

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
 ВІДОКРЕМЛЕНИЙ СТРУКТУРНИЙ ПІДРОЗДІЛ
 "ТЕХНОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИЙ ФАХОВИЙ КОЛЕДЖ
 МИКОЛАЇВСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО АГРАРНОГО
 УНІВЕРСИТЕТУ"

ПОГОДЖЕНО

Заступниця директора з НР
Ліна МАНДРИК
 «06» 09 2024 р.

ЗАТВЕРДЖУЮ

Директор коледжу
Володимир РИБАЧУК
 «06» 09 2024 р.

Завідувачка відділення обліково-
 економічних дисциплін

Наталія СИГАЧОВА
 Наталія СИГАЧОВА
 «06» 09 2024 р.

Гарантка освітньо-професійної
 програми

Олена ПОТАПОВА
 Олена ПОТАПОВА
 «06» 09 2024 р.

**РОБОЧА ПРОГРАМА
 З НАВЧАЛЬНОЇ ПРАКТИКИ**

освітньо-професійний ступінь
 фаховий молодший бакалавр
 з підприємництва та торгівлі
 освітньо-професійна програма

"Підприємництво, торгівля та біржова діяльність"
 для здобувачів фахової передвищої освіти
 денної форми навчання

Циклова комісія торгівлі, менеджменту та готельно-ресторанної
 справи

Освітньо-професійна ступінь - фаховий молодший бакалавр

Галузь знань: 07 «Управління та адміністрування»

Спеціальність 076 «Підприємництво та торгівля»

Мова викладання – українська

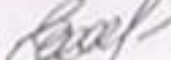
Миколаїв 2024

Робоча програма розроблена на основі Освітньо-професійної програми "Підприємство, торгівля та біржова діяльність" спеціальності 076 «Підприємство та торгівля» 07 «Управління та адміністрування», освітньо-кваліфікаційний рівень: фаховий молодший бакалавр, освітня кваліфікація: фаховий молодший бакалавр з підприємства та торгівлі, затверджені Вченою радою Миколаївського НАУ (протокол № 7 від 18.06.2013 р.) та педагогічною радою ВСП «Технологічно-економічного фахового коледжу Миколаївського НАУ» (протокол № 5 від 11.06.2013 р.)

Розроблено:
викладачем, спеціалістом вищої категорії, Оленою ПОТАПОВОЮ, ВСП «Технологічно-економічний фаховий коледж МНАУ».

завідувачкою навчально-виробничої практики, спеціалістом вищої категорії, Мариною КАРЕБОЮ, ВСП «Технологічно-економічний фаховий коледж МНАУ».

Розглянуто на засіданні циклової комісії торгівлі, менеджменту та готельно-ресторанної справи ВСП «Технологічно-економічний фаховий коледж МНАУ»
Протокол № 1 від 10.08.2014 року

Голова циклової комісії  Олена ПОТАПОВА

Схвалено навчально-методичною радою ВСП «Технологічно-економічний фаховий коледж Миколаївського національного аграрного університету»

Протокол № 1 від 30.08.2014 року

Голова навчально-методичної ради  ЛІНА МАНДРИК

1.Опис навчальної практики

| <i>Найменування показників</i> | <i>Галузь знань, напрям підготовки, освітньо-кваліфікаційний рівень</i> | <i>Характеристика навчальної практики</i> | |
|--|---|---|---|
| | | денна форма навчання | |
| Кількість кредитів 10,5 | Галузь знань 07 «Управління та адміністрування» | | |
| | Спеціальність 076 «Підприємництво та торгівля» | Курс 2-й, 3-й | |
| | | Семестр 4-й, | |
| | | 6-й | |
| Загальна кількість годин – 315 | Освітньо-кваліфікаційний рівень: фаховий молодший бакалавр | Аудиторних 210 | |
| | | | — |
| | | Самостійне вивчення 105 | |
| | | | — |
| | | Індивідуальні заняття | |
| | | Вид контролю: залік | |

НАВЧАЛЬНІ ПРАКТИКИ

Практичне навчання є складовою частиною навчального процесу і ефективною формою підготовки спеціалістів до їх професійної діяльності.

