwxA> (дата звернення 17.01. 2021).
25. Eva. URL: <https://eva.ua/ua/> (дата звернення 17.01. 2021).
26. Копійочка. URL: <https://kopiychka.com.ua> (дата звернення 17.01. 2021).
27. Watsons. URL: <https://www.watsons.ua> (дата звернення 17.01. 2021).
28. Prostor. URL: <https://prostor.ua/ua/> (дата звернення 17.01. 2021).
29. Червоний маркет. URL: <https://chervonyi.com.ua> (дата звернення 17.01. 2021).



## ЗРАЗКИ ОФОРМЛЕННЯ ДОКУМЕНТАЦІЇ ПРАКТИКИ

Додаток А

*Титульна сторінка щоденника навчальної практики*

<p style="text-align: center;"><b>ЩОДЕННИК</b> навчальної практики студента ____ курсу економічного факультету Прізвище, ім'я, по-батькові (у родовому відмінку). (назва підприємства (організації))</p>
--

Додаток Б

*Перша сторінка щоденника.*

Повна назва підприємства (організації): \_\_\_\_\_

Керівник підприємства: \_\_\_\_\_  
(прізвище, ім'я, по-батькові)

Заступники керівника підприємства:

1. \_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_

Керівник економічного підрозділу:

\_\_\_\_\_

Керівник навчальної практики від підприємства:

\_\_\_\_\_

Керівник-методист навчальної практики (від університету):

\_\_\_\_\_

Додаток В

*Схема щоденника навчальної практики*

№ п/п	Дата	Зміст роботи	Спостереження	Примітка

*Титульний лист звіту:*

Міністерство освіти і науки України  
Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка  
Економічний факультет

## **З В І Т**

**про проходження навчальної практики**  
терміном з « » 2021 р. по « » 2021 р.

галузь знань: **05 Соціальні та поведінкові науки**

спеціальність: **051 Економіка**  
**(освітня програма Економіка підприємства)**

П.І.П

Керівник практики від університету \_\_\_\_\_  
(посада, вчене звання, науковий ступінь, прізвище та ініціали)

Звіт захищений:

Національна шкала \_\_\_\_\_

Кількість балів: \_\_\_\_\_ Оцінка: ECTS

Дата захисту \_\_\_\_\_  
(число, місяць, рік)