

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



НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ ЕКОНОМІКИ  
ФАКУЛЬТЕТ МЕНЕДЖМЕНТУ  
Кафедра менеджменту

В.Я. Швець  
О.Г. Грошелева  
М.І. Іванова

**НАВЧАЛЬНО-ОЗНАЙОМЧА ПРАКТИКА**

**Програма та методичні рекомендації**  
для здобувачів ступеня бакалавра  
освітньо-професійної програми «Менеджмент»  
зі спеціальності 073 Менеджмент

Дніпро  
НТУ «ДП»  
2025

**Навчально-ознайомча** практика [Електронний ресурс]: програма та методичні рекомендації для здобувачів ступеня бакалавра освітньо-професійної програми «Менеджмент» зі спеціальності 073 Менеджмент / уклад.: В.Я. Швець, О.Г. Грошелева, М.І. Іванова ; М-во освіти і науки України, Нац. техн. ун-т «Дніпровська політехніка». – Дніпро : НТУ «ДП», 2025. – 23 с.

Укладачі:

В.Я. Швець, д-р екон. наук, проф.;

О. Г. Грошелева, канд. екон наук, доц.;

М.І. Іванова, д-р екон. наук, проф.

Затверджено науково-методичною комісією зі спеціальності 073 Менеджмент (протокол № 1 від 29.08.2025) за поданням кафедри менеджменту (протокол № 1 від 29.08.2025).

Видання містить опис вимог до організації навчально-ознайомчої практики для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спеціальності 073 Менеджмент, які навчаються за освітньо-професійною програмою «Менеджмент». Визначено обов'язки учасників практики. Конкретизовано програмні питання та надано рекомендації щодо виконання поставлених задач. Висвітлено загальні вимоги до підготовки й захисту звіту з навчально-ознайомчої практики. Охарактеризовано процедури, підходи та критерії оцінювання результатів практики.

Відповідальний за випуск завідувач кафедри менеджменту В.Я. Швець, д-р екон. наук, проф.

## ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
1 ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ .....	5
2 ОРГАНІЗАЦІЯ ПРОВЕДЕННЯ ПРАКТИКИ. ОБОВ'ЯЗКИ УЧАСНИКІВ .....	6
3 ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНО-ОЗНАЙОМЧОЇ ПРАКТИКИ .....	7
4 ІНДИВІДУАЛЬНЕ ЗАВДАННЯ .....	9
5 СТРУКТУРА ЗВІТУ З НАВЧАЛЬНО-ОЗНАЙОМЧОЇ ПРАКТИКИ .....	14
6 ОЦІНЮВАННЯ ЗВІТУ З НАВЧАЛЬНО-ОЗНАЙОМЧОЇ ПРАКТИКИ .....	15
7 АКАДЕМІЧНА ДОБРОЧЕСНІСТЬ ТА ЗАПОБІГАННЯ ПЛАГІАТУ .....	17
ПЕРЕЛІК ДЖЕРЕЛ ПОСИЛАННЯ .....	19
ДОДАТОК А Об'єкти практики.....	20
ДОДАТОК Б Форма титульного аркуша .....	22

## ВСТУП

Методичні рекомендації, що містять програму навчально-ознайомчої практики, є основним навчально-методичним документом, згідно з яким здійснюються організаційні заходи та визначається зміст завдань, які здобувачі вищої освіти виконують в університеті. Рекомендації розроблено відповідно до Положення про проведення практики здобувачів вищої освіти Національного технічного університету «Дніпровська політехніка», затвердженого рішенням Вченої ради університету від 18.012.2018 (протокол № 15) [1].

**Метою** навчально-ознайомчої практики є формування у здобувачів вищої освіти цілісного уявлення про діяльність комерційної організації, логіку її функціонування, систему взаємозв'язків між окремими структурними підрозділами, а також про зміст та умови управлінської діяльності.

**Завданнями** навчально-ознайомчої практики є:

– *засвоєння* здобувачами вищої освіти основних характеристик комерційної організації як соціально-економічної системи, принципів її функціонування та ролі управлінської діяльності в розвитку організації в умовах сучасного ринкового середовища.

– *формування у здобувачів вищої освіти вмінь:*

застосовувати теоретичні знання з менеджменту для аналізу практичних аспектів діяльності організації, її організаційної структури та бізнес-процесів;

аналізувати результати діяльності організації, ідентифікувати вплив факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, а також визначати ключові проблеми та виклики її розвитку;

використовувати інформаційні та комунікаційні технології для збору, опрацювання, узагальнення й представлення аналітичної інформації в процесі виконання завдань практики.

– *набуття здобувачами вищої освіти навичок:*

аналітичного та абстрактного мислення, синтезу інформації й формування обґрунтованих висновків щодо діяльності організації;

самостійної навчально-пізнавальної та дослідницької роботи, відкритості до засвоєння нових знань і критичного осмислення отриманого практичного досвіду;

відповідального ставлення до виконання професійних завдань у командному середовищі.

**Об'єктом** навчально-ознайомчої практики є комерційні організації різних форм власності, видів господарської діяльності, організаційно-правового статусу, які є юридичними особами і функціонують на ринку не менш двох років, відповідають сучасним вимогам, тобто застосовують передові форми та методи управління й організації виробничої, планово-економічної, логістичної і маркетингової діяльності, бухгалтерського обліку, впроваджують прогресивні технології виробництва, організації праці та управління.