Метою практики є формування та розвиток у здобувачів фахової передвищої освіти професійного вміння приймати самостійні рішення в умовах конкретного виробництва, оволодіння сучасними методами, формами організації праці, знаряддями праці в галузі їх майбутньої спеціальності.

Основним завданням навчальної практики здобувачів фахової передвищої освіти є закріплення знань та отримання первинних професійних умінь і навичок з конкретних навчальних дисциплін, ознайомлення зі специфікою майбутньої спеціальності, оволодіння окремими робітничими професіями галузі, підготовка до проходження виробничої практики.

Підсумком навчальної практики є залік з оцінкою, яку виставляє викладач-керівник практики здобувачу фахової передвищої освіти.

Підсумки кожної практики обговорюють на засіданнях циклової (предметної) комісії, а підсумки практичної підготовки здобувачів фахової передвищої освіти розглядають на засіданні педагогічної ради не менше одного разу впродовж навчального року.

Навчальні заклади можуть вносити зміни та доповнення. Всі зміни та доповнення, які вносять до програми практики, розглядають циклові комісії та затверджує керівництво навчального закладу.

Орієнтовний розподіл часу

| № | Назва практики | Кількість годин | | | II курс | | III курс | |
|--------------|--|-----------------|------------|-------------------|---------|--------|----------|--------|
| | | всього | аудиторні | самостійна робота | 3 сем. | 4 сем. | 5 сем. | 6 сем. |
| 1 | Підприємницька діяльність | 90 | 60 | 30 | | + | | |
| 2 | Організація і технологія торговельних процесів | 90 | 60 | 30 | | + | | |
| 3 | Комерційна діяльність | 90 | 60 | 30 | | | | + |
| 4 | Комерційне товарознавство | 45 | 30 | 15 | | | | + |
| Разом | | 315 | 210 | 105 | | | | |

1. ПІДПРИЄМНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ

Мета практики - закріплення і поглиблення теоретичних знань, отриманих під час вивчення дисципліни "Основи підприємницької діяльності".

Завдання практики - набуття практичних умінь і навичок у сфері організації підприємницької діяльності, ознайомлення з нормативно-правовими аспектами ведення бізнесу, вивчення процесу створення підприємства, оцінка ринкового середовища та розробка бізнес-планів.

Після завершення практики студенти повинні вміти:
аналізувати ринкове середовище та конкурентні переваги бізнесу;
розробляти бізнес-плани та обґрунтовувати їх економічну доцільність;
визначати організаційно-правові форми підприємницької діяльності;
оформляти необхідну документацію для відкриття та ведення підприємства;
розраховувати економічну ефективність підприємницької діяльності;
оцінювати фінансові ризики та способи їх мінімізації.

Завдання практики:

- закріплення і систематизація отриманих під час навчання знань та навичок;
- формування компетентностей, необхідних для самостійного ведення підприємницької діяльності;
- ознайомлення з реальними умовами функціонування підприємств і ринкового середовища;
- практичне застосування методів оцінки бізнес-ефективності та фінансового аналізу.
- закріплення і поглиблення теоретичних знань щодо підприємницької діяльності;
- набуття практичних навичок із розробки бізнес-планів, аналізу ринкового середовища та фінансового прогнозування;
- ознайомлення з процесами створення підприємства, оформлення необхідної документації та ведення господарської діяльності.

