

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕПАРТАМЕНТ ОСВІТИ І НАУКИ
СУМСЬКОЇ ОБЛАСНОЇ ДЕРЖАВНОЇ АДМІНІСТРАЦІЇ
ДЕРЖАВНИЙ ПРОФЕСІЙНО-ТЕХНІЧНИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
"РОМЕНСЬКЕ ВИЩЕ ПРОФЕСІЙНЕ УЧИЛИЩЕ"

«ЗАТВЕРДЖУЮ»
Голова приймальної комісії
ДПТНЗ «Роменське ВПУ»
 **Павло ПОМАРАН**
2023 р.



ПРОГРАМА

комплексних вступних випробувань

(форма - співбесіда)

для вступу на навчання

**для здобуття освітньо-професійного ступеня
фаховий молодший бакалавр на спеціальність**

076 «Підприємництво та торгівля»

**на основі здобутого освітньо-кваліфікаційного рівня
кваліфікований робітник**

Розглянуто і схвалено
на засіданні приймальної комісії
ДПТНЗ «Роменське ВПУ»
Протокол № 2 від 28.03 2023 р.

Ромни-2023

ЗМІСТ

1.	Пояснювальна записка	3
2.	Програмні вимоги до рівня підготовки вступників	4
3.	Порядок проведення та критерії оцінювання вступного комплексного кваліфікаційного іспиту	9
4.	Список рекомендованої літератури	16

ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА

Програма вступного випробування з фахових дисциплін для здобуття освітньо-професійного ступеня «фаховий молодший бакалавр» спеціальності 076 «Підприємництво та торгівля» є нормативним документом ДПТНЗ «Роменське ВПУ», який розроблено викладачами.

Призначення програми – забезпечити проведення співбесіди для вступу на навчання для здобуття ступеня фахового молодшого бакалавра на основі отриманого кваліфікаційного рівня «кваліфікований робітник» за професією «продавець продовольчих товарів» четвертого розряду.

Вступне випробування проводиться у формі співбесіди з абітурієнтами за білетами, складеними відповідно до програми вступного випробування.

Варіант білету, який отримає абітурієнт, містить два завдання:

- з дисциплін фахового спрямування;
- з питань охорони праці.

Завдання охоплюють 75% програм навчальних дисциплін.

Білету розглядаються та схвалюються на засіданні циклової комісії.

Матеріал програми вступних випробувань (співбесіди) з фахових дисциплін містить питання з товарознавства продовольчих товарів, організації та технології торговельних процесів, охорони праці.

Метою співбесіди з фахових дисциплін є перевірка рівня підготовки вступників, який має бути достатнім для подальшого навчання за освітньо-професійними програмами зі спеціальності 076 «Підприємництво та торгівля» у відповідності вимог до посад, визначених «Довідником кваліфікаційних характерних професій працівників» і Національним класифікатором України ДК 003:2010 «Класифікатор професій», затверджений наказом №327 Держспоживстандарту від 27.07.2010 р.

Завданням співбесіди з фахових дисциплін є:

- оцінка рівня фахової підготовки кваліфікованих робітників;
- виявлення глибини теоретичних знань, практичних умінь і навичок, пов'язаних з вибором майбутньої сфери діяльності та спеціальності.

ПРОГРАМНІ ВИМОГИ ДО РІВНЯ ПІДГОТОВКИ ВСТУПНИКІВ

До комплексного вступного випробування для здобуття освітньо-кваліфікаційного рівня «фаховий молодший бакалавр» із спеціальності 076 «Підприємництво та торгівля», галузі знань галузь знань 07 «Управління і адміністрування» допускаються особи, котрі мають диплом кваліфікованого робітника за професією «Продавець продовольчих товарів», кваліфікація 4 розряд.

