

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ І ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ  
ВІДОКРЕМЛЕНИЙ СТРУКТУРНИЙ ПІДРОЗДІЛ «РІВНЕНСЬКИЙ ФАХОВИЙ КОЛЕДЖ НАЦІОНАЛЬНОГО  
УНІВЕРСИТЕТУ БІОРЕСУРСІВ І ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ»

Економічне відділення  
Циклова комісія економічних дисциплін



***ПРОГРАМА ПРАКТИКИ***

навчальна  
(вид практики)

**ОРГАНІЗАЦІЯ ТОРГІВЛІ**  
(назва і дисципліни)

галузь знань 07 Управління та адміністрування

спеціальність 076 Підприємництво та торгівля

освітньо-професійна програма Підприємництво та торгівля

Рівне – 2024 рік

Програму практики розроблено на основі освітньо-професійної програми «Підприємництво та торгівля», затвердженої Вченою радою НУБіП України, протокол 26 квітня 2023 року №10

Розробники: Прончук Людмила Василівна, спеціаліст вищої категорії, викладач економічних дисциплін

Мартінова Ірина Миколаївна, викладач економічних дисциплін, спеціаліст вищої категорії, викладач-методист

Програму практики розглянуто та схвалено на засіданні циклової комісії економічних дисциплін

Протокол від 30 серпня 2024 року № 1

Голова циклової комісії економічних дисциплін

30 серпня 2024 року

(підпис)

Оксана КОНОНЧУК  
(ініціали та прізвище)

Погоджено методичною радою ВСП «РФК НУБіП України»

Протокол від «27» серпня 2024 року № 1

«27» серпня 2024 року

Голова

(підпис)

Людмила БАЛДИЧ  
(ініціали та прізвище)

## 1. Опис навчальної практики

<b>Галузь знань, напрям підготовки, спеціальність, освітньо-професійний ступінь</b>	
Освітньо-професійний ступінь	Фаховий молодший бакалавр
Галузь знань	07 Управління та адміністрування
Спеціальність	076 Підприємництво та торгівля
<b>Характеристика навчальної практики</b>	
Вид	обов'язкова
Загальна кількість годин	180
Кількість кредитів ECTS	6
Мова викладання, навчання та оцінювання	українська
Форма контролю	захист звітів
<b>Показники навчальної дисципліни</b>	
Форма навчання	денна
Рік підготовки	2024-2025
Семестр	6
Аудиторні години:	72
Практичні	72
Самостійна робота	108
Кількість тижневих годин для денної форми навчання	18

## 2. Мета та завдання навчальної практики

**Мета практики** – закріпити і поглибити теоретичні знання, одержані під час вивчення дисципліни «Комерційна діяльність»

**Завдання практики** – набути досвід роботи в роздрібній торгівлі і набути практичних умінь і навичок роботи продавця продовольчих і непродовольчих товарів.

Після проведення практики студент повинен **знати**:

- нормативно-правове забезпечення комерційної діяльності;
- зміст комерційної діяльності виробничих і торговельних підприємств;
- зміст процесів організації та планування закупівель і збуту товарів;
- організація комерційних зв'язків та роботи з укладання комерційних договорів на внутрішньому ринку та у сфері зовнішньої торгівлі;
- зміст асортиментної політики виробничих та торговельних підприємств;
- зміст торговельно-технологічних процесів в оптових і роздрібних підприємствах;
- прогресивні форми та методи торгівлі;
- способи оцінки комерційних ризиків та ефективності комерційних операцій.

**уміти**:

- визначати комерційних партнерів у сферах закупівлі і збуту товарів і відбирати більш вигідних;
- розробляти проекти договорів;
- визначати потребу в складських площах для зберігання товарів;
- виявляти та оцінювати комерційні ризики, пропонувати способи їх зниження;
- розраховувати показники ефективності комерційної діяльності;
- розв'язувати проблемні ситуації у сферах закупівлі та збуту товарів.

**Очікувані результати навчання.**

**Очікувані результати навчання.**

Після проходження практики з дисципліни «Організація торгівлі» у здобувачів освіти формуються такі **компетентності**:

**Загальні компетентності**

ЗК 3. Здатність застосовувати знання у 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.