Орієнтований розподіл бюджету часу

| № | Назва теми | Кількість годин | |
|---------------|---|------------------------|-------------------|
| | | Аудиторні | Самостійні |
| 1.1 | Загальне ознайомлення з магазином | 15 | 6 |
| 1.2 | Оволодіння навичками роботи на реєстраторі розрахункових операцій | 15 | 8 |
| 1.3 | Оволодіння навичками роботи продавця продовольчих товарів | 15 | 8 |
| 1.4 | Оволодіння навичками роботи продавця непродовольчих товарів | 15 | 8 |
| Всього | | 60 | 30 |

1.1. Загальне ознайомлення з магазином.

Ознайомлення з магазином, основними правилами торгівельного обслуговування населення, експлуатацією торгово-технологічного обладнання, торговою рекламою, вимогами техніки безпеки та протипожежного захисту, основами психології, правилами професійної етики, вимогами кваліфікаційної характеристики продавця.

1.2. Оволодіння навичками роботи на реєстраторі розрахункових операцій.

Ознайомлення з порядком придбання, реєстрації та правилами експлуатації реєстратора розрахункових операцій (РРО).

Ознайомлення з будовою та основними експлуатаційними характеристиками РРО. Ознайомлення з обладнанням для зчитування штрихового коду та порядком технічного обслуговування РРО.

Ознайомлення з режимом роботи РРО. Підготовка РРО до роботи встановлення чекової та контрольної стрічки, кодування товарів. Виконання операцій продажу товарів та авалування покупок, робота на РРО в режимі «Меню звіт». Оформлення товарів-касової книги, ведення журналу РРО, ознайомлення з правилами грошових розрахунків з покупцями.

1.3. Оволодіння навичками роботи продавця продовольчих товарів.

Ознайомлення з асортиментом та вимогами до якості продовольчих товарів, порядком надходження товарів до магазину.

Приймання товарів спільно з матеріально-відповідальними особами, перевірка ціни на товари, які надійшли, ознайомлення з правилами приймання. Розміщення товарів на зберігання, підготовка до продажу з дотриманням правил продажу продовольчих товарів, оформлення цінників. Оволодіння магазинними та позамагазинними формами і

методами продажу товарів. Ознайомлення з технологією продажу товарів у магазині, обліком та звітністю; порядком проведення інвентаризації; відповідальністю за порушення правил торгівлі.

Підготовка робочого місця продавця до продажу товарів. Розміщення та викладка товарів, оформлення вітрини. Оволодіння навичками обслуговування покупців, проведення розрахунків з покупцями і оформлення відповідних документів.

Самостійне обслуговування покупців з врахуванням статі, віку, темпераменту покупців. Участь у вирішенні торгових операцій, що виникають у процесі продажу товарів.

1.4. Оволодіння навичками роботи продавця непродовольчих товарів.

Ознайомлення з асортиментом та вимогами до якості непродовольчих товарів, порядком надходження товарів до магазину.

Приймання товарів спільно з матеріально-відповідальними особами, перевірка ціни на товари, які надійшли, ознайомлення з правилами приймання. Розміщення товарів на зберігання, підготовка до продажу з дотриманням правил продажу непродовольчих товарів, оформлення цінників. Оволодіння магазинними та позамагазинними формами і методами продажу товарів. Ознайомлення з технологією продажу товарів у магазині, обліком та звітністю; порядком проведення інвентаризації; відповідальністю за порушення правил торгівлі.

Підготовка робочого місця продавця до продажу товарів. Розміщення та викладка товарів, оформлення вітрини. Оволодіння навичками обслуговування покупців, проведення розрахунків з покупцями і оформлення відповідних документів.

Самостійне обслуговування покупців з врахуванням статі, віку, темпераменту покупців. Участь у вирішенні торгових операцій, що виникають у процесі продажу товарів.

2. ОРГАНІЗАЦІЯ І ТЕХНОЛОГІЯ ТОРГІВЕЛЬНИХ ПРОЦЕСІВ

Мета практики – закріплення і поглиблення теоретичних знань, одержаних під час вивчення дисципліни "Організація і технологія торговельних процесів".