## 1 ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ

Процес підготовки висококваліфікованих спеціалістів та реальний запит суспільства істотно підвищують рівень вимог до майбутніх фахівців менеджменту, змінюють зміст і структуру завдань, які здобувач має вирішувати самостійно. Практика є невід'ємною складовою процесу його підготовки у Національному технічному університеті «Дніпровська політехніка». Вона є важливою та обов'язковою ланкою освітнього процесу, сприяє оволодінню здобувачами сучасними технологіями та формами організації праці у сфері їх майбутньої професії, формування у них, на базі одержаних піз час навчання в університеті теоретичних знань та практичної підготовки, професійних умінь і навичок для прийняття самостійних рішень в процесі управлінської діяльності; формуванню здатності систематично поновлювати свої знання та творчо застосовувати їх у практичній діяльності. Проходження практики дає змогу забезпечити набуття фахових компетентностей здобувачами та можливість їхнього працевлаштування на українському та міжнародному ринках праці. Основні характеристики навчально-ознайомчої практики наведено у табл. 1.

Таблиця 1

### Основні характеристики навчально-ознайомчої практики

Ступінь освіти	бакалавр
Освітньо-професійна програма	Менеджмент
Загальний обсяг	6 кредитів ЄКТС
Рік навчання	2
Період практики	4-й семестр, 8 чверть
Самостійна робота	180 годин
Форма підсумкового контролю	диференційований залік

Навчально-ознайомча практика проводиться впродовж чотирьох тижнів. Здобувачі проходять практику в університеті, закріплюючи теоретичні знання та практичні навички, набуті в процесі вивчення загальноосвітніх та фахових компонентів за матеріалами комерційної організації, обраної в якості об'єкту практики. В освітньо-професійній програмі «Менеджмент» спеціальності 073 Менеджмент першого (бакалаврського) рівня вищої освіти здійснено розподіл програмних результатів навчання (Р) за організаційними формами освітнього процесу. Зокрема, до ОК П2 «Навчально-ознайомча практика» віднесено такі результати (див. табл. 2) [2, 3].

Таблиця 2

### Програмні результати навчання навчально-ознайомчої практики

Шифр РН	Результати навчання
Р13	Спілкуватися в усній та письмовій формі державною та іноземною мовами
Р17	Виконувати дослідження індивідуально та/або в групі під керівництвом лідера

## 2 ОРГАНІЗАЦІЯ ПРОВЕДЕННЯ ПРАКТИКИ. ОБОВ'ЯЗКИ УЧАСНИКІВ

Базою проходження навчально-ознайомчої практики є кафедра менеджменту Національного технічного університету «Дніпровська політехніка». Керівництво навчально-ознайомчої практикою здійснюють викладачі кафедри менеджменту.

Перед початком навчально-ознайомчої практики керівник практики проводить організаційні збори, на яких здобувачів освіти знайомлять з організацією проведення практики, змістом, порядком та термінами захисту звітів.

Обов'язки всіх учасників практики визначено у Розділі 5 Положення про проведення практики здобувачів вищої освіти НТУ «Дніпровська політехніка» [1].

Основні обов'язки *керівника практики* від кафедри:

- проведення інструктажу про порядок проходження практики, інструктажу з охорони праці;
- надання здобувачам необхідних документів (програми та методичних рекомендацій);
- ознайомлення здобувачів із системою звітності з практики, а саме: подання письмового звіту, його оформлення та захист;
- проведення із здобувачами попереднього обговорення змісту й результатів практики;
- надання методичної допомоги здобувачам під час складання звіту та збору матеріалів;
- перевірка звітів щодо наявності запозичень;
- приймання та оцінювання звітів здобувачів про проходження практики.

*Здобувачі освіти* при проходженні практики зобов'язані:

- одержати від керівника практики завдання, інструктаж про проходження практики та техніки безпеки, консультації щодо оформлення всіх необхідних документів;
- у повному обсязі виконати всі завдання, передбачені програмою практики;
- дотримуватися правил охорони праці, техніки безпеки й санітарії;
- нести відповідальність за виконану роботу;
- дотримуватися вимог щодо академічної доброчесності [4, 5];
- своєчасно подати звіт про проходження практики та захистити його.

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

Допуск до навчально-ознайомчої практики оформлюється наказом ректора університету за поданням декана факультету на підставі службових записок від завідувача кафедри. В наказі зазначається термін проведення практики, а також затверджуються керівники практики з числа професорсько-викладацького складу кафедри.

Звіт приймає та оцінює керівник практики. Звіт має бути поданий протягом першого тижня після завершення практики та оцінений керівником.

Залікова оцінка з практики враховується при визначенні рейтингу здобувача для призначення стипендії.

Здобувачу освіти, який не виконав програму практики з поважних причин, може бути надано право проходження практики повторно протягом наступного навчального року за індивідуальним графіком. Здобувач освіти, який вдруге отримав негативну оцінку з практики, відраховується з університету.

### **3 ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНО-ОЗНАЙОМЧОЇ ПРАКТИКИ**

В процесі проходження навчально-ознайомчої практики здобувачі освіти мають отримати цілісне уявлення про бізнес-модель комерційної організації, тобто про концепцію, згідно із якою функціонує комерційна організація, як вона генерує прибуток, який продукт (уречевлений чи неуречевлений) пропонує, яку цінність цей продукт створює для споживача і, відповідно, як планує перемагати у конкурентній боротьбі. Зручним прикладним інструментом для системного дослідження концепції комерційної організації та формування базових аналітичних навичок є концептуальний підхід, реалізований у Business Model Canvas (ВМС). Він дає можливість не лише проаналізувати поточну бізнес-модель комерційної організації, але й виявити можливості для її подальшого зростання. Такий формат дозволяє здобувачу освіти швидко й наочно опанувати логіку функціонування комерційної організації в цілому, не заглиблюючись надмірно у суто технічні або вузькопрофільні аспекти.

