


Міністерство освіти і науки України
ВСП «Вінницький торговельно-економічний фаховий коледж ДТЕУ»

Розглянуто і ухвалено на засіданні
циклової комісії фінансово-економічних
дисциплін та підприємництва
Протокол №10 від 22.10.2025 р.
Голова ц/к  Людмила СОЛОНЕНКО

МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ДО КВАЛІФІКАЦІЙНОГО ЕКЗАМЕНУ

для здобувачів освітньо-професійного ступеня
фаховий молодший бакалавр
спеціальності 076 Підприємництво та торгівля
ОПП «Підприємництво та торгівля»

Укладачі: Людмила ВЕЛИЧКО
Людмила СОЛОНЕНКО

Вінниця 2025

ПЕРЕЗАТВЕРДЖЕННЯ

«__» _____ 2026 р.

«__» _____ 2027 р.

«__» _____ 2028 р.

1. ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ

1.1. Загальні положення

Освітній процес за освітньо-професійним ступенем фаховий молодший бакалавр зі спеціальності 076 «Підприємництво та торгівля» ОПП «Підприємництво та торгівля» у ВСП «Вінницький торговельно-економічний фаховий коледж ДТЕУ» здійснюється відповідно до освітньо-професійної програми «Підприємництво та торгівля» 2024 року, що передбачає забезпечення підготовки кваліфікованих фахівців сфери торгівлі, які володіють знаннями і навичками, необхідними для вирішення типових спеціалізованих завдань, формування фахової компетентності щодо вміння планувати процес надання основних і додаткових послуг в процесі торговельної діяльності, забезпечення торговельного обслуговування споживачів.

Атестація здобувачів освіти у ВСП «Вінницький торговельно-економічний фаховий коледж ДТЕУ» (далі – Коледж) здійснюється відповідно до Закону України «Про фахову передвищу освіту», СТАНДАРТУ ФАХОВОЇ ПЕРЕДВИЩОЇ ОСВІТИ, затвердженого наказом МОН України від 22.06.2021 р. № 704 «Про затвердження стандарту фахової передвищої освіти зі спеціальності 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність освітньо-професійного ступеня фаховий молодший бакалавр, введеного в дію 2021/2022 н.р. (у редакції наказу МОН України від 19.02.2024 р. № 198 «Про внесення змін до стандарту фахової передвищої освіти зі спеціальності 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність), інших актів України з питань освіти, затверджених освітньо-професійних програм та навчальних планів, Положення ВСП «Вінницький торговельно-економічний фаховий коледж КНТЕУ», Положення про організацію освітнього процесу у ВСП «ВТЕФК ДТЕУ».

Атестацію здобувачів фахової передвищої освіти здійснює екзаменаційна комісія (далі - ЕК), до складу якої входять: голова комісії (представник роботодавців та їх об'єднань, органів державної влади та органів місцевого самоврядування, наукових установ, інших організацій) та членів комісії, які представляють викладачів циклової комісії. Склад ЕК затверджується колегіальним органом управління закладу фахової передвищої освіти.

Атестація випускників освітньо-професійної програми «Підприємництво та торгівля» зі спеціальності 076 «Підприємництво та торгівля» проводиться у формі кваліфікаційного іспиту та завершується видачею документу встановленого зразка про присудження освітньо-професійного ступеня фахового молодшого бакалавра із присвоєнням кваліфікації: освітньо-професійний ступінь фаховий молодший бакалавр спеціальність 076 «Підприємництво та торгівля» освітньо-професійна програма «Підприємництво та торгівля». Атестація здійснюється відкрито і публічно.

Для проведення атестації випускників Коледжу за наказом директора створюються ЕК.

Функціями та обов'язками ЕК є:

- комплексна перевірка та оцінювання теоретичної та практичної фахової підготовки студентів з метою встановлення відповідності їх кваліфікаційного рівня за освітньо-професійним ступенем фаховий молодший бакалавр освітньо-професійної програми «Підприємництво та торгівля»;
- вирішення питань про присвоєння випускникам відповідної кваліфікації та видачу диплома (звичайного зразка чи з відзнакою);
- внесення пропозицій щодо подальшого поліпшення якості підготовки фахівців зі спеціальності 076 «Підприємництво та торгівля».

Програма кваліфікаційного екзамену визначається загальними та спеціалізованими компетентностями, результатами навчання відповідно до ОПП «Підприємництво та торгівля» 2024 р., що відповідає СТАНДАРТУ ФАХОВОЇ ПЕРЕДВИЩОЇ ОСВІТИ, затвердженого наказом МОН України від 22.06.2021 р. № 704 «Про затвердження стандарту фахової передвищої освіти зі спеціальності 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність освітньо-професійного ступеня фаховий молодший бакалавр, введеного в дію 2021/2022 н.р. (у редакції наказу МОН України від 19.02.2024 р. № 198 «Про внесення змін до стандарту фахової передвищої освіти зі спеціальності 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність).

Перелік професійно орієнтованих дисциплін, з яких формується програма кваліфікаційного екзамену, визначається відповідно до освітньо-професійної програми «Підприємництво та торгівля» 2024 року.

Програма, методика та форма проведення кваліфікаційного екзамену, критерії оцінювання компетентностей на екзамені визначаються цикловою комісією та затверджуються директором коледжу.

Програма кваліфікаційного екзамену, екзаменаційні білети, варіанти завдань складаються викладачами та затверджуються цикловою комісією.

1.2. Порядок проведення кваліфікаційного екзамену для здобувачів спеціальності 076 «Підприємництво та торгівля»

Атестація проводиться як комплексна перевірка компетентностей професійно-практичної підготовки студентів з дисциплін, передбачених освітньо-професійною програмою «Підприємництво та торгівля» та навчальним планом 2024 р.

Форми і зміст завдань, кількість балів, які можна отримати, визначається цикловою комісією, входять до цієї Програми та вносяться до Методичних рекомендації (публікуються на офіційному вебсайті коледжу в закладці [Атестація здобувачів](#)) з підготовки до кваліфікаційного іспиту; доводяться до відома студентів на початку випускного семестру.

Проведення кваліфікаційного екзамену ґрунтується на дотриманні таких принципів:

- уніфікація умов та методик проведення оцінювання й обробки результатів екзамену;
- інформаційна підготовка студентів до атестації;

– дотримання вимог таємності при формуванні, роздрукуванні екзаменаційних білетів та завдань, їх зберіганні та використанні.

Форма кваліфікаційного екзамену визначається СТАНДАРТОМ ФАХОВОЇ ПЕРЕДВИЩОЇ ОСВІТИ, затвердженого наказом МОН України від 22.06.2021 р. № 704 «Про затвердження стандарту фахової передвищої освіти зі спеціальності 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність освітньо-професійного ступеня фаховий молодший бакалавр, введеного в дію 2021/2022 н.р. (у редакції наказу МОН України від 19.02.2024 р. № 198 «Про внесення змін до стандарту фахової передвищої освіти зі спеціальності 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»); освітньо-професійної програми «Підприємництво та торгівля» 2024 року та доводиться до відома здобувачів на початку навчального року, в якому буде здійснено атестацію.

Проведення кваліфікаційного іспиту передбачає:

1. Реєстрацію учасників кваліфікаційного іспиту, що починається за 15 хвилин до його початку, запізнення є неприпустимими.
2. Комп'ютерне тестування.
3. Вільний вибір здобувачами екзаменаційного білету.
4. Усні відповіді на завдання в білеті (кожний білет містить практичну ситуацію та завдання до неї). Підготовка до відповіді тривалістю до 30 хв.
5. Тривалість усної відповіді за всіма питаннями екзаменаційного білету в межах 15-20 хвилин.
6. Право членів екзаменаційної комісії поставити здобувачам додаткові питання в межах тематики білету.

Під час екзамену забороняється:

- використовувати навчальну літературу, записи, мобільні телефони;
- підказувати, говорити, надавати консультації здобувачами один одному;
- консультиватися з членами екзаменаційної комісії;
- виходити з аудиторії з будь-якими робочими аркушами.

У разі недотримання перелічених вище вимог здобувач зобов'язаний залишити аудиторію без попередження й права продовження складання кваліфікаційного екзамену. Неприпустимим є продовження роботи над завданням після оголошення про її закінчення.

Усні відповіді здобувачів на питання екзаменаційного білету повинні чітко віддзеркалювати їхнє знання та розуміння важливих завдань, що стосуються проблем відповідних фахових освітніх компонентів. Відповідь здобувачів на кваліфікаційному іспиті повинна свідчити про рівень професійних знань, умінь та навичок випускників, поєднання фундаментальних знань з професійними вміннями і навичками, відповідно загальних і спеціальних компетенцій та програмних результатів навчання зазначених в освітньо-професійній програмі «Підприємництво та торгівля».

Голова та члени екзаменаційної комісії фіксують результати відповіді кожного здобувача у екзаменаційній відомості та протоколах.

По завершенню засідання екзаменаційної комісії, Головою екзаменаційної комісії оголошуються підсумкові оцінки з кваліфікаційного екзамену.

