

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ  
КИЇВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ БОРИСА ГРІНЧЕНКА  
ІНСТИТУТ ЖУРНАЛІСТИКИ  
Кафедра видавничої справи**

**ЗВІТ**

з навчальної практики

на базі

«ТОВ Видавництво РОДОВІД»

**Виконавець:**

Студентка 2 курсу  
групи ВСРБ-1-18-4.0д  
Курішенко Амалія  
Юріївна

**Керівник практики:**

Тетяна Ватажишина

**Київ – 2020**

## ЗМІСТ

ЩОДЕННИК ВИКОНАНИХ РОБІТ.....	3
ВІДГУК З ВИСНОВКАМИ ВІД КЕРІВНИКА ПРАКТИКИ З БАЗИ .....	7
ЗВІТ З ПРАКТИКИ.....	8
ДОДАТКИ.....	13

**ЩОДЕННИК ПРАКТИКИ**

**Виробничо-ознайомча практика на базі «ТОВ Видавництво  
РОДОВІД»**

(вид і назва практики)

Інститут Журналістики

Кафедра Видавничої справи та редагування

Освітньо-кваліфікаційний рівень перший (бакалаврський)

Напрямок 061 Журналістика (Видавнича справа та підготовки/спеціальність редагування)

2 курс, група ВСРб-1-18-4.0д

Студент              Курішенко Аамалія Юрійвна                                   
 (прізвище, ім'я, по батькові)

прибув на підприємство, організацію, установу

Печатка підприємства, організації, установи «01» червня 2020 року



*(підпис)* Заст. ген. дир. *Ватомасевича Т. С.*  
 (посада, прізвище та ініціали відповідальної особи)

Вибув з підприємства, організації, установи

Печатка підприємства, організації, установи «14» червня 2020 року



*(підпис)* Заст. ген. дир. *Ватомасевича Т. С.*  
 (посада, прізвище та ініціали відповідальної особи)

### Календарний графік проходження практики

Дата	Назви робіт	Тижні проходження практики		Відмітки про виконання
		1	2	
01.06.	Знайомство з керівником практики, вирішення організаційних питань	1		Виконано
02.06.	Загальне ознайомлення та вивчення бази практики, її організаційної структури; ознайомлення з сайтом видавництва, його аналіз	1		Виконано
03.06.	Рерайт близько 10 сторінок; аналіз поданого тексту	1		Виконано
04.06.	Надсилання робіт на перевірку, отримання відгуку про роботу	1		Виконано
05.06.	Аналіз особливостей художнього оформлення видань, цінового діапазону тощо	1		Виконано
06.06.	Вихідний день			Виконано
07.06.	Вихідний день			Виконано
08.06.	Ознайомлення з поняттям «план продажів», пошук цікавих ідей для відділу продажів та просування видавничої продукції		2	Виконано
09.06.	Створення плану продажів видавничої продукції на тиждень (кожний день – нова ідея)		2	Виконано
10.06.	Розробка концепції власного виробництва		2	Виконано
11.06.	Надсилання завдань на перевірку куратору, отримання відгуку		2	Виконано
12.06.	Оформлення звітної документації		2	Виконано
13.06.	Оформлення звітної документації		2	Виконано
14.06.	Вихідний день		2	Виконано

### Календарний графік проходження практики

Дата	Назви робіт	Тижні проходження практики		Відмітки про виконання
		1	2	
01.06.	Знайомство з керівником практики, вирішення організаційних питань	1		Виконано
02.06.	Загальне ознайомлення та вивчення бази практики, її організаційної структури; ознайомлення з сайтом видавництва, його аналіз	1		Виконано
03.06.	Рерайт близько 10 сторінок; аналіз поданого тексту	1		Виконано
04.06.	Надсилання робіт на перевірку, отримання відгуку про роботу	1		Виконано
05.06.	Аналіз особливостей художнього оформлення видань, цінового діапазону тощо	1		Виконано
06.06.	Вихідний день			Виконано
07.06.	Вихідний день			Виконано
08.06.	Ознайомлення з поняттям «план продажів», пошук цікавих ідей для відділу продажів та просування видавничої продукції		2	Виконано
09.06.	Створення плану продажів видавничої продукції на тиждень (кожний день – нова ідея)		2	Виконано
10.06.	Розробка концепції власного виробництва		2	Виконано
11.06.	Надсилання завдань на перевірку куратору, отримання відгуку		2	Виконано
12.06.	Оформлення звітної документації		2	Виконано
13.06.	Оформлення звітної документації		2	Виконано
14.06.	Вихідний день		2	Виконано