Застосування такого підходу має низку переваг:

- використання концепції, покладеної в основу ВМС, дозволяє системно та структуровано підійти до описання моделі комерційної організації, оскільки охоплює всі критично важливі аспекти її діяльності, сприяючи формуванню цілісного уявлення про організацію як єдину систему;

- модель може застосовуватися до організацій, які працюють в різних галузях, мають різний масштаб діяльності, організаційно-правову форму ведення бізнесу, тому є універсальною;

- робота з моделлю сприяє розвитку логіки стратегічного бачення, розуміння процесу створення цінності, аналізу витрат і джерел доходу;

– ця методика активно використовується в сучасному бізнес-середовищі для планування, моделювання та удосконалення управлінської діяльності, що забезпечує релевантність методики не лише в навчанні, а й у подальшій професійній діяльності здобувача освіти.

В результаті проходження навчально-ознайомчої практики здобувач освіти повинен закріпити і поглибити теоретичні знання та здобути навички аналітичної роботи, зібрати матеріали для написання звіту, набути та закріпити навички у вирішенні конкретних питань, пов'язаних з управлінською діяльністю. Досягнення визначеної мети передбачає планомірне поглиблене дослідження теоретичних аспектів та вивчення практичної реалізації основних функцій менеджменту в умовах обраної в якості об'єкту практики комерційної організації.

При проходженні навчально-ознайомчої практики здобувачі освіти мають виконувати завдання, передбачені даною програмою (див. таблицю 3).

Таблиця 3

### Програма навчально-ознайомчої практики

Програмне питання	Зміст
1. Коротка довідка про об'єкт навчально-ознайомчої практики	Коротка інформація про історію комерційної організації, її місцезнаходження, галузь функціонування, місію, цінності, філософію, бачення
2. Аналіз цільової аудиторії комерційної організації	Опис цільових сегментів (можна оформити у вигляді таблиці), короткий аналіз специфіки попиту, висновки щодо відповідності сформованої бізнес-моделі комерційної організації потребам цільових клієнтів
3. Аналіз ціннісної пропозиції комерційної організації	Узагальнений опис ключових цінностей пропозиції організації, порівняння з потреба цільових сегментів (можна у табличній формі), виявлення переваг/недоліків
4. Аналіз джерел доходів комерційної організації	Стислий опис основних джерел доходів комерційної організації, обґрунтування виду використаної моделі (або комбінації моделей), оцінку ефективності поточної моделі доходу та можливі напрями її розширення, порівняльну таблицю з прикладами альтернативних моделей у тій самій галузі
5. Аналіз ризиків та викликів у діяльності комерційної організації	Перелік основних внутрішніх і зовнішніх ризиків, аналіз вразливих елементів бізнес-моделі
6. Аналіз ключових партнерів комерційної організації	Перелік ключових партнерів з коротким описом їх ролі; зіставлення партнерів із ключовими процесами або ресурсами бізнес-моделі; визначення потенційних ризиків або вразливих місць у партнерській мережі
7. Висновки та пропозиції	Узагальнення результатів виконаного дослідження

Організація роботи під час навчально-ознайомчої практики передбачає самостійну роботу здобувачів освіти з метою збирання інформації за програмним питанням, її систематизацію та узагальнення, презентацію результатів.

#### 4 ІНДИВІДУАЛЬНЕ ЗАВДАННЯ

У процесі проходження навчально-ознайомчої практики здобувач освіти має обрати комерційну організацію, яка стане об'єктом для подальшого дослідження. Оскільки проходження навчально-ознайомчої практики не передбачає фізичного відвідування організації – об'єкта дослідження, а виключно роботу із відкритими даними про її діяльність, які оприлюднюються на офіційному сайті, а також в інших відкритих джерелах, а також дотримуючись вимог до бази практики, висвітлених у даних Методичних рекомендаціях, здобувач освіти має обрати комерційну організацію з переліку, який наводиться у Додатку А. Цей перелік включає найбільші компанії України.

У процесі вибору комерційної організації потрібно дотримуватися такого алгоритму: здобувач освіти, який навчається у першій академічній групі потоку, що проходить практику, обирає комерційну організацію, порядковий номер якої є у переліку та відповідає номеру здобувача освіти у списку академічної групи. Для здобувачів освіти інших академічних груп першим у переліку є комерційна організація, номер якої відповідає наступному після останнього номера, який відповідав порядковому номеру останнього здобувача освіти попередньої академічної групи. Таким чином, комерційні організації, моделі діяльності яких вивчаються, в межах академічного потоку не повторюються.

Реалізуючи вимоги студентоцентрованого підходу за погодженням із керівником навчально-ознайомчої практики здобувачу освіти надається право обрати іншу комерційну організацію (не представлену у Додатку А), якщо вона відповідає вимогам, що висувуються до об'єкту дослідження, а також не обрана іншим здобувачем даного академічного потоку.

Перелік конкретизованих програмних питань (табл. 4).