Завдання практики – набуття практичних умінь і навичок щодо організації торговельних процесів у роздрібній та оптовій торгівлі, освоєння методів обліку товарів, організації складських операцій, документального оформлення торговельних угод, застосування сучасних інформаційних технологій у торговельній діяльності.

Як результат проходження практики здобувач фахової передвищої освіти повинен **вміти**:

- проводити розрахунки витрат і доходів окремих підрозділів підприємства;
- складати плани виробництва сільськогосподарської продукції;
- оцінювати ефективність використання ресурсів підприємства;
- аналізувати фінансові показники діяльності сільськогосподарських підприємств;
- використовувати спеціалізоване програмне забезпечення для обліку та аналізу фінансово-економічних операцій;
- здійснювати розрахунки економічної ефективності нововведень;
- готувати звітність за результатами фінансово-господарської діяльності підприємства;
- дотримуватись норм професійної етики та стандартів звітності.

Орієнтований розподіл бюджету часу

| № | Назва теми | Кількість годин | |
|---------------|--|-----------------|------------|
| | | Аудиторні | Самостійні |
| 2.1 | Організація приймання та зберігання товарів | 10 | 5 |
| 2.2 | Документальне оформлення торговельних операцій | 10 | 5 |
| 2.3 | Організація процесу продажу товарів | 10 | 5 |
| 2.4 | Методи продажу та обслуговування покупців | 10 | 5 |
| 2.5 | Використання інформаційних технологій у торгівлі | 10 | 5 |
| 2.6 | Організація та проведення інвентаризації | 10 | 5 |
| Всього | | 60 | 30 |

2.1. Організація приймання та зберігання товарів

Ознайомлення з процесом приймання товарів, стандартами якості, умовами зберігання та обліку. Визначення відповідності товарів супровідним документам, оформлення актів приймання.

2.2. Документальне оформлення торговельних операцій

Вивчення основних документів, що супроводжують торговельні операції: накладні, рахунки-фактури, договори купівлі-продажу. Ознайомлення з правилами ведення бухгалтерського обліку в торгівлі.

2.3. Організація процесу продажу товарів

Ознайомлення з організацією продажу товарів у роздрібній та оптовій торгівлі. Вивчення методів збуту, основних правил викладки товарів, використання торговельного обладнання.

2.4. Методи продажу та обслуговування покупців

Ознайомлення з основними методами продажу (самообслуговування, продаж через прилавок, інтернет-торгівля). Вивчення принципів обслуговування клієнтів, підходів до підвищення рівня сервісу.

2.5. Використання інформаційних технологій у торгівлі

Ознайомлення з програмним забезпеченням для автоматизації торговельних процесів. Вивчення принципів роботи електронних систем обліку, касових апаратів, CRM-систем.

2.6. Організація та проведення інвентаризації

Ознайомлення з методами інвентаризації товарів, проведення перевірки товарних залишків, оформлення відповідних документів. Аналіз виявлених розбіжностей та розробка заходів щодо їх усунення. Місцем проведення практики можуть бути магазини, оптові бази,

склади, торговельні мережі.

3. КОМЕРЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ.

Мета практики - закріплення і поглиблення теоретичних знань, одержаних під час вивчення дисципліни “Комерційна діяльність”.

Завдання практики - набуття досвіду роботи в роздрібній торгівлі і практичних умінь та навичок роботи продавця продовольчих і непродовольчих товарів.

Після завершення практики студенти повинні вміти:

- вирішувати організаційні питання роботи магазину;
- працювати на реєстраторі розрахункових операцій;
- продавати продовольчі товари;
- продавати непродовольчі товари.

Місце проведення практики: навчальний магазин, базові роздрібні торгові підприємства.

