

ВІДОКРЕМЛЕНИЙ СТРУКТУРНИЙ ПІДРОЗДІЛ «ІРПІНСЬКИЙ ФАХОВИЙ
КОЛЕДЖ НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
БІОРЕСУРСІВ І ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ»

Циклова комісія маркетингу, торгівлі та харчових технологій



ЗАТВЕРДЖУЮ

Заступник директора

з навчальної роботи

Вікторія СОВА

2025 року

РОБОЧА ПРОГРАМА

«Навчальна практика з комерційної діяльності»

(назва навчальної дисципліни)

галузь знань

07 Управління та адміністрування

(шифр і назва галузі знань)

освітньо-професійна
програма

Підприємництво, торгівля та біржова діяльність

(назва освітньої програми)

спеціальність

076 Підприємництво та торгівля

відділення

Підприємництва

(назва відділення)

2025 рік

Робоча програма «Навчальна практика з комерційної діяльності»

(назва навчальної дисципліни)

для студентів

за галуззю знань

07 Управління та адміністрування

спеціальністю

076 Підприємництво та торгівля

освітньо-професійна

програма

Підприємництво, торгівля та біржова діяльність

«29» серпня 2025 року, 12 с.

Розробник:

Олена КОВТУН, викладач вищої кваліфікаційної категорії, викладач-методист

Робоча програма затверджена на засіданні циклової комісії маркетингу, торгівлі та харчових технологій

Протокол від «29» серпня 2025 року № 1

Голова циклової комісії маркетингу, торгівлі та харчових технологій

Н. Дубас

Схвалено методичною радою коледжу.

Протокол від «29» серпня 2025 року № 1

Голова

Д. Костюк

Ірпінь, 2025 рік

1. Опис навчальної практики

Найменування показників	Галузь знань, освітньо-професійна програма, освітньо-професійний ступінь	Характеристика навчальної практики
		денна форма здобуття освіти
Кількість кредитів – 3	Галузь знань: 07 Управління та адміністрування	Обов'язкова
Модулів – 2	Спеціальність: 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність Освітньо-професійна програма: Підприємництво, торгівля та біржова діяльність	Рік підготовки:
Загальна кількість годин – 90		3
		Семестр:
		6
Тижневих годин для денної форми здобуття освіти: аудиторних – 18 самостійної роботи – 27	Освітньо-професійний ступінь: фаховий молодший бакалавр	Лекції:

		Практичні, семінарські:
		36 год.
		Лабораторні:
		0 год.
		Самостійна робота:
54 год.		
		Вид контролю:
		Диференційований залік

Примітка. Співвідношення кількості годин аудиторних занять до самостійної роботи становить: для денної форми здобуття освіти – 36/54

2. Мета навчальної практики

Мета навчальної практики - формування навичок практичної роботи студентів з програмними продуктами, призначеними для закріплення практичних умінь і навиків з організації комерційної діяльності на підприємстві з використанням комп'ютерних інформаційних технологій.

Навчальна практика проводиться з використанням універсальної комп'ютерної програми «BAS: Комплексне управління підприємством».

Перелік компетентностей студентів, що формуються в результаті засвоєння навчальної практики:

Загальні компетентності (ЗК):

ЗК3. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.

ЗК4. Здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово.

ЗК6. Здатність використовувати інформаційні та комунікаційні технології.

ЗК7. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.

ЗК8. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість

Спеціальні компетентності (СК):

СК1. Здатність враховувати основні закономірності й сучасні досягнення у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

СК2. Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо діяльності.

СК4. Здатність визначати характеристики товарів і послуг у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

СК5. Здатність здійснювати діяльність із дотриманням вимог нормативно-правових документів у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності.

СК6. Здатність виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.

СК8. Здатність визначати та задовольняти потреби споживачів як пріоритетних суб'єктів ринку.

СК9. Здатність застосовувати моделі електронної комерції у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності.

СК10. Здатність використовувати логістичні системи в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

СК11. Здатність формувати інформаційне середовище щодо якості і безпечності товарів, товарної асортиментної структури, правового поля здійснення торговельно-технологічних процесів.

3. Передумови вивчення навчальної дисципліни

Дана навчальна дисципліна базується на раніше здобутих результатах навчання таких навчальних дисциплін, як «Організація і технологія торговельних процесів», «Економіка торговельного підприємства», «Товарознавство», «Електронна комерція», «Комерційна діяльність».

4. Очікувані результати навчання

Результати навчання (РН):

РН2. Застосовувати знання, розуміння закономірностей та сучасних досягнень у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності із професійною метою.

РН4. Використовувати сучасні комп'ютерні й телекомунікаційні технології обміну та поширення професійно-спрямованої інформації у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.