Таблиця 4

#### Конкретизовані питання навчально-ознайомчої практики

Програмне питання	Мета та завдання	Джерело та подання інформації
1. Коротка довідка про об'єкт навчально-ознайомчої практики	Надати стислу інформацію про комерційну організацію – об'єкт навчально-ознайомчої практики	Цей підрозділ має містити коротку інформацію про історію комерційної організації, її місцезнаходження, галузь функціонування, місію, цінності, філософію, бачення. Інформація

		може бути подана у вигляді портфоліо підприємства
2. Аналіз цільової аудиторії комерційної організації	Формування практичних навичок ідентифікації та аналізу цільових клієнтів комерційної організації з урахуванням специфіки її діяльності, територіального охоплення та умов ринку. Цей етап сприяє глибшому розумінню логіки створення цінності для конкретних категорій споживачів	Працюючи над цим питанням здобувач повинен опрацювати офіційний сайт комерційної організації, зокрема такі розділи, як «Про компанію», «Наші клієнти», «Послуги», «Акції», «Новини», «Контакти». При цьому доцільно звернути увагу на наявність нефінансових звітів (звіт з управління, ESG-звіти тощо), окремих продуктів або послуг для певних груп населення (наприклад, сімейні пакети, студентські знижки тощо). Потрібно проаналізувати особливості цільової аудиторії за такими критеріями: ключові потреби споживачів, рівень конкуренції, звички й очікування споживачів. В процесі опрацювання цього програмного питання за можливістю окрім суто інформації, поданої на офіційному сайті комерційної організації, здобувач освіти має використовувати інформацію з інших відкритих аналітичних джерел: офіційні статистичні дані, локальні бізнес-аналітичні звіти, соціологічні дослідження тощо
3. Аналіз ціннісної пропозиції комерційної організації	Визначення цінності, яку організація створює для своїх клієнтів, яким чином ця цінність задовольняє потреби клієнта, вирішує проблеми та перевищує очікування цільової аудиторії. Цей етап сприяє розвитку навичок аналітичного мислення, оцінки конкурентних переваг і виявлення ринкових можливостей. Вивчаючи це	Досліджуючи це програмне питання здобувач освіти має ознайомитися з асортиментом продукції/послуг комерційної організації через офіційний сайт, прайс-листи, каталоги, маркетингові матеріали, опис акцій та пропозицій; проаналізувати, які ключові потреби задовольняє продукція/послуга; визначити, що саме є перевагою пропозиції:

	<p>питання здобувач освіти має виявити, яку саме цінність продукти комерційної організації створюють для клієнта (економія часу, зручність, якість, новизна, статус, безпека, ціна тощо); проаналізувати, чи є пропозиція унікальною, чи комерційна організація конкурує лише за рахунок ціни і чи є прогалини на ринку в опанованому сегменті, які можна використати для розширення або адаптації своєї пропозиції</p>	<p>інноваційність, зручність, доступність, гнучкість, підтримка, імідж бренду тощо; порівняти можливості комерційної організації з ринковими потребами: чи задовольняє воно існуючий попит чи створює новий; проаналізувати конкурентні пропозиції (як виглядає аналогічна цінність у конкурентів, чим комерційна організація вирізняється)</p>
<p>4. Аналіз джерел доходів комерційної організації</p>	<p>Розуміння того, яким чином комерційна організація монетизує свою діяльність – які товари чи послуги створюють прибуток, за рахунок яких каналів здійснюються продажі, які моделі доходів використовуються. Здобувач освіти має навчитись пов'язувати ціннісну пропозицію з фінансовими результатами, аналізувати варіанти бізнес-моделей у межах однієї галузі</p>	<p>Здобувачу потрібно проаналізувати, які джерела доходів використовуються: пряма купівля, передплата, оренда, ліцензування, рекламні надходження тощо; виявити, чи існують різні моделі ведення бізнесу в межах однієї галузі; оцінити, чи повністю використано потенціал ринку, чи є можливість розширення або диверсифікації джерел доходу. Досліджуючи це програмне питання здобувач освіти має опрацювати інформацію з офіційного сайту комерційної організації, звертаючи увагу на вартість товарів/послуг; наявність акцій, підписок, пакетів; додаткові платні сервіси; рекламу, партнерські програми, франшизу тощо. Потрібно визначити, який підхід до монетизації використовує комерційна організація: одноразові продажі, регулярні платежі/підписка, модель «фрі-плюс» (частина безкоштовно, частина платно); оренда, прокат;</p>

		<p>додаткові послуги чи апсейлінг. Важливою складовою є проведення порівняння з іншими комерційними організаціями галузі, які можуть мати альтернативні джерела доходу (наприклад: дитячі ігрові кімнати чи магазини іграшок)</p>
<p>5. Аналіз ризиків та викликів у діяльності комерційної організації</p>	<p>Визначення потенційних загроз, бар'єрів і нестабільних чинників, які можуть впливати на ефективність функціонування комерційної організації в коротко- й довгостроковій перспективі. Цей етап спрямований на розвиток проактивного аналітичного мислення, здатності передбачати проблеми та оцінювати стійкість обраної бізнес-моделі. Здобувач має виявити внутрішні та зовнішні ризики, які можуть загрожувати реалізації бізнес-моделі комерційної організації; проаналізувати галузеві та економічні виклики, з якими стикається комерційна організація; визначити, як специфіка бізнес-моделі (наприклад, модель доходу, тип ціннісної пропозиції, робота з партнерами) впливає на його вразливість до ризиків</p>	<p>Для досягнення поставленої мети потрібно:  ознайомитися із загальними ризиками для галузі, в якій працює комерційна організація (наприклад: логістика, енергетика, роздрібна торгівля, сфера послуг);  проаналізувати офіційні джерела інформації: новини, інтерв'ю, звіти, в яких згадуються труднощі або бар'єри (військові ризики, інфляція, сезонність, зміна поведінки споживачів тощо);  оцінити вразливі місця в бізнес-моделі: залежність від постачальників або одного типу клієнтів, низька маржинальність, обмеженість ринків, технічні або кадрові обмеження, низька гнучкість до змін;  розглянути типові ризики, пов'язані з етапом розвитку бізнесу (стартап, зростаюче підприємство, зрілий бізнес);  описати фактори зовнішнього середовища (економічна ситуація, законодавчі зміни, конкуренція), що мають найбільший вплив на діяльність</p>
<p>6. Аналіз ключових партнерів комерційної організації</p>	<p>Розуміння ролі бізнес-партнерів, постачальників і підрядників у забезпеченні стабільного функціонування комерційної організації. Цей етап дає змогу оцінити,</p>	<p>Для досягнення мети необхідно опрацювати розділи «Партнери», «Постачальники», «Наші проекти», «Інвестори», «Франчайзинг» тощо на офіційному сайті комерційної</p>