Орієнтований розподіл бюджету часу

| № | Назва теми | Кількість годин | |
|---------------|---|-----------------|------------|
| | | Аудиторні | Самостійні |
| 3.1 | Основи підприємництва та ринкових відносин | 8 | 4 |
| 3.2 | Вибір організаційно-правової форми бізнесу | 8 | 4 |
| 3.3 | Державна реєстрація підприємницької діяльності | 6 | 2 |
| 3.4 | Бізнес-планування та стратегічний розвиток | 8 | 4 |
| 3.5 | Фінансове планування та управління грошовими потоками | 7 | 4 |
| 3.6 | Оподаткування та фінансова звітність підприємства | 8 | 5 |
| 3.7 | Маркетингові стратегії та дослідження ринку | 7 | 2 |
| 3.8 | Управління персоналом та мотивація працівників | 8 | 5 |
| Всього | | 60 | 30 |

3.1. Основи підприємництва та ринкових відносин

Ознайомлення з поняттям підприємництва, його економічною основою та значенням у ринковій економіці. Вивчення основних форм підприємницької діяльності, ролі підприємця в економіці, принципів управління бізнесом. Детальний аналіз механізмів ринкового середовища та функціонування підприємств у конкурентному просторі.

3.2. Вибір організаційно-правової форми бізнесу

Аналіз основних організаційно-правових форм підприємств (фізична особа-підприємець, товариство з обмеженою відповідальністю, акціонерне товариство тощо). Порівняння переваг та недоліків кожної форми бізнесу. Розгляд особливостей реєстрації, оподаткування та відповідальності підприємця залежно від обраної форми.

3.3. Державна реєстрація підприємницької діяльності

Ознайомлення з процедурою реєстрації підприємств, необхідними документами та вимогами законодавства. Аналіз особливостей ліцензування та сертифікації діяльності. Поглиблене вивчення правових аспектів, пов'язаних із відкриттям власного бізнесу.

3.4. Бізнес-планування та стратегічний розвиток

Розробка бізнес-плану підприємства. Визначення місії, цілей, стратегій та тактичних дій. Вивчення методів прогнозування розвитку бізнесу та аналізу конкурентного середовища. Детальне опрацювання фінансової та маркетингової частини бізнес-плану, оцінка ризиків.

3.5. Фінансове планування та управління грошовими

потоками

Розгляд основних принципів фінансового планування, методів

залучення інвестицій та управління доходами і витратами. Аналіз фінансових показників ефективності бізнесу. Вивчення сучасних інструментів фінансового менеджменту, методів розрахунку рентабельності та інвестиційної привабливості бізнесу.

3.6. Оподаткування та фінансова звітність підприємства

Ознайомлення з системами оподаткування підприємств. Вивчення видів податків, методики їх розрахунку та подання фінансової звітності. Аналіз сучасних змін у податковому законодавстві, підготовка реальних звітних документів.

3.7. Маркетингові стратегії та дослідження ринку

Визначення основних напрямів маркетингової діяльності. Ознайомлення з інструментами маркетингового аналізу, методами вивчення споживчого попиту, каналами збуту продукції. Розгляд сучасних маркетингових стратегій, аналіз конкурентного середовища та ефективних методів реклами.

3.8. Управління персоналом та мотивація працівників

Вивчення основних принципів управління персоналом у підприємницькій діяльності. Аналіз методів підбору кадрів, організації роботи, мотивації та стимулювання співробітників. Розгляд практичних кейсів з управління персоналом, застосування HR-технологій для підвищення ефективності роботи підприємства.

4. КОМЕРЦІЙНЕ ТОВАРОЗНАВСТВО

Мета практики - закріплення і поглиблення теоретичних знань, одержаних під час вивчення дисципліни “Комерційне товарознавство”.

Завдання практики - набуття практичних умінь і навичок роботи з стандартами на різні види продукції, проведення органолептичного і ознайомлення з проведенням лабораторного аналізу продовольчих товарів, оцінка якості непродовольчих товарів за зовнішніми ознаками, оформлення документів, що засвідчують якість, та актів за результатами перевірки.