1.3. Структура екзаменаційного завдання

Завдання для проведення кваліфікаційного іспиту на здобуття освітньо-професійного ступеня фаховий молодший бакалавр проводиться у 2 етапи:

1 етап – комп'ютерне тестування: є попереднім контролем теоретичних знань студентів з передбаченим варіантом відповіді.

Студент повинен обрати правильний варіант відповіді протягом визначеного часу – 20 хвилин на 60 запитань.

Порядок вибору питань та їх розміщення у завданні здійснюється автоматично програмою тестування (індивідуально для кожного студента).

Перед початком тестування студент повинен з клавіатури ввести прізвище, ім'я та групу для можливості ідентифікації відповідей. Після завершення тестування обробка відповідей і визначення відсотку правильних відповідей здійснюється автоматично, а перевірка результатів, які формує програма тестування у відсотковому виразі (кількість правильних відповідей у відсотковому співвідношенні до загальної кількості запитань), здійснюється членами екзаменаційної комісії.

Результати тестування доступні для перегляду студентами. Оцінка за тестування визначається та повідомляється комісією за такими критеріями (загальним відсотком правильних відповідей):

- 90% і більше правильних відповідей – «відмінно»;
- від 75 до 89% правильних відповідей – «добре»;
- від 60 до 74% правильних відповідей – «задовільно»;
- менше 60 % правильних відповідей – «незадовільно».

Студент допускається до другого етапу КЕ при оцінці тестування не нижче, ніж «задовільно». При одержанні незадовільної оцінки комісія призначає термін повторного тестування, але не більше одного разу.

Враховуючи воєнний стан та ризики в стабільності роботи електромереж, студентам може як альтернатива пропонуватися тестування теоретичних знань за допомогою Google-форми. Для екзамену готуються різні варіанти Google-форм, які включають по 60 питань із загальної кількості питань до іспиту. Питання у Google-формах додатково перемішуються, як і варіанти відповіді. Тести складені таким чином, що мають одну правильну відповідь.

2 етап – практична частина, що полягає у вирішенні виробничої ситуації. Проводиться в усній формі.

Екзаменаційний білет складається з ситуаційного завдання та питань до нього відповідно до результатів навчання для спеціальності 076 «Підприємництво та торгівля».

1.4. Перелік освітніх компонентів, що включені до кваліфікаційного екзамену

Перелік професійно орієнтованих дисциплін, з яких формується програма кваліфікаційного екзамену, визначається відповідно до освітньо-професійної програми «Підприємництво та торгівля» 2024 року. В цю програму входять освітні компоненти, які формують результати навчання відповідно ОПП (табл. 1).

Таблиця 1.

Код н/д	Компонент освітньо-професійної програми (навчальні дисципліни)
ОК 11	Організація торгівлі
ОК 12	Основи підприємницької діяльності
ОК 13	Комерційна діяльність у підприємницьких структурах
ОК 14	Основи обліку та страхування в підприємницькій діяльності
ОК 16	Товарознавство. Харчові продукти
ОК 19	Товарознавство. Непродовольчі товари
ОК 17	Електронна комерція
ОК 5	Економіка підприємства
ОК 18	Маркетинг
ОК 22	Правове регулювання підприємницької діяльності
ОК 23	Інформаційні системи і технології в бізнесі
ОК 24	Менеджмент

Визначені програмою кваліфікаційного екзамену освітні компоненти виявляють результати навчання здобувачів освіти за освітньо-професійною програмою «Підприємництво та торгівля» за освітньо-професійним ступенем фаховий молодший бакалавр.

1.5. Критерії оцінювання результатів кваліфікаційного екзамену

Результати складання кваліфікаційних екзаменів оцінюються за 4-бальною шкалою. Члени ЕК оцінюють підготовку студента, ураховуючи повноту відповідей на питання, вміння формулювати конкретні положення програмних результатів навчання, застосовувати теоретичні знання для аналізу конкретних виробничих ситуацій та вирішення виробничих проблем.

Підсумкова кількість балів за комп'ютерне тестування та вирішення практичної ситуації визначається як середньо зважена кількість балів кожного члена ЕК.

Рішення ЕК приймається на закритому засіданні відкритим голосуванням звичайною більшістю голосів членів комісії, котрі брали участь у засіданні. При суперечливому результаті голос голови є вирішальним. Рішення ЕК оголошується у день кваліфікаційного екзамену після оформлення протоколів засідання.

Здобувач освіти, який одержав незадовільну оцінку з кваліфікаційного екзамену, відраховується із ЗФПО і отримує академічну довідку та допускається до повторного складання кваліфікаційного екзамену впродовж трьох років після закінчення Коледжу.

Здобувачу освіти, який не склав атестації з поважної причини (документально підтвердженої), директором Коледжу може бути продовжений строк навчання до наступного терміну роботи ЕК зі складанням атестації, але не більше ніж на один рік.

Критерії оцінювання результатів атестації здобувачів освітньо-професійного ступеня фаховий молодший бакалавр освітньо-професійної програми «Підприємництво та торгівля»

Таблиця 2

Оцінка за національною шкалою	Кількість балів	Критерії оцінювання результатів навчання
5 (відмінно)	90-100	<p>Відповідь здобувача освіти правильна, обґрунтована, логічна, містить аналіз і систематизацію, зроблені аргументовані висновки, точно й повно виконано практичні завдання.</p> <p>Здобувач освіти знає як застосувати теоретичні знання при розв'язуванні ситуаційних завдань, які стосуються особливостей організації торговельного обслуговування, здатності визначати сутність та необхідність існування торгівлі в економічному та підприємницькому житті суспільства, закономірності розвитку підприємницької діяльності в Україні та світі, навичок управління торговельним підприємством.</p> <p>Студент вільно і творчо володіє матеріалом, визначеним програмою дисциплін, має діалектичне мислення, аргументує харчову цінність, аналізує якісні показники продукції. Вміє використовувати різноманітні джерела знань, систематично поповнює знання, вміє застосовувати набуті знання при вирішенні професійних питань. Уміє вдаватися до діалогу, доводити власну професійну позицію, виявляє пізнавально-творчий інтерес до обраної професії.</p>
4 (добре)	74-89	<p>Оцінка «добре» виставляється за тих же умов. Відповідь здобувача освіти логічна та послідовна, відповідає вимогам, наведеним вище, але з деякими неточностями чи помилками несуттєвого характеру, також може мати місце недостатня аргументованість при викладенні матеріалу. Помилки чи неточності легко виправляються самим студентом під час бесіди.</p> <p>Відповідь здобувача освіти відтворює значну частину навчального матеріалу, виявляє знання і розуміння основних положень з навчальних дисциплін, студент може аналізувати матеріал, порівнювати та робити висновки, питання висвітлює повно, аналізує факти й події.</p>
3 (задовільно)	60-73	<p>Здобувач освіти користується лише окремими знаннями програмних компетентностей та програмних результатів навчання, невірно відповідає на одне з поставлених питань, порушує логіку відповіді або відповідь недостатньо самостійна, допускаються суттєві помилки в поясненнях чи визначеннях основних понять, мова</p>

		спрощена, практичні навички не сформовані на достатньому рівні. Студент може частково аналізувати навчальний матеріал, порівнювати і робити висновки, узагальнення. Під час виконання практичного завдання допускає помилки, які самостійно виправити не може.
2 (незадовільно)	1-59	Студент не має відповіді на теоретичні питання або відповідь незмістовна, знаходиться на рівні елементарного відтворення окремих фактів, елементів, об'єктів, фрагментів навчального матеріалу. Здобувач освіти виявляє неспроможність висвітлити питання чи питання висвітлені неправильно, безсистемно, з грубими помилками. Відсутні розуміння основної суті питань, висновків, узагальнень. Практичне завдання виконано з суттєвими помилками, не відповідає програмним результатам навчання. Студент не володіє необхідними теоретичними знаннями, практичними навичками.

2. ПЕРЕЛІК ТЕМ, ЩО ВІНОСЯТЬСЯ НА КВАЛІФІКАЦІЙНИЙ ЕКЗАМЕН

2.1. Дисципліна «Економіка підприємства»

1. Визначте ступінь виконання угоди постачальником макаронних виробів, якщо угодою було передбачено надходження 125 000 грн, фактично було поставлено на суму 120 000 грн.
2. Визначте суму доходу від продажу меду, якщо товарооборот за квартал склав 120 тис. грн, рівень торговельної надбавки 25%.
3. Визначте К плинності персоналу по універсаму за поточний квартал, якщо протягом кварталу було звільнено з різних причин 12 осіб, середньооблікова чисельність персоналу склала 128 осіб.
4. Надійшли скляні вироби протягом кварталу на суму 450 тис. грн проти 500 тис. грн. Визначте ступінь виконання умов договору та проаналізуйте запаси товарної групи.
5. Визначити місячну суму витрат за статтею „Проценти за кредит”, якщо магазин отримав в банку кредит терміном на 3 місяці на суму 700 тис. грн під 20 % річних.

