

ЗАТВЕРДЖЕНО

на засіданні педагогічної ради  
(протокол №1 від 29 серпня 2025 р.)

директор коледжу  
Любов ПИХОТНА



**НАСКРІЗНА ПРОГРАМА ПРАКТИКИ**  
для здобувачів фахової передвищої освіти  
в Самарівському кооперативному фаховому коледжі  
Спеціальність: 076 Підприємництво та торгівля  
**НАВЧАЛЬНА ПРАКТИКА:**  
**ОК 24** На діючих роздрібних торговельних підприємствах для здобуття  
робітничої професії продавця-консультанта  
**ОК 24 З** вирішення ситуацій  
**ОК 25 ВИРОБНИЧА (ТЕХНОЛОГІЧНА) ПРАКТИКА**

Розробники:

Ольга ДІДІКОВА

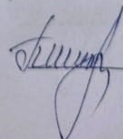
викладач вищої кваліфікаційної категорії

Наталя ПРАВДА,

викладач вищої кваліфікаційної категорії

Програма розглянута  
на засіданні циклової комісії  
комерційних та економічних дисциплін  
(протокол №1 від 29 серпня 2025 р.)

Голова циклової комісії  
комерційних та економічних дисциплін



Наталя ПЛАСТУН

**Наскрізна програма практики для підготовки фахових молодших бакалаврів.** Навчальна практика: на діючих роздрібних торговельних підприємствах для здобуття робітничої професії продавця-консультанта; з вирішення ситуацій; Виробнича (Технологічна) практика в Самарівському кооперативному фаховому коледжі складена відповідно до Освітньо-професійної програми підготовки фахового молодшого бакалавра Підприємництво, торгівля та біржова діяльність за спеціальністю 076 Підприємництво та торгівля галузі знань 07 Управління та адміністрування, розглянутої на засіданні педагогічної ради (протокол № 8 від 27 березня 2025 р.), та програми обов'язкової навчальної компоненти **Наскрізна програма практики для підготовки фахових молодших бакалаврів.** Навчальна практика: на діючих роздрібних торговельних підприємствах для здобуття робітничої професії продавця-консультанта; з вирішення ситуацій; Виробнича (Технологічна) практика, затвердженої НМЦ «Укоопосвіта» 19 квітня 2023р.

## Зміст

Вступ .....	6
1. Перелік загальних (ЗК) і спеціальних компетентностей (СК) випускника відповідно до Освітньо-професійної програми підготовки фахового молодшого бакалавра.....	8
2. Нормативний зміст підготовки здобувачів фахової передвищої освіти, сформульований у термінах результатів навчання відповідно до Освітньо-професійної програми підготовки фахового молодшого бакалавра .....	11
3. Інформаційний обсяг практики .....	14
4. Список рекомендованої літератури.....	16
5. Навчальна практика на діючих роздрібних торговельних підприємствах для здобуття робітничої професії продавця-консультанта.....	25
5.1. Мета та завдання Навчальної практики на діючих роздрібних торговельних підприємствах для здобуття робітничої професії продавця-консультанта .....	25
5.2. Інформаційний обсяг навчальної практики на діючих роздрібних торговельних підприємствах для здобуття робітничої професії продавця-консультанта .....	27
5.3. Форма підсумкового контролю результатів навчання .....	27
5.4. Зміст програми Навчальної практики на діючих торговельних підприємствах для здобуття робітничої професії продавця-консультанта .....	28
Тема 1. Загальна характеристика роздрібного торговельного підприємства .....	28
Тема 2. Торговельно-технологічні процеси на роздрібному торговельному підприємстві .....	30
Тема 3. Оволодіння навичками роботи продавця-консультанта .....	32
Тема 4. Оволодіння навичками роботи контролера-касира (оператора РРО) .....	33

6. Навчальна практика з вирішення ситуацій.....	35
6.1. Мета і завдання навчальної практики з вирішення ситуацій .....	35
6.2. Інформаційний обсяг навчальної практики з вирішення ситуацій .....	36
6.3. Форма підсумкового контролю результатів навчання .....	37
6.4. Зміст програми Навчальної практики з вирішення ситуацій .....	38
Тема 1. Організація функціонування суб'єктів господарювання у сфері торгівлі.....	38
Тема 2. Аналіз асортименту, споживних властивостей та оцінка якості товарів .....	39
Тема 3. Організація торговельно-технологічного процесу торговельного підприємства .....	40
Тема 4. Комерційна діяльність торговельного підприємства .....	41
Тема 5. Маркетингова політика торговельного підприємства.....	43
Тема 6. Менеджмент торговельного підприємства .....	43
Тема 7. Аналіз показників фінансово-господарської діяльності торговельного підприємства.....	44
7. Виробнича (Технологічна) практика.....	47
7.1. Мета і завдання Виробничої (Технологічної) практики.....	47
7.2. Інформаційний обсяг Виробничої (Технологічної) практики.....	49
7.3. Форма підсумкового контролю результатів навчання .....	50
7.4. Зміст програми виробничої (технологічної) практики.....	51
Тема 1. Загальна характеристика та основні напрями діяльності підприємства .....	51
Тема 2. Організаційні засади діяльності підприємства .....	52
Тема 3. Організація торговельно-технологічного процесу на підприємстві .....	53
Тема 4. Маркетингова діяльність підприємства.....	54

Тема 5. Аналіз асортименту товарів на підприємстві.....	55
Тема 6. Організація закупівель товарів на підприємстві.....	56
Тема 7. Організація збуту товарів на підприємстві .....	57
Тема 8. Конкурентоспроможність підприємства .....	58
8. Порядок та критерії оцінювання результатів навчання з Навчальної та Виробничої (Технологічної) практик .....	65
8.1. Навчальна практика з вирішення ситуацій.....	66
8.2. Навчальна практика на діючих торговельних підприємствах для здобуття робітничої професії продавця- консультанта.....	68
8.3. Виробнича (Технологічна) практика.....	70

## Вступ

Практика є необхідною складовою підготовки фахівців. Практична підготовка осіб, які навчаються в закладах фахової передвищої освіти системи Укркоопспілки, здійснюється шляхом проходження ними практики в навчальних магазинах, на роздрібних та оптових торговельних підприємствах згідно з укладеними закладами фахової передвищої освіти договорами. Наскрізна програма практики складена відповідно до Освітньо-професійної програми підготовки фахового молодшого бакалавра:

- Підприємництво, торгівля та біржова діяльність за спеціальністю 076 Підприємництво та торгівля галузі знань 07 Управління та адміністрування, рекомендованої НМЦ «Укоопосвіта» 17.12.2021 р.

Відповідно до Освітньо-професійної програми підготовки фахового молодшого бакалавра Підприємництво, торгівля та біржова діяльність передбачені такі види практик: Вступ до фаху, Навчальна практика з обладнання підприємств торгівлі у навчальному магазині, Навчальна практика у навчальному магазині з набуття навичок роботи на роздрібних торговельних підприємствах, Навчальна практика на діючих роздрібних торговельних підприємствах для здобуття робітничої професії продавця- консультанта, Навчальна практика з інформаційних систем і технологій в підприємстві та торгівлі, Виробнича (Технологічна) практика, Навчальна практики з вирішення ситуацій.

Перелік усіх видів практик та терміни їх проведення визначаються навчальними планами. Навчальна практика може проводитись паралельно з навчальними заняттями з урахуванням розподілу бюджету часу здобувачів освіти.

Міждисциплінарні зв'язки:

• *Освітньо-професійна програма Підприємництво, торгівля та біржова діяльність*: «Основи правознавства», «Екологія, безпека життєдіяльності та охорона праці», «Товарознавство», «Організація і технологія торговельних процесів», «Комерційна діяльність», «Основи маркетингу», «Основи менеджменту», «Основи торговельного підприємництва», «Економіка торговельного підприємства», «Бухгалтерський облік», «Логістика», «Основи біржової діяльності», «Основи психології та етика бізнесу».

## **1. Перелік загальних (ЗК) і спеціальних компетентностей (СК) випускника відповідно до Освітньо-професійної програми підготовки фахового молодшого бакалавра:**

### **Навчальна практика:**

ЗК 1. Здатність реалізувати свої права і обов'язки як члена суспільства, усвідомлювати цінності громадянського (вільного демократичного) суспільства та необхідність його сталого розвитку, верховенства права, прав і свобод людини і громадянина в Україні.

ЗК 2. Здатність зберігати та примножувати моральні, культурні, наукові цінності і досягнення суспільства на основі розуміння історії та закономірностей розвитку предметної області, її місця в загальній системі знань про природу і суспільство та в розвитку суспільства, техніки і технологій, використовувати різні види та форми рухової активності для активного відпочинку та ведення здорового способу життя.

ЗК 3. Здатність застосовувати знання в практичних ситуаціях.

ЗК 4. Здатність спілкуватися державною мовою як усно,

так і письмово.

ЗК 6. Здатність використовувати інформаційні та комунікаційні технології.

ЗК 7. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.

ЗК 8. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.

СК 2. Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо діяльності підприємства.

СК 4. Здатність визначати характеристики товарів і послуг у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

СК 5. Здатність здійснювати діяльність із дотриманням вимог нормативно-правових документів у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності.