Після завершення практики студенти повинні вміти:

- користуватися стандартами і технічними умовами на продукцію;
- в організувати приймання сировини, продовольчих та непродовольчих товарів;
- проводити аналіз якості продукції органолептичним методом і знати методи лабораторної оцінки якості продукції, її асортимент;
- оформляти необхідні документи, що засвідчують якість;
- оформляти акти за результатами перевірки.
- Місце проведення практики: кабінет комерційного товарознавства.

Орієнтований розподіл бюджету часу

| № | Назва теми | Кількість годин | |
|---------------|--|-----------------|------------|
| | | Аудиторні | Самостійні |
| 4.1 | Оцінка якості зернових культур | 3 | 2 |
| 4.2 | Оцінка якості борошна, крупів | 3 | 1 |
| 4.3 | Оцінка якості хлібобулочних виробів | 3 | 2 |
| 4.4 | Оцінка якості молока та молочної продукції | 3 | 1 |
| 4.5 | Оцінка якості м'яса і продукції його переробки | 3 | 1 |
| 4.6 | Оцінка якості овочів, плодів та продуктів їх переробки | 3 | 2 |
| 4.7 | Оцінка якості слабоалкогольних напоїв | 3 | 1 |
| 4.8 | Оцінка якості безалкогольних напоїв | 3 | 1 |
| 4.9 | Оцінка якості трикотажних виробів | 3 | 1 |
| 4.10 | Оцінка якості взуття | 2 | 1 |
| 4.11 | Оцінка якості господарських, культурно-побутових та електротехнічних товарів | 1 | 2 |
| Всього | | 30 | 15 |

4.1. Оцінка якості зернових культур.

Ознайомлення з стандартами та нормами на зерно, видами зернових культур, організацією приймання зерна на підприємстві. Проведення органолептичного аналізу і ознайомлення з проведенням лабораторного контролю якості продукції.

Оформлення приймально-здавальної документації.

4.1. Оцінка якості борошна, крупів.

Ознайомлення з стандартами на борошно, крупи. Вивчення асортименту борошна, крупів. Оформлення актів за результатами перевірки.

4.2. Оцінка якості хлібобулочних виробів.

Ознайомлення з стандартами на хлібобулочні вироби. Вивчення асортименту хлібобулочних виробів.

Ознайомлення з організацією приймання хлібобулочних виробів в торгівлі. Проведення органолептичного і ознайомлення з проведенням лабораторного контролю якості продукції.

Оформлення актів за результатами перевірки. Ознайомлення з організацією приймання борошна, крупів в торгівлі. Проведення органолептичного і ознайомлення з проведенням лабораторного контролю якості продукції.

4.3. Оцінка якості молока та молочної продукції.

Ознайомлення з стандартами на молоко та молочну продукцію. Вивчення асортименту молочної продукції. Ознайомлення з організацією приймання молока. Вивчення дефектів молока та причин їх виникнення. Проведення органолептичного і ознайомлення з проведенням лабораторного контролю якості молока. Оформлення документів, що засвідчують якість продукції.

4.4. Оцінка якості м'яса і продукції його переробки.

Ознайомлення з стандартами на м'ясо та продукцією його переробки, організацією приймання м'яса, асортиментом м'яса та виробів з нього. Вивчення дефектів м'яса, дефектів продукції його переробки та причин їх виникнення. Проведення органолептичного аналізу і ознайомлення з лабораторним контролем якості ковбасних виробів.

Ознайомлення з документами, що засвідчують якість продукції.

4.5. Оцінка якості овочів, плодів та продуктів їх переробки.

Ознайомлення з стандартами на плоди і овочі та продукти їх переробки. Вивчення асортименту продукції переробки плодів і овочів

Вивчення дефектів плодів, овочів, дефектів продукції їх переробки та причин їх виникнення. Проведення органолептичного і ознайомлення з проведенням лабораторного контролю якості продукції.