Перелік та опис фахових компетентностей за професією

Позна-чення	Професійні компетентності	Зміст професійних компетентностей
Модуль ППТ-4.1. Організація торгово-технологічного процесу на підприємствах торгівлі		
ППТ-4.1.1	Приймання товарів на складі	Знати: організацію приймання товарів у магазині за кількістю та якістю; основні елементи процесу приймання товарів в магазині, на складі; порядок документального оформлення результатів приймання у випадках виявлення розбіжностей за кількістю чи якістю; порядок і строки подання повідомлення про виклик представника постачальника; порядок приймання різних груп товарів вітчизняного та імпортного виробництва; дії продавця при виявленні суттєвих порушень під час приймання товарів; інструкцію «Про порядок приймання продукції виробничо-технічного призначення і товарів народного споживання за кількістю»; інструкцію «Про порядок приймання продукції виробничо-технічного призначення і товарів народного споживання за якістю». Уміти: <i>приймати товари за кількістю та якістю в магазині та на складі</i>; перевіряти умови поставки, транспортний засіб, якщо поставка товарів потребує особливих умов перевезення (м'ясо, молоко, морозиво, хлібобулочні вироби та інше), у разі невідповідності умов відмовитись від приймання такого товару; перевіряти правильність оформлення товарних накладних та наявність супровідних документів (сертифікатів, посвідчення якості), у разі виявлення порушень відмовитись від приймання товарів; працювати зі сканером під час приймання; <i>перевіряти якість товарів</i>; оформлювати супровідні документи; ознайомлюватися з асортиментом товарів на складі; приймати товари на складі; повідомляти відповідальну особу про надходження товарів, що не відповідають маркуванню, не мають штрихового коду, посвідчення про якість (сертифікат якості); документально оформлювати і висувати відповідні претензії до виробників

		товарів у зв'язку з виявленням виробничих вад товарів; документально оформлювати результати приймання товарів з використанням різного програмного забезпечення
ППТ-4.1.2	Підготовка товарів до продажу	Знати: правила підготовки товарів до продажу; наявність товарного асортименту; етапи підготовки товарів для всіх відділів; <i>способи пакування товарів</i>; порядок вилучення нестандартних, деформованих, забруднених товарів; правила оформлення і прикріплення ярликів цін до товарів; порядок перевірки відповідності цінників до товару; правила і норми виробничої санітарії та особистої гігієни. Уміти: перевіряти відповідність робочого місця на готовність до продажу та обслуговування; перевіряти наявність повного переліку асортиментного мінімуму; отримувати зі складу, згідно з заявкою, необхідні товари для поповнення товарних запасів; вилучати нестандартні, деформовані, забруднені товари; перевіряти наявність і відповідність цінників та правильність їх оформлення; відбирати застарілі, зіпсовані (брудні, зім'яті) цінники та замінювати їх на нові; своєчасно та оперативно активізувати ціни на товар, оновлювати цінники на акційний товар; тримати робоче місце в належному санітарному стані, своєчасно усувати недоліки; охайно виглядати протягом робочого дня; пакувати товари різними способами; складати і оформлювати подарункові та святкові набори
ППТ-4.1.3	Розміщення та викладка товарів	Знати: принципи організації розміщування товарів у торговельному залі; основні вимоги щодо розміщування товарів різних груп; принципи викладання різних груп товарів; правила викладення товарів при касовій зоні; етапи викладки товарів для всіх відділів; способи декоративної викладки товарів; переваги та недоліки викладання товарів; правила зняття товару, який не підлягає продажу (з простроченими термінами реалізації, з ознаками пошкодження упаковки, з браком, боєм); правила викладення та розміщення різних груп товарів на сучасні види торгово-технологічного та немеханічного обладнання; правила оформлення прилавкових та внутрішньомагазинних вітрин; стандарти мерчандайзингу; планограму торговельного поля. Уміти: контролювати своєчасне поповнення робочого запасу товарів; слідкувати за строками реалізації продуктів, що швидко і надто швидко псуються; викладати товари на сучасні види немеханічного та торгово-технологічного обладнання (холодильні вітрини, регали, морозильні лари, бонети і полиці прилавків) згідно планограми; знімати товар, який не підлягає продажу (з простроченими термінами реалізації, з ознаками пошкодження упаковки, з браком, боєм); вивозити зняті з реалізації неліквідні товари в спеціально відведене місце