СК 6. Здатність виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.

### **Технологічна практика:**

ЗК 1. Здатність реалізувати свої права і обов'язки як члена суспільства, усвідомлювати цінності громадянського (вільного демократичного) суспільства та необхідність його сталого розвитку, верховенства права, прав і свобод людини і громадянина в Україні.

ЗК 2. Здатність зберігати та примножувати моральні, культурні, наукові цінності і досягнення суспільства на основі розуміння історії та закономірностей розвитку предметної області, її місця в загальній системі знань про природу і суспільство та в розвитку суспільства, техніки і технологій, використовувати різні види та форми рухової активності для активного відпочинку та ведення здорового способу життя.

ЗК 3. Здатність застосовувати знання в практичних ситуаціях.

ЗК 4. Здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово.

ЗК 6. Здатність використовувати інформаційні та комунікаційні технології.

ЗК 7. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.

ЗК 8. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.

СК 1. Здатність враховувати основні закономірності та сучасні досягнення у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

СК 2. Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо діяльності підприємства.

СК 3. Здатність застосовувати інноваційні підходи в діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.

СК 4. Здатність визначати характеристики товарів і послуг у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

СК 5. Здатність здійснювати діяльність із дотриманням вимог нормативно-правових документів у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності.

СК 6. Здатність виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.

СК 7. Здатність застосовувати основи обліку, оподаткування і страхування в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

СК 8. Здатність визначати і задовольняти потреби споживачів як пріоритетних суб'єктів ринку.

СК 9. Здатність застосовувати моделі електронної комерції у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності.

СК 10. Здатність використовувати логістичні системи в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

## **2. Нормативний зміст підготовки здобувачів фахової передвищої освіти, сформульований у термінах результатів навчання відповідно до Освітньо-професійної програми підготовки фахового молодшого бакалавра:**

### **Навчальна практика:**

РН 1. Знати свої права, як члена суспільства, цінності громадянського суспільства, верховенства права, прав і свобод людини і громадянина України.

РН 2. Застосовувати знання, розуміння закономірностей та сучасних досягнень у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності із професійною метою.

РН 3. Володіти державною та іноземною мовами в професійній діяльності.

РН 4. Використовувати сучасні комп'ютерні й телекомунікаційні технології обміну та поширення професійно спрямованої інформації у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.

РН 5. Здійснювати пошук, самостійний відбір інформації з різних джерел у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності.

РН 6. Проявляти ініціативу та підприємливість, володіти навичками міжособистісної взаємодії для досягнення професійної мети.

РН 7. Застосовувати всебічні спеціалізовані емпіричні й теоретичні знання у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності для подальшого використання в практичній діяльності.

РН 10. Визначати характеристику товарів і послуг у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності за допомогою сучасних методів.

РН 11. Знати основи нормативно-правового забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур і застосовувати їх на практиці.

РН 12. Виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.

### **Технологічна практика**

РН 1. Знати свої права, як члена суспільства, цінності громадянського суспільства, верховенства права, прав і свобод людини і громадянина України.

РН 2. Застосовувати знання, розуміння закономірностей та сучасних досягнень у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності із професійною метою.

РН 3. Володіти державною та іноземною мовами у професійній діяльності.

РН 4. Використовувати сучасні комп'ютерні й телекомунікаційні технології обміну та поширення професійно спрямованої інформації у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.

РН 5. Здійснювати пошук, самостійний відбір інформації з різних джерел у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності.

РН 6. Проявляти ініціативу та підприємливість, володіти навичками міжособистісної взаємодії для досягнення професійної мети.

РН 7. Застосовувати всебічні спеціалізовані емпіричні й теоретичні знання у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності для подальшого використання у практичній діяльності.

РН 8. Володіти методами й інструментарієм для підготовки проєктів управлінських рішень щодо створення й функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур.

PH 9. Застосовувати інноваційні підходи у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

PH 10. Визначати характеристику товарів і послуг у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності за допомогою сучасних методів.

PH 11. Знати основи нормативно-правового забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур і застосовувати їх на практиці.

PH 12. Виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.

PH 13. Застосовувати отримані навички з основ обліку, оподаткування і страхування у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

PH 14. Визначати потреби споживачів для формування асортименту товарів у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

PH 15. Застосовувати моделі електронної комерції в діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.

PH 16. Використовувати логістичні системи у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

PH 17. Визначати основні показники діяльності підприємницьких, торговельних і біржових структур для забезпечення їх ефективності.

### 3. ІНФОРМАЦІЙНИЙ ОБСЯГ ПРАКТИКИ

№ з/п	Вид практики	Кількість кредитів	Кількість годин					Форма підсумкового контролю
			усього	аудиторні заняття			самостійна робота	
				разом	лекції	практичні		
<b>1</b>	<b>Навчальна практика</b>	<b>16,5</b>	<b>495</b>					
1.1	Вступ до фаху	1,5	45	24	12	12	21	Диференційований залік
1.2	З обладнання підприємств торгівлі у навчальному магазині	1,5	45	24	-	24	21	Диференційований залік
1.3	У навчальному магазині з набуття навичок роботи на роздрібних торговельних підприємствах	3	90	48	-	48	42	Диференційований залік
1.4	На діючих роздрібних торговельних підприємствах для здобуття робітничої професії продавця-консультанта	6	180	120	-	120	60	Кваліфікаційний іспит

Закінчення табл.

№ з/п	Вид практики	Кількість кредитів	Кількість годин					Форма підсумкового контролю
			усього	аудиторні заняття			самостійна робота	
				разом	лекції	практичні		
1.5	Навчальна практика з інформаційних систем і технологій в підприємстві та торгівлі	3	90	48	-	48	42	Диференційований залік
1.6	З вирішення ситуацій	1,5	45	24	-	24	21	Диференційований залік
<b>2</b>	<b>Виробнича практика</b>	<b>6</b>	<b>180</b>					
2.1	Технологічна	6	180	120	-	120	60	Диференційований залік
<b>Разом</b>		<b>22,5</b>	<b>675</b>					

## **4. Список рекомендованої літератури**

### ***Нормативно-правові акти***

1. Конституція України від 28.06.1996 р. № 254к/96-ВР.
2. Кодекс України про адміністративні правопорушення від 07.12.1984 р. № 8073-Х.
3. Кримінальний кодекс України: Закон України від 05.04.2001 р. № 2341-III.
4. Податковий кодекс України: Закон України від 02.12.2010 р. № 2755-VI.
5. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV.
6. Закони України:
  - 6.1. «Про метрологію та метрологічну діяльність» від 05.06.2014 р. № 1314-VII.
  - 6.2. «Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності» від 05.04.2007 р. № 877-V.
  - 6.3. «Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг» від 06. 07.1995 р. № 266/95-ВР.
  - 6.4. «Про охорону праці» від 14.10.1992 р. № 2694-XII.
  - 6.5. «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законів України щодо лібералізації застосування реєстраторів розрахункових операцій платниками єдиного податку та скасування механізму компенсації покупцям (споживачам) за скаргами щодо порушення встановленого порядку проведення розрахункових операцій частини суми застосованих штрафних санкцій» від 01.12.2020 р. № 1017-IX.
  - 6.6. «Про захист прав споживачів» від 12.05.1991 р. № 1023-XII.
  - 6.7. «Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів» від 23.12.1997 р. № 771/97-ВР.

6.8. «Про рекламу» від 03.07.1996 р. № 270/96-ВР.

6.9. «Про інформацію для споживачів щодо харчових продуктів» від 6.12.2018 р. № 2639-VIII.

6.10. «Про захист від недобросовісної конкуренції» від 07.06.1996 р. № 236/96-ВР.

6.11. «Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань» від 15.05.2003 р. № 755-IV.

6.12. «Про електронну комерцію» від 03.09.2015 р. № 675-VIII.

6.13. «Про господарські товариства» від 19.09.1991 р. № 1576-XII.

6.14. «Про ліцензування видів господарської діяльності» від 02.03.2015 р. № 222-VIII.

6.15. «Про страхування» від 07.03.1996 р. № 85/96-ВР.

6.16. «Про товарну біржу» від 10.12.1991 р. № 1956-XII.

7. Постанови Кабінету Міністрів України:

7.1. «Про затвердження Порядку провадження торговельної діяльності та правил торговельного обслуговування на ринку споживчих товарів» від 15.06.2006 № 833.

7.2. «Про вимоги щодо реалізації фіскальних функцій реєстраторами розрахункових операцій та вимог щодо забезпечення виконання фіскальних функцій програмними реєстраторами розрахункових операцій для різних сфер застосування» від 02.03.2016 р. № 149.

7.3. «Про затвердження Положення про порядок накладання стягнень за порушення законодавства про захист прав споживачів» від 17.08.2002 р. № 1177.

8. Накази Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України:

8.1. «Про затвердження Правил роздрібної торгівлі продовольчими товарами» від 11.07.2003 р. № 185.

8.2. «Про затвердження Методичних рекомендацій з формування складу витрат та порядку їх планування в торговельній діяльності» від 22.05.2002 р. № 145.