4.6. Оцінка якості слабоалкогольних і безалкогольних напоїв.

Ознайомлення з стандартами на якість слабоалкогольних і безалкогольних напоїв. Вивчення асортименту слабоалкогольних і безалкогольних напоїв. Ознайомлення з організацією приймання слабоалкогольних і безалкогольних напоїв. Вивчення дефектів слабоалкогольних і безалкогольних напоїв та причин їх виникнення. Проведення органолептичного і ознайомлення з проведенням лабораторного контролю якості продукції.

Оформлення актів за результатами перевірки.

4.7. Оцінка якості швейних виробів.

Ознайомлення з стандартами на швейні вироби. Вивчення асортименту швейних виробів. Ознайомлення з організацією приймання

швейних виробів. Вивчення дефектів швейних виробів та причин їх виникнення. Проведення оцінки якості швейних виробів за зовнішніми ознаками.

Оформлення актів за результатами перевірки.

4.8. Оцінка якості трикотажних виробів.

Ознайомлення з стандартами на трикотажні вироби. Вивчення асортименту трикотажних виробів. Ознайомлення з організацією приймання трикотажних виробів. Вивчення дефектів трикотажних виробів та причин їх виникнення. Проведення оцінки якості трикотажних виробів за зовнішніми ознаками.

Оформлення актів за результатами перевірки.

4.10. Оцінка якості взуття.

Ознайомлення з стандартами взуття. Вивчення асортименту взуття. Ознайомлення з організацією приймання взуття. Вивчення дефектів взуття та причин їх виникнення. Проведення оцінки якості взуття за зовнішніми ознаками. Оформлення актів за результатами перевірки.

4.11. Оцінка якості господарських, культурно-побутових та електротехнічних товарів.

Ознайомлення із асортиментом товарів господарського і побуто-вого призначення; електротехнічних та культурно-побутових товарів.

Перевірка відповідності зовнішнього вигляду, комплектності, правил експлуатації гарантійного та сервісного обслуговування, відповідності вимогам, встановленим стандартами і технічними умовами.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

Базова

1. Буйницька О.П. Інформаційні технології та технічні засоби навчання. – К: ЦУЛ, 2019. –240с
2. Грушко В.І. Фінанси та страхування. – К.: Ліра-К, 2020. – 660 с.
3. Гужва В. М. Інформаційні системи і технології на підприємствах: Навч. посібник. –К.: КНЕУ, 2019. – 400 с.
4. Єрємона Н. В. Банківські інформаційні системи: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2020. – 270 с.
5. Зрезарцев М.П. Товарознавство непродовольчих товарів. Навч. посібник/ Зрезарцев М.П., Зрезарцев В.М., Параніч В.П. – К.: ЦУЛ, 2023. – 328 с
6. Інформатика (рівень стандарту). Підручник для 10 (11) класу закладів загальної середньої освіти Й. Я. Ривкінд, Т. І. Лисенко, Л. А. Чернікова, В. В. Шакоцько. –К: “Генеза”, 2018 р. –144с
7. Інформатика (рівень стандарту): Підручник для 10 (11) класу закладів загальної середньої освіти Бондаренко О. О., Ластовецький В. В., Пилипчук О. П., Шестопалов Є. А.–Харків: «Ранок», 2018 р. – 175с
8. Інформатика (рівень стандарту). Підручник для 10 (11) класу закладів загальної середньої освіти. Руденко В. Д., Речич Н. В., Потієнко В. О. –Харків: «Ранок», 2018 р. –160с
9. Козловський В. О. Виробниче та комерційне підприємництво: Навч. посібник/ Козловський В. О., Лесько О. Й. – Вінниця: ВНТУ, 2018. –154 с.
10. Павленко Л. А. Корпоративні інформаційні системи: Навчальний посібник. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2021. – 260 с.
11. Писаревська Т. А. Інформаційні системи в управлінні трудовими ресурсами. – К.: КНЕУ, 2019. – 252 с.