	<p>наскільки комерційна організація інтегрована в ринкову екосистему, які ресурси отримує завдяки партнерству та яких ризиків уникає за рахунок кооперації. Для досягнення поставленої мети здобувач освіти має визначити, з ким комерційна організація співпрацює на постійній або контрактній основі; проаналізувати типи партнерів (постачальники, логістичні компанії, рекламні агентства, дистриб'ютори, технічні підрядники, франчайзери, фінансові установи тощо); визначити, яку роль відіграє кожен партнер у ланцюгу створення цінності; оцінити, які ресурси або компетенції забезпечують партнери, і чому комерційній організації вигідніше співпрацювати, ніж створювати їх власноруч; виявити ризики, пов'язані з партнерськими зв'язками, а також залежність від окремих постачальників або сервісів</p>	<p>організації. Якщо потрібна інформація на сайті відсутня, доцільно встановити партнерські зв'язки опосередковано, наприклад, через перелік брендів у каталозі продукції, дані про логістичних операторів чи CRM-системи, відкриті фінансові звіти або публічні контракти, публікації в соціальних мережах. Здобувач освіти має визначити, чи є стратегічні партнери, без яких бізнес-модель була б неможливою (наприклад, платформа електронної комерції, хмарні сервіси, міжнародні постачальники), а також проаналізувати, наскільки ефективно організовано партнерську мережу, чи є можливість її розширення або заміни слабких ланок</p>
<p>7. Висновки та пропозиції</p>	<p>Узагальнення результатів виконаного дослідження. Здобувач освіти має на основі даних, одержаних в результаті вивчення програмних питань, визначити сильні та слабкі сторони запровадженої комерційною організацією бізнес моделі та подати власне бачення потенціалу її подальшого розвитку</p>	<p>Поєднання та оформлення одержаної інформації у звіт</p>

## 5 СТРУКТУРА ЗВІТУ З НАВЧАЛЬНО-ОЗНАЙОМЧОЇ ПРАКТИКИ

Після закінчення терміну навчально-ознайомчої практики здобувачі освіти звітують про виконання програми. Форма звітності про проходження навчально-ознайомчої практики – письмовий звіт.

При складанні звіту здобувачі освіти *обов'язково* мають дотримуватись структури та вимог до оформлення, наведених у цих методичних рекомендаціях.

Звіт містить:

– *титульну сторінку* з усіма необхідними вихідними даними, прізвищем здобувача освіти, назвою практики, зазначенням назви об'єкту дослідження. Приклад оформлення титульної сторінки наведено у Додатку Б;

– *зміст* (включає перелік програмних питань, які вивчаються в процесі проходження навчально-ознайомчої практики);

– *індивідуальне завдання* (відповідно за сімома програмними питаннями);

– *перелік джерел посилання*, тобто список використаних інформаційних джерел. Список необхідно надати згідно вимог до бібліографічного оформлення таких джерел (стандарт ДСТУ 8302:2015) [6];

– *додатки до звіту* (за потреби), що містять графічні матеріали (схеми, рисунки, алгоритми). Додатки повинні мати посилання у тексті звіту.

*Перелік джерел посилання* містить назви джерел, на які є посилання в тесті звіту з практики. У відповідних місцях тексту мають бути посилання на джерела, що вказуються у списку. Перелік джерел посилання може включати законодавчі та нормативні акти, інструктивні матеріали, сучасну навчальну та наукову літературу, назви сайтів, які використовувалися для збору інформації тощо. Усі посилання на Web-сторінки мають бути клікабельні. Оформлення джерел здійснюється за вимогами ДСТУ 8302:2015 «Інформація та документація. Бібліографічне посилання. Загальні положення та правила складання» [6].

Обсяг звіту складає 15–20 аркушів. Мова викладення матеріалу – *державна* із дотриманням наукового стилю. Звіт має бути оформлений у вигляді текстового документу (застосунку ворд) у форматі А4 через 1,5 міжрядкові інтервали, шрифт – Times New Roman 14. Текст звіту розміщується на аркуші з дотриманням таких розмірів берегів: зверху – не менш за 20 мм, знизу – не менш за 20 мм, з лівого боку – 30 мм, з правого – не менш за 10 мм. В цілому оформлення звіту має відповідати ДСТУ 3008:2015 «Інформація та документація. Звіти у сфері науки і техніки. Структура та правила оформлювання» [7].

Оформлення звіту є обов'язковою умовою складання заліку з навчальної практики. Звіт з практики надається для перевірки керівнику практики від кафедри на паперовому носії та в електронному виді.

## 6 ОЦІНЮВАННЯ ЗВІТУ З НАВЧАЛЬНО-ОЗНАЙОМЧОЇ ПРАКТИКИ

Підсумком навчальної практики є складання диференційованого заліку. Оцінювання результатів практики здобувачів освіти (основи викладено у [8]) здійснюється керівником з урахуванням повноти та послідовності викладення матеріалів відповідно до програмних питань, логічності та наочності ілюстративних матеріалів, які мають доповнювати текстову інформацію, наявності посилань на використані джерела, обґрунтованості та коректності сформульованих висновків. У процесі визначення підсумкової оцінки до уваги беруться також відповіді здобувача на питання, які керівник ставить під час захисту. Результати складання заліку з навчально-ознайомчої практики заносяться в екзаменаційну відомість і враховуються на рівні з іншими оцінками, які характеризують успішність здобувача.