9. Накази Міністерства економіки:

9.1. «Про затвердження Правил роздрібної торгівлі непродовольчими товарами» від 19.04.2007 р. № 104.

10. Накази Міністерства зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України:

10.1. «Про затвердження Правил роботи дрібно роздрібною торговельною мережі» від 08.07.1996 № 369.

10.2. «Про затвердження Інструкції про порядок позначення роздрібних цін на товари народного споживання в підприємствах роздрібною торгівлі та закладах ресторанного господарства» від 04.01.1997 р. № 02.

11. Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України, Міністерства внутрішніх справ України, Державної податкової адміністрації України, Державного комітету стандартизації, метрології та сертифікації України «Про затвердження Правил торгівлі на ринках» від 26.02.2002 р. № 57/188/84/105.

12. Накази Міністерства фінансів України:

12.1. «Про затвердження Положення про форму та зміст розрахункових документів, Порядку подання звітності, пов'язаної із використанням книг обліку розрахункових операцій (розрахункових книжок), форми № ЗВР-1 Звіту про використання книг обліку розрахункових операцій (розрахункових книжок)» від 21.01.2016 р. № 13.

12.2. «Про затвердження порядків щодо реєстрації реєстраторів розрахункових операцій та книг обліку розрахункових операцій» від 14.06.2016 р. № 547.

12.3. «Про затвердження вимог щодо створення контрольної стрічки в електронній формі у реєстраторах розрахункових операцій, програмних реєстраторах розрахункових операцій та модемів для передачі даних, Порядку передачі інформації від реєстраторів розрахункових операцій, програмних реєстраторів розрахункових операцій дротовими або бездротовими каналами зв'язку до органів Державної податкової служби України, Порядку функціонування Системи обліку даних реєстраторів розрахункових операцій» від 08.10.2012 № 1057.

12.4. «Про затвердження відомчих класифікаторів інформації з питань державної митної справи, які використовуються у процесі оформлення митних декларацій» від 20.09.2012 р. № 1011.

13. Наказ Міністерства інфраструктури України: «Про затвердження Переліку товарів, при реалізації яких дозволяється проводити розрахункові операції без застосування реєстраторів розрахункових операцій з використанням розрахункових книжок та книг обліку розрахункових операцій об'єктами поштового зв'язку в селах» від 21.11.2014 р. № 590.

14. Наказ Міністерства державних ресурсів України: «Про затвердження Правил застосування, обігу і повернення засобів упаковки багаторазового використання і Правил повторного використання дерев'яної, картонної тари та паперових мішків» від 16.06.1992 р. № 15.

15. Наказ Міністерства торгівлі СРСР: «Про затвердження норм природного убутку продовольчих товарів у торгівлі та інструкцій з їх застосування» від 02.04.1987 № 88 (лист Міністерства економіки з питань європейської інтеграції України від 19.09.2003 р. № 83-22/605).

16. ДСТУ 2681-94. Метрологія. Терміни та визначення.

17. ДСТУ 3381:2009. Метрологія. Державна повірочна схема для засобів вимірювання маси.

18. НПАОП 52.0-1.01-96 Правила охорони праці для об'єктів роздрібної торгівлі.

19. Інкотермс 2020. Видання МТП № 723. URL : <https://www.incoterms.zed.ua/>.

### *Базова*

1. Акмен В. О. Непродовольчі товари: культурно-побутові, галантерейні та декоративно-прикладні товари: Навч. посіб. з лабораторними завданнями / В. О. Акмен, В. О. Захаренко, В. В. Колесник, Н. М. Пенкіна, В. В. Полупан. – Харків : ХДУХТ, 2019. – 225 с.

2. Апопій В. В. Організація торгівлі: Підручник. 2-ге видання., перероб. та доп. / В. В. Апопій, І. П. Міщук, В. М. Ребицький, С. І. Рудницький, Ю. М. Хом'як. – К. : Центр учбової літератури. 2018. 632 с.

3. Балабан П. Ю. Комерційна діяльність: Підручник / П. Ю. Балабан, М. П. Балабан, Т. Л. Мітяєва, О.М. Михайленко, Л. О. Попова, М. М. Хурса; за ред. проф. П. Ю. Балабана. – Харків : Світ Книг, 2018. – 452 с.

4. Балджи М. Д. Економіка та організація торгівлі: Навч. посіб. / М. Д. Балджи, І. А. Допіра, В. О. Однолько. – К. : Кондор-видавництво, 2017. – 368 с.

5. Бровко О. Г. Товарознавство. Продовольчі товари: Навч. посіб. / О. Г. Бровко, О. В. Булгакова, О. В. Кудінова. – К. : Кондор, 2015. – 730 с.

6. Дахно І. І. Зовнішньоекономічна діяльність-3: Навч. посіб. / І. І. Дахно, Алієва- В. М. Барановська // За ред. д.е.н., проф. І. І. Дахна. К. : Центр учбової літератури, 2018. – 356 с.
7. Довгань Л. Є. Менеджмент організацій: Навч. посіб. [Електр. вид]. / Л. Є. Довгань, І. П. Малик, Г. А. Мохонько, М. В. Шкробот. – К. : КПП ім. Ігоря Сікорського, – 2017.
8. Маркетинг [Електронний ресурс]: Навч. посіб. / Н. Іванечко, Т. Борисова, Ю. Процишин [та ін.] ; за ред. Н. Р. Іванечко. – Тернопіль : ЗУНУ, 2021. – 180 с.
9. Організація торгівлі. Довідник продавця продовольчого магазину: Навч. посіб./ [І. В. Юрко, П. Ю. Балабан, О. О. Горячова та ін.] за заг. ред. І. В. Юрка. – Харків : «Світ Книг», 2015. – 304 с.
10. Менеджмент: Підручник / С. Ю. Бірюченко, К. О. Бужимська, І. В. Бурачек та ін.; під заг. ред. Т. П. Остап-чук. – Житомир : Державний університет «Житомирська політехніка». – Житомир: Вид-во «Рута», 2021. – 856 с.
11. Рябченко М. О. Товарознавство. Харчові продукти рослинного походження: Навч. посіб. / М. О. Рябченко, Г. С. Гордієнко. – К. : Кондор, 2017. – 322 с.
12. Черевко О. І. Обладнання підприємств сфери торгівлі: Навч. посіб. / О. І. Черевко, О. В. Новікова, В. О. Потапов. – К. : Ліра-К. 2016. – 648 с.

### *Допоміжна*

1. Апопій В. В. Теорія та практика торговельного обслуговування. Навч. посіб. / В. В. Апопій, І. П. Міщук та ін. – К. : ЦНЛ, 2005. – 615 с.
2. Апопій В. В. Організація торгівлі / В. В. Апопій. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 598 с.
3. Голошубова Н. О. Організація торгівлі: Підручник. – 2-ге вид., перероб. та доп. / Н. О. Голошубова. – К. : Київ. нац. торг.-економ. Ун-т. 2012. – С. 680.

4. Дісяк М. Я. Обладнання підприємств торгівлі. Частина 1. Конспект лекцій для студентів кооперативних технікумів та коледжів / М. Я. Дісяк, Н. П. Зубко, М. М. Ільків. – К. : НМЦ «Укоопосвіта», 2015. – 102 с.

5. Дісяк М. Я. Обладнання підприємств торгівлі. Частина 2. Конспект лекцій для студентів кооперативних технікумів та коледжів / М. Я. Дісяк, Н. П. Зубко, М. М. Ільків. – К. : НМЦ «Укоопосвіта», 2015. – 50 с.

6. Інтегрований курс підготовки продавця непродовольчих товарів: Підручник В 2 кн. / Н. І. Бабенко, Л. В. Жарікова, Н. П. Ломакіна. – К. : Грамота, 2009. – 176 с.

7. Катаєв А. В. Маркетинг: Навч. посіб.; Харків. торг.-екон. ін-т Київ. нац. торг.-екон. ун-ту. Електрон. текст. дані. / А. В. Катаєв. – Харків : Видавничий центр «Діалог», 2016.

8. Організація торгівлі. Довідник продавця продовольчого магазину: Навч. посіб. / [І. В. Юрко, П. Ю. Балабан, О. О. Горячова та ін.] за заг. ред. І. В. Юрка. – Харків : «Світ Книг», 2015. – 304 с.

9. Петруня Ю. Є. Менеджмент. Практикум: Навч. посіб. / Ю. Є. Петруня, В. Ю. Петруня. – Дніпро : Університет митної справи та фінансів, 2019. – 104 с.

10. Саркісян Л. Г. Технологія торговельних процесів: Навч. посіб. / Л. Г. Саркісян, О. Б. Казакова. – К. : Центр учбової літератури. 2007. – С. 296.

11. Семенюк Д. П. Торговельне обладнання: Підручник, Частина 1, 2 / Д. П. Семенюк, В. О. Потапов; Харк. держ. ун-т харч. та торгівлі. – Харків, 2016. – 423 с.