**Спеціальні компетентності**

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

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

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 у 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 у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності

### **Результати навчання**

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.

РН 9. Застосовувати інноваційні підходи у підприємницькій, торговельній та біржовій 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.

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

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

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

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

РН 19. Аналізувати обсяги сировини, матеріалів, готової продукції, яка зберігається на підприємстві з метою попередження втрат їх кількості та якості.

### 3. Структура навчальної практики

#### Тематичний план

№ з/п	Назва теми	Кількість годин		
		всього	аудиторних	самостійне вивчення
1.	Загальне ознайомлення з магазином	16	8	8
2.	Оволодіння навичками роботи на реєстраторі розрахункових операцій	18	8	10
3.	Ознайомлення з обладнанням магазинів і торговим інвентарем	8	2	6
4.	Оволодіння навичками роботи продавця продовольчих товарів	68	30	38
5.	Оволодіння навичками спілкування продавця і покупця	12	4	8
6.	Оволодіння навичками роботи продавця непродовольчих товарів	50	18	32
7.	Проведення інвентаризації товарно-матеріальних цінностей	8	2	6
	<b>Всього</b>	180	72	108

## **4. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ПРАКТИКИ**

### **1. Загальне ознайомлення з магазином**

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

### **2. Оволодіння навичками роботи на реєстраторі розрахункових операцій**

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

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

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

### **3. Ознайомлення з обладнанням магазинів і торговим інвентарем**

Ознайомлення з меблями торгових залів, торговим інвентарем і його призначенням, торговим холодильним обладнанням, обладнанням для зважування. Ознайомлення з правилами експлуатації обладнання для зважування і підготовкою його до роботи.

### **4., 6. Оволодіння навичками роботи продавця продовольчих та непродовольчих товарів**

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

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

документів.

## **5. Оволодіння навичками спілкування продавця і покупця**

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

Засвоєння мовного етикету. Складання пам'ятки продавця, ознайомлення з видами конфліктів, вирішення конфліктних ситуацій.

Ознайомлення з особливостями індивідуального підходу до покупців різного віку і темпераменту.

## **7. Проведення інвентаризації товарно-матеріальних цінностей і грошових засобів**

Ознайомлення обліком та звітністю у магазині. Ознайомлення із задачами інвентаризації і розпорядженням на її проведення. Ознайомлення із правилами проведення інвентаризації. Оформлення інвентаризаційних описів.

Ознайомлення з відповідальністю за порушення правил торгівлі.



## 5. ТЕМИ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ ТА ЗМІСТ САМОСТІЙНОГО ВИВЧЕННЯ

№ з/п	Назва теми Зміст практики	Кількість годин	Місце проведення	Інструменти, матеріали	Організація роботи	Завдання додому
1	2	3	4	5	6	7
1.	<p><i>Ознайомлення з основними правилами роботи магазину</i></p> <p>Ознайомлення з магазином, основними правилами торговельного обслуговування населення, вимогами техніки безпеки та протипожежного захисту.</p> <p>Ознайомлення з видами і засобами реклами, видами оформлення вітрин, вітринним інвентарем. Набуття навичок оформлення вітрин. Складання рекламних оголошень.</p>	4  4 (самост.)	Навчальна аудиторія, базове роздрібне торгове підприємство	Методичні вказівки № 1, типові правила роботи магазину, інструкція з техніки безпеки, охорони праці та протипожежного захисту, зразки реклами	Індивідуальна робота	Оформити звіт
2.	<p><i>Організація праці в магазині. Техніко-економічні показники роботи магазину</i></p> <p>Ознайомлення з основами психології, правилами професійної етики, вимогами кваліфікаційної характеристики продавця, його основними обов'язками, обов'язками товарознавця, контролера-касира.</p> <p>Визначення техніко-економічних показників роботи магазину.</p>	4  4 (самост.)	Навчальна аудиторія, базове роздрібне торгове підприємство	Методичні вказівки № 2, посадові обов'язки товарознавця, продавця, контролера-касира, калькулятор	Індивідуальна робота	Оформити звіт
3.	<p><i>Ознайомлення з порядком придбання та реєстрації РРО</i></p> <p>Ознайомлення з порядком придбання, реєстрації та правилами експлуатації ресстратора розрахункових операцій (РРО).</p> <p>Ознайомлення з будовою та основними експлуатаційними характеристиками РРО.</p> <p>Ознайомлення з обладнанням для зчитування штрихового коду та порядком технічного обслуговування РРО.</p>	4  4 (самост.)	Навчальна аудиторія, базове роздрібне торгове підприємство	Методичні вказівки № 3, заява про реєстрацію. РРО, договір на технічний ремонт і обслуговування, договір на введення в експлуатацію РРО	Індивідуальна робота	Оформити звіт