Розподіл балів, які отримують здобувачі з навчально-ознайомчої практики, наведено у таблиці 4.

Таблиця 4

Розподіл балів під час визначення підсумкової оцінки з навчально-ознайомчої практики

Вид роботи	Бали
Підготовка звіту з практики відповідно до вимог	0–45
Оформлення звіту з практики	0–10
Захист звіту з практики (демонстрація/презентація результатів у доповіді, надання відповідей на запитання)	0–45
Підсумкова оцінка	0–100

Критерії оцінювання результатів навчально-ознайомчої практики подано нижче.

*Підготовка звіту з навчально-ознайомчої практики відповідно до вимог (0–45):*

- 40–45 балів – у звіті висвітлено всі програмні питання практики, виявлені проблемні аспекти бізнес-моделі комерційної організації, використані статистичні дані, таблиці, графіки, у тексті містяться коректні посилання на літературні джерела, зроблено аргументовані висновки щодо подальшого розвитку об'єкту дослідження;

- 35–39 бали – у звіті висвітлено всі програмні питання практики, виявлені проблемні аспекти бізнес-моделі комерційної організації, використані статистичні дані, таблиці, графіки, у тексті містяться коректні посилання на

літературні джерела, проте відсутні аргументовані висновки щодо подальшого розвитку об'єкту дослідження;

-20–34 бали – у звіті висвітлено не всі програмні питання практики, проблемні аспекти бізнес-моделі комерційної організації виявлено із певними хибами (але не менше, ніж на 60%), використані статистичні дані, таблиці, графіки, у тексті містяться коректні посилання на літературні джерела, проте відсутні аргументовані висновки щодо подальшого розвитку об'єкту дослідження;

-0–19 балів – звіт виконаний поверхово, більшість програмних питань практики не розкрито.

*Оформлення звіту з навчально-ознайомчої практики (0 – 10 балів):*

-9–10 балів – звіт оформлено відповідно до чинних стандартів і методичних вимог; матеріал викладено у науковому стилі, логічно та послідовно; орфографічні та синтаксичні помилки відсутні або мають поодинокий та несуттєвий характер; ілюстративні матеріали (таблиці, рисунки, схеми) є повними, інформативними, коректно оформленими та органічно інтегрованими у текст роботи;

-7–8 балів – звіт загалом відповідає встановленим вимогам до оформлення; стиль викладення переважно науковий, допускаються незначні мовні неточності, що не впливають на розуміння змісту; ілюстративні матеріали подано у достатньому обсязі, однак можливі окремі недоліки в їх оформленні або взаємозв'язку з текстом;

-5–6 балів – звіт має помітні недоліки в оформленні та стилі викладення матеріалу; науковий стиль дотримано частково; наявні орфографічні та синтаксичні помилки; ілюстративні матеріали подано фрагментарно або з порушенням вимог до оформлення; не всі з них достатньо обґрунтовані чи пов'язані з текстом роботи;

-0–4 бали – звіт не відповідає вимогам до оформлення та стандартам; матеріал викладено без дотримання наукового стилю, містить значну кількість мовних помилок; ілюстративні матеріали відсутні або виконані неналежним чином, що унеможливорює повноцінне сприйняття та оцінювання результатів навчально-ознайомчої практики.

*Захист звіту з навчально-ознайомчої практики (0 – 45 балів):*

-40–45 балів – здобувач впевнено та логічно презентує результати проходження практики, демонструє ґрунтовні та системні знання з тематики практики, вільно орієнтується у змісті виконаних завдань; відповіді на запитання є повними, аргументованими та свідчать про глибоке розуміння діяльності комерційної організації і взаємозв'язків між окремими елементами її

функціонування; висновки є чітко сформульованими, обґрунтованими та відображають здатність до аналітичного узагальнення отриманих результатів;

- 29–39 балів – здобувач достатньо впевнено доповідає результати практики, загалом коректно розкриває основний зміст виконаних завдань і демонструє належний рівень знань з тематики практики; відповіді на питання є правильними, проте не завжди повними або глибоко аргументованими; висновки сформульовані правильно, однак можуть мати узагальнений характер або містити окремі неточності;

- 20–28 балів – здобувач демонструє обмежену впевненість під час захисту, фрагментарні знання з тематики практики та поверхнєве розуміння виконаних завдань; відповіді на поставлені питання є частково правильними або неповними; висновки носять формальний характер, слабо пов'язані з результатами практики та не відображають належного рівня аналітичного осмислення матеріалу;

- 0–19 балів – здобувач не демонструє впевненості під час доповіді, не орієнтується у змісті звіту та результатах проходження практики, не володіє базовими знаннями з тематики практики; відповіді на запитання є неправильними або відсутніми; висновки не сформульовані або не відповідають змісту виконаної роботи, що свідчить про невиконання основних вимог практики.

Визначену оцінку в інституційній шкалі керівник зазначає на титульному аркуші звіту. Остаточну оцінку у 100-бальній та інституційній системах керівник виставляє на підставі оцінки за звіт з урахуванням проведеного захисту.

Здобувач, який отримав незадовільну оцінку, повинен виправити зауваження, що були зроблені керівником, та підготуватись до повторного захисту у термін, визначений кафедрою.