Список рекомендованих джерел

1. Власова Н.О. Економіка ресторанного господарства: Навчальний посібник . – Х.: Світ книг, 2023. – 389с.
2. Мацибора В.І. Економіка підприємства: Навч. посібник . – К.: Каравела, 2022. – 312с.
3. Степанова Г.С., Вініковецька Ж.С. Економіка торговельного підприємства: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів I-II рівнів акредитації. – К.: 2022. -274 с.
4. Семернікова І.О.; Мішкова-Кравченко Н.В. Економіка підприємства: Навчальний посібник (курс лекцій).- Херсон, 2022. -312ст.
5. Шваб Л.І. Економіка підприємства: Підручник . – К.: Каравела, 2023. – 416с.
8. Яковлев Ю.П. Економіка торгівлі: Навчальний посібник. – Херсон: Олдіплюс, 2022. – 356 с.
6. Гулаєва Н.М. Економіка підприємства: О.К.Л. – К.:КНТЕУ, 2020. – 58с.
7. Усланова Н.М., Лігоненко Л.О. Економіка торговельного підприємства: О.К.Л.. – К.: КНТЕУ, 2023, 171с.

2.2. Дисципліна «Правове регулювання підприємницької діяльності»

1. Назвати які юридичні зобов'язання має спеціалізований магазин «Молочні продукти» та згідно з яким українським законодавством зіштовхуються щодо реалізації молочних продуктів;
2. Вказати статті що відповідають за державне регулювання ринку зерна;
3. Оформити ліцензію стосовно продажу алкогольних напоїв(вина);
4. Який закон України зобов'язує операторів ринку дотримуватися вимог щодо гігієни та маркування харчових продуктів.

5. Вказати організаційні та кваліфікаційні вимоги щодо ліцензування на продаж та виробництво парфумерних товарів.

Список рекомендованих джерел

1. Вергун В. Г. Правове регулювання підприємницької діяльності в Україні: текст лекцій для студентів ден. і заоч. форми навчання, екон. спец. / В. Г. Вергун, Г. М. Гаряєва, О. В. Кузьменко; Нац. техн. ун-т «Харків. політехн. ін-т». Харків: Панов А. М., 2021. 127 с.

2. Господарське право (Загальна частина): підруч. / за ред. В. С. Щербини, В. В. Рєзнікової. Київ: Видавництво Ліра-К. 2021.

3. Кіріяк О. В. Цивільне право (загальна частина): навч. посіб. / О. В. Кіріяк, Ю. П. Пацурківський, М. М. Гудима-Підвербецька; М-во освіти і науки України, Чернівець. нац. ун-т ім. Юрія Федьковича. Чернівці: Чернівець. нац. ун-т ім. Ю. Федьковича: Рута, 2021. 303 с.

4. Корнєєв Ю. В. Підприємницьке право України: навч. посіб. Київ: Центр учб. літ., 2019. 119 с.

5. Корпоративне право: підруч. / Ю. О. Гладь, В. М. Мартин, Ю. Я. Самагальська та ін.; за заг. ред. проф. О. С. Яворської. Дрогобич: Коло, 2020. 650 с.

6. Науково-практичний коментар Закону України «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю» / [В. А. Васильєва, В. В. Луць, Л. В. Сіщук та ін.]; за заг. ред. В. А. Васильєвої. Харків: Право, 2020. 336 с.

7. Попов Ю. Ю. Закон України «Про товариства з обмеженою та одатковою відповідальністю»: наук.-практ. комент. Київ: К.І.С., 2019. 392 с. 19

8. Ніколаєва Л. В., Старцев О. В. Підприємницьке право: [Навч. посібник]. / Під ред. О.В. Старцева. – К.: Істина, 2020. – 208 с.

9. Підприємницьке право в схемах: загальна частина: [Навч. посіб.] / За заг. ред. С. І. Бевз / С. І. Бевз – К ПП «Фірма «Гранмна»., 2021. – 292 с.

10. Підприємницьке право. Книга 2: Підручн. / За ред. О. В. Старцева. – К.: Істина, 2019. – 448 с.

11. Підприємницьке право: [Навч. посіб.] / [Л. В. Ніколаєва, О. В. Старцев, П.М. Пальчук, Л.М. Іваненко] – К. : Істина, 2021. – 480 с.

12. Підприємницьке право: [Підручник для студ. вищ. навч. закладів] / [Л.В. Ніколаєва, Л.М. Іваненко, Л. М. Кальчук та ін.]; За ред. О. В. Старцева. – [2-ге вид., перероб. і доп.] – К.: Істина, 2020. – 600 с.

13. Ромовська З. В. Українське цивільне право. Договірне право: акад. курс. Львів: ПАІС, 2020. 463 с.

14. Саніахметова Н. О. Підприємницьке право: [Навч. посібник] / Н.О. Саніахметова. – [3-є вид., перероб. і доп.] – К.: А.С.К., 2019. – 912 с.

15. Черкашин Д. К. Підприємницьке право: [Навч. посібник] / Д.К. Черкашин. – Х.: ХНАУ, 2020. – 517 с.

16. Хомко Л. В., Кульгавець Х. Ю. Правове регулювання підприємницької діяльності: навчальний посібник / Л. В. Хомко, Х. Ю. Кульгавець. – Львів: ЛьвДУВС, 2020. – 424 с.

17. Цивільне право (особлива частина): навч. посіб. / М-во освіти і науки України, Чернівець. нац. ун-т ім. Юрія Федьковича; за заг. ред.: Н.М. Процьків, В.М. Никифорака. Чернівці: Чернівець. нац. ун-т ім. Ю. Федьковича: Рута, 2021. 303 с.

2.3. Дисципліна «Організація торгівлі»

1. Вказати загальні права споживачів згідно закону України «Про захист прав споживачів».
2. Вказати порядок приймання твердих сичужних сирів за кількістю та якістю в магазині.
3. Вказати, які документи необхідно оформити під час приймання партії рисової крупи.
4. Запропонувати способи укладання та умови зберігання рисової крупи на складі, якщо крупа упакована в мішки масою 50 кг.
5. Вказати нормативні документи, якими необхідно керуватись, якщо в договорі не визначені штрафні санкції, та не вказано порядок приймання товарів за кількістю та якістю.
6. В яких випадках підприємство може відмовитися від виконання договору.
7. Вказати порядок та документальне оформлення формування внутрішнього режиму роботи підприємства «Еко-маркет».
8. Запропонувати заходи по створенню іміджу фірмового торговельного підприємства «Володарка».
9. Вказати форми та методи постачання продукції на торговельне підприємство і які з них є більш ефективними для даного підприємства.
10. Документально оформити остаточне приймання скляних виробів на торговельному підприємстві «Господарські товари».
11. Вказати види торговельних підприємств за товарною спеціалізацією та надати їм характеристику.
12. Запропонувати перелік послуг, які можуть надаватись покупцям на торговельному підприємстві.
13. Скласти графік виходу на роботу робітників магазину, та вказати тижневу норму тривалості робочого часу працівника згідно трудового законодавства України.
14. Вибрати та обгрунтувати ефективний метод продажу, вид планування торговельної зали для торговельного підприємства, визначити в плануванні певні зони торговельної зали та напрям потоку покупців;
15. Визначити ефективність використання площі торговельної зали шляхом розрахунку коефіцієнтів установчої та демонстраційної площі.
16. Запропонувати раціональний метод розміщення торговельного обладнання за розробленою схемою, якщо метод обслуговування - самообслуговування.
17. Запропонувати заходи по підвищенню культури обслуговування торговельного підприємства «Дари моря».
18. Вказати раціональні форму та метод постачання макаронних виробів з заводу «Продтовари» до гастроному «Київський» та ефективність їх використання.

19. Надати консультацію продавцям по обслуговуванню споживачів відповідно до Закону України «Про захист прав споживачів», якщо куплена модель взуття не підійшла споживачу за розміром та кольором.
20. Які документи супроводжують партію тканин, дати їм характеристику.
21. Запропонувати способи розміщення та укладання товарів на складі.
22. Скласти можливий перелік платних послуг від Вашого підприємства роздрібним торговцям.
23. Пояснити, чому виникає необхідність виникнення оптових підприємств: баз, складів.
24. Скласти замовлення на завезення хлібобулочних виробів.
25. Вказати порядок розрахунку покупця за продукти на підприємстві «Дастор».
26. Підібрати необхідне торговельне обладнання та вказати способи його розміщення в торговельній залі.
27. Запропонувати ряд додаткових послуг, які можуть підвищувати культуру обслуговування магазину.
28. Оформити заявку на завезення цукру на підприємство.
29. Вказати порядок приймання охолодженого м'яса за кількістю та якістю в магазині та документальне оформлення приймання товарів.
30. Оформити заявку на завезення охолодженої яловичини.
31. Вказати загальні права споживачів згідно закону України «Про захист прав споживачів».
32. Вказати порядок реалізації та документальне оформлення телевізора «Samsung» покупцеві.
33. Пояснити покупцеві, на протязі якого часу можна обміняти товар, відмовитись від покупки, і яким нормативним документом це регулюється.