### *Інтернет-ресурси:*

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>

2. Обладнання підприємств торгівлі і харчування. URL: [www.assari.com.ua/katalog.html](http://www.assari.com.ua/katalog.html)

3. Український центр з питань сертифікації та захисту прав споживачів. URL: <http://www.162.com.ua/cert/equipment-technological-food>
4. Державний реєстр реєстраторів розрахункових операцій. – сайт ДФСУ. URL: [http://sfs.gov.ua/reestr\\_гго](http://sfs.gov.ua/reestr_гго)
5. Основи менеджменту – Електронна бібліотека. URL: [www.info-library.com.ua/books-book-125.html](http://www.info-library.com.ua/books-book-125.html)
6. Офіційний сайт Верховної Ради України. URL: <http://rada.gov.ua/>
7. Офіційний сайт Державної податкової служби України. URL: <https://tax.gov.ua/>
8. Офіційний сайт Державної митної служби України: URL: <https://customs.gov.ua/>
9. Офіційний сайт «Ритейл в Україні». URL: <http://ua-retail.com/>
10. Офіційний сайт «Proretail.info». URL: <http://proretail.info/>
11. Офіційний сайт Національної асоціації бірж України. URL: [www.ua-region.info](http://www.ua-region.info)
12. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <http://www.bank.gov.ua>.
13. База законодавства «Ліга:Закон». URL: <http://www.liga.net/>
14. Офіційний сайт Державної служба України з питань безпечності харчових продуктів та захисту прав споживачів. URL: <https://www.facebook.com/spsa.gov.ua>
15. Програмне забезпечення: ЛІГА ЗАКОН, PST Spoker, QOProfesional, MD Office.

## **5. НАВЧАЛЬНА ПРАКТИКА** **на діючих роздрібних торговельних підприємствах** **для здобуття робітничої професії** **продавця-консультанта**

### **5.1. Мета та завдання Навчальної практики на** **діючих роздрібних торговельних підприємствах для** **здобуття робітничої професії** **продавця-консультанта**

*Основною метою* Навчальної практики на діючих роздрібних торговельних підприємствах для здобуття робітничої професії продавця-консультанта є формування та розвиток у студентів професійних умінь і навичок для прийняття самостійних рішень в умовах конкретного торговельного підприємства, оволодіння сучасними методами і формами організації праці продавця.

*Завданнями* Навчальної практики на діючих роздрібних торговельних підприємствах для здобуття робітничої професії продавця-консультанта є:

- ознайомлення студентів зі специфікою майбутнього фаху;
- адаптація студентів у конкретних умовах колективу підприємств;
- закріплення та вдосконалення професійних знань, умінь, навичок з експлуатації торговельно-технологічного обладнання, організації торговельно-технологічного процесу;
- накопичення досвіду самостійної роботи;
- формування вміння правильно та раціонально організувати своє робоче місце;

- формування вміння вирішувати професійні завдання з організації діяльності торговельних підприємств;
- набуття вмінь використовувати сучасні комп'ютерні й телекомунікаційні технології у торговельно-технологічному процесі;
- виховання у студентів почуття колективізму та взаємодопомоги, економії та бережливого використання енергоресурсів, матеріалів.

## 5.2. ІНФОРМАЦІЙНИЙ ОБСЯГ НАВЧАЛЬНОЇ ПРАКТИКИ на діючих роздрібних торговельних підприємствах для здобуття робітничої професії продавця-консультанта

№ з/п	Назва теми	Кількість годин		
		усього	на робочому місці	самостійна робота
1	Загальна характеристика роздрібного торговельного підприємства	45	30	15
2	Торговельно-технологічні процеси на роздрібному торговельному підприємстві	45	30	15
3	Організація роботи продавця-консультанта	48	30	18
4	Організація роботи контролера-касира (оператора РРО)	30	18	12
5	Кваліфікаційний іспит на отримання робітничої професії продавця-консультанта	12	12	–
<b>Разом:</b>		<b>180</b>	<b>120</b>	<b>60</b>

**5.3. Форма підсумкового контролю результатів навчання – кваліфікаційний іспит на отримання робітничої професії продавця-консультанта.**

## **5.4. Зміст програми Навчальної практики на діючих торговельних підприємствах для здобуття робітничої професії продавця-консультанта**

### **Тема 1. Загальна характеристика роздрібного торговельного підприємства**

Ознайомлення з організаційно-правовою формою, підпорядкованістю, місцезнаходженням, типом роздрібного торговельного підприємства, його спеціалізацією, розпорядком роботи, порядком відкриття та закриття, здавання під охорону, зберігання ключів.

Ознайомлення з дозвільною документацією роздрібного торговельного підприємства. Аналіз інформації Куточка споживача відповідно до встановлених вимог.

Вивчення правил охорони та безпеки праці на роздрібному торговельному підприємстві та на робочих місцях продавця-консультанта, контролера-касира, фасувальника. Вивчення правил гігієни праці, виробничої санітарії, протипожежного режиму в магазині та аналіз їх дотримання.

Ознайомлення з організацією матеріальної відповідальності в магазині. Вивчення змісту договору матеріальної відповідальності. Інвентаризація товарно-матеріальних цінностей на роздрібному торговельному підприємстві.

Ознайомлення з матеріально-технічною базою роздрібного торговельного підприємства та формулювання висновків щодо його технічного оснащення. Ознайомлення із зовнішнім та внутрішнім улаштуванням роздрібного торговельного підприємства.

Ознайомлення з приміщеннями роздрібного торговельного підприємства, взаємозв'язками між ними та визначення виду технологічного планування. Ознайомлення з видами обладнання роздрібного торговельного підприємства. Визначення технологічного планування торговельної зали.

Ознайомлення з асортиментом товарів у магазині. Вивчення особливостей формування асортименту, методів вивчення купівельного попиту на роздрібному торговельному підприємстві.

Вивчення джерел товаропостачання, форм і методів товаропостачання. Вивчення порядку формування замовлень на завезення товарів.

Ознайомлення з організацією внутрішнього та зовнішнього контролю на роздрібному торговельному підприємстві та ведення Журналу реєстрації перевірок. Особливості перевірки суб'єкта господарювання органами Держпродспоживслужби України. Ознайомлення з результатами контрольних перевірок додержання правил торговельного обслуговування, оформленням контрольних та санітарних журналів магазину, аналіз дотримання інструкцій щодо їх ведення.

Вивчення завдань, поставлених перед колективом магазину, щодо підвищення культури торговельного обслуговування населення.

### ***Самостійна робота***

Ознайомлення з організаційно-правовою формою, підпорядкованістю, місцезнаходженням, типом роздрібного торговельного підприємства, його спеціалізацією, розпорядком роботи, порядком відкриття та закриття, здавання під охорону, зберігання ключів.

Вивчення правил гігієни праці, виробничої санітарії, протипожежного режиму в магазині та аналіз їх дотримання.

Вивчення змісту договору матеріальної відповідальності.

Ознайомлення із зовнішнім та внутрішнім улаштуванням роздрібного торговельного підприємства.

Ознайомлення з видами обладнання роздрібного торговельного підприємства.

Ознайомлення з асортиментом товарів у магазині.

Вивчення джерел товаропостачання, форм і методів товаропостачання.

Вивчення завдань, поставлених перед колективом магазину, щодо підвищення культури торговельного обслуговування населення.

### **Студенти повинні:**

*уміти* формувати Куточок споживача; використовувати набуті знання з правил охорони, безпеки, гігієни праці та виробничої санітарії на робочому місці продавця, контролера-касира та фасувальника; аналізувати відповідність улаштування роздрібного торговельного підприємства вимогам технології торгівлі; визначати потребу в товарах, формувати замовлення на завезення товарів; аналізувати дотримання інструкцій щодо ведення документації на роздрібному торговельному підприємстві.

## **Тема 2. Торговельно-технологічні процеси на роздрібному торговельному підприємстві**

Оволодіння навичками приймання товарів за кількістю та якістю. Підбір інвентарю для відкривання тари і упаковки. Технологія приймання товарів за кількістю та якістю. Аналіз стану організації та технології приймання товарів. Документальне оформлення приймання товарів.

Участь в укладанні товарів на зберігання. Аналіз умов зберігання товарів на роздрібному торговельному підприємстві.

Оволодіння технікою підготовки товарів до продажу; підготовки, оформлення та прикріплення цінників. Аналіз дотримання інструкцій про порядок позначення роздрібних цін.

Організація робочого місця фасувальника. Закріплення прийомів користування ваговим обладнанням та інвентарем. Підготовка пакувальних матеріалів. Відпрацювання техніки маркування, фасування, зважування та упакування товарів. Ознайомлення з організацією контролю за додержанням правил користування засобами виміральної техніки в магазині.

Ознайомлення з видами товарних втрат та порядком документального оформлення їх списання.

Відпрацювання операцій з розміщення і викладки товарів у торговельній залі. Ознайомлення з планаграмами. Оволодіння навичками викладання товарів із застосуванням основ мерчандайзингу. Аналіз розміщення і викладки товарів у торговельній залі. Ротація товарів у торговельній залі. Організація робочого місця мерчандайзера, промоутера.

Форми і методи продажу товарів у магазині. Ознайомлення з переліком додаткових послуг споживачам. Аналіз дотримання в магазині правил продажу продовольчих і непродовольчих товарів, правил провадження торговельної діяльності та торговельного обслуговування споживачів.

Ознайомлення з видами стимулювання та активізації продажу товарів на роздрібному торговельному підприємстві.