1	2	3	4	5	6	7
4.	<p><i>Підготовка РРО до експлуатації, оволодіння навичками продажу товару та отримання звітів на РРО</i></p> <p>Ознайомлення з режимами роботи РРО. Підготовка РРО до роботи встановлення чекової та контрольної стрічки, кодування товарів. Виконання операцій продажу товарів та анулювання покупки, робота на РРО в режимі «Меню звіт».</p> <p>Оформлення товарно-касової книги, ведення журналу РРО; ознайомлення з правилами грошових розрахунків з покупцями.</p>	4  6 (самост.)	Навчальна аудиторія, базове роздрібне торгове підприємство	Методичні вказівки № 4, РРО і ПК, набір товарів зі штрих-кодами, зразки чеків	Індивідуальна робота	Оформити звіт
5.	<p><i>Ознайомлення з обладнанням магазинів і торговим інвентарем</i></p> <p>Ознайомлення з меблями торгових залів, торговим інвентарем і його призначенням, торговим холодильним обладнанням, обладнанням для зважування.</p> <p>Ознайомлення з правилами експлуатації обладнання для зважування і підготовкою його до роботи.</p>	2  6 (самост.)	Навчальна аудиторія, базове роздрібне торгове підприємство	Методичні вказівки № 5, зразки торгового інвентаря, каталог торгових меблів і холодильного обладнання, ваг	Індивідуальна робота	Оформити звіт
6.	<p><i>Ознайомлення з порядком надходження товарів у магазин та їх прийманням.</i></p> <p>Ознайомлення з формами товаропостачання, джерелами надходження товарів, видами маршрутів. Ознайомлення з правилами приймання товарів за кількістю і якістю. Правила документального оформлення товарів.</p> <p>Складання заявок на поставку товарів.</p>	4  4 (самост.)	Навчальна аудиторія, базове роздрібне торгове підприємство	Методичні вказівки № 6, схема «Види маршрутів», схема «Джерела товаропостачання магазину»	Індивідуальна робота	Оформити звіт

1	2	3	4	5	6	7
7.	<p><i>Ознайомлення з навичками роботи продавця хлібобулочних виробів</i></p> <p>Ознайомлення із загальними положеннями правил роздрібної торгівлі продовольчими товарами. Ознайомлення з асортиментом, вимогами до якості, порядком надходження, приймання, зберігання та правилами торгівлі хлібом і хлібобулочними виробами.</p> <p>Ознайомлення з особливостями продажу хліба і хлібобулочних виробів із спеціалізованого транспорту</p>	4  4 (самост.)	Навчальна аудиторія, базове роздрібне торгове підприємство	Правила роздрібної торгівлі продовольчими товарами	Індивідуальна робота	Оформити звіт
8.	<p><i>Ознайомлення з навичками роботи продавця кондитерських виробів</i></p> <p>Ознайомлення з асортиментом, вимогами до якості, порядком надходження, приймання, зберігання і підготовки до продажу і продажу кондитерських виробів різних груп.</p> <p>Ознайомлення з особливостями продажу кондитерських виробів без фабричної упаковки.</p>	4  5 (самост.)	Навчальна аудиторія, базове роздрібне торгове підприємство	Правила роздрібної торгівлі продовольчими товарами	Індивідуальна робота	Оформити звіт
9.	<p><i>Ознайомлення навичками роботи продавця сипучих товарів</i></p> <p>Ознайомлення з асортиментом, вимогами до якості, порядком надходження, особливостями приймання, зберігання, підготовки до продажу і продажу круп, макаронних виробів, крохмалю, цукру, солі.</p> <p>Особливості фасування сипучих товарів у торгівлі.</p>	4  5 (самост.)	Навчальна аудиторія, базове роздрібне торгове підприємство	Правила роздрібної торгівлі продовольчими товарами	Індивідуальна робота	Оформити звіт

