

**ВСП «ХАРКІВСЬКИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ФАХОВИЙ
КОЛЕДЖ ДЕРЖАВНОГО ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ»**

З В І Т

Назва практики	Практична підготовка : виробнича (переддипломна) практика
Циклова комісія	Економіки, управління та адміністрування
Галузь знань	07 Управління та адміністрування
Спеціальність	073 Менеджмент
Освітньо-професійна програма	Торговельний менеджмент
Прізвище, ім'я, по батькові здобувача	Панасюк Богдан Едуардович
Курс, академічна група	4 курс, група МБ-22

Календарний графік проходження виробничої (переддипломної) практики

№	Завдання	Тижні проходження практики		Відмітка про виконання
		1 21.05- 27.05.2026	2 28.05- 03.06.2026	
1.	Оформлення на практику, вивчення основних правил техніки безпеки під час проведення практики	+		виконано
2.	Знайомство з програмою практики, індивідуальними завданнями, специфікою діяльності підприємства, організації чи установи – бази практики	+		виконано
3.	Вивчення галузевої, територіальної та функціональної приналежності підприємства, організації чи установи – бази практики	+		виконано
4.	Збирання інформації за кількісними та якісними показниками у відповідності до індивідуального завдання згідно програми практики	+		виконано
5.	Робота над теоретичним обґрунтуванням обраної теми дослідження		+	виконано
6.	Оформлення папки-документації, необхідної для подальшого написання звіту з практики		+	виконано
7.	Написання звіту з практики в рамках наукового дослідження		+	виконано
8.	Оформлення звіту з практики та надання до циклової комісії		+	виконано

Керівник практики:



викладачка Наталія КУРИЛОВА
(посада, ім'я, прізвище)

ВСТУП

В сучасних умовах розвитку ринкової економіки людські ресурси стають одним із ключових факторів забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

Особливо важливого значення ефективна система мотивації персоналу набуває у сфері торгівлі, де результати діяльності підприємства значною мірою залежать від професійності, відповідальності та зацікавленості працівників у досягненні високих результатів праці.

Метою проходження виробничої (переддипломної) практики є дослідження системи мотивації працівників торговельного підприємства та розробка рекомендацій щодо підвищення ефективності управління персоналом.

Об'єктом дослідження є діяльність ТОВ «ТС ПЛЮС» (мережа WINETIME).

Предметом дослідження є система мотивації персоналу торговельного підприємства.

У процесі дослідження були використані методи аналізу, порівняння, узагальнення, анкетування персоналу та економічного прогнозування.

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА ОБ'ЄКТУ ПРАКТИКИ

Товариство з обмеженою відповідальністю «ТС ПЛЮС» є одним із провідних учасників українського ринку алкогольного ритейлу та дистрибуції.

Компанія здійснює діяльність під брендом WINETIME – мережі сучасних магазинів відкритого формату, які функціонують відповідно до високих європейських стандартів торгівлі та сервісу.

Поряд із роздрібною торгівлею підприємство активно розвиває напрям алкогольної дистрибуції, забезпечуючи широкий спектр партнерських зв'язків у сфері HoReCa та роздрібної торгівлі.

ТОВ «ТС Плюс» є сучасним торговельним підприємством, яке здійснює діяльність у сфері роздрібної торгівлі алкогольними напоями та супутніми товарами. Підприємство функціонує на українському ринку під брендом WINETIME та спеціалізується на реалізації алкогольної продукції, гастрономічних товарів і товарів преміального сегменту. Компанія орієнтується на високий рівень обслуговування клієнтів, розвиток корпоративної культури та впровадження сучасних підходів до організації торговельної діяльності.

Основною метою діяльності підприємства є отримання прибутку шляхом задоволення потреб споживачів у якісній продукції та сервісі. Організаційно-правовою формою підприємства є товариство з обмеженою відповідальністю. Діяльність підприємства здійснюється відповідно до чинного законодавства України, статуту підприємства та внутрішніх нормативних документів.

ТОВ «ТС Плюс» має розвинену організаційну структуру управління, яка забезпечує ефективну координацію діяльності всіх підрозділів підприємства. Управління компанією здійснюється керівництвом підприємства, а також керівниками структурних підрозділів і торговельних

точок. Основними структурними елементами є адміністративний персонал, торговельний персонал, логістичні служби, маркетинговий відділ та фінансовий відділ.