### ***Самостійна робота***

Підбір інвентарю для відкривання тари і упаковки.

Аналіз дотримання інструкцій про порядок позначення роздрібних цін.

Ознайомлення з організацією контролю за додержанням правил користування засобами вимірювальної техніки в магазині.

Аналіз розміщення і викладки товарів у торговельній залі. Організація робочого місця мерчандайзера, промоутера.

Форми і методи продажу товарів у магазині. Ознайомлення з переліком додаткових послуг споживачам.

### **Студенти повинні:**

*уміти* приймати товар за кількістю та якістю, створювати умови для його зберігання, здійснювати підготовку товарів до продажу, організовувати робоче місце фасувальника, розмішувати і викладати товари на торговельному обладнанні, позначати роздрібні ціни на товари, запобігати та зменшувати товарні втрати, пропонувати додаткові послуги, використовувати методи активізації продажу.

### **Тема 3. Організація роботи продавця-консультанта**

Організація робочого місця продавця-консультанта. Ознайомлення зі стандартами обслуговування на роздрібному торговельному підприємстві.

Складання товарознавчої характеристики на кілька товарів, анотацій на нові товари.

Оволодіння навичками класичної техніки обслуговування покупців: встановлення контакту з потенційним покупцем, робота із запереченнями, завершення операцій з обслуговування покупців.

Оволодіння навичками ведення діалогу з покупцями, консультування, пропонування взаємозамінних товарів і торговельних послуг покупцям.

Відпрацювання видів продажу продовольчих та непродовольчих товарів: активних, пасивних, прямих, непрямих.

Відпрацювання технік продажу товарів.

Відпрацювання техніки продажу окремих груп продовольчих товарів і торговельних послуг покупцям.

Ознайомлення з підготовкою та проведенням позамагазинних, особливих форм продажу товарів.

Ознайомлення з правовими та організаційними засадами захисту прав споживачів на роздрібному торговельному підприємстві. Ознайомлення з порядком обміну та повернення товарів на роздрібному торговельному підприємстві.

#### ***Самостійна робота***

Організація робочого місця продавця-консультанта.

Складання товарознавчої характеристики на кілька товарів, анотацій на нові товари.

Відпрацювання технік продажу товарів.

Ознайомлення з підготовкою та проведенням позамагазинних, особливих форм продажу товарів.

Ознайомлення з правовими та організаційними засадами захисту прав споживачів на роздрібному торговельному підприємстві.

### **Студенти повинні:**

*уміти* організувати робоче місце продавця-консультанта; дотримуватися стандартів обслуговування; користуватися класичною технікою обслуговування покупців; надавати консультацію про особливості, призначення та споживні властивості окремих видів товарів; вести діалог із покупцями, працювати із запереченнями, надавати допомогу у виборі товару; здійснювати продаж продовольчих і непродовольчих товарів; використовувати методи активізації продажу; вирішувати ситуації, пов'язані з обміном та поверненням товарів.

## **Тема 4. Організація роботи контролера-касира (оператора РРО)**

Вивчення прав та обов'язків контролера-касира згідно з посадовою інструкцією.

Ознайомлення з інструкцією з експлуатації реєстратора розрахункових операцій (РРО).

Організація робочого місця контролера-касира згідно з правилами охорони праці.

Освоєння техніки підготовки РРО до роботи.

Освоєння техніки роботи на РРО та порядку розрахунку з покупцями.

Здійснення операцій з отримання службових і фіскальних звітів.

Ознайомлення із заповненням відповідних розділів Книги обліку розрахункових операцій. Ознайомлення з порядком здавання виручки, документального оформлення.

### ***Самостійна робота***

Вивчення прав та обов'язків контролера-касира згідно з посадовою інструкцією.

Ознайомлення з інструкцією з експлуатації реєстратора розрахункових операцій (РРО).

Організація робочого місця контролера-касира згідно з правилами охорони праці.

### **Студенти повинні:**

*уміти* організовувати робоче місце контролера-касира згідно з правилами охорони праці, працювати на РРО в різних режимах роботи, отримувати службові та фіскальні звіти, оформляти документи з касових операцій, здавати виручку.

## **6. НАВЧАЛЬНА ПРАКТИКА З ВИРІШЕННЯ СИТУАЦІЙ**

### **6.1. Мета і завдання навчальної практики з вирішення ситуацій**

*Метою Навчальної практики з вирішення ситуацій є формування та розвиток спеціальних компетентностей здобувачів фахової передвищої освіти, набуття ними комплексних умінь застосовувати набуті теоретичні знання в професійній діяльності.*

*Завданнями Навчальної практики з вирішення ситуацій є формування вмінь і навичок з:*

- використання базових знань з підприємництва, торгівлі та біржової діяльності й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях;
- організації пошуку, самостійного відбору, якісної обробки інформації з різних джерел для формування банків даних у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності;
- вирішення типових спеціалізованих задач та практичних проблем у галузі підприємницької, торговельної та біржової діяльності;
- уміння працювати в команді, мати навички міжособистісної взаємодії, які дозволяють досягати професійних цілей;
- критичного осмислення теоретичних засад та здатності застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях.

## 6.2. ІНФОРМАЦІЙНИЙ ОБСЯГ НАВЧАЛЬНОЇ ПРАКТИКИ З ВИРІШЕННЯ СИТУАЦІЙ

### Освітньо-професійна програма *Підприємництво, торгівля та біржова діяльність*

№ з/п	Назва теми	Кількість годин			
		усього	аудиторні заняття		самостійна робота
			разом	практичні	
1	Організація функціонування суб'єктів господарювання у сфері торгівлі	6	2	2	4
2	Аналіз асортименту, споживних властивостей та оцінка якості товарів	8	6	6	2
3	Організація торговельно-технологічного процесу торговельного підприємства	7	6	6	1
4	Комерційна діяльність торговельного підприємства	6	4	4	2
5	Маркетингова політика торговельного підприємства	6	2	2	4
6	Менеджмент торговельного підприємства	6	2	2	4
7	Аналіз показників фінансово-господарської діяльності торговельного підприємства	6	2	2	4
<b>Разом</b>		<b>45</b>	<b>24</b>	<b>24</b>	<b>21</b>

### **6.3. Форма підсумкового контролю результатів навчання – диференційований залік.**

## **6.4. Зміст програми Навчальної практики з вирішення ситуацій**

### **Тема 1. Організація функціонування суб'єктів господарювання у сфері торгівлі**

Аналіз правової бази підприємництва в Україні. Характеристика суб'єктів підприємницької діяльності та основних організаційних форм підприємництва.

Планування власної справи. Технологія заснування власної справи. Складання бізнес-плану.

Управління підприємницькою діяльністю у торгівлі.

#### ***Самостійна робота***

Аналіз правової бази підприємництва в Україні. Характеристика суб'єктів підприємницької діяльності та основних організаційних форм підприємництва.

Планування власної справи.

Управління підприємницькою діяльністю у торгівлі.

#### **Студенти повинні:**

*уміти* здійснювати діяльність із дотриманням вимог нормативно-правових документів у сфері підприємницької та торговельної діяльності; давати характеристику різним формам підприємницької діяльності; планувати та організовувати власну справу, складати бізнес-план торговельного підприємства; аналізувати систему управлінської діяльності торговельного підприємства.

## **Тема 2. Аналіз асортименту, споживних властивостей та оцінка якості товарів**

Визначення особливостей споживних властивостей продовольчих та непродовольчих товарів.

Товарознавча характеристика окремих груп продовольчих та непродовольчих товарів.

Характеристика квітів відкритого та закритого ґрунту.

Класифікація та характеристика асортименту зоотоварів.

Чинники формування якості товарів та їх вплив на якість товарів. Аналіз рівня показників якості товарів, методів та організації контролю якості товарів.

Вивчення особливостей маркування, пакування, транспортування та зберігання різних груп товарів.

### ***Самостійна робота***

Характеристика квітів відкритого та закритого ґрунту.

Класифікація та характеристика асортименту зоотоварів.

Чинники формування якості товарів та їх вплив на якість товарів.

Вивчення особливостей маркування, пакування, транспортування та зберігання різних груп товарів.

### **Студенти повинні:**

*уміти* використовувати нормативну документацію, що регламентує якість товарів, визначати показники споживних властивостей товарів, робити вмотивовані, обґрунтовані висновки щодо якості товарів.

### **Тема 3. Організація торговельно-технологічного процесу торговельного підприємства**

Характеристика об'єктів роздрібної торгівлі. Формат роздрібних торговельних підприємств.

Зміст торговельно-технологічного процесу торговельного підприємства; документальне оформлення торговельно-технологічних операцій на роздрібному та оптовому торговельному підприємствах.

Аналіз форм і методів роздрібного продажу товарів.

Аналіз процесу торговельного обслуговування покупців.

Стандарти обслуговування. Характеристика торговельних послуг. Аналіз дотримання правил продажу товарів у магазинах, правил обміну і повернення непродовольчих товарів.

Визначення методів активізації продажу товарів.

Організація контролю за діяльністю торговельних підприємств.

Особливості організації перевезення товарів різними видами транспорту, порядок оформлення документів на перевезення.