Список рекомендованих джерел

1. Апопій В.В., Міщук І.П., Ребицький В.М. та ін. Організація торгівлі; Підручник; 2-ге вид., перероб. та доп./ за редакцією В.В.Апопія. – Київ; Центр навчальної літератури, 2023. - 916 с.
2. Мазаракі А.А., Голошубова Н.А. Складське господарство в торгівлі; Справ. Посібник – К.;Техніка, 2022. – 689 с.
3. Ребицький В.М., Антонюк Я.М. Технологія ій обладнання підприємств торгівлі. – К.: Либідь, 2022, 729 с.
4. Юрко І.В., Балабан П.Ю., Горячова О.О., Лісіца В.В., Михайленко О.М. Організація торгівлі. Довідник працівника продовольчого магазину: навч. посіб./[Юрко І.В., Балабан П.Ю., Горячова О.О., Лісіца В.В., Михайленко О.М.] за аг. ред. Юрка І.В.. – Харків, 2023. – 304 с.

2.4. Дисципліна «Основи підприємницької діяльності»

1. Вказати перелік документів, які дають право на здійснення торговельної діяльності підприємництва для успішної реалізації продукції та ведення прибуткової підприємницької діяльності.
2. Вказати види торговельних підприємств за товарною спеціалізацією.

3. Вкажіть, чи правомірні дії контролюючих органів, які документи необхідні для успішного ведення підприємницької діяльності.
4. Вказати державний орган та його широкі повноваження з контролю діяльності підприємств торгівлі.
5. Вкажіть у чому полягають права, обов'язки і відповідальність підприємця.
6. Вкажіть рушійні сили підприємницької діяльності.
7. Вкажіть, які існують обмеження у здійсненні підприємницької діяльності
8. Вкажіть, які види діяльності можуть здійснювати лише державні підприємства.
9. Вказати, які види діяльності потребують спеціального дозволу (ліцензії).
10. Вкажіть, ким видаються ліцензії на здійснення окремих видів діяльності.
11. Вказати, які документи необхідні для отримання ліцензії на кожний вид діяльності.
12. Вкажіть, як здійснюється ліквідація підприємства (фірми).

Список рекомендованих джерел

1. Бойчик І. М. Економіка підприємства: Навч. посібник. - К.: Атіка, 2022.-480 с.
2. Варналій З.С. Основи підприємництва : Навч. посіб. – 3-тє вид., випр. і доп.- К.: Знання - Прес, 2023. - 350 с.
3. Виноградська А.М. Основи підприємництва: Навч. посіб. – К.: Київ. Нац. торг.-екон. Ун-т, 2023. - 382 с.
4. Грищенко І.М. Комерційна діяльність посередницьких організацій: Підручник. - К.: Грамота, 2022. - 448 с.
5. Захарчин Г.М. Основи підприємництва: Навч. Посіб.- К.:Знання, 2022.- 437 с.
6. Павлішенко І.Б., Босик О.В. - Львівська КА "Державне регулювання підприємства в Україні. Напрямки та результати", 2023. – 300 с.
7. Пшеслінський, І. В. Смолін; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – К. : [Київ. нац. торг.-екон. ун-т], 2023. – 384 с.

2.5. Дисципліна «Електронна комерція»

1. Визначити ключові слова для SEO-оптимізації сайту магазину.
2. Проаналізувати сайт магазину «ЕКО-маркет».
3. Визначити ключові слова для SEO-оптимізації сайту магазину.
4. Охарактеризувати сайт магазину «Сувенір Маркет».
5. Оцініть основні структурні елементи інтернет-магазину «Володарка».
6. Розрахувати коефіцієнт конверсії інтернет-магазину «Хутро» у відсотках, якщо сайт відвідали 3 000 осіб, а придбали товар 250 осіб.

Список рекомендованих джерел

1. Інформаційні технології та моделювання бізнес-процесів. О.М. Томашевський, Г.Г. Цегелик, М.Б. Вітер, В.І. Дудук. Центр учбової літератури. 2024. 296 с.

2. Голобородько А.Ю., Гусєва О.Ю., Лєгомїнова С.В. Г 61 Цифрова економїка: пїдруч. / А.Ю. Голобородько, О.Ю.Гусєва, С.В. Лєгомїнова, Кїїв: Видавництво ДУТ, 2022. 400 с.
3. Краус К.М., Краус Н.М., Манжура О.В. Електронна комерція та інтернет-торгївля: навчально-методичний посїбник. – Кїїв: Аграр Медїа Груп, 2022. – 454 с.
4. Основи цифрової економїки. Навчальний посїбник / За ред. Крисоватий А. І., Гулей А. І., Язлюк Б. О., Лїп'янїна-Гончаренко Х. В., Максимович В. І., Бутов А. М. Тернопїль: ЗУНУ, 2023 274 с.
5. Інформаційні технологїї в бїзнесї. Частина 1: Навч. посїб. / [Шевчук І.Б., Старух А.І., Васькїв О.М. та ін.]; за заг. ред. І.Б. Шевчук. Львів: Видавництво ННБК «АТБ», 2023. 455 с.
6. Кїбервїйни, кїбертероризм, кїберзлочиннїсть. Концепції, стратегїї, технологїї. Юрїй Когут. Сїдкон. 2023. 284 с.
7. Виноградова О.В., Дрокіна Н.І. Електронний бїзнес. Навчальний посїбник. – Кїїв: ДУТ, 2022. – 292 с.

2.6. Дисциплїна «Комерційна дїяльнїсть у пїдприємницьких структурах»

1. Пояснити комерційні функції торговельного пїдприємства «Грош».
2. Вказати перелїк документїв, якї дають право на здїйснення торговельної дїяльностї пїдприємства.
3. Визначити набїр показникїв та параметри конкурентоспроможностї для костюмїв чоловїчих на пїдприємствї.
4. Визначити фактори, якї впливають на вибїр джерел надходження молочної продукції та вказати порядок укладання договорїв.
5. Визначити ступїнь виконання умов договору та проаналїзувати запаси товарної групи.
6. Надати обґрунтовану вїдповїдь по закупївлї скляних виробїв через прямї господарські зв'язки з постачальником, в чому їх переваги.
7. Розкрити суть комерційної дїяльностї пїдприємства «Сїльпо».
8. Основні концепції згїдно з якими пїдприємство здїйснює свою пїдприємницьку дїяльнїсть.
9. Скласти можливий перелїк платних послуг вїд Вашого пїдприємства роздрїбним торговцям.
10. Визначити фактори, якї необхідно враховувати пїд час формування асортименту товарїв в магазинї «Взуття».
11. Вказати, в якїх випадках пїдприємство може вїдмовитися вїд виконання договору.
12. Розробити план пїдготовки виставки-продажу молочної продукції будь-якої фїрми виробника.
13. Розкрити функції комерційної служби «Еко-маркет».
14. Дати пропозиції щодо укладання договорїв на постачання нових видїв макаронних виробїв з деякими мїсцевими виробниками.

15. Вказати у чому полягає сутність збутової комерційної діяльності ТОВ «Зерносвіт».
16. Документально оформити несвоєчасну поставку металогосподарських товарів.
17. Охарактеризувати договір поставки товарів.
18. Вказати фактори, що впливають на формування асортименту супермаркету «Сільпо».
19. Розрахувати суму претензії постачальнику за порушення договірних зобов'язань, якщо матеріальна відповідальність відповідно договору за постачання неякісних товарів складає 20% від неякісних товарів.
20. Документально оформити порушення договірних зобов'язань
21. Розробити заходи по ліквідації наслідків допущених порушень умов договору постачання.
22. Для створення стійкої конкурентної переваги, запропонувати ряд заходів для покращення обслуговування покупців.
23. Визначити методи вивчення попиту підприємстві.

Список рекомендованих джерел

1. Апопій В.В., Бабенко С.Г. Комерційна діяльність – К: Знання, 2022. – 558 с.
2. Апопій В.В., Міщук І.П. Теорія та практика торговельного обслуговування – Київ: Центр навчальної літератури, 2023. – 496 с.
3. Балабан П.Ю. Комерційна діяльність – Харків: Світ книг, 2023. – 452 с.
4. Виноградська А.М. Комерційна діяльність торговельного підприємства: Навч. посіб. – К.: Київ. нац. торг.-економ. ун-т, 2022. – 278 с.
5. Гаркавенко С.С. Маркетинг – К.: Лібра, 2023. – 310 с.
6. Криковцева Н.О., Казакова О.Б., Саркісян Л.Г. Комерційна діяльність. – К.: Центр учбової літератури, 2023. – 296 с.
7. Панкратов Ф.Г., Серьогіна Т.К. Комерційна справа – Інформаційно-видавнича агенція «Вертекс», 2023. – 352 с.
8. Саркісян Л.Г., Казакова О.Б. Технологія торговельних процесів – Київ : Центр учбової літератури, 2021. – 296 с.
9. Статінова Н.П., Радченко С.Г. Етика бізнесу: Навч. посіб. – К.: Київ. нац. торг.-економ. ун-т, 2023. – 280 с.