		складування, повернення і обміну; перевіряти відповідність ціників до викладених товарів; оформлювати прилавкові та внутрішньомагазинні вітрини і здійснювати контроль за їх станом; оформлювати вітрини відповідно до вимог корпоративних стандартів підприємства; перевіряти дотримання планограми торговельного поля; здійснювати викладку при касовій зоні згідно з планограмою; забезпечувати найбільш повний огляд товару, викладку всього асортименту; періодично замінювати товаровикладку на вітрині
ППТ-4.1.4	Обслуговування покупців	Знати: Закон України «Про захист прав споживачів»; правила продажу продовольчих товарів; види та методи визначення попиту покупців; порядок та правила надання консультацій на різні групи продовольчих товарів; критерії ефективних продаж; функціональні особливості товару; принципи професійної поведінки на всіх етапах купівлі-продажу; прийоми та правила роботи із запереченнями; правила і порядок обміну або повернення грошей покупцю; методи визначення якості товарів, що пропонуються на повернення; порядок оформлення обміну чи повернення грошей за товар; порядок обміну (повернення) споживачем товару на товар належної якості; перелік дефектів, що дають право на обмін; перелік товарів, що не підлягають обміну (поверненню); переваги одного товару перед іншим; види та порядок оформлення документів на товар, що повертається; форми та методи продажу товарів; процес продажу товарів; елементи процесу продажу товарів і обслуговування покупців; порядок ведення книги відгуків і пропозицій; порядок оформлення замовлень на товар; штрафні санкції у сфері торговельної діяльності і захисту прав споживачів. Уміти: якісно та професійно обслуговувати покупця, дотримуючись стандартів; консультувати покупця про ціну, властивості, смакові якості, вміст шкідливих для здоров'я речовин, кулінарне призначення, харчову цінність окремих видів товарів, називати дату виготовлення, терміни придатності, інформувати про необхідні дії споживача після закінчення цього терміну, найменування та адресу виробника й установи, до яких можна звернутися у разі наявності претензій до якості товару; відпускати товари покупцям різними магазинними методами; пропонувати взаємозамінні і нові товари, а також товари супутнього попиту; вивчати попит покупців; проводити анкетування покупців; робити замовлення товару; здійснювати обмін продовольчих товарів відповідно до Закону «Про захист прав споживачів»; перевіряти якість товарів, визнавати види дефектів; повідомляти адміністрацію про звернення щодо обміну товарів; перевіряти наявність касового чека на товар;

		пропонувати покупцю аналогічні чи взаємозамінні товари для обміну; заповнювати необхідну документацію; проводити процедуру повернення або відшкодування коштів за повернутий товар; допомагати покупцю зробити вибір необхідного товару; швидко орієнтуватися в асортименті і цінах; не відпускати покупця без покупки, ненав'язливо допомагати йому визначитися у виборі; пропонувати товари різної цінової категорії; володіти інформацією щодо проведення актуальних рекламних акцій на даний період часу; працювати з демонстраційним обладнанням та новими зразками товару; виконувати принципи професійної поведінки на всіх етапах продажу; брати участь в акційних формах продажу товарів; проводити підготовку до рекламних або акційних продаж; проводити презентацію товару, відповідати на питання, працювати із запереченнями тощо; підтримувати власний іміджевий вигляд
Модуль ППТ-4.2. Робота на реєстраторах розрахункових операцій		
ППТ-4.2.1	Завершення роботи на <i>реєстраторах розрахункових операцій</i>	Знати: основні положення Закону України «Про застосування реєстраторів розрахункових операцій в сфері торгівлі, громадського харчування та послуг»; правила безпеки праці при роботі на РРО; основні положення посадових інструкцій щодо виконання заключних операцій на РРО; правила, порядок та терміни ведення документації на кінець робочого дня (зміни); види та реквізити фіскальних звітів та чеків; порядок роботи з дисконтною картою на знижку, відповідальність за її порушення; порядок виконання заключних операцій на РРО; порядок відрахування необхідної суми при проведенні інкасації на РРО та документально її оформлювати; правила оформлення книги обліку розрахункових операцій (КОРО) та її зміст. Уміти: самостійно здійснювати послідовні дії на початок роботи з РРО, дотримуватися структури роботи протягом дня, безпечних прийомів робіт під час виконання заключних операцій на РРО; звіряти суми, отримані від реалізації товарів, з показниками касових лічильників; правильно відрахувати необхідну суму, отримувати і перевіряти корінець прибуткового ордера при проведенні денної інкасації; виконувати заключні операції на РРО: отримувати звіт операторів, складати покупцький опис, здавати підготовлену виручку разом з покупцьким описом, виконувати операцію «службове виведення грошей», отримувати фіскальний звітний чек з обнулінням оперативної пам'яті; підраховувати гроші і здавати їх у встановленому порядку; оформлювати книгу обліку розрахункових операцій (КОРО)
Модуль ППТ-4.3. Інвентаризація товарів		
ППТ-	Інвентаризація	Знати: інструкцію проведення інвентаризації товарно-