#### ***Самостійна робота***

Характеристика об'єктів роздрібної торгівлі. Формат роздрібних торговельних підприємств.

Аналіз процесу торговельного обслуговування покупців.

Стандарти обслуговування. Характеристика торговельних послуг.

Визначення методів активізації продажу товарів.

Організація контролю за діяльністю торговельних підприємств.

Особливості організації перевезення товарів різними видами транспорту, порядок оформлення документів на перевезення.

### **Студенти повинні:**

*уміти* виконувати професійні завдання з організації діяльності торговельних підприємств; здійснювати торговельну діяльність із дотриманням вимог нормативно-правових документів у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності.

## **Тема 4. Комерційна діяльність торговельного підприємства**

Характеристика суб'єктів та об'єктів комерційної діяльності.

Визначення етапів і критеріїв вибору постачальників товарів. Установлення господарських зв'язків при закупівлі та оптовому продажу товарів, їх документальне оформлення. Складання проєктів господарських договорів. Порядок укладання, зміни та розірвання господарських договорів.

Аналіз закупівельної діяльності торговельного підприємства. Оперативний облік і контроль виконання договірних зобов'язань. Визначення відповідальності за порушення договірних зобов'язань.

Особливості закупівлі товарів через товарну біржу. Визначення порядку укладання біржових контрактів. Аналіз функцій брокерської контори. Організація онлайн закупівель.

Аналіз особливостей формування асортименту товарів у різних операторів оптового ринку та роздрібній торгівлі. Регулювання і контроль асортименту товарів на торговельному підприємстві; управління товарними запасами.

Аналіз сучасних форм і методів оптового продажу товарів. Порядок проведення перемовин із потенційними покупцями товарів. Характеристика функцій дистриб'юторів та дилерів.

Порівняльна характеристика форм і методів товаропостачання. Формування замовлень на завезення товарів у роздрібну торговельну мережу.

## ***Самостійна робота***

Характеристика суб'єктів та об'єктів комерційної діяльності.

Установлення господарських зв'язків при закупівлі та оптовому продажу товарів, їх документальне оформлення. Порядок укладання, зміни та розірвання господарських договорів.

Оперативний облік і контроль виконання договірних зобов'язань. Визначення відповідальності за порушення договірних зобов'язань.

Аналіз функцій брокерської контори. Організація онлайн закупівель.

Аналіз особливостей формування асортименту товарів у різних операторів оптового ринку та роздрібній торгівлі. Регулювання і контроль асортименту товарів на торговельному підприємстві; управління товарними запасами.

Порядок проведення перемовин із потенційними покупцями товарів. Характеристика функцій дистриб'юторів та дилерів.

Порівняльна характеристика форм і методів товаропостачання.

## **Студенти повинні:**

*уміти* здійснювати вибір постачальників товарів, організувати закупівельну та збутову діяльність, складати проекти господарських договорів, формувати асортимент товарів та управляти ним, забезпечувати товаропостачання роздрібною торговельною мережі.

## **Тема 5. Маркетингова політика торговельного підприємства**

Маркетингові дослідження. Кон'юнктура ринку: критерії та показники для її дослідження.

Сегментування ринку. Позиціонування товару і фірми на ринку.

Конкурентоспроможність товару та методи її оцінки. Вибір методу формування ціни.

### ***Самостійна робота***

Маркетингові дослідження. Кон'юнктура ринку: критерії та показники для її дослідження.

Сегментування ринку.

### **Студенти повинні:**

*уміти* отримувати маркетингову інформацію, проводити маркетингові дослідження, оцінювати маркетингові можливості підприємства проводити сегментування ринку і позиціонування товарів, обирати методи ціноутворення відповідно до визначеної мети, оцінювати конкурентоспроможність підприємства.

## **Тема 6. Менеджмент торговельного підприємства**

Організація як система. Внутрішнє та зовнішнє середовище організації.

Функції менеджменту. Складові організаційної діяльності: розподіл повноважень і створення організаційних структур управління. Мотиваційний процес.

Управління конфліктними ситуаціями.

### ***Самостійна робота***

Організація як система. Внутрішнє та зовнішнє середовище організації.

Функції менеджменту.

### **Студенти повинні:**

*уміти* визначати цілі та розробляти систему цілей організації, виходячи з основних факторів середовища її діяльності; *уміти* розподіляти повноваження та будувати організаційну структуру підприємства; визначати потреби та мотиви діяльності людини; визначати причини виникнення конфліктів та застосовувати методи управління ними.

## **Тема 7. Аналіз показників фінансово-господарської діяльності торговельного підприємства**

Аналіз обсягу та асортименту товарообороту торговельного підприємства. Основні чинники, що визначають обсяг, структуру і перспективи розвитку товарообороту підприємства. Планування загального обсягу товарообороту та товарообороту за асортиментом.

Показники стану товарних запасів. Товарне забезпечення товарообороту, його поняття та завдання. Аналіз товарних запасів та товарного забезпечення обороту торговельного підприємства. Фактори, які впливають на розмір товарних запасів і товарооборотності. Аналіз виконання договорів та рівномірності надходження товарів.

Розрахунок показників, що характеризують витрати торговельного підприємства. Чинники, що визначають розмір витрат обігу торговельного підприємства. Розрахунок витрат в цілому по підприємству і за окремими статтями витрат. Шляхи раціоналізації поточних витрат.

Визначення фінансового результату від діяльності торговельного підприємства. Оцінка меж беззбитковості діяльності торговельного підприємства. Розрахунок показників рентабельності торговельного підприємства.

### ***Самостійна робота***

Основні чинники, що визначають обсяг, структуру і перспективи розвитку товарообороту підприємства.

Показники стану товарних запасів. Товарне забезпечення товарообороту, його поняття та завдання. Аналіз товарних запасів та товарного забезпечення обороту торговельного підприємства. Фактори, які впливають на розмір товарних запасів і товарооборотності. Аналіз виконання договорів та рівномірності надходження товарів.

Розрахунок показників, що характеризують витрати торговельного підприємства. Чинники, що визначають розмір витрат обігу торговельного підприємства. Шляхи раціоналізації поточних витрат.

### **Студенти повинні:**

*уміти* аналізувати і планувати товарооборот торговельного підприємства за загальним обсягом і асортиментом, розраховувати показники, що характеризують стан товарних запасів та товарооборотності, аналізувати стан товарних запасів, розробляти заходи щодо їх нормалізації, аналізувати і планувати надходження товарів на підприємство; розраховувати витрати торговельного підприємства в цілому, за статтями та під впливом різних факторів; розраховувати доходи, прибуток та рентабельність торговельного підприємства.

## 7. ВИРОБНИЧА (ТЕХНОЛОГІЧНА) ПРАКТИКА

### 7.1. Мета і завдання виробничої (технологічної) практики

*Метою проходження виробничої (технологічної) практики є набуття студентами практичного досвіду та закріплення й поглиблення набутих під час теоретичного навчання знань з теоретико-методологічних аспектів підприємництва, торгівлі та біржової діяльності та набуття й удосконалення компетентностей, визначених освітньо-професійною програмою підготовки фахових молодших бакалаврів.*

*Основними завданнями виробничої (технологічної) практики є:*

- опанування сучасними прийомами та методами прийняття управлінських рішень;
- формування у майбутніх фахівців умінь та практичних навичок в сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності;
- систематичне оновлення та творче застосування набутих знань у практичній діяльності при вирішенні завдань, які постають при реалізації ключових функцій підприємницької, торговельної та біржової діяльності;
- формування у студентів професійних практичних знань, вмінь і навичок, необхідних для виробничої, дослідницької діяльності у галузі митної справи;
- набуття практичних навичок із декларування, розвиток творчого підходу до самостійного вирішення практичних задач у реальних виробничих умовах;
- формування у студентів професійних умінь і навичок щодо прийняття самостійних рішень під час професійної діяльності в реальних умовах;

- опанування сучасних прийомів, методів та знарядь праці в сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності;
- розвиток професійного мислення, прищеплення умінь фахової діяльності в умовах трудового колективу;
- виховання у студентів потреби поповнювати свої знання та творчо їх застосовувати в практичній діяльності.

## 7.2. ІНФОРМАЦІЙНИЙ ОБСЯГ ВИРОБНИЧОЇ (ТЕХНОЛОГІЧНОЇ) ПРАКТИКИ

### *Освітньо-професійна програма Підприємництво, торгівля та біржова діяльність*

№ з/п	Назва теми	Кількість годин		
		усього	на робочому місці	самостійна робота
1	Загальна характеристика та основні напрями діяльності підприємства	20	12	8
2	Організаційні засади діяльності підприємства	18	12	6
3	Організація торговельно-технологічного процесу на підприємстві	20	12	8
4	Маркетингова діяльність підприємства	26	18	8
5	Аналіз асортименту товарів на підприємстві	26	18	8
6	Організація закупівель товарів на підприємстві	26	18	8
7	Організація збуту товарів на підприємстві	24	18	6
8	Конкурентоспроможність підприємства	20	12	8
<b>Разом:</b>		<b>180</b>	<b>120</b>	<b>60</b>

### **7.3. Форма підсумкового контролю результатів навчання – диференційований залік.**

## **7.4. Зміст програми виробничої (технологічної) практики**

### **Тема 1. Загальна характеристика та основні напрями діяльності підприємства**

Загальна характеристика підприємства: організаційно-правова форма, підпорядкованість, місцезнаходження, тип торговельного підприємства, його спеціалізація, розпорядок роботи, стан матеріально-технічної бази. Організаційно-правове забезпечення суб'єкта господарювання: засновницькі документи, їх зміст, порядок оформлення і реєстрації. Наявність пакета дозвільних документів.