2.7. Дисципліна «Основи обліку та страхування в підприємницькій діяльності»

1. Оформити накладну на повернення постачальнику скляних виробів на суму 50 тис.грн.
2. Оформити товаро-транспортну накладну від імені постачальника і визначити суму ПДВ.
3. Розрахувати відпускну ціну чаю «Батік», якщо первісна вартість: становить 85,80 грн.; торгова надбавка 15%; сума ПДВ - ?
4. Визначити відпускну ціну хліба «Українського нового», якщо первісна вартість 22,50 грн., торгова надбавка 10%, ПДВ- ?

5. Оформити накладну від імені постачальника.

Список рекомендованих джерел

1. Александрова М. М. Страхування : навч. посіб. Київ, 2022. 208с.
2. Базилевич В. Д., Базилевич К. С. Страхова справа : навч. посіб. Київ, 2022. 203с. 40.
3. Безугла В. О., Постіл І.І., Шаповал Л.П. Страхування : навч. пос. Київ, 2023. 582с.
4. Бігдаш В. Д. Страхування : навч. посіб. Київ, 2020. 448с.
5. Вовчак О. Д. Страхова справа: підр. Київ, 2011. 391с. 43. Вовчак О. Д. Страхування : навч. пос. 3-тє вид. Львів, 2022. 480с.
6. Говорушко Т. А. Страхові послуги : навч. посіб. Київ, 2023. 400с.
7. Горбач Л. М., Каун О. Б. Страхування. Київ, 2010. 520с. 47. Дьячкова Ю. М. Страхування : навч. посіб. Київ, 2023. 240с.
8. Заруба О. Д. Страхова справа: підр. Київ, 2022. 321с.

2.8. Дисципліна «Маркетинг»

1. Запропонувати, саме до яких маркетингових досліджень потрібно вдатись у даній ситуації.
2. Вказати фактори мікро- та макросередовища підприємства, що впливають на попит рибної продукції.
3. Вкажіть методи маркетингових досліджень, які ефективно використати для визначення попиту на продовольчі товари.
4. Розробити заходи щодо стимулювання збуту чоловічих костюмів.
5. Підібрати вид реклами та скласти рекламне оголошення з приводу відкриття підприємства «Ельдорадо».
6. Розробити рекламні заходи з приводу стимулювання реалізації кисломолочних напоїв: біокефірів, біоїогуртів.
7. Назвати основні концепції згідно з якими підприємство здійснює свою підприємницьку діяльність.
8. Визначити засоби формування попиту та стимулювання продажу ковбасних виробів на підприємстві.
9. Запропонувати перелік рекламно-інформаційних заходів щодо стимулювання продажу чаю.
10. Назвати основні концепції згідно з якими підприємство здійснює свою підприємницьку діяльність.
11. Запропонувати вид маркетингового дослідження чаю для задоволення споживчих потреб населення.
12. Розробити рекламні заходи, по збільшенню обсягів товарообігу на даному підприємстві.
13. Розробити рекламні заходи та тексти реклами шкіряного взуття, обґрунтувати ефективність запропонованих рекламних заході.
14. Розробити заходи щодо стимулювання збуту масла «Вершкового».

15. Вказати, яким видом маркетингової інформації потрібно володіти, щоб зробити заявку на постачання товару.
16. Запропонувати методи маркетингових досліджень, які допоможуть сформуванню товарний асортимент молочної продукції на торговельному підприємстві.
17. Скласти рекламне оголошення з приводу відкриття підприємства.
18. Вказати фактори сегментації ринку, які будуть впливати на формування товарного асортименту ковбасної продукції.
19. Запропонувати вид реклами та скласти рекламне оголошення з приводу відкриття магазину та реалізації ковбасних виробів.
20. Визначити сегмент ринку для реалізації металогосподарських товарів, фактори впливу на попит товарів.
21. Запропонувати ефективні методи стимулювання реалізації товарів для магазину «Новобуд».
22. Скласти рекламне оголошення про товар-новинку в магазині.
23. Визначити сегмент ринку для реалізації парфумерних товарів.
24. Запропонувати види торговельної реклами для парфумерних товарів.
25. Пояснити концепції соціально-етичного маркетингу магазину «Хутро»

Список рекомендованих джерел

1. Бородкіна Н.О. Маркетинг: Навч. посібник. – К.: Кондор, 2022. – 362 с.
2. Бутенко Н.В. Маркетинг: Підручник.– К.:Атіка, 2023.–300 с.
3. Гаркавенко С.С. Маркетинг: Підручник. —7–ме вид. - Київ: Лібра, 2022. – 720 с.
4. Корж В.М. Маркетинг: Навч. пос. – К.: Центр учбової літератури, 2022. – 344 с.
5. Мостенська Т.Л. Основи маркетингу: Навчальний посібник. – К.: Кондор, 2023. – 206 с.
6. Парсяк В.Н., Рогов В.К. Маркетингові дослідження: Навчальний посібник. - Херсон: Олді-плюс, 2023. – 200 с.
7. Петруня Ю.Є. Маркетинг: навч. Посіб.– К.: Знання, 2022.–325 с.
8. Примак Т.О. Маркетинг: Навч. Посіб.–К.:МАУП, 2022. – 228 с.: іл. – Бібліогр.:с. 223 – 224.
9. Павленко А.Ф., Войчак А.В. Маркетинг: Підручник. - К.: КНЕУ, 2023.- 246с
- 10.Щербань В.М. Маркетинг: Навчальний посібник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2023. – 208 с.

2.9. Дисципліна «Менеджмент»

1. Складіть мотиваційну промову для привітання з професійним святом.
2. Запропонуйте основні етапи знайомства на посаді керівника підприємства.
3. Вкажіть переваги та недоліки одноосібного стилю управління підприємства.

4. Вкажіть дії керівника комерційної служби, якщо працівник не справляється зі своїми обов'язками.
5. Які ви можете вказати переваги та недоліки морального та матеріального методів стимулювання працівників торгівлі.
6. Ваш підлеглий через недисциплінованість не виконав завдання в зазначений термін. Ваші дії.
7. Вам, як завідувачу магазину необхідно стимулювати підлеглих. Підберіть методи стимулювання працівників.
8. Які якості на вашу думку повинен мати сучасний комерційний директор.
9. У вас, складні стосунки з колегою. Причини незрозумілі, нормалізувати відносини необхідно. Що ви зробите в першу чергу.
10. Ви керівник торговельного підприємства. Необхідно призначити собі заступника. Які критерії підбору персоналу на посаду використовуєте.

Список рекомендованих джерел

1. Брич В.Я., Корман М.М. Психологія управління: навчальний посібник/Брич В.Я, Корман ММ. – К.:Кондор-Видавництво, 2022. – 384с.
2. В.Г.Федоренко, О.М. Діденко, Є.В.Бондаренко, О.Ф.Іткін, О.М.Панько, В.І.Анін, Ю.Б.Пінчук Основи менеджменту:/За науковою ред. проф.В.Г.Федоренка – К.:Алерта, 2022. – 420с.
3. Гірняк О.М., Лазановський П.П. Менеджмент: Підручник для студентів вищих закладів освіти. – Львів: «Магнолія 2006», 2023. -352с.
4. Діденко В.М. Менеджмент: Підручник. – Кондор, 2022. – 584с.
5. Дмитро Черваньов. Менеджмент: терміни, тести, вправи, завдання, навчальні конкретні ситуації (кейси), проблематика курсових, випускних, дисертаційних робіт: Підручник. – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2022. - 853с.
6. Кузнецова Т.О., Янковська Л.А., Савіна Н.Б., Семчук Ж.В. Менеджмент. Теорія та практика. Навчальний посібник, 2022 – 293с.
7. Мошек Г.Є, Поканевич Ю.В., Соломко А.С., Семенчук А.В. Менеджмент. Навчальний посібник / Загальна редакція к.е.н., професора Мошека Г.Є.- К.:Кондор, 2023.-392с.
8. Хміль Ф.І. Практикум з менеджменту організацій: Навчальний посібник. – Львів: «Магнолія 2006», 2023. – 333с.

2.10. Дисципліна «Товарознавство. Непродовольчі товари»

1. Характеристика споживчих властивостей побутових товарів.
2. Класифікація пральних машин за різними ознаками.
3. Показники функціональних властивостей пральних машин.
4. Показники функціональних властивостей телевізорів.
5. Класифікація, асортимент побутових керамічних виробів в залежності від складу виготовлення. Види, склад фарфору.
6. Класифікація металогосподарських товарів за призначенням.
7. Класифікація і характеристика ножових товарів і столового приладдя.