1	2	3	4	5	6	7
10.	<p><i>Ознайомлення з навичками роботи продавця м'яса і м'ясопродуктів</i></p> <p>Ознайомлення з асортиментом, вимогами до якості, особливостями приймання, зберігання, підготовки до продажу і продажу м'яса і м'ясопродуктів.</p> <p>Особливості продажу кулінарних виробів і напівфабрикатів з м'яса</p>	2  6 (самост.)	Навчальна аудиторія, базове роздрібне торговельно-підприємство	Правила роздрібно-торгівлі продовольчими товарами	Індивідуальна робота	Оформити звіт
11.	<p><i>Ознайомлення з навичками роботи продавця молока і молокопродуктів</i></p> <p>Ознайомлення з асортиментом, вимогами до якості, особливостями приймання, зберігання, підготовки до продажу і продажу молока, молокопродуктів, морозива, сирів.</p> <p>Ознайомлення з особливостями приймання, зберігання і підготовки до продажу майонезу, харчових жирів, яєць.</p>	4  6 (самост.)	Навчальна аудиторія, базове роздрібне торговельно-підприємство	Правила роздрібно-торгівлі продовольчими товарами	Індивідуальна робота	Оформити звіт
12.	<p><i>Ознайомлення з навичками роботи продавця рибних товарів</i></p> <p>Ознайомлення з асортиментом, вимогами до якості, особливостями приймання, зберігання, підготовки до продажу і продажу риби і риботорварів.</p> <p>Ознайомитись з переліком риботорварів, які не підлягають продажу.</p>	4  4 (самост.)	Навчальна аудиторія, базове роздрібне торговельно-підприємство	Правила роздрібно-торгівлі продовольчими товарами	Індивідуальна робота	Оформити звіт

1	2	3	4	5	6	7
13.	<p><i>Ознайомлення з навичками роботи продавця безалкогольних, слабоалкогольних і алкогольних напоїв</i></p> <p>Ознайомлення з асортиментом, вимогами до якості, особливостями приймання, зберігання, підготовки до продажу і продажу безалкогольних і слабоалкогольних напоїв.</p> <p>Особливості продажу безалкогольних і слабоалкогольних напоїв на розлив.</p> <p>Ознайомлення з правилами роздрібної торгівлі алкогольними напоями.</p>	4  4 (самост.)	Навчальна аудиторія, базове роздрібне торгове підприємство	Правила роздрібної торгівлі продовольчими товарами, правила роздрібної торгівлі алкогольними напоями	Індивідуальна робота	Оформити звіт
14.	<p><i>Ознайомлення з навичками спілкування продавця і покупця</i></p> <p>Засвоєння мовного етикету. Складання пам'ятки продавця, ознайомлення з видами конфліктів, вирішення конфліктних ситуацій.</p> <p>Ознайомлення з особливостями індивідуального підходу до покупців різного віку і темпераменту.</p>	4  8 (самост.)	Навчальна аудиторія, базове роздрібне торгове підприємство	Методичні вказівки № 7	Індивідуальна робота	Оформити звіт
15.	<p><i>Ознайомлення з навичками роботи продавця електропобутових товарів</i></p> <p>Ознайомлення з правилами приймання, зберігання, підготовки до продажу і продажу електропобутових товарів. Розміщення та викладка електропобутових товарів.</p> <p>Особливості упакування електропобутових товарів.</p>	2  6 (самост.)	Навчальна аудиторія, базове роздрібне торгове підприємство	Правила роздрібної торгівлі непродовольчими товарами	Індивідуальна робота	Оформити звіт