Основні напрями господарської діяльності підприємства. Структура підприємства, форма власності, функції і завдання, основні показники діяльності. Використання інформаційних технологій та спеціального програмного забезпечення при організації торговельно-технологічних процесів.

Зони діяльності підприємства. Макросередовище торговельного підприємства. Визначення форм інфраструктури, які опосередковують рух ділових відносин і потрібні для ефективного функціонування підприємства.

Стан охорони праці та пожежної безпеки, дотримання працівниками безпечного виконання робіт і санітарного стану підприємства. Формування висновків щодо дотримання вимог безпеки праці, виробничої санітарії та пожежної безпеки.

#### ***Самостійна робота***

Загальна характеристика підприємства: організаційно-правова форма, підпорядкованість, місцезнаходження, тип торговельного підприємства, його спеціалізація, розпорядок роботи, стан матеріально-технічної бази.

Зони діяльності підприємства. Макросередовище торговельного підприємства. Визначення форм інфраструктури, які опосередковують рух ділових відносин і потрібні для ефективного функціонування підприємства.

### **Студенти повинні:**

*уміти* аналізувати організаційно-правове забезпечення суб'єкта господарювання, основні напрями господарської діяльності та її показники, макросередовище підприємства, дотримання вимог безпеки праці, виробничої санітарії та пожежної безпеки; оцінювати стан матеріально-технічної бази.

## **Тема 2. Організаційні засади діяльності підприємства**

Організаційна структура підприємства. Склад і компетенція органів управління, порядок прийняття ними рішень. Пропозиції щодо удосконалення організаційної структури суб'єкта господарювання.

Структура та функції комерційної служби. Функції та розподіл завдань між окремими відділами, працівниками. Система організації праці комерційних працівників. Функціональні (посадові) обов'язки комерційних працівників.

Зовнішній та внутрішній контроль за діяльністю суб'єкта господарювання.

### ***Самостійна робота***

Пропозиції щодо удосконалення організаційної структури суб'єкта господарювання.

Функціональні (посадові) обов'язки комерційних працівників.

### **Студенти повинні:**

*уміти* аналізувати організаційну структуру підприємства і надавати пропозиції з її удосконалення; визначати структуру комерційної служби та її функції, виконувати функціональні обов'язки комерційних працівників.

### **Тема 3. Організація торговельно-технологічного процесу на підприємстві**

Структура торговельно-технологічного процесу на торговельному підприємстві.

Характеристика основних технологічних процесів: приймання товарів за кількістю та якістю, його документальне оформлення, проведення органолептичної оцінки якості товарів, приймання нереалізованих вчасно товарів від покупців; принципи і особливості організації зберігання товарів; технологія і документальне оформлення відпуску товарів покупцям. Оцінка відповідності виконання торговельно-технологічного процесу нормативно-правовим актам, що регулюють роботу підприємств торгівлі.

Основні напрями удосконалення організації торговельно-технологічних процесів на підприємстві.

#### ***Самостійна робота***

Структура торговельно-технологічного процесу на торговельному підприємстві.

Оцінка відповідності виконання торговельно-технологічного процесу нормативно-правовим актам, що регулюють роботу підприємств торгівлі.

Основні напрями удосконалення організації торговельно-технологічних процесів на підприємстві.

#### **Студенти повинні:**

*уміти* здійснювати і документально оформляти приймання товарів за кількістю та якістю, відпуск товарів; організовувати зберігання товарів на підприємстві.

## Тема 4. Маркетингова діяльність підприємства

Організація та проведення маркетингових досліджень. Порядок проведення маркетингових досліджень, здійснюваних суб'єктом господарювання за напрямками: визначення величини ринків, їх кон'юнктури, дослідження конкурентів та конкурентоздатності, поведінки споживачів, споживчих властивостей товару.

Робота з вивчення купівельного попиту, кон'юнктури товарного ринку в зоні діяльності підприємства та використання одержаних матеріалів в оперативній роботі торговельного підприємства.

Визначення факторів, що впливають на формування товарної політики підприємства. Аналіз і визначення стадій життєвого циклу окремих груп продовольчих і непродовольчих товарів.

Цінова політика та маркетингові цінові стратегії підприємства. Порядок визначення цін на товари. Оцінка впливу цін на обсяги продажу товарів.

Дослідження ефективності політики маркетингових комунікацій.

### *Самостійна робота*

Організація та проведення маркетингових досліджень.

Визначення факторів, що впливають на формування товарної політики підприємства. Аналіз і визначення стадій життєвого циклу окремих груп продовольчих і непродовольчих товарів.

Дослідження ефективності політики маркетингових комунікацій.

### **Студенти повинні:**

*уміти* здійснювати маркетингові дослідження, вивчати попит на товари та використовувати матеріали його вивчення в оперативній роботі підприємства; визначати життєві стадії товарів; формувати ціни на товари; використовувати політику маркетингових комунікацій.

## **Тема 5. Аналіз асортименту товарів на підприємстві**

Асортиментна політика підприємства, її основні стратегії. Принципи планування та формування асортименту.

Аналіз асортименту товарів, що реалізується підприємством. Власні товарні марки, їх вплив на результати діяльності підприємства.

Ідентифікування продовольчих і непродовольчих товарів, пропонувані товаропостачальниками, оцінка споживних властивостей та визначення конкурентоспроможності товарів.

Система управління якістю товарів. Контроль за станом асортименту та його регулювання.

Система управління товарними запасами на підприємстві.

### ***Самостійна робота***

Аналіз асортименту товарів, що реалізується підприємством. Власні товарні марки, їх вплив на результати діяльності підприємства.

Ідентифікування продовольчих і непродовольчих товарів, пропонувані товаропостачальниками, оцінка споживних властивостей та визначення конкурентоспроможності товарів.

### **Студенти повинні:**

*уміти* аналізувати асортимент товарів, що реалізується підприємством, визначати асортиментні стратегії; ідентифікувати товари, пропонувані товаропостачальниками, оцінювати їх споживні властивості та конкурентоспроможність; здійснювати контроль за станом асортименту, управляти товарними запасами.

## **Тема 6. Організація закупівель товарів на підприємстві**

Аналіз джерел закупівлі товарів. Методи пошуку та вибору постачальників. Формування бази наявних та потенційних постачальників.

Порядок встановлення договірних відносин з контрагентами. Вивчення змісту, порядку розробки, укладання та уточнення господарських договорів.

Порядок закупівлі товарів на підприємстві.

Порядок розрахунків за поставлені товари.

Аналіз товарного забезпечення підприємства згідно з укладеними господарськими договорами. Облік і контроль виконання договорів. Вивчення порядку складання претензій, позовів та їх задоволення.

Оцінка наслідків невиконання укладених договорів щодо асортименту й кількості товарів та їх вплив на результати фінансово-господарської діяльності підприємства.

### ***Самостійна робота***

Методи пошуку та вибору постачальників.

Вивчення змісту, порядку розробки, укладання та уточнення господарських договорів.

Оцінка наслідків невиконання укладених договорів щодо асортименту й кількості товарів та їх вплив на результати фінансово-господарської діяльності підприємства.

### **Студенти повинні:**

*уміти* аналізувати джерела закупівлі товарів, встановлювати договірні відносини з контрагентами, організувати закупівлі товарів, здійснювати облік і контроль виконання договорів.

## Тема 7. Організація збуту товарів на підприємстві

Аналіз форм і методів продажу товарів.

Цільові групи споживачів.

Канали просування товарів.

Організація оптового продажу через посередницькі структури.

Аналіз основних покупців, їх питома вага у товарообороті. Порядок встановлення господарських зв'язків із покупцями та їх документальне оформлення.

Аналіз методів товаропостачання на підприємстві. Система управління товаропостачанням, функції логістичної служби.

Формування замовлення на завезення товарів. Функціональні обов'язки агентів торговельних (комерційних). Порядок повернення покупцями нереалізованих у визначені терміни товарів.

Організація стимулювання збуту товарів та надання додаткових послуг покупцям.

Рекомендації з підвищення ефективності збутової діяльності підприємства.

### ***Самостійна робота***

Аналіз форм і методів продажу товарів.

Цільові групи споживачів.

Організація оптового продажу через посередницькі структури.

Аналіз методів товаропостачання на підприємстві.

Функціональні обов'язки агентів торговельних (комерційних). Рекомендації з підвищення ефективності збутової діяльності підприємства.

### **Студенти повинні:**

*уміти* аналізувати форми і методи продажу товарів; визначати цільові групи споживачів та канали просування, організувати товаропостачання, формувати замовлення на завезення товарів; стимулювати збут товарів.