### Календарний графік проходження практики

Дата	Назви робіт	Тижні проходження практики		Відмітки про виконання
		1	2	
01.06.	Знайомство з керівником практики, вирішення організаційних питань	1		Виконано
02.06.	Загальне ознайомлення та вивчення бази практики, її організаційної структури; ознайомлення з сайтом видавництва, його аналіз	1		Виконано
03.06.	Рерайт близько 10 сторінок; аналіз поданого тексту	1		Виконано
04.06.	Надсилання робіт на перевірку, отримання відгуку про роботу	1		Виконано
05.06.	Аналіз особливостей художнього оформлення видань, цінового діапазону тощо	1		Виконано
06.06.	Вихідний день			Виконано
07.06.	Вихідний день			Виконано
08.06.	Ознайомлення з поняттям «план продажів», пошук цікавих ідей для відділу продажів та просування видавничої продукції		2	Виконано
09.06.	Створення плану продажів видавничої продукції на тиждень (кожний день – нова ідея)		2	Виконано
10.06.	Розробка концепції власного виробництва		2	Виконано
11.06.	Надсилання завдань на перевірку куратору, отримання відгуку		2	Виконано
12.06.	Оформлення звітної документації		2	Виконано
13.06.	Оформлення звітної документації		2	Виконано
14.06.	Вихідний день		2	Виконано

Керівники практики:

від вищого навчального закладу \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ (підпис)

\_\_\_\_\_ (прізвище та ініціали)

від підприємства, організації, установи

Братяшківська ф.о.ч.

*Гр. В.Г.*

\_\_\_\_\_ (прізвище та ініціали)





## Відгук і оцінка роботи студента на практиці

### «ТОВ Видавництво РОДОВІД»

Студентка-практикантка Курішенко Амалія з 01.06.2020 по 14.06.2020 проходила виробничу практику у видавництві «Родовід» у місті Київ.

Курішенко Амалія уважно й відповідально ставилася до вивчення роботи видавництва, максимально якісно та вчасно виконувала поставлені перед нею завдання та проявляла творчу ініціативу. В умовах дистанційної комунікації працювала на належному професійному рівні: швидко, сумлінно та ефективно. За період проходження практики брала активну участь у роботі видавництва: редагувала матеріали, виконувала передрук архівних pdf-файлів, ознайомила з виробничою базою підготовки видавничих проєктів. Варто відзначити безумовно фахову розробку плану виходу з карантину для відділу продажів, чимало ідей з якого обов'язково будуть втілені практично.

Курішенко Амалія зарекомендувала себе старанною працівницею, з якою хочеться співпрацювати в майбутньому. Оцінка за час проходження практики – «відмінно».

 Ватамешчина Т. І.

(підпис)

(прізвище та ініціали)



« 15. » червня 2020 року

## Звіт про практику

**Мета** навчальної практики – ознайомлення зі структурою та організацією роботи сучасного видавництва чи видавничого підрозділу; вивчення в реальних умовах, у загальних рисах, редакційно-видавничого процесу.

**Завдання** навчальної практики передбачають формування *фахових* компетентностей: здатність генерувати нові ідеї у професійній сфері; використання базових уявлень про історію, становлення та розвиток видавничо-редакторської справи в сучасній практиці фахівця; уміння розпізнавати та нейтралізувати патогенні тексти; уміння застосовувати технології формування громадської думки; уміння застосувати комп'ютерно-видавничі технології у процесі медіа-виробництва; здатність до опанування основами видавничого бізнесу; здатність до застосування методів редакторського аналізу при опрацюванні текстів різного цільового і читацького призначення; здатність до пошук та обробки інформації англійською мовою в редакційній практиці; здатність аналізувати дизайн-концепцію видання, місце в ній структурно виражальних компонентів, уміння їх фахово оцінювати, оптимізувати; здатність контролювати якість текстового та мультимедійного контенту різних видів медійних продуктів; здатність контролювати якість поліграфічного виконання видавничого продукту.

Видавництво «РОДОВІД» – це монографії, мистецькі альбоми, дослідження з історії української культури й також серії сучасного мистецтва.