4.3.1	товарів	матеріальних цінностей, що перебувають на обліку в магазинах; порядок проведення інвентаризації; інструкцію про проведення міні-ревізій, загальної ревізії; порядок та послідовність підготовки до ревізії; вимоги до складання товарного звіту. Уміти: <i>готувати документи для складання товарних звітів; здійснювати міні-ревізії із зазначенням кількості виявлених товарів та їхньої вартості; підраховувати товар на загальній інвентаризації; оформлювати інвентаризаційний опис; контролювати асортимент та залишки товарів через електронну базу даних</i>
-------	---------	---

ПОРЯДОК ПРОВЕДЕННЯ ТА КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ ВСТУПНОГО ВИПРОБУВАННЯ

Метою проведення вступного випробування (співбесіди) є оцінювання рівня отриманих знань випускника закладу П(ПТ)О, визначення відповідності навчальних досягнень освітньому стандарту та чинній навчальній програмі.

Програма комплексного вступного випробування оприлюднюється на офіційному сайті ДПТНЗ «Роменське ВПУ» (<http://romnyvpu.com.ua>) та на інформаційних стендах приймальної комісії.

Вступне випробування проводиться у строки, передбачені Правилами прийому ДПТНЗ «Роменське ВПУ».

На вступне випробування абітурієнт з'являється з паспортом.

Процедура проведення фахової співбесіди

Вступні випробування проводяться у формі співбесіди. Абітурієнт отримує білет, який містить два завдання: з дисциплін фахового спрямування та питань з охорони праці. Завдання охоплюють усю програму навчальних дисциплін.

Вступник готується до співбесіди 30 хвилин. Співбесіда з кожним студентом триває не більше 15 хвилин. Відповіді вступника фіксуються у протоколі результатів співбесіди.

При оцінюванні відповіді вступника враховуються:

- правильність, повнота відповіді;
- ступінь розуміння та усвідомленого відтворення вивченого;
- логічність, зв'язність, мовне оформлення відповіді;
- уміння застосовувати вивчений матеріал до конкретних випадків і здатність самостійно добирати приклади.

За правильне виконання всіх завдань абітурієнт набирає 200 балів, що відповідає двохсотбальній системі оцінювання.

Якщо вступник набрав менше, ніж 100 балів, він не допускається до відбору і автоматично не зараховується на навчання.

За результатами індивідуальної усної співбесіди проводиться оцінка рівня фахових знань за певними критеріями.

Критерії оцінювання результатів комплексного вступного випробування (співбесіди)

У процесі фахової співбесіди абітурієнт має виявити рівень набутих знань, умінь та навичок.

Кожне питання білету оцінюється окремо за 12-бальною шкалою і переводяться до значення 200-бальної шкали.