## **Тема 8. Конкурентоспроможність підприємства**

Діагностика конкурентоспроможності суб'єкта господарювання. Зовнішнє і внутрішнє ринкове середовище підприємства. Стратегія і тактика поведінки підприємства на ринку, основні конкуренти. Переваги і недоліки підприємства в порівнянні з основними конкурентами. Оцінка конкурентних позицій суб'єкта господарювання.

Рекомендації з підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Розроблення заходів, спрямованих на покращення результатів діяльності підприємства.

Формулювання висновків та внесення пропозицій щодо покращення торговельної діяльності суб'єкта господарювання.

### ***Самостійна робота***

Зовнішнє і внутрішнє ринкове середовище підприємства. Стратегія і тактика поведінки підприємства на ринку, основні конкуренти.

Рекомендації з підвищення конкурентоспроможності підприємства.

### **Студенти повинні:**

*уміти* здійснювати діагностику конкурентоспроможності суб'єкта господарювання; розробляти заходи, які спрямовані на покращення результатів діяльності та підвищення конкурентоспроможності підприємства.

## **8. Порядок та критерії оцінювання результатів навчання з навчальної та виробничої (технологічної) практик**

Результати навчання студента, що відображають досягнутий ним рівень компетентностей, ідентифікують і вимірюють у процесі контрольних заходів за допомогою критеріїв.

Оцінювання студентів охоплює низку письмових, усних, практичних контрольних процедур, які використовують відповідно до компетентнісних характеристик (знання, вміння/навички, комунікація, відповідальність і автономія) результатів навчання, досягнення яких контролюється.

Вимірювання рівня досягнення результатів навчання здійснюється експертно за критеріями.

Оцінювання результатів навчання студентів проводиться під час поточного і підсумкового контролів.

Поточний контроль проводиться у формі усного опитування, письмового експрес-контролю, перевірки набутих умінь на практичних заняттях та робочих місцях, комп'ютерного тестування, виконання індивідуальних завдань тощо і має на меті перевірку рівня засвоєння студентом навчального матеріалу програми практики.

Семестровий контроль проводиться відповідно до навчального плану у формі диференційованого заліку та іспиту, в терміни, встановлені графіком освітнього процесу та в обов'язку навчального матеріалу, визначеному програмою практики.

Оцінювання результатів поточного та підсумкового контролів здійснюється за національною (чотирибальною) шкалою.

## 8.1. Навчальна практика з вирішення ситуацій

### Освітньо-професійна програма Підприємництво, торгівля та біржова діяльність

- **«відмінно»** – студент знає нормативно-правове забезпечення діяльності торговельного підприємства, уміє ним користуватися; уміє визначати характеристики товарів і послуг; визначає потреби споживачів для формування асортименту товарів, основні показники діяльності підприємницьких, торговельних і біржових структур для забезпечення їх ефективності; здатний враховувати основні закономірності та сучасні досягнення в торговельній діяльності; вільно володіє державною мовою;

- **«добре»** – студент знає нормативно-правове забезпечення діяльності торговельного підприємства, уміє ним користуватися; уміє визначати характеристики товарів і послуг; визначає потреби споживачів для формування асортименту товарів, основні показники діяльності підприємницьких, торговельних і біржових структур для забезпечення їх ефективності; логічно мислить і застосовує знання в професійних ситуаціях; здатний враховувати основні закономірності та сучасні досягнення в торговельній діяльності; вільно володіє державною мовою; але припускається певних неточностей і похибок при виконанні завдань, при вирішенні проблемних ситуацій або під час аналізу практичного завдання; в цілому здатний враховувати основні закономірності та сучасні досягнення в торговельній діяльності; вільно володіє державною мовою;

- **«задовільно»** – студент в основному знає нормативно-правове забезпечення діяльності торговельного підприємства, але недостатньо впевнено ним користується; недостатньо повно сформував практичні вміння і навички з організації діяльності торговельних, підприємницьких, біржових структур; вирішує проблемні виробничі ситуації частково; на недостатньому рівні володіє державною мовою;

- **«незадовільно»** – студент не володіє уміньми з організації діяльності торговельних, підприємницьких, біржових структур; майже не орієнтується в нормативно-правовому забезпеченні торговельної діяльності; практично відсутні вміння і навички з рішення проблемних ситуацій; на недостатньому рівні володіє державною мовою.

## **8.2. Навчальна практика на діючих торговельних підприємствах для здобуття робітничої професії продавця-консультанта**

- **«відмінно»** – студент знає нормативно-правове забезпечення діяльності торговельного підприємства, уміє ним користуватися; повністю сформував практичні вміння і навички з організації торговельно-технологічного процесу в магазині, організації робочого місця контролера-касира, продавця-консультанта, фасувальника; оволодів навичками роботи контролера-касира, продавця-консультанта продовольчих і непродовольчих товарів; логічно мислить і застосовує знання в професійних ситуаціях; здатний враховувати основні закономірності та сучасні досягнення в торговельній діяльності; вільно володіє державною мовою;

- **«добре»** – студент знає нормативно-правове забезпечення діяльності торговельного підприємства, уміє ним користуватися; сформував практичні вміння і навички з організації торговельно-технологічного процесу в магазині, організації робочого місця контролера-касира, продавця-консультанта, фасувальника; оволодів навичками роботи контролера-касира, продавця-консультанта продовольчих і непродовольчих товарів; але припускається певних неточностей і похибок при виконанні обов’язків контролера-касира, продавця-консультанта, при вирішенні проблемних ситуацій або під час аналізу практичного завдання; в цілому здатний враховувати основні закономірності та сучасні досягнення в торговельній діяльності; вільно володіє державною мовою;

- **«задовільно»** – студент в основному знає нормативно-правове забезпечення діяльності торговельного підприємства, але недостатньо впевнено ним користується; недостатньо повно сформував практичні вміння і навички з організації торговельно-технологічного процесу в магазині, організації робочого місця контролера-касира, продавця-консультанта, фасувальника; оволодів фрагментарно навичками роботи контролера-касира, продавця-консультанта продовольчих і непродовольчих товарів; вирішує проблемні виробничі ситуації частково; на недостатньому рівні володіє державною мовою;

- **«незадовільно»** – студент не опанував навчальний матеріал дисципліни, майже не орієнтується в нормативно-правовому забезпеченні торговельної діяльності; практично відсутні вміння і навички з організації торговельно-технологічного процесу на роздрібному торговельному підприємстві; на недостатньому рівні володіє державною мовою;

-

### 8.3. Виробнича (технологічна) практика

- **«відмінно»** – студент самостійно виконав основні завдання практики та індивідуальне завдання, виявив вміння застосовувати і творчо використовувати знання, пов'язані з прийняттям самостійних рішень під час виконання завдань у реальних умовах роботи торговельного підприємства; зробив висновки з урахуванням причинно-наслідкових зв'язків перебігу явищ (процесів), при цьому при захисті показав вміння аналізувати, порівнювати, узагальнювати, абстрагувати і конкретизувати, систематизувати матеріали та запропонував ряд заходів щодо вдосконалення діяльності підприємства, вільно володіє державною мовою. Звіт подано у встановлений термін, який містить всі структурні елементи. Студент має характеристику про роботу на базі практики з оцінкою «відмінно», дає чіткі і повні відповіді на запитання членів комісії під час захисту звіту з практики;

- **«добре»** – студент виконав основні завдання практики та індивідуальне завдання, виявлено вміння студента використовувати знання, пов'язані з прийняттям рішень під час виконання завдань у реальних умовах роботи торговельного підприємства, але за допомогою керівника; зробив висновки з урахуванням причинно-наслідкових зв'язків і механізмів (алгоритмів) перебігу явищ (процесів), при цьому при захисті достатньо проявив отримані вміння та навички щодо роботи з документацією та інформацією щодо результатів роботи підприємства; але під час захисту звіту виникали труднощі з поясненням питань, які потрібно було висвітлити більш детально, вільно володіє державною мовою. Звіт подано у встановлений термін, який містить всі структурні елементи, має характеристику з підписом керівника бази практики з позитивною оцінкою;

- **«задовільно»** – студент виконав основні завдання практики та індивідуальне завдання, застосовує знання з виконання завдань за допомогою керівника; зроблені висновки без урахування причинно-наслідкових зв'язків і механізмів (алгоритмів)

перебігу явищ (процесів), при цьому при захисті не достатньо проявив отримані вміння та навички щодо роботи з документацією та інформацією щодо результатів роботи підприємства; на недостатньому рівні володіє державною мовою. Звіт подано у встановлений термін, але він містить деякі неточності у структурних елементах та має недоліки у оформленні; має характеристику з підписом керівника підприємства з оцінкою «задовільно», під час захисту звіту з практики на запитання членів комісії дає поверхові відповіді;

- **«незадовільно»** – студент може відтворити окремі питання щодо результатів проходження практики, відповідає пасивно, дезорієнтується, погано володіє матеріалом, який використовував під час написання звіту, на недостатньому рівні володіє державною мовою. Розуміння мети та завдань проходження практики – відсутні. Звіт подано із запізненням, який містить значні неточності у структурних елементах та має недоліки у оформленні; звіт має незадовільну оцінку керівника практики від підприємства щодо проходження практики студентом, негативну характеристику. Відповіді на запитання членів комісії під час захисту звіту з практики нечіткі і неповні.