Підприємство активно розвиває мережу магазинів WINETIME у різних регіонах України та займає конкурентні позиції на ринку алкогольного ритейлу. Важливим фактором розвитку компанії є орієнтація на якість обслуговування клієнтів, професійний розвиток персоналу та підтримання позитивного іміджу бренду.

Кадровий потенціал підприємства формується переважно за рахунок працівників торговельних підрозділів. Персонал підприємства характеризується достатнім рівнем професійної підготовки та залученості до корпоративних цінностей компанії. Для забезпечення ефективної діяльності підприємства використовуються як матеріальні, так і нематеріальні методи стимулювання працівників.

Підприємство має необхідне ресурсне забезпечення для здійснення торговельної діяльності, зокрема торговельні приміщення, обладнання, товарні запаси, інформаційні ресурси та персонал. Ефективне використання ресурсів дозволяє підприємству забезпечувати стабільне функціонування та подальший розвиток на конкурентному ринку.

ТОВ «ТС Плюс» здійснює управління діяльністю підприємства на основі сучасних підходів до організації торговельного процесу, планування та контролю ефективності роботи структурних підрозділів. Система управління підприємством спрямована на забезпечення стабільного функціонування торговельної мережі, підвищення якості обслуговування клієнтів та досягнення стратегічних цілей компанії.

Організаційна структура підприємства є лінійно-функціональною та включ керівництво підприємства, адміністративний персонал, торговельні підрозділи, маркетингову службу, фінансовий відділ, логістичні служби та допоміжний персонал. Кожний підрозділ виконує визначені функції та несе відповідальність за результати своєї діяльності.

Функції управління на підприємстві включають планування, організацію, мотивацію, контроль та координацію діяльності персоналу. Планування діяльності здійснюється на основі стратегічних і поточних цілей підприємства. Керівництво компанії формує плани розвитку торговельної мережі, обсягів реалізації продукції, удосконалення сервісу та підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Особлива увага на підприємстві приділяється системі контролю діяльності структурних підрозділів та працівників. Контроль здійснюється шляхом аналізу виконання планових показників, оцінювання якості обслуговування клієнтів, дотримання корпоративних стандартів та ефективності роботи персоналу. Результати контролю використовуються для прийняття управлінських рішень та вдосконалення діяльності підприємства.

На підприємстві застосовується система матеріальної та нематеріальної мотивації персоналу. Матеріальна мотивація включає посадові оклади, премії та додаткові виплати залежно від результатів роботи. Нематеріальна мотивація передбачає професійний розвиток працівників, підтримання сприятливого психологічного клімату, корпоративну культуру та визнання досягнень персоналу.

Планування діяльності підприємства здійснюється з урахуванням ринкової ситуації, попиту споживачів та стратегічних напрямів розвитку компанії. Для підвищення ефективності діяльності підприємство впроваджує сучасні підходи до управління персоналом, розвитку системи мотивації та вдосконалення організації торговельного процесу.

Ефективна система управління та контролю діяльності дозволяє ТОВ «ТС Плюс» забезпечувати стабільну роботу підприємства, підтримувати високий рівень обслуговування клієнтів та зміцнювати конкурентні позиції на ринку.

Фінансовий результат підприємства характеризується нестабільністю. Якщо у 2023 році чистий прибуток становив 53 577 тис. грн, то у 2024 році спостерігалось його скорочення до 2 321 тис. грн. У 2025 році показник

покращився та досяг 10 241 тис. грн, однак загалом прибутковість підприємства знизилася.

Дохід підприємства у 2024 році становив 2 131 299 тис. грн.

Прогноз на 2026 рік передбачає зростання доходу до 2 198 238–2 220 813 тис. грн за умови впровадження заходів щодо вдосконалення мотивації персоналу.

ХАРАКТЕРИСТИКА ТОВАРНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

Товарна політика ТОВ «ТС Плюс» спрямована на забезпечення споживачів якісною продукцією, формування конкурентних переваг підприємства та задоволення попиту різних категорій клієнтів. Підприємство здійснює діяльність у сфері роздрібної торгівлі алкогольними напоями, гастрономічною продукцією та супутніми товарами під брендом WINETIME.