## **7 АКАДЕМІЧНА ДОБРОЧЕСНІСТЬ ТА ЗАПОБІГАННЯ ПЛАГІАТУ**

Опис сукупності принципів та правил поведінки співробітників та здобувачів освіти, які спрямовані на формування самостійної та відповідальної особистості, спроможної навчатися, навчати і здійснювати наукові дослідження, дотримуючись етичних та правових норм, містить Кодекс академічної доброчесності Національного технічного університету «Дніпровська політехніка» [5].

У «Положенні про систему запобігання та виявлення плагіату у НТУ «Дніпровська політехніка» [4] встановлено:

- засади політики університету щодо запобігання поширенню плагіату в письмових роботах учасників освітнього процесу;
- формування культури коректної роботи із джерелами інформації;

- дотримання вимог наукової етики та поваги до інтелектуальних надбань;
- активізація самостійності й індивідуальності при створенні авторського твору;

- відповідальність за порушення загальноприйнятих правил цитування.

У звіті з навчально-ознайомчої практики неприпустимий академічний плагіат, а саме: оприлюднення (частково або повністю) наукових результатів, отриманих іншими особами, як результатів власного дослідження та/або відтворення опублікованих текстів інших авторів без відповідного посилання (ст. 69 ЗУ «Про вищу освіту» від 01.07.2014 № 1556-VII) [9].

Академічний плагіат є неприпустимий у таких його видах:

- плагіат фрагментів письмових робіт та повних текстів;
- плагіат ідей, даних, моделей, ілюстрацій тощо;
- відсутність належних посилань за відсутності привласнення авторства;
- помилки цитування.

Не допускаються також фабрикація та фальсифікація.

## ПЕРЕЛІК ДЖЕРЕЛ ПОСИЛАННЯ

1. 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. 21с. URL : <https://surl.li/qgjkod>
2. Стандарт вищої освіти України. Спеціальність 073 «Менеджмент» (бакалаврський рівень) : наказ МОН України від 04.12.2020 № 1510. ). URL : <https://surl.li/yjjevi>
3. Освітньо-професійна програма вищої освіти «Менеджмент». Ступінь - бакалавр / Нац. техн. ун-т. Дніпро : НТУ «ДП», 2024. 27 с.
4. Положення про систему запобігання та виявлення плагіату у Національному технічному університеті «Дніпровська політехніка». Дніпро, НТУ «ДП», 2018. 14 с. (зі змінами та доповненнями, затвердженими Вченою радою НТУ «Дніпровська політехніка» від 26.03.2019 р.). URL: <http://surl.li/erhze>
5. Кодекс академічної доброчесності Національного технічного університету «Дніпровська політехніка». 2020. URL : <https://surl.li/wcnzsj>
6. ДСТУ 8302:2015. Інформація та документація. Бібліографічне посилання. Загальні положення та правила складання [Уведено вперше ; чинний від 2016-07-01]. Вид. офіц. Київ : ДП «УкрНДНЦ», 2016. 17 с.
7. ДСТУ 3008:2015 Інформація та документація. Звіти у сфері науки і техніки. Структура та правила оформлювання [На заміну ДСТУ 3008–95; чинний від 2017-07-01]. Вид. офіц. Київ : ДП «УкрНДНЦ», 2016. 26 с. URL : [http://udhtu.edu.ua/public/userfiles/file/dsty\\_3008\\_2015.PDF](http://udhtu.edu.ua/public/userfiles/file/dsty_3008_2015.PDF)
8. 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. Режим доступу : <https://surl.li/giieop>
9. Закон України «Про вищу освіту» від 01.07.2014 № 1556-VII // Відомості Верховної Ради України. – 2014. – № 37–38. – Ст. 2004. (стаття 51). URL : <https://surl.li/bxknzn>