8. Класифікація і характеристика асортименту приладдя, що полегшують домашню працю.
9. Характеристика одягу, класифікація асортименту одягу.
10. Групова характеристика асортименту швейних товарів.
11. Характеристика взуття, класифікація асортименту взуття.
12. Функції взуття. Асортимент шкіряного взуття.
13. Характеристика сировини, яку використовують для виробництва парфумерії.
14. Класифікація асортименту парфумерії.
15. Характеристика основних дефектів парфумерних товарів. Оцінка якості.
16. Формування споживних властивостей хутряних виробів.
17. Класифікація асортименту хутряних виробів, характеристика асортименту хутряних виробів. Вимоги до якості. Маркування, пакування і зберігання.
18. Класифікація меблів за призначенням, вихідним матеріалом, конструкцією.
19. Асортимент меблів. Споживчі властивості меблів.
20. Споживчі властивості шовкових тканин.
21. Асортимент шовкових тканин.

Список рекомендованих джерел

1. Байдакова Непродовольчі товари: товари культурно-побутового призначення. 2022.- 327 с.
2. Власова, А. В. Основи товарознавства непродовольчих товарів [Текст]: Навчальний посібник/А. В. Власова. – К.: Центр навчальної літератури, 2022. – 208 с.
3. Зрезарцев, М. П. Товарознавство непродовольчих товарів [Текст]: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / М. П. Зрезарцев, В. М Зрезарцев, В. П. Параніч; М-во освіти і науки України. – К.: Центр учбової літератури, 2022 . – 328 с.
4. І.С. Галик, Б.Д. Семак Товарознавство трикотажних виробів, Київ: „Укоопосвіта” – 2023.- 286 с.
5. Михайлов В.І. Товарознавство електропобутових товарів: Підручник. – К.:ВЦ КДТЕУ, 2023. - 232с.
6. І.С. Полікарпов, Є.М. Стефанюк, Л.В. Пелик Килими та килимові вироби, К: 2020- 112 с.
7. Л.С. Галик, Б.Д. Семак Товарознавство трикотажних товарів, К: „Укроопосвіта” 2022.- 230 с.
8. Т.М. Артюк Діагностика та експертиза коштовностей, К: „Альтерпрес”, 2019.- 402 с.
9. В.І. Павлов, О.В. Мишко, Н.В. Павліха Основи стандартизації, сертифікації та ідентифікації товарів, К: 2023.- 230 с.
10. Михайлов, В. І. Непродовольчі товари [Текст]: підручник для студ. вищ. навч. закл. / В. І. Михайлов, Т. Г. Глушкова, О. І. Зельніченко; - Київ: Книга, 2022. – 556 с.

11. Радченко Л.О., Товарознавство непродовольчих товарів: Навчальний посібник. – Х.: Світ Книг, 2022. – 943 с.

2.11. Дисципліна «Товарознавство. Харчові продукти»

1. Зробити висновок про доброякісність сиру Буковинського відповідно до вказаних у завданні показників.
2. Надати консультацію продавцям відділу характеристику різних типів твердих сичужних сирів.
3. Зробити висновок щодо якості партії рисової крупи.
4. Визначити основні показники, що характеризують якість крупи та відповідний сорт крупи.
5. Надати консультацію комірнику про поділ круп на товарні сорти, номери, марки і, які крупи мають таку градацію якості.
6. Вказати причини виникнення гіркої смаку масла вершкового.
7. Сформувати асортимент ковбасних виробів, дати товарознавчу характеристику кожній групі ковбасних виробів.
8. Зробити висновок про якість та сортність чаю відповідно до завдання.
9. Пояснити, чому органолептичний метод оцінки якості чаю є більш важливим в порівнянні з фізико-хімічним.
10. Сформувати асортимент кисломолочної продукції та вказати фактори, що його обумовлюють.
11. Надати консультацію продавцям відділу про лікувально-дієтичні властивості кисломолочних напоїв.
12. Сформувати асортимент молочних продуктів для реалізації в магазині «Молоко»;
13. Визначити основні показники, що характеризують доброякісність молока.
14. Запропонувати асортимент рибних консервів на підприємстві «Дари моря» та вказати вимоги до маркування консервів.
15. Надати консультацію продавцям-консультатам бакалійного відділу про типи, підтипи макаронних виробів.
16. Вказати, недопустимі дефекти макаронних виробів і, що може бути причиною підвищеної кількості лому та крихт в макаронних виробках.
17. Вказати, який процент відхилення від маси передбачено в хлібі «Українському новому».
18. Визначити відповідність якості хліба «Українського нового» вимогам стандарту.
19. Вказати зміни якості хліба, які можуть виникати при тривалому зберіганні хліба.
20. За результати органолептичної оцінки якості копченої ковбаси, визначити вид ковбаси та придатність її до реалізації. Вказати умови та терміни зберігання даного виду ковбаси.
21. Сформувати асортимент молока питного в магазині «Біла перлина».
22. Сформувати асортимент цукру та вказати показники, за якими
23. Визначають якість даної продукції, умови та терміни зберігання.

24. Зробити висновок щодо якості м'яса яловичини охолодженого, прийняти рішення щодо можливості приймання та реалізації м'яса.
25. Надати консультацію продавцям про маркування м'яса яловичини і свинини в залежності від вгодованності.
26. Сформувати асортимент м'яса у м'ясному відділі гіпермаркету.
27. Надати консультацію працівникам зерносховища про умови зберігання даної сировини та процеси, які відбуваються при неналежних умовах зберігання та види дефектів.
28. Зробити висновок про сорт борошна пшеничного хлібопекарського у відповідності до вимог стандарту.
29. Вказати, які дефекти борошна можуть виникати під час зберігання та міри запобігання виникнення цих дефектів.
30. Зробити обґрунтований висновок про якість партії вина, що надійшла на склад.
31. Надати консультацію комірнику про відмінність між виноградними винами: ординарними та марочними, натуральними та спеціальними, ігристими та шипучими.
32. Визначити, яку кількість коробів яєць слід відібрати для визначення їх якості та категорії.
33. Надати консультацію продавцям про вимоги до маркування яєць і за якими показниками визначають ступінь свіжості та категорію яєць на підприємствах торгівлі.
34. Зробити висновок щодо якості меду відповідно до вимог стандарту.
35. Надати консультацію продавцям характеристику видів бджолиного меду.

Список рекомендованих джерел

1. Бірта Г.О., Бургу Ю.Г., Товарознавство продовольчих товарів. Спецкурс. Центр навчальної літератури, 2022. -424 с.
2. Бровко О.Г., Булгакова О.В., Гордієнко Г.С. та ін. Товарознавство. Продовольчі товари: Навч. посібник. – К.: Кондор, 2022. – 730 с.
3. Молоканова Л.В. Товарознавство м'ясних товарів/Навчальний посібник. – Донецьк: ДонДУЕТ, 2023. – 250 с.
4. Рудавська А.Б., Сирохман І.В., Тищенко Є.В. Товарознавство молочних та яєчних продуктів. – К.: Київ нац. торг.-екон. ун-т, 2021. – 380с.
5. Сирохман І.В., Раситюк Т.М. Товарознавство смакових товарів: Підручник. Львів, 2021. – 344 с.
6. Сирохман І.В., Задорожний Ф.М. Товарознавство продовольчих товарів: навч. посіб. – Львів: Коопспілка, 2022. – 628 с.
7. Сирохман І.В. Товарознавство продовольчих товарів. – К.: Лібра, 2022– 629с
8. Титаренко Л.Д. Теоретичні основи товарознавства: Навчальний посібник. – Центр навчальної літератури, 2022. – 227 с.

2.13. Дисципліна «Логістика»

1. Визначення типу складу, систему складування товарів. Оцінка логістичного процесу на складі.
2. Визначення моменту та періодичності поставки товарів. Оптимізація закупівельних рішень.
3. Створення каналів розподілу готової продукції на виробничому підприємстві.
4. Критерії вибору та логістична оцінка транспортного засобу доставки товарів.
5. Побудова логістичного ланцюга розподілу готової продукції на підприємстві.
6. Логістика сервісу. Запропонуйте перелік послуг, які можуть надаватися логістичними компаніями.
7. Побудуйте логістичний ланцюг розподілу готової продукції на підприємстві;
8. Вкажіть критерії вибору та логістична оцінка транспортного засобу доставки товарів.
9. Запропонуйте заходи інформаційної логістики, для налагодження партнеських зв'язків та налагодження логістичного ланцюга ковбасних виробів

Список рекомендованих джерел

1. Алькема В.Г., Сумець О.М., Логістика. Теорія і практика. Навчальний посібник. – К.: «Видавничий дім «Професіонал», 2022. – 272 с.
2. Біловодська О.А. Логістика. Теорія і практика. Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2023 - 356 с.
3. Глогусь О.В. Логістика: Навч. посібник. – Тернопіль: Економічна думка, 2022 р. - 166 с.
4. Горбенко О.В. Логістика: навч. посібник. –К.: Знання, 2022. –315 с.
5. Дудар Т.Г., Волошин Р.В. Основи логістики. Навч. посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2023. –176 с.
6. Крикавський Є.В. Логістика. Основи теорії: Підручник - 2-е вид., доп. і перероб. - Львів: Національний університет «Львівська політехніка» (Інформаційно - видавничий центр «ІНТЕЛЕКТ+» Інституту післядипломної освіти), «Інтелект-Захід», 2021- 465 с.
7. Крикавський Є.В., Чухрай Н.І., Чорнописька Н.В. Логістика: компендіум і практикум. Навчальний посібник. – К.: Кондор, 2021.- 340 с. Додаткові 8. Левковець П.Р. Міжнародні перевезення і транспортне право: Навч. посібник. - К.: Арістей, 2022. - 472 с.
8. Логістика: навч. посіб. / О.М.Тригід, Г.М. Азаренкова, С.В. Мішина І.І. Борисенко. - К.: Знання, 2023. - 566 с.
9. Тригід О.М., Таньков К.М., Леонова Ю.О. Логістика. Навчальний посібник. - К.: «Видавничий дім «Професіонал», 2022. - 176 с.
10. Тюріна Н. Логістика. Навчальний посібник. К.: Центр учбової літератури, 2022. –392 с.