Історія видавництва починається у 1989 р., коли Лідія Лихач вирішила заснувати журнал «Родовід» – наукові записки до історії мистецтва. Перші номери вийшли ще в Черкасах, а невдовзі в Києві. Усього: 20 номерів. Готуючи чергове число журналу, усі члени редакції сходилися на думці –

тут потрібна книжка, а не журнальна стаття. Тож невдовзі часопис «Родовід» перетворилося на видавництво «РОДОВІД»

Мета «Родоводу» — щоб давнє і сучасне українське мистецтво посіло своє заслужене у світі. Саме тому «Родовід» є одним із небагатьох українських видавництв, яке намагається послідовно робити англomовні версії своїх книжок, а іноді ще й франкомовні, і представляти їх на міжнародних заходах.

- Головний офіс видавництва знаходиться у м. Києві
- Адреса: вул. Хрещатик, 17, к. 45. Київ 01001
- Телефони: +38 067 404 44 02
- +38 044 279 46 12
- Електронна пошта:
- rodovid.box@gmail.com
- rodovid2@gmail.com

### **Класифікаційні ознаки видавництва**

*Масштаб діяльності:* Середнє видавництво

*Тематичний діапазон:* специфічної тематики (спрямовані на окрему групу читачів), монографії, мистецькі альбоми, дослідження з історії української культури й також серії сучасного мистецтва.

*Цільова аудиторія:* широка аудиторія читачів.

«РОДОВІД» друкує не тільки академічні видання, але й дрібніші речі з мистецьким ухилом: блокноти, листівки, чашки, розмальовки тощо. Лідія Лихач разом з Валентиною Клименко розробили, представлену на сайті, лінію ART. Ця лінія має ознайомчий характер, та готує людину до більш серйозного ставлення до мистецтва. Мистецтво повинно існувати не тільки на книжковій полиці.

*Знаковий принцип творення інформації:* мистецькі видання.

*Форма власності:* товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ)

*Економічна природа діяльності:* Комерційне видавництво, яке готує і випускає власними силами видавничу продукцію як товар, і її головна мета — одержання прибутку.

*Підпорядкованість:* Самостійне видавництво є юридичною особою, яке має відокремлене майно, печатку зі своїм найменуванням та ідентифікаційним кодом, рахунки в банківських установах.

Команда видавництва:

- **Лідія Лихач** (засновниця і директорка видавництва)
- **Ірина Пасічник** (арт-директорка)

Арт-директора виконує маркетингову, творчу, технологічну та управлінську функції. Ірина відповідає за творчу концепцію організації чи виробленого нею продукту, займається розробкою і здійсненням дизайнерських проєктів. Працює разом з редактором, вибирає сам, або бере участь у створенні необхідних фотографій та зображень. Також, контролює роботу всієї творчої команди і несе за неї відповідальність.

- **Тетяна Ватажишина** (керівниця відділу продажів)

Організовує та координує збутову діяльність відповідно до замовлень і укладених договорів, забезпечує постачання продукції, що випускається, споживачам у встановлені терміни в повному обсязі. Бере участь у ярмарках, торгах, виставках, біржах із рекламування і реалізації продукції, що випускається.

- **Анастасія Білоусова** (координаторка видавничих проєктів)

Координатор видавничих проєктів — це фахівець, чийм головним завданням є управління проектом в цілому: визначення та розставлення пріоритетів, планування виконання завдань, контроль, комунікації, а також оперативне розв'язання проблем.

- **Анна Бровченко** (піарниця, координаторка подій)

Створює імідж фірми, просуває її інтереси, займається налагоджуванням контактів зі ЗМІ.

- **Леся Назаренко** (бухгалтерка)
- **Олена Дзигун** (головна зберігачка)

Будь-яке видання «Родоводу» проходить такі етапи:

- підготовчий;

Підготовчий етап передбачає пошук авторів, дизайнерів, фінансування. Оскільки видавництво часто використовує матеріали архівів, приватних колекцій, музеїв тощо, то підготовчий етап також охоплює підготовку всіх цих необхідних матеріалів – знаходження контактів, домовленості, документація тощо.

- редакційний;

На цьому етапі майбутнє видання проходить точну перевірку фактологічного матеріалу, перевірку на друкарські помилки, тощо. Також над текстом працює літературний редактор. Якщо видання двомовне, то проводиться робота над перекладним матеріалом.

- виробничий;

Третій, виробничий етап, передбачає виготовлення власне друкованого видання. Після того, як всі деталі були перевірені, всі питання вирішені і всі неточності узгоджені, матеріал передається до поліграфії. Для того, щоб застерегти себе від небажаних помилок різного характеру, видавництво спочатку отримує сигнальний примірник видання. Якщо з ним все гаразд, замовника все влаштовує – дається згода на друк решти накладу (зазвичай 1000 примірників).

- маркетинговий.