**ДОДАТОК А – Об’єкти практики**  
**Найбільші комерційні організації України**

Назва компанії	Посилання на офіційний сайт*	ПІБ здобувача
1. Метінвест	<a href="https://metinvestholding.com/ua">https://metinvestholding.com/ua</a>	
2. Корпорація «АТБ»	<a href="https://www.atb.ua/">https://www.atb.ua/</a>	
3. Д. Трейдинг	<a href="https://www.d.trading/ua">https://www.d.trading/ua</a>	
4. Кернел-Трейд	<a href="https://www.kernel.ua/ua/">https://www.kernel.ua/ua/</a>	
5. Сільпо-Фуд	<a href="https://silpo.ua/">https://silpo.ua/</a>	
6. Окко	<a href="https://www.okko.ua/">https://www.okko.ua/</a>	
7. Епіцентр К	<a href="https://epicentrk.ua/">https://epicentrk.ua/</a>	
8. ДЛ Солюшн	<a href="https://dl-sol.com.ua/">https://dl-sol.com.ua/</a>	
9. Оптіма-Фарм. ЛТД	<a href="https://optimapharm.ua/uk/">https://optimapharm.ua/uk/</a>	
10. БАДМ	<a href="https://www.badm.ua/ua/">https://www.badm.ua/ua/</a>	
11. Вінницька Птахофабрика	<a href="https://mhp.com.ua/uk/glorytoUkraine">https://mhp.com.ua/uk/glorytoUkraine</a>	
12. Філіп Моріс Сейлз енд Дистриб’юшн	<a href="https://www.pmi.com/markets/ukraine/uk/about-us">https://www.pmi.com/markets/ukraine/uk/about-us</a>	
13. ТОВ «Нова Пошта»	<a href="https://novaposhta.ua/">https://novaposhta.ua/</a>	
14. Петрол-Партнер (WOG)	<a href="https://wog.ua/">https://wog.ua/</a>	
15. АДМ Юкрейн	<a href="https://eba.com.ua/">https://eba.com.ua/</a>	
16. Фірма Елідон	<a href="https://www.eridon.ua/">https://www.eridon.ua/</a>	
17. Укrapалет-Систем	<a href="https://upg.ua/upg/">https://upg.ua/upg/</a>	
18. Вигідна покупка	<a href="https://vyhidnapokupka.com.ua/">https://vyhidnapokupka.com.ua/</a>	
19. Бритіш Американ Тобакко Сейлз енд Маркетинг Україна	<a href="https://www.bat.ua/">https://www.bat.ua/</a>	
20. Київстар	<a href="https://kyivstar.ua/">https://kyivstar.ua/</a>	
21. Фора	<a href="https://fora.ua/">https://fora.ua/</a>	
22. Кондитерська Корпорація «Рошен»	<a href="https://roshen.com/ua">https://roshen.com/ua</a>	
23. Комфі Трейд	<a href="https://comfy.ua/ua/">https://comfy.ua/ua/</a>	
24. Катеринопільський Елеватор	<a href="https://tripoli.land/ua">https://tripoli.land/ua</a>	
25. Новус Україна	<a href="https://novus.ua/">https://novus.ua/</a>	
26. Луї Дрейфус Компані Україна	<a href="https://www ldc.com/ua/uk/">https://www ldc.com/ua/uk/</a>	
27. Розетка.УА	<a href="https://rozetka.com.ua/">https://rozetka.com.ua/</a>	
28. Метро Кеш енд Кері Україна	<a href="https://www.metro.ua/">https://www.metro.ua/</a>	
29. Руш (ТМ EVA)	<a href="https://eva.ua/">https://eva.ua/</a>	
30. Лебединський насіннєвий завод (LNZ Group)	<a href="https://www.lnz.com.ua/">https://www.lnz.com.ua/</a>	
31. Галичина Табак	<a href="https://gtsamson.com.ua/">https://gtsamson.com.ua/</a>	

32. ВФ Україна	<a href="https://www.vodafone.ua/company">https://www.vodafone.ua/company</a>	
33. Інтерпайп Ніко Тьюб	<a href="https://nikotube.interpipe.biz/">https://nikotube.interpipe.biz/</a>	
34. Тойота Україна	<a href="https://www.toyota.ua/">https://www.toyota.ua/</a>	
35. АВ Метал Груп	<a href="https://avmg.ua/about/">https://avmg.ua/about/</a>	
36. Самсунг Електронікс Україна Компані	<a href="https://www.samsung.com/ua/">https://www.samsung.com/ua/</a>	
37. Компанія Юнікорнс	<a href="https://www.unicorns.com.ua/">https://www.unicorns.com.ua/</a>	
38. Омега	<a href="https://omega.page/">https://omega.page/</a>	
39. Сингента	<a href="https://www.syngenta.ua/">https://www.syngenta.ua/</a>	
40. МакДональдз Україна	<a href="https://www.mcdonalds.com/ua/uk-ua.html">https://www.mcdonalds.com/ua/uk-ua.html</a>	
41. ПрАТ «Лантманнен Акса»	<a href="https://axa.ua/">https://axa.ua/</a>	
42. Соса-Сола Україна	<a href="https://www.coca-cola.com/ua/uk">https://www.coca-cola.com/ua/uk</a>	
43. ПепсіСо Україна	<a href="https://www.pepsico.ua/">https://www.pepsico.ua/</a>	
44. ПрАТ «Карлсберг Україна»	<a href="https://carlsbergukraine.com/">https://carlsbergukraine.com/</a>	
45. ПрАТ «Монделіс Україна»	<a href="https://www.mondelezinternational.com/ukraine/our-team/">https://www.mondelezinternational.com/ukraine/our-team/</a>	
46. АВК Україна	<a href="https://www.avk.ua/ua/uk">https://www.avk.ua/ua/uk</a>	
47. Тева Україна	<a href="https://www.teva.ua/">https://www.teva.ua/</a>	
48. «Дарниця»	<a href="https://darnytsia.ua/">https://darnytsia.ua/</a>	
49. ПрАТ «Оболонь»	<a href="https://obolon.ua/ua">https://obolon.ua/ua</a>	
50. Фармак	<a href="https://farmak.ua/">https://farmak.ua/</a>	

Додаток Б  
Форма титульного аркуша

Міністерство освіти і науки України  
НТУ «Дніпровська політехніка»  
Навчально-науковий інститут економіки  
Факультет менеджменту  
Кафедра менеджменту



## ЗВІТ З НАВЧАЛЬНО-ОЗНАЙОМЧОЇ ПРАКТИКИ

назва комерційної організації

Студента групи \_\_\_\_\_ (підпис) \_\_\_\_\_  
спеціальності \_\_\_\_\_  
073 Менеджмент \_\_\_\_\_  
(прізвище, ім'я, по батькові)

	Прізвище, ініціали	Оцінка	Підпис
Керівник практики, _____ (науковий ступінь, посада)			

Дніпро  
20\_\_

Навчальне видання

**Швець Василь Якович**  
**Грошелева Олена Геннадіївна**  
**Іванова Марина Іллівна**

## **НАВЧАЛЬНО-ОЗНАЙОМЧА ПРАКТИКА**

**Програма та методичні рекомендації**  
для здобувачів ступеня бакалавра  
освітньо-професійної програми «Менеджмент»  
зі спеціальності 073 Менеджмент

Видано в авторській редакції.

Електронний ресурс.  
Підписано до видання 02.09.2025. Авт. арк. 1,02.

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