Асортимент продукції підприємства є широким і включає алкогольні напої українського та іноземного виробництва, вина, міцний алкоголь, пиво, гастрономічну продукцію, делікатеси та супутні товари преміального сегменту. Формування асортименту здійснюється з урахуванням попиту споживачів, тенденцій ринку та рівня конкурентного середовища.

Підприємство приділяє значну увагу якості продукції та співпраці з надійними постачальниками. Основними постачальниками є офіційні дистриб'ютори та виробники алкогольної продукції. Компанія контролює якість товарів, умови зберігання та відповідність продукції чинним стандартам і вимогам законодавства.

Важливим елементом товарної політики підприємства є використання сучасних методів просування продукції та комунікації зі споживачами. Підприємство застосовує рекламу, маркетингові акції, програми лояльності, соціальні мережі та інші інструменти стимулювання збуту. Особлива увага приділяється формуванню позитивного іміджу бренду WINETIME та підтриманню високого рівня обслуговування клієнтів.

Цінова політика підприємства формується з урахуванням якості продукції, платоспроможності споживачів, рівня конкуренції та ринкової ситуації. Підприємство використовує гнучкі підходи до ціноутворення, проводить акційні пропозиції та програми знижок для постійних клієнтів.

Основними каналами збуту продукції є мережа фірмових магазинів WINETIME та онлайн-продажі. Підприємство постійно вдосконалює систему обслуговування клієнтів, логістичні процеси та методи просування товарів на

ринку.

Товарна політика ТОВ «ТС Плюс» сприяє зміцненню конкурентних позицій підприємства, збільшенню обсягів продажів та формуванню стабільної клієнтської бази. Завдяки ефективному управлінню асортиментом, якістю продукції та маркетинговими заходами підприємство забезпечує стабільний розвиток і високий рівень конкурентоспроможності.

АНАЛІЗ СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ

ТОВ «ТС Плюс» здійснює діяльність у сфері роздрібної торгівлі алкогольними напоями та супутніми товарами під брендом WINETIME. Підприємство активно розвивається на ринку та приділяє значну увагу системі управління персоналом.

На підприємстві використовуються як матеріальні, так і нематеріальні методи мотивації працівників. Основними матеріальними стимулами є заробітна плата, система преміювання та бонусні виплати залежно від результатів роботи працівників. До нематеріальних методів мотивації належать можливості професійного розвитку, підтримка корпоративної культури, навчання персоналу та створення сприятливих умов праці.

Для аналізу ефективності системи мотивації в ТОВ «ТС ПЛЮС» було проведено опитування персоналу. Загальна кількість респондентів становила 200 осіб, що дозволяє отримати репрезентативну оцінку задоволеності працівників як матеріальними, так і нематеріальними аспектами мотивації.

Рівень заробітної плати (36,75% повністю задоволені, 44,10% частково задоволені, 19,15% незадоволені) свідчить про те, що значна частина персоналу оцінює оплату праці як достатню, однак частина працівників вважає її недостатньою порівняно з ринковими умовами.

Аналіз діяльності підприємства показав, що ефективна система мотивації позитивно впливає на продуктивність праці персоналу та якість обслуговування клієнтів. Разом з тим на підприємстві існують окремі проблеми, пов'язані з емоційним навантаженням працівників, високим рівнем відповідальності та необхідністю підтримання високих стандартів сервісу.

Важливим напрямом удосконалення системи мотивації є впровадження додаткових програм стимулювання персоналу, покращення внутрішньої комунікації та розвиток системи професійного навчання працівників.

Для підвищення ефективності діяльності підприємства важливо

постійно вдосконалювати систему мотивації працівників. У сучасних умовах конкуренції торговельні підприємства повинні не лише забезпечувати належний рівень оплати праці, а й створювати умови для професійного розвитку персоналу та підтримання позитивної атмосфери в колективі.

Одним із напрямів удосконалення системи мотивації на ТОВ «ТС Плюс» є розвиток нематеріального стимулювання працівників. Важливу роль можуть відігравати програми професійного навчання, система кар'єрного росту, заохочення працівників за високі результати роботи та покращення внутрішніх комунікацій у колективі.

Також доцільним є вдосконалення системи преміювання працівників шляхом більш чіткого врахування особистих результатів праці та рівня обслуговування клієнтів. Це дозволить підвищити зацікавленість персоналу у досягненні високих показників діяльності підприємства.