Цей етап передбачає роботу з просування готового видавничого продукту на книжковому ринку (ЗМІ, соцмережі).

**Дані про тривалість і послідовність проходження практики, детальний опис і зміст особисто виконаної роботи.**

Видавнича практика у «ТОВ видавництво РОДОВІД» тривала 2 тижні та проходила в онлайн-режимі. За цей час я ознайомила з історією видавництва, його структурою, організацією видавничого процесу тощо. Зв'язок з керівником відбувався через Google пошту та одну (іноді дві) людину з нашої групи.

На першому тижні ми знайомилися з керівником практики, інтерфейсом сайту, вирішували організаційні питання, отримали завдання рерайтингу текст, надсилали виконане завдання та отримували відгуки.

На другому тижні ми ознайомилися з поняттям «план продажів», дізналися, яку функцію виконує відділ продажів, та спробували себе в якості працівника цього відділу. Отримали завдання розробити план для відділу продажів. Виконану роботу надіслали та отримали відгук.

Увесь час, що залишився, ми працювали над оформленням документації.

### **1. Висновки та пропозиції щодо змін і уточнень програми практики.**

Загалом, практика була корисною. Я отримала дійсно цінні знання, які зможу використати у майбутній професії.

Видавничий дім – це налагоджений організм, де усі працівники пов'язані однією ідеєю, та послідовно виконують усі завдання.

Під час практики ми виконували усі, доручені нам, завдання, намагались отримати якомога більше знань, сформувані навички, що допоможуть нам розвиватися у сфері видавничої справи.

Щодо змін і уточнень програми хотілося б зазначити, що дистанційна практика – це не той формат, який допоможе скласти точне враження про професію видавця. Побачити весь процес створення книги та видавництва загалом «наживо» було б набагато краще.

Тому в ситуації, яка склалася на цей момент у світі, я б перенесла практику на час, коли всі ВНЗ в Україні будуть відкриті, а бази практики зможуть приймати студентів оффлайн.



Паспорт видавництва:

Видавництво «Родовід».

Засновано 1992 року ( до цього часопис у 1989 р).

Видавництво Родовід — це проект, який популяризує українську культуру та просуває її у світовому рейтингу.

Вулиця Хрещатик, 17, к. 45, Київ.

Тел.: 067 404 4402, 044 279 46 12.

E-mail: [rodovid.box@gmail.com](mailto:rodovid.box@gmail.com).

Компанія займається випуском альбомів і книг з історією мистецтва від найдавніших часів і сучасності. Крім літератури, компанія також виробляє різні аксесуари.

Сьогодні книги видавництво Родовід випускаються 4-ма мовами: українська; англійська; російська; французька. Придбати книги, каталоги, монографії або арт-альбоми можна на сайті видавництва або таких інтернет-магазинах як Yakaboo та nebobookshop.

Роботи, що випускаються видавництвом, неодноразово було відзначено нагородами (у 2019 в рамках літературного фестивалю Книжковий Арсенал твір From Dusk Till Dawn виграв у номінації «Краща візуальна книга»).



## План продажів

Основна мета більшості торгівельних підприємств – збільшити кількість продажів своїх товарів. Існує безліч варіантів, котрі можуть вам допомогти в цьому. До вашої уваги план продажів, який привабить клієнтів:

- 1 день. Проаналізувати, чим цікавиться ваша цільова аудиторія, та об'єднати усі товари по темам. Таким чином ви зможете запропонувати клієнту ту добірку товарів, яку він обов'язково купить, або хоча б зацікавиться. Пропозицію можна надіслати на пошту або мобільний телефон. Проте, цей варіант дієвий тільки для зареєстрованих клієнтів.
- 2 день. Для нових клієнтів можна зробити акцію з подарунком (тобто людина купує вашу продукцію та отримує подарунок). Сюрприз треба підбирати ретельно, тому що головна мета цього способу – закарбуватися в пам'яті покупця. Наприклад, ваше видавництво продає товари, що асоціюються з вами: чохли, блокноти тощо.
- 3 день. До кожної книги певного автора прикладати його автограф на фотокартці з його зображенням.
- 4 день. Видавництво «Родовід» випускає безліч книжок про українське мистецтво. Непоганою ідеєю було б зробити розіграш, головним призом якого були б 2 квитки до галереї сучасного мистецтва, або, можливо, на виставку, пов'язану з сучасним мистецтвом.
- 5 день. Домовитися про співпрацю з мережею ювелірних прикрас та до серії книжок про жіночі прикраси докладати невеликі знижки, сертифікати тощо на покупки в цій мережі.