2.14. Дисципліна «Інформаційні системи і технології в бізнесі»

1. Оформити документ «Надходження товарів і послуг» для оприбуткування 200 л. молока за ціною (без ПДВ) 20 грн/л. від ПП «ЕКО» (п/р UA233808054070281020000000793 у банку АППБ "РАЙФФАЙЗЕНБАНК", код за ЄДРПОУ 035689, ІПН 523345783476, № свід. 3445678877) у BAS for accounting. Вивести друкарську форму прибуткової накладної.
2. Оформити платіжну інструкцію (доручення) на перерахування 500 тис. грн ТОВ «СКЛОВИРОБИ» (UA233808054070281020000000794 у банку АППБ "РАЙФФАЙЗЕНБАНК", код за ЄДРПОУ 88228803) у BAS for accounting. Вивести на екран друкарську форму.
3. Оформити документ «Надходження товарів і послуг» для оприбуткування 400 пачок чаю чорного байхового «Батік» за ціною (без ПДВ) 120 грн/пачку від ПП «ЕКО» (п/р UA233808054070281020000000793 у банку АППБ "РАЙФФАЙЗЕНБАНК", код за ЄДРПОУ 035689, ІПН 523345783476, № свід. 3445678877) у BAS for accounting. Вивести друкарську форму прибуткової накладної.
4. - Оформити документ «Надходження товарів і послуг» для оприбуткування 40 кг масла «Вершкового» за ціною (без ПДВ) 250 грн/кг від ПП «ЕКО» (п/р UA233808054070281020000000793 у банку АППБ "РАЙФФАЙЗЕНБАНК", код за ЄДРПОУ 035689, ІПН 523345783476, № свід. 3445678877) у BAS for accounting.
5. Відобразити в BAS for accounting надходження «Рахунку на оплату постачальників» 100 кг сиру «Буковинський» за ціною (без ПДВ) 200 грн/кг від ВАТ «Літинський молокозавод» (п/р UA233808054070281020000000795 у банку АППБ "РАЙФФАЙЗЕНБАНК", код за ЄДРПОУ 035690, ІПН 523345783480). Оформити платіжну інструкцію (доручення) на підставі рахунку.

Список рекомендованих джерел

1. Бутенко Т. А. Сирий В. М. Інформаційні системи та технології : навчальний посібник. Харків: ХНАУ ім. В.В. Докучаєва, 2022. 207 с.
2. Волинець В.І., Погріщук Б.В., Гордополова Н.В. Інформаційні системи і технології в обліку і аудиті. Практикум - 2-ге вид., перероб. і доп. - Тернопоіль: Крок, 2022. – 289 с.
3. Голобородько А.Ю., Гусєва О.Ю., Легомінова С.В. Г 61 Цифрова економіка: підруч. / А.Ю. Голобородько, О.Ю.Гусєва, С.В. Легомінова, Київ: Видавництво ДУТ , 2022. 400 с.
4. Грабчук І.Л., Рабощук А.О. Плани та методичні вказівки до практичних та лабораторних занять для студентів денної та заочної форми навчання з курсу “Корпоративні інформаційні системи”, Житомир: ЖДТУ, 2022. 77 с.
5. Інформаційні системи і технології у фінансах: Навчальний посібник/Аніловська Г.Я., Марушко Н.С., Стоколоса Т.М. Львів: «Магнолія 2006», 2022. 312 с.

6. Клименко О.В. Інформаційні системи і технології в обліку. Навчальний посібник. К.: Центр учбової літератури, 2023.320 с.
7. Олійник А.В., Шацька В.М. Інформаційні системи і технології у фінансових установах: навчальний посібник. Львів: «Новий світ-2000», 2022. 436 с.
8. Основи цифрової економіки. Навчальний посібник / За ред. Крисоватий А. І., Гулей А. І., Язлюк Б. О., Ліп'яніна-Гончаренко Х. В., Максимович В. І., Бутов А. М. Тернопіль: ЗУНУ, 2022 274 с.

Зразок Екзаменаційного білету до КЕ
Міністерство освіти і науки України
ВСП «Вінницький торговельно-економічний фаховий коледж
Державного торговельно-економічного університету»

Освітньо-професійний ступінь	фаховий молодший бакалавр
Галузь знань	07 Управління та адміністрування
Спеціальність	076 Підприємництво та торгівля

Екзаменаційний білет № 1

1. Теоретична частина.

Виконати тести в програмному забезпеченні Newtest з дисциплін: «Маркетинг», «Товарознавство. Непродовольчі товари», «Комерційна діяльність у підприємницьких структурах», «Організація торгівлі» «Менеджмент», «Економіка торгівлі».

2. Практична частина.

Магазин «Меблі» на початку року уклав угоду про постачання і реалізацію нових видів меблів з місцевим меблевим комбінатом. Попит на товари знижений.

Вам, як керівнику комерційної служби необхідно вирішити наступні завдання:

- ✓ запропонувати маркетингові дослідження, які необхідно застосувати у даній ситуації;
- ✓ сформувати асортимент меблів для торговельного підприємства «Меблі»;
- ✓ назвати фактори, що впливають на споживчі властивості меблів;
- ✓ розробити перелік заходів, які сприятимуть підвищенню попиту на товари;
- ✓ вказати загальні права споживачів згідно закону України «Про захист прав споживачів»;
- ✓ запропонуйте основні етапи знайомства на посаді керівника підприємства;
- ✓ визначити місячну суму витрат за статтею „Проценти за кредит”, якщо магазин отримав в банку кредит терміном на 3 місяці на суму 700 тис. грн під 20 % річних.

Затверджено на засіданні циклової комісії фінансово-економічних дисциплін та підприємництва

Протокол №10 від 22.10.2025 р.

Голова циклової комісії _____ Людмила СОЛОНЕНКО

Викладачі: _____ Людмила ВЕЛИЧКО

_____ Людмила СОЛОНЕНКО

Приклад відповіді на екзаменаційний білет

Практична частина

- У ситуації, коли магазин «Меблі» зіткнувся зі зниженням попиту на нові види меблів, необхідно провести комплексні маркетингові дослідження для виявлення причин проблеми та розробки ефективних стратегій. Ось деякі з необхідних досліджень:

1. Дослідження ринку:

- ✓ Вивчення динаміки попиту на меблі в регіоні.
- ✓ Визначення факторів, що впливають на попит (економічні, соціальні, демографічні).
- ✓ Прогнозування майбутнього попиту.
- ✓ Виявлення основних конкурентів на ринку.
- ✓ Аналіз їх асортименту, цін, маркетингових стратегій.
- ✓ Визначення конкурентних переваг та недоліків магазину «Меблі».
- ✓ Визначення характеристик цільової аудиторії (вік, дохід, стиль життя).
- ✓ Вивчення потреб, переваг та мотивів покупки цільової аудиторії.
- ✓ Сегментація ринку для виявлення найбільш перспективних груп споживачів.

2. Дослідження споживачів:

- Опитування споживачів:

- ✓ Виявлення причин зниження попиту на нові види меблів.
- ✓ Оцінка рівня задоволеності споживачів асортиментом, цінами, обслуговуванням.
- ✓ Виявлення потреб та побажань споживачів щодо меблів.

- Фокус-групи:

- ✓ Проведення дискусій з представниками цільової аудиторії для виявлення їх ставлення до нових видів меблів.
- ✓ Збір якісної інформації про потреби, переваги та мотиви покупки.

- Аналіз поведінки споживачів:

- ✓ Вивчення процесу прийняття рішення про покупку меблів.
- ✓ Виявлення основних джерел інформації, які використовують споживачі.
- ✓ Аналіз поведінки споживачів в магазині та в інтернеті.

- Оцінка якості товару та дизайну:

- ✓ Оцінка відповідності нових видів меблів стандартам якості та вимогам споживачів.
- ✓ Аналіз дизайну меблів на предмет його привабливості для цільової аудиторії.

- Аналіз ціноутворення:

- ✓ Оцінка конкурентоспроможності цін на нові види меблів.
- ✓ Визначення оптимального рівня цін для різних сегментів ринку.

- Аналіз асортименту:

- ✓ Оцінка повноти та широти асортименту меблів в магазині.
- ✓ Виявлення товарних позицій, які користуються найбільшим попитом.