Критерії оцінювання вступних випробувань абітурієнтів з дисциплін фахового спрямування

Таблиця 1

Рівень навчальних досягнень абітурієнтів	Бали	Кількість набраних балів за шкалою 0-200	Характеристика відповідей
Високий	12	200	Вступник володіє системними знаннями навчального матеріалу щодо організації приймання товарів у магазині за кількістю та якістю; основні елементи процесу приймання товарів в магазині, на складі; правила підготовки товарів до продажу; наявність товарного асортименту; етапи підготовки товарів для всіх відділів; принципи організації розміщування товарів у торговельному залі; основні вимоги щодо розміщування товарів різних груп; принципи викладання різних груп товарів; Закон України «Про захист прав споживачів»; правила продажу продовольчих товарів; види та методи визначення попиту покупців; порядок та правила надання консультацій на різні групи продовольчих товарів; складає необхідні документи щодо торгово-технологічного процесу магазину; вільно оперує фактами і відомостями з використанням знань з інших предметів; ефективно застосовує знання при вирішенні завдань з виробничими ситуаціями; проводить аналіз, систематизацію, узагальнення навчального матеріалу; вміє самостійно знаходити і користуватися джерелами інформації, оцінювати отриману інформацію; вміє робити аргументовані висновки; правильно і усвідомлено використовує всі види

		додаткової документації; виявляє пізнавально-творчий інтерес до обраної професії і нових технологій.
11	180-190	Вступник володіє узагальненими знаннями навчального матеріалу в повному обсязі щодо організації приймання товарів у магазині за кількістю та якістю; основні елементи процесу приймання товарів в магазині, на складі; правила підготовки товарів до продажу; наявність товарного асортименту; етапи підготовки товарів для всіх відділів; принципи організації розміщування товарів у торговельному залі; основні вимоги щодо розміщування товарів різних груп; принципи викладання різних груп товарів; Закон України «Про захист прав споживачів»; правила продажу продовольчих товарів; види та методи визначення попиту покупців; порядок та правила надання консультацій на різні групи продовольчих товарів; складає необхідні документи щодо торгово-технологічного процесу магазину; вільно оперує фактами і відомостями з використанням знань з інших предметів; ефективно застосовує знання при вирішенні завдань з виробничими ситуаціями; систематизує, узагальнює навчальний матеріал; вміє самостійно знаходити і користуватися джерелами інформації, оцінювати отриману інформацію; встановлює причинно-наслідкові та міжпредметні зв'язків; вміє робити аргументовані висновки; правильно і усвідомлено використовує всі види додаткової документації, вміє самостійно складати їх окремі види; самостійно виявляє і виправляє незначні неточності, яких припускається при відповіді; виявляє пізнавально-творчий інтерес до обраної професії, нових технологій
10	160-170	Вступник усвідомлено засвоює нову інформацію з організації приймання товарів у магазині за кількістю та якістю; основні елементи процесу приймання товарів в магазині, на складі; правила підготовки товарів до продажу; наявність товарного асортименту; етапи підготовки товарів для всіх відділів; принципи організації розміщування товарів у торговельному залі; основні вимоги щодо розміщування товарів різних груп; принципи викладання різних груп товарів; правила використання цих знань для виконання практичних завдань; аналізує і систематизує матеріал; встановлює причинно-наслідкові та міжпредметні

			зв'язки; вміє робити аргументовані висновки з незначною консультацією викладача; вміє самостійно користуватися джерелами інформації; самостійно і правильно використовує довідки, посібники, самостійно виявляє і виправляє незначні неточності, яких припускається при відповіді; виявляє пізнавально-творчий інтерес до обраної професії
Достатній	9	150-155	Вступник володіє основним навчальним матеріалом щодо організації приймання товарів у магазині за кількістю та якістю; основні елементи процесу приймання товарів в магазині, на складі; правила підготовки товарів до продажу; наявність товарного асортименту; етапи підготовки товарів для всіх відділів; принципи організації розміщування товарів у торговельному залі; основні вимоги щодо розміщування товарів різних груп; принципи викладання різних груп товарів; уміє користуватись технічною термінологією і виконувати відповідні розрахунки; вміє встановлювати взаємозв'язок з іншими предметами при поясненні явищ і суті основних процесів; дає правильну, логічну та достатньо обгрунтовану відповідь; усвідомлено користується інструкціями при прийманні товарів за кількістю та за якістю; формулює висновки і узагальнення; застосовує знання у практичній діяльності; самостійно виконує завдання творчого характеру; знає основні види і методики контролю якості, виправляє несуттєві помилки, яких припускається при відповіді.
	8	140-145	Вступник самостійно з розумінням відтворює основні навчальні матеріали щодо організації приймання товарів у магазині за кількістю та якістю; основні елементи процесу приймання товарів в магазині, на складі; правила підготовки товарів до продажу; наявність товарного асортименту; етапи підготовки товарів для всіх відділів; принципи організації розміщування товарів у торговельному залі; основні вимоги щодо розміщування товарів різних груп; принципи викладання різних груп товарів; уміє користуватись технічною термінологією і виконувати відповідні розрахунки; усвідомлено користується інструкціями з приймання товарів, дає в цілому правильну, логічну та достатньо обгрунтовану відповідь; формулює висновки і узагальнення; застосовує знання у практичній діяльності; частково виправляє несуттєві помилки, яких припускається при відповіді