1	2	3	4	5	6	7
16.	<p><i>Ознайомлення з навичками роботи продавця швейних і трикотажних виробів</i></p> <p>Ознайомлення з асортиментом, вимогами до якості, правилами приймання, зберігання, підготовки до продажу і продажу швейних і трикотажних виробів. Розміщення та викладка швейних і трикотажних виробів.</p> <p>Особливості упакування швейних і трикотажних виробів.</p>	4  6 (самост.)	Навчальна аудиторія, базове роздрібне торговельно-підприємство	Правила роздрібно-торгівлі непродовольчими товарами	Індивідуальна робота	
17.	<p><i>Ознайомлення з навичками роботи продавця взуття</i></p> <p>Ознайомлення з асортиментом, вимогами до якості, правилами приймання, зберігання, підготовки до продажу і продажу взуття.</p> <p>Особливості упакування взуття. Продаж супутніх товарів.</p>	4  6 (самост.)	Навчальна аудиторія, базове роздрібне торговельно-підприємство	Правила роздрібно-торгівлі непродовольчими товарами	Індивідуальна робота	Оформити звіт
18.	<p><i>Ознайомлення з навичками роботи продавця галантерейних виробів</i></p> <p>Ознайомлення з асортиментом, вимогами до якості, правилами приймання, зберігання, підготовки до продажу і продажу галантерейних виробів.</p> <p>Упакування подарунків.</p>	4  8 (самост.)	Навчальна аудиторія, базове роздрібне торговельно-підприємство	Правила роздрібно-торгівлі непродовольчими товарами	Індивідуальна робота	Оформити звіт
19.	<p><i>Ознайомлення з навичками роботи продавця тканин</i></p> <p>Ознайомлення з асортиментом, вимогами до якості, правилами приймання, зберігання, підготовки до продажу і продажу тканин.</p> <p>Доцільність та організація продажу супутніх товарів з текстильними виробами.</p>	4  6 (самост.)	Навчальна аудиторія, базове роздрібне торговельно-підприємство	Правила роздрібно-торгівлі непродовольчими товарами	Індивідуальна робота	Оформити звіт

1	2	3	4	5	6	7
20.	<p><i>Проведення інвентаризації товарно-матеріальних цінностей і грошових засобів</i></p> <p>Ознайомлення обліком та звітністю у магазині. Ознайомлення із задачами інвентаризації і розпорядженням на її проведення. Ознайомлення із правилами проведення інвентаризації. Оформлення інвентаризаційних описів.</p> <p>Ознайомлення з відповідальністю за порушення правил торгівлі.</p>	<p>2</p> <p>6 (са-мост.)</p>	<p>Навчальна аудиторія, базове роздрібне торгове підприємство</p>	<p>Методичні вказівки № 8, розпорядження про інвентаризацію, інвентаризаційні описи</p>	<p>Індивідуальна робота</p>	<p>Оформити звіт</p>
	<b><i>Всього</i></b>	<b>180</b>				
	<b><i>в тому числі аудиторних</i></b>	<b>72</b>				
	<b><i>самотійних</i></b>	<b>108</b>				

## 7. Вимоги до звітної документації

Звіт з навчальної практики «Придбання робітничої професії» оформити відповідно до стандартів та наступних вимог. Подані матеріали звіту повинні стисло відображати зміст практики, містити відомості про актуальність навчальної практики, основні результати та їх інтерпретацію, завершуватися узагальнювальним висновком без повторювання викладеного матеріалу. Термін здачі звіту згідно графіка практики.

## 8. Форма підсумкового контролю з практики

Контроль знань студентів здійснюється за модульно-рейтинговою системою.

Засобами діагностики та методами демонстрування результатів навчання здобувачів освіти з навчальної практики є:

- індивідуальне опитування;
- презентація змісту практики;
- захист звіту практики;
- залік з практики.

## 7. Критерії оцінювання навчальної практики:

**Оцінка «відмінно»** виставляється студенту, який своєчасно пройшов усі етапи навчальної практики, під час виконання завдань проявив стійкі системні,

глибокі і різнобічні знання, відмінно володіє матеріалом, знає нормативну і законодавчу базу та її застосування за певних умов, дає обґрунтовані, правильні відповіді на питання, доцільно використовує термінологію, усвідомлює взаємозв'язок окремих розділів практики, їхнє значення для майбутньої професії, виявляє творчі здібності у розумінні та використанні навчально- програмного матеріалу, проявляє здатність до самостійного оновлення і поповнення знань. Практичні завдання і задачі вирішує правильно, розрахунки проводить без помилок, отримує достовірні результати, правильно заповнює і складає документи, робить відповідні узагальнення і висновки та охайно оформляє виконані завдання та звіти:

- глибоке, теоретично обґрунтоване розкриття питання; розрахунки, зроблені без помилок, проведено повний аналіз, відображена власна позиція – оцінюються в **48-50 балів**;
- обґрунтоване розкриття питання чи/та розрахунки, зроблені з незначними неточностями, які істотно не впливають на правильність відповіді – **45-47 балів**.