12. Фінанси підприємств. Підручник / Курило О.Б., Бондаренко Л.П., Вівчар О.Й, Чубка О.М. — К.: Видавничий дім «Кондор», 2020. — 340 с.

Допоміжна

1. Гужва В. М. Інформаційні системи в міжнародному бізнесі: Навч. посібник / В. М. Гужва , А. Г. Постєвой. – К.: КНЕУ, 2018. – 164 с.

2. Бірта Г. О. Товарознавство м'яса. Навч. посібник/ Бірта Г. О., Бургу Ю. Г. – К. : ЦУЛ, 2022. – 164 с.

3. Дращиця С.А. Електронна комерція. Навч. посібник, 2021. 184 с

4. Івахненко С. В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку та аудиту.: Навч. посібн. – К.: Знання Прес, 2020. – 349 с.

5. Пінчук Н. С. Інформаційні системи і технології в маркетингу: Навч. посібник / Н. С. Пінчук, Г. П. Галузинський, Н. С. Орленко. – К.: КНЕУ, 2018. – 328 с.

6. Сиротинська А. П. Інформаційні системи підприємств малого бізнесу: навч. посіб. / А. П. Сиротинська, І. Д. Лазаришина ; Нац. ун-т водного госп-ва і природокористування. – К. : ЦУЛ, 2021. – 264 с.

7. Організація торгівлі: підручник / Апопій В. В., Міщук І. П., Вербицький В. М. та ін. – К. : Вид-во ЦУЛ, 2019. –632 с.

8. Фінанси підприємств: підручник / Курило О.Б , Бондаренко Л.П., Вівчар О.І, Чубка О.М. –К.: Видавничий дім «Кондор», 2020. –340 с.

9. Фінанси підприємств: навч. посібник: практикум / Власова Н.О., П'ятак Т.В., Кочетова Т.І.; за наук. ред. проф. Власової Н.О. –Х.: Світ книг, 2020. –312 с.

Електронні ресурси

1. <http://stud.com.ua/informatika/> – інформаційний ресурс онлайн-підручників для студентів.

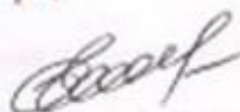
2. Операційні системи: Комп'ютерний практикум [Електронний ресурс]: навч. посіб. для студ. ступеня Бакалавр спеціальності 124 «Системний аналіз. 2-ге вид., допов. і переробл./ КПІ ім. Ігоря Сікорського ; А.С.Коваленко. Електронні текстові дані (1 файл: 1.86 Мбайт). Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2019., 231 с.

3. Операційні системи: Контрольні завдання до модульної контрольної роботи [Електронний ресурс]: навч. посіб. для студ. спеціальності 124 «Системний аналіз», спеціалізацій «Системний аналіз та управління», «Системний аналіз фінансового ринку». 2-ге вид., допов. і переробл./КПІ ім. Ігоря Сікорського ; уклад.: А.С.Коваленко. Електронні текстові дані (1 файл: 0.38 Мбайт). Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2018., 50 с.

4. Операційні системи: [Електронний ресурс] підручник для студ. ступеня Бакалавр спеціальності 124 «Системний аналіз. 2-ге вид., допов. і переробл./А. С. Коваленко ; КПІ ім. Ігоря Сікорського ;. Електронні текстові дані (1 файл: 6,79 Мбайт). Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2019., 672 с.

Розробники програми:

викладач, спеціаліст вищої категорії,
ВСП «Технологічно-економічний
фаховий коледж МНАУ»



Олена ПОТАПОВА

завідувачка навчально-виробничої практики,
спеціаліст вищої категорії,
ВСП «Технологічно-економічний
фаховий коледж МНАУ»



Марина КАРЕБА