	7	130-135	Вступник самостійно з розумінням відтворює основний навчальний матеріал щодо організації приймання товарів у магазині за кількістю та якістю; основні елементи процесу приймання товарів в магазині, на складі; правила підготовки товарів до продажу; наявність товарного асортименту; етапи підготовки товарів для всіх відділів; принципи організації розміщування товарів у торговельному залі; основні вимоги щодо розміщування товарів різних груп; принципи викладання різних груп товарів; усвідомлено користується інструкціями щодо приймання товарів; частково виправляє несуттєві помилки, яких припускається при відповіді
Середній	6	120-125	Вступник без детального розуміння відтворює початкові відомості щодо організації приймання товарів у магазині за кількістю та якістю; основні елементи процесу приймання товарів в магазині, на складі; правила підготовки товарів до продажу; наявність товарного асортименту; етапи підготовки товарів для всіх відділів; принципи організації розміщування товарів у торговельному залі; основні вимоги щодо розміщування товарів різних груп; принципи викладання різних груп товарів; недостатньо використовує технічні термінології; частково аналізує навчальний матеріал, порівнює, робить висновки; недостатньо використовує знання у практичній діяльності; частково виправляє помилки, яких припускається при відповіді
	5	110-115	Вступник відтворює на рівні запам'ятовування без розуміння основні відомості щодо організації приймання товарів у магазині за кількістю та якістю; основні елементи процесу приймання товарів в магазині, на складі; правила підготовки товарів до продажу; наявність товарного асортименту; етапи підготовки товарів для всіх відділів; принципи організації розміщування товарів у торговельному залі; основні вимоги щодо розміщування товарів різних груп; принципи викладання різних груп товарів, надає органолептичну оцінку страві чи виробу; має значні труднощі при аналізі і порівнянні; допускає значну кількість помилок при відповіді і самостійно виправити їх не може
	4	100-105	Вступник має недостатній рівень знань; відтворює на рівні запам'ятовування без розуміння початкові

			відомості щодо організації приймання товарів у магазині за кількістю та якістю; основні елементи процесу приймання товарів в магазині, на складі; правила підготовки товарів до продажу; наявність товарного асортименту; етапи підготовки товарів для всіх відділів; принципи організації розміщування товарів у торговельному залі; основні вимоги щодо розміщування товарів різних груп; принципи викладання різних груп товарів; має значні труднощі при аналізі і порівнянні; допускає значну кількість помилок при відповіді і самостійно виправити їх не може
Низький (не склав)	3	60-80	Вступник відтворює за допомогою викладача фрагменти відомостей щодо організації приймання товарів у магазині за кількістю та якістю; основні елементи процесу приймання товарів в магазині, на складі; правила підготовки товарів до продажу; наявність товарного асортименту; етапи підготовки товарів для всіх відділів; принципи організації розміщування товарів у торговельному залі; основні вимоги щодо розміщування товарів різних груп; принципи викладання різних груп товарів; не вміє робити узагальнення, виконувати найпростіші розрахунки; безсистемно виділяє випадкові ознаки вивченого; не вміє застосовувати знання у практичній діяльності (учень не може відповісти на допоміжні запитання викладача), самостійно виконати завдання
	2	30-50	Вступник фрагментарно відтворює незначну частину матеріалу, розпізнає за допомогою викладача окремі відомості щодо організації приймання товарів у магазині за кількістю та якістю; основні елементи процесу приймання товарів в магазині, на складі; правила підготовки товарів до продажу; наявність товарного асортименту; етапи підготовки товарів для всіх відділів; принципи організації розміщування товарів у торговельному залі; основні вимоги щодо розміщування товарів різних груп; принципи викладання різних груп товарів; допускає істотні помилки; не вміє робити узагальнення, виконувати найпростіші розрахунки; безсистемно виділяє випадкові ознаки вивченого; не вміє застосовувати знання у практичній діяльності (учень не може відповісти на допоміжні запитання викладача), самостійно виконати завдання
	1	1-20	Вступник розпізнає за допомогою викладача окремі фрагменти відомостей щодо організації приймання товарів у магазині за кількістю та якістю; основні елементи процесу приймання товарів в магазині, на