Результати цих досліджень допоможуть магазину «Меблі» виявити причини зниження попиту, розробити ефективні маркетингові стратегії та покращити свої продажі.

- Формування асортименту меблів для торговельного підприємства «Меблі» – це ключовий процес, який вимагає уважного аналізу ринку, потреб споживачів та можливостей постачальників.

✓ Основні категорії меблів:

- Меблі для вітальні (дивани, крісла, журнальні столики, стінки).
- Меблі для кухні та їдальні (кухонні гарнітури, обідні столи, стільці).
- Меблі для спальні (ліжка, шафи-купе, тумбочки, комоди).
- Дитячі меблі (ліжка, столи, стільці, шафи).
- Офісні меблі (столи, крісла, шафи для документів).
- Садові меблі (столи, стільці, шезлонги).

- М'які меблі.
- ✓ **Додаткові товари та послуги:**
 - Включення в асортимент супутніх товарів (освітлення, декор, текстиль).
 - Надання послуг з доставки, збірки та встановлення меблів.
 - Можливість виготовлення меблів на замовлення.
 - Включення до асортименту меблів різних виробників.
 - Перевагу віддати Українським виробникам меблів.

Дотримуючись цих рекомендацій, магазин «Меблі» зможе сформувати конкурентоспроможний асортимент, який задовольнить потреби різних сегментів споживачів та забезпечить успішний розвиток бізнесу.

- На споживчі властивості меблів впливає безліч факторів, які можна умовно розділити на кілька основних груп:

1. Функціональні фактори:

- Меблі повинні відповідати своєму прямому призначенню (наприклад, ліжко для сну, стіл для роботи).
- Функціональність передбачає зручність використання, ергономічність та практичність.
- Розміри меблів повинні відповідати розмірам приміщення та потребам користувачів.
- Важливо враховувати габарити при транспортуванні та встановленні меблів.
- Конструкція меблів повинна забезпечувати міцність, стійкість та довговічність.
- Трансформовані меблі повинні легко змінювати свою форму та функціональність.

2. Естетичні фактори:

- Дизайн меблів повинен відповідати сучасним тенденціям та смакам споживачів.
- Важливо враховувати стиль інтер'єру, в якому будуть розміщені меблі.
- Колір меблів повинен гармоніювати з кольоровою гамою приміщення.

Важливо враховувати психологічний вплив кольору на людину.

- Матеріали, з яких виготовлені меблі, повинні мати привабливий зовнішній вигляд.
- Важливо враховувати текстуру, фактуру та блиск матеріалів.

3. Експлуатаційні фактори:

- Матеріали повинні бути міцними, довговічними та безпечними для здоров'я.
- Важливо враховувати стійкість матеріалів до зносу, вологи та температурних коливань.

- **Якість виготовлення:**

- Меблі повинні бути якісно виготовлені, без дефектів та пошкоджень.
- Важливо враховувати якість з'єднань, фурнітури та оздоблення.

- **Довговічність:**

- Меблі повинні мати тривалий термін служби.

Важливо враховувати стійкість меблів до механічних пошкоджень та впливу зовнішніх факторів.

- **Ергономіка:**

- Меблі повинні бути зручними для використання.
- Важливо враховувати анатомічні особливості людини.

4. Економічні фактори:

- **Ціна:**

- Ціна меблів повинна відповідати їх якості та функціональності.
- Важливо враховувати купівельну спроможність цільової аудиторії.

- **Вартість обслуговування:**

- Меблі повинні бути простими в обслуговуванні та догляді.
- Важливо враховувати вартість ремонту та заміни деталей.

5. Екологічні фактори:

- **Екологічність матеріалів:**

- Матеріали повинні бути екологічно чистими та безпечними для здоров'я.
- Важливо враховувати можливість переробки та утилізації меблів.

- **Енергоефективність:**

- Виробництво меблів повинно бути енергоефективним.
 - Важливо враховувати використання екологічно чистих джерел енергії.
- Всі ці фактори взаємопов'язані та впливають на загальне сприйняття меблів споживачами.

- Для магазину «Меблі», який зіткнувся зі зниженням попиту, необхідно розробити комплексний план заходів, спрямованих на стимулювання продажів та залучення клієнтів. Ось перелік ефективних стратегій:

1. Маркетингові та рекламні заходи:

- **Акції та знижки:**

- Проведення сезонних розпродажів.
- Впровадження системи знижок для постійних клієнтів.
- Акції «2+1» або «Купуй комплект – отримай знижку».
- Розпродаж виставкових зразків.

- **Рекламна кампанія:**

- Запуск таргетованої реклами в соціальних мережах.
- Розміщення реклами на місцевих радіостанціях та телеканалах.
- Розповсюдження флаєрів та буклетів у місцях з високою прохідністю.
- Співпраця з блогерами та інфлюенсерами.

- **Інтернет-маркетинг:**

- Оптимізація сайту для пошукових систем (SEO).
- Запуск контекстної реклами в Google Ads.
- Активне ведення сторінок у соціальних мережах.
- Розсилка електронних листів з акційними пропозиціями.

- **Стимулювання збуту:**

- Проведення конкурсів та розіграшів призів.
- Організація днів відкритих дверей з презентацією нових колекцій.
- Надання безкоштовних консультацій дизайнерів інтер'єру.

2. Покращення обслуговування клієнтів:

- **Навчання персоналу:**

- Підвищення кваліфікації продавців-консультантів.
- Навчання технікам продажів та роботі з запереченнями.
- Розвиток комунікативних навичок.

- **Програма лояльності:**

- Впровадження накопичувальної системи знижок.
- Надання персональних пропозицій для постійних клієнтів.
- Створення клубу постійних покупців.

- **Додаткові послуги:**

- Безкоштовна доставка та збірка меблів.
- Гарантійне та післягарантійне обслуговування.
- Можливість виготовлення меблів на замовлення.

3. Оптимізація асортименту та ціноутворення:

- **Аналіз асортименту:**

- Виявлення товарів, які користуються найбільшим попитом.
- Виведення з асортименту товарів з низькими продажами.
- Розширення асортименту за рахунок нових моделей та колекцій.

- **Гнучка цінова політика:**

- Встановлення конкурентоспроможних цін.
- Проведення тимчасових знижок та акцій.
- Розробка системи знижок для оптових покупців.

- **Робота з постачальниками:**

- Переговори з постачальниками про зниження закупівельних цін.

- Пошук нових постачальників з більш вигідними умовами.

- Згідно Закону України «Про захист прав споживачів», споживачі мають такі загальні права:

- Право на захист своїх прав державою.
- Право на належну якість продукції та обслуговування.
- Право на безпеку продукції.
- Право на необхідну, доступну, достовірну та своєчасну інформацію про продукцію.
- Право на відшкодування збитків, завданих внаслідок недоліків продукції.
- Право на обмін товару належної якості протягом 14 днів.
- Право на звернення до суду та інших уповноважених державних органів для захисту своїх порушених прав.
- Право на об'єднання в громадські організації споживачів.
- Право на визнання недійсним умов договорів, що обмежують права споживача.

Важливо зазначити, що ці права є основними, і детальніше вони розкриваються в самому Законі України «Про захист прав споживачів».

- запропонуйте основні етапи знайомства на посаді керівника підприємства;

Вступ на посаду керівника підприємства – це відповідальний та багатоетапний процес, який вимагає від новопризначеного лідера ретельного планування та активних дій. Ось основні етапи знайомства, які допоможуть успішно адаптуватися та налагодити ефективну роботу:

1. Знайомство з колективом:

- Знайомство з керівниками відділів, провідними фахівцями.
- Обговорення поточних завдань, проблем та перспектив.
- Представлення себе як нового керівника, висловлення бачення щодо розвитку підприємства.
- Створення атмосфери відкритості та готовності до співпраці.
- Виявлення лідерів, формування ефективної команди.
- Розподіл обов'язків та делегування повноважень.

2. Встановлення комунікацій:

- Знайомство з ключовими партнерами та клієнтами.
- Обговорення питань співпраці та розвитку відносин.
- Створення ефективної системи обміну інформацією між відділами.
- Впровадження інструментів для покращення комунікації.
- Формування позитивного іміджу підприємства в ЗМІ.
- Встановлення контактів з журналістами.

3. Адаптація та розвиток:

- Підвищення кваліфікації та набуття нових знань.
- Відвідування конференцій, семінарів, тренінгів.
- Забезпечення комфортних умов праці для працівників.
- Створення позитивної атмосфери в колективі.
- Регулярний аналіз результатів роботи підприємства.
- Внесення коректив у плани та стратегії.

Дотримуючись цих етапів, новий керівник зможе успішно адаптуватися на посаді, налагодити ефективну роботу підприємства та досягти поставлених цілей.

- Магазин „Меблі”

Визначити місячну суму витрат за статтею „Проценти за кредит”, якщо магазин отримав в банку кредит терміном на 3 місяці на суму 700 тис. грн під 20 % річних.

Рішення

$$\sum \text{витрат} = \frac{700 \times 0,20 \times 3}{12} = \frac{420}{12} = 35 \text{ тис. грн}$$