**Оцінка «добре»** виставляється студенту, який знає вивчений матеріал і добре ним володіє але допускає незначні помилки у формулюванні термінів, категорій, понять, використанні нормативно-правової бази, показує стійкий рівень знань з дисципліни і та професійної діяльності. Під час виконання практичних завдань, вирішення задач, проведення розрахунків допускає незначні помилки, але за допомогою викладача швидко орієнтується і знаходить правильні відповіді, правильно або з незначними помилками заповнює і складає документи, робить відповідні узагальнення і висновки та охайно оформляє виконані завдання та звіти:

- відповідь не дає повного розкриття питання, не проведено повний аналіз результатів розрахунків, немає власної позиції – **42-44 балів**;
- неповне розкриття питання, доведені до завершення розрахунки але не зроблено їх аналіз; загалом наявні достатні знання – **38-41 балів**;

**Оцінка «задовільно»** виставляється студенту, який посередньо володіє матеріалом, допускав порушення в графіку виконання практики, проте виявив знання основного навчально-програмного матеріалу в обсязі, необхідному для подальшого навчання та наступної роботи за професією, справляється з виконанням завдань, передбачених програмою, дає неправильну відповідь на окремі питання або на всі питання дає малообґрунтовані, невичерпні відповіді, знання має обмежені, несистемні, слабо



орієнтується у нормативно-правових документах. Під час виконання практичних завдань, вирішення задач, проведення розрахунків припускається грубих помилок і тільки за допомогою викладача може виправити допущені помилки, із значними помилками заповнює і складає документи, поверхово робить узагальнення і висновки та не зовсім охайно оформляє виконані завдання та звіти:

- питання розкриває фрагментарно, наявні фактологічні помилки під час викладу чи/та помилки під час проведення розрахунків – **34-37 балів**;
- відповіді неповні, наявні суттєві помилки при викладі та проведенні розрахунків – **30-33 балів**;

**Оцінка «незадовільно»** виставляється студенту, який не виконав завдання практики у визначений термін, із значними помилками заповнив і склав документи, не зробив узагальнення і висновки та не охайно оформив виконані завдання та звіти, а також не виявив достатніх знань основного навчально-програмного матеріалу, дає відповіді лише на деякі питання або дає неправильні відповіді на питання, може відтворити кілька термінів, не знає термінології дисципліни і основних нормативно-правових документів, не може без допомоги викладача використати знання у подальшому навчанні, не спромігся оволодіти навичками самостійної роботи. Допускає принципові помилки у виконанні передбачених програмою практики завдань, вирішенні задач, проведенні розрахунків припускається грубих помилок і не може їх виправити:

- відповідь має значні помилки елементарного рівня – **1-30 бали**;
- відсутність відповіді на питання – **0 балів**.

## РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>
2. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text>
3. Про захист економічної конкуренції: Закон України від 11.01.2001 № 2210. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2210-14#Text>
4. Про захист прав споживачів: Закон України від 12.05.1991 № 1023-XI. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1023-12#Text>
5. Про захист споживчого ринку в Україні: Закон України від 25.06.1991 № 1255. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1255-12#Text>
6. Про господарські товариства: Закон України від 19.09.1991 № 1576-XII. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1576-12#Text>
7. Про підприємництво: Закон України від 07.02.1991 № 698-XII. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/698-12#Text>
8. Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб – підприємців та громадських формувань. Закон України від 15.05.2003 № 755-IV. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/755-15#Text>
9. Порядок впровадження торговельної діяльності та правила торговельного обслуговування населення: Постанова Кабінету Міністрів України від 15.06.2006 № 833. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/833-2006-%D0%BF#Text>
10. Правила торгівлі на ринках: Наказ Міністерства економіки та з питань інтеграції України, Міністерства внутрішніх справ України, Державної палаткової адміністрації України, Державного комітету стандартизації, метрології та сертифікації України від 26.02.2002 № 57/188/84/105. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-02#Text>
11. Правила роздрібної торгівлі продовольчими товарами: Наказ Міністерства економіки та з питань інтеграції України від 11.07.2003 № 135. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0628-03#Text>
12. Правила роздрібної торгівлі непродовольчими товарами: Наказ Міністерства економіки України від 19.04.2007 № 104. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1257-07#Text>
13. Правила роздрібної торгівлі алкогольними напоями: Наказ Міністерства зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України від 27.05.1996 № 293. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0272-96>
14. Деякі питання організації діяльності продовольчих, непродовольчих та змішаних ринків: Постанова Кабінету Міністрів України від 29.07.2009 № 868. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/868-2009-%D0%BF#Text>
15. Алопій В. В., Міщук І. П., Рудницький С. І., Хомяк Ю. М. Теорія та практика торговельного обслуговування : Навч. посіб. К : Центр навчальної літератури, 2005. 496 с.
16. Алопій В. В., Міщук І. П., Ребицький В. М. та ін. Організація торгівлі : Підручник; 2-е вид., перероб. та доп. К : Центр навчальної літератури, 2005. 616 с.

17. Апопій В. В. Організація торгівлі : Підручник. 2-е вид. К : Центр навчальної літератури, 2008. 632 с.
18. Апопій В. В. Комерційна діяльність : Підручник. Вид. 2-ге, перероб. і доп. К : Знання, 2008. 558 с.
19. Балабанова Л. В., Германчук А. М. Комерційна діяльність: маркетинг і логістика : Навч. посіб. К : ВД «Професіонал», 2004. 288 с.
20. Виноградська А. М. Комерційна діяльність торговельного підприємства : навч. посібник К : КНТЕУ, 2009. 278 с.
21. Голошубова Н. О. Організація і технологія торгівлі споживчими товарами. К : КНТЕУ, 2009. 272 с.
22. Грищенко І. М. Комерційна діяльність посередницьких підприємств : підр. для вищ. навч. закл. К : Грамота, 2004. 448 с.
23. Зубок М. І. Основи безпеки комерційної діяльності підприємств та банків : Навчально-методичний посібник. К : КНТЕУ, 2009. 201 с.
24. Локтєв Е. М., Базилєв В. В., Основи комерційної діяльності: Практикум. К : Видавництво Європ Університету, 2005. 383 с.
25. Криковцева Н. О., Козакова О. Б., Саркісян Л. Г., Авдєєнко Л. Л., Дяченко Г. А., Курська Л. С, Сахарова О. Н. Комерційна діяльність : Навч. посіб. К : Центр навчальної літератури, 2007. 296 с.
26. Панкратов Ф. Г., Серьогіна Т. К. Комерційна справа : Навчальний посібник. Рівне «Вертекс», 2001. 352 с.
27. Старожилова С. М., Озима В. В., Стайоха Т. Б. Комерційна діяльність організацій : Навчальний посібник для студентів аграрних вищих навчальних закладів. НМЦ. К : 2007. 546 с.
28. Тарасюк Г. М. Планування комерційної діяльності : навчальний посібник. К : Каравела, 2008. 400 с.
1. Верховна Рада України URL : <http://www.rada.kiev.ua>
2. Кабінет міністрів України URL : <http://www.kmu.gov.ua>
3. Міністерство економіки України. Новини. URL : <https://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA>
4. Міністерство аграрної політики і продовольства України. Новини. URL : <https://minagro.gov.ua/ua>
5. Міністерство фінансів України URL : <http://www.minfin.gov.ua>
6. Законодавство України URL : <http://www.zakon.rada.gov.ua>
7. Державна служба з питань безпечності харчових продуктів та захисту споживачів URL : <https://dpss.gov.ua/>
8. Асоціація ритейлерів України. URL : <https://rau.ua>
9. Бізнес портал. URL : <http://uaprom.info/>
10. Контракты UA. ИД Галицкие контракты. URL : 13.  
Економічна та фінансова література:
  - а) <http://readbook.com.ua>
  - б) <http://studentbook.com.ua>
  - в) <http://www.vuzlib.net>
  - г) <http://buklib.net>