			складі; правила підготовки товарів до продажу; наявність товарного асортименту; етапи підготовки товарів для всіх відділів; принципи організації розміщування товарів у торговельному залі; основні вимоги щодо розміщування товарів різних груп; принципи викладання різних груп товарів; не вміє робити узагальнення, виконувати найпростіші розрахунки; не вміє застосувати знання у практичній діяльності (учень не може відповісти на допоміжні запитання викладача), самостійно виконати завдання
	0	0	Абітурієнт взагалі не відповідає на питання

При оцінюванні співбесіди враховуються бали, набрані за виконання всіх завдань білету. Підсумкова оцінка за виконання завдання вступного випробування визначається, як сума всіх отриманих балів. Бали, отримані під час співбесіди, обраховуються за 12-бальною шкалою і переводяться до значення 200-бальної шкали.

Відповідність загальної кількості набраних балів підсумковій оцінці наведено у таблиці №2.

Таблиця 2

Кількість набраних балів за шкалою 0-200	Бали	Рівень навчальних досягнень абітурієнтів
200	12	Високий
180-190	11	
160-170	10	
150-155	9	Достатній
140-145	8	
130-135	7	
120-125	6	Середній
110-115	5	
100-105	4	
60-80	3	Низький (не склав)
30-50	2	
1-20	1	
0	0	

У разі використання заборонених джерел абітурієнт на вимогу членів комісії залишає аудиторію та отримує загальну нульову оцінку.

Заяву про апеляцію щодо кількості балів, отриманих під час співбесіди абітурієнт може подати особисто не пізніше наступного робочого дня після оголошення результатів вступного випробування. Заява про апеляцію подається відповідальному секретарю Приймальної комісії та візується головою Приймальної комісії.

Заступник директора з НМР



Тетяна РУКАВИЧКА

Розглянуто і схвалено
на засіданні циклової комісії
«Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
Протокол № 4 від 10.04 2023 р.
Голова циклової комісії Ірина САЄНКО

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

З ФАХОВИХ ДИСЦИПЛІН

1. Васильчик М.В., Вінокурова Л.Е., Тесленко М.Я. «Основи охорони праці». Підручник для учнів професійно-технічних училищ. К.: Просвіта, 1997. – 198 с.
2. ДСТУ 3993-2000. Товарознавство. Терміни та визначення. - К.: Держстандарт, 2000.
3. Зрезарцев М.П., Зрезарцев В.М., Параніч В.П. Товарознавство сировини та матеріалів.: Навч. посібник. - К.: Центр учбової літератури, 2008. - 404 с.
4. Оснач О.Ф. Товарознавство: Навчальний посібник. - Київ: Центр навчальної літератури, 2004. - 219 с.
5. Про захист прав споживачів: Закон України від 12.05.1991 р. № 1023 - XII
6. Про стандартизацію: Закон України від 17.05.2001 р. №2408-III.
7. Державні стандарти України. Основні положення.
8. Давидюк Н.П. Товарознавство продукції з основами стандартизації: Курс лекцій: У 2-х ч. НМІЦ. 1999.
9. Оснач О.Ф. Товарознавство. - К.: Центр навчальної літератури, 2004.
10. Пономарьов П.Х. Безпека харчових товарів та продовольчої сировини. - К.: Лібра, 1999.
11. Про захист прав споживачів: Закон України від 12.05.1991 р. № 1023 - XII