Важливим фактором ефективної мотивації є створення сприятливих умов праці, підтримання позитивного психологічного клімату та зниження рівня професійного вигорання працівників.

Важливим напрямом удосконалення системи мотивації є впровадження додаткових програм стимулювання персоналу, покращення внутрішньої комунікації та розвиток системи професійного навчання працівників.

Для підвищення ефективності діяльності підприємства важливо постійно вдосконалювати систему мотивації працівників. У сучасних умовах конкуренції торговельні підприємства повинні не лише забезпечувати належний рівень оплати праці, а й створювати умови для професійного розвитку персоналу та підтримання позитивної атмосфери в колективі.

Одним із напрямів удосконалення системи мотивації на ТОВ «ТС Плюс» є розвиток нематеріального стимулювання працівників. Важливу роль можуть відігравати програми професійного навчання, система кар'єрного росту, заохочення працівників за високі результати роботи та покращення внутрішніх комунікацій у колективі.

Також доцільним є вдосконалення системи преміювання працівників

шляхом більш чіткого врахування особистих результатів праці та рівня обслуговування клієнтів. Це дозволить підвищити зацікавленість персоналу у досягненні високих показників діяльності підприємства.

Важливим фактором ефективної мотивації є створення сприятливих умов праці, підтримання позитивного психологічного клімату та зниження рівня професійного вигорання працівників.

Результати дослідження показують, що система мотивації підприємства є частково ефективною. Основними проблемами є недостатня гнучкість преміальної системи, відсутність прозорого зв'язку між результатами роботи та фінансовою винагородою, а також недостатній рівень матеріального стимулювання окремих категорій працівників.

ПРОБЛЕМИ ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

У процесі діяльності ТОВ «ТС Плюс» стикається з низкою проблем, які впливають на ефективність роботи підприємства та рівень його конкурентоспроможності. Однією з основних проблем є недостатня ефективність системи матеріальної мотивації працівників. Частина персоналу відзначає недостатню прозорість критеріїв нарахування премій та недостатній зв'язок між результатами праці й рівнем матеріального заохочення.

Ще однією проблемою є висока конкуренція на ринку роздрібної торгівлі алкогольними напоями та гастрономічною продукцією. Значна кількість конкурентів змушує підприємство постійно вдосконалювати якість обслуговування клієнтів, оновлювати асортимент продукції та впроваджувати сучасні маркетингові інструменти.

Певні труднощі також пов'язані з необхідністю утримання кваліфікованого персоналу та забезпечення високого рівня професійної підготовки працівників. Недостатній рівень мотивації окремих працівників може негативно впливати на продуктивність праці, якість обслуговування клієнтів та загальні результати діяльності підприємства.

Для вирішення виявлених проблем підприємству доцільно вдосконалити систему матеріального та нематеріального стимулювання персоналу. Одним із напрямів удосконалення може бути впровадження більш гнучкої системи преміювання, яка враховуватиме індивідуальні результати працівників, якість обслуговування клієнтів та рівень виконання планових показників.

Важливим заходом є також розвиток програм професійного навчання та підвищення кваліфікації персоналу. Організація тренінгів, навчальних програм і корпоративних заходів сприятиме професійному розвитку працівників та формуванню позитивного психологічного клімату в колективі.

Для підвищення конкурентоспроможності підприємству необхідно

продовжувати вдосконалення товарної політики, розширення асортименту продукції та впровадження сучасних маркетингових технологій. Доцільним є активніше використання цифрових каналів просування продукції, програм лояльності та комунікації зі споживачами.

Реалізація запропонованих заходів сприятиме підвищенню ефективності діяльності ТОВ «ТС Плюс», зміцненню конкурентних позицій підприємства, підвищенню рівня мотивації персоналу та покращенню якості обслуговування клієнтів

ВИСНОВКИ

У процесі проходження виробничої (переддипломної) практики було досліджено систему мотивації персоналу ТОВ «ТС ПЛЮС» та проаналізовано основні фінансово-економічні показники діяльності підприємства.

За результатами дослідження встановлено, що система мотивації підприємства є частково ефективною та потребує вдосконалення матеріального стимулювання працівників, розвитку преміальної системи та підвищення прозорості оцінювання результатів праці.

Запропоновані заходи сприятимуть підвищенню продуктивності праці, покращенню якості обслуговування клієнтів, зниженню плинності кадрів та зростанню ефективності діяльності підприємства.