РН5. Здійснювати пошук, самостійний відбір інформації з різних джерел у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності.

РН7. Застосовувати всебічні спеціалізовані емпіричні й теоретичні знання у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності для подальшого використання у практичній діяльності.

РН8. Володіти методами й інструментарієм для підготовки проєктів управлінських рішень щодо створення й функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур.

РН9. Застосовувати інноваційні підходи у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

РН10. Визначати характеристику товарів і послуг у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності за допомогою сучасних методів.

РН11. Знати основи нормативно-правового забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур і застосовувати їх на практиці.

РН12. Виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких торговельних та біржових структур.

РН14. Визначати потреби споживачів для формування асортименту товарів у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

РН15. Застосовувати моделі електронної комерції в діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.

РН17. Визначати основні показники діяльності підприємницьких, торговельних і біржових структур для забезпечення їх ефективності.

5. Критерії оцінювання

Критерії оцінювання знань студентів наведено в додатку 1 до робочої програми навчальної практики.

6. Засоби оцінювання

Контроль набутих знань здійснюється у таких формах: поточного контролю на практичних заняттях та підсумкового контролю: оформлення звіту за результатами навчальної практики.

Поточний контроль здійснюється під час проведення практичних та в процесі здійснення самостійної роботи за такими напрямками: вирішення ситуацій, оформлення договорів, складання первинних документів з надходження, переміщення і реалізації товарів; заповнення первинних та звітних документів статистичної звітності; складання та оформлення замовлень на поставку товарів; аналіз товарних запасів та оптимізація товарного асортименту; формування звітних документів, що визначають ефективність комерційної діяльності підприємства.

Підсумковий контроль проводиться з метою оцінки результатів навчання на завершальному етапі.

Загальна кількість балів, яку студент може отримати у процесі проходження навчальної практики, становить 100 балів.

7. Програма навчальної практики

Модуль 1. Створення інформаційної бази торговельного підприємства, робота з контрагентами

Тема 1. Ознайомлення з програмою «BAS: Комплексне управління підприємством» та створення нової інформаційної бази

Ознайомитися з основними поняттями та термінами. Ознайомитися із загальними положеннями використання конфігурації «BAS: Комплексне управління підприємством», BAS Управління торгівлею. Створити власну базу даних, що буде основою для виконання подальших завдань; як ім'я взяти власне прізвище. Внести інформацію про торговельне підприємство. Внести інформацію про склади зберігання товарних запасів, про кадровий склад і касу підприємства,

Тема 2. Формування товарної номенклатури на торговельному підприємстві

Внести інформацію про номенклатуру товарів на підприємстві. Створити види характеристик товарів і задати їх значення. Призначити додаткові характеристики товарним позиціям номенклатури. Встановити курси валют на початок періоду.

Тема 3. Управління відносинами з постачальниками та покупцями товарів

Внести інформацію про постачальників товарів. Внести інформацію про покупців підприємства. Сформувати договори з контрагентами. Проаналізувати стан виконання умов договору.

Тема 4. Управління процесами ціноутворення на торговельному підприємстві

Встановити ціни постачальників (номенклатура контрагентів) на початок року (грн. з ПДВ) і пов'язати типи цін постачальників з договорами. Встановити ціни номенклатури на початок року (грн. з ПДВ). Провести зміну цін на 5 товарних позицій на 15%, на 35% більше від закупівельної. Порівняти відпускні ціни підприємства і ціни постачальників на початок звітного місяця. Встановити роздрібні ціни для складу торговельного підприємства.

Тема 5. Управління та оформлення руху товарів на складах

Внести залишки товарів на оптових складах (віддалений склад, оптовий склад). Внести залишки товарів на роздрібному складі. Внести залишки товарів в НТТ (кіоск). Проаналізувати залишки товарів на складах.

Сформувати звіти «Відомість по товарам на складах» та «Відомість по товарам в НТТ».

Модуль 2. Організація комерційної діяльності в роздрібній торгівлі

Тема 6. Управління процесами реалізації товарів на торговельному підприємстві

Ознайомитися з порядком реалізації товарів у програмі «BAS: Комплексне управління підприємством; BAS: Управління торгівлею», набути вмінь з формування звітів про роздрібний продаж товарів.

Провести реалізацію товарів з роздрібного складу. Провести реалізацію товарів з НТТ (кіоск). Проаналізувати рух товарів у НТТ (кіоску). Провести оптову реалізацію товарів без оформлення замовлення.

Тема 7. Оформлення внутрішнього замовлення

Сформувані навички та вміння роботи з оформлення потреби торговельного підприємства в товарах; оволодіти методикою проведення аналізу виконання замовлень на товари в програмі «BAS: Управління торгівлею». Оформити потребу Оптового і Віддаленого складу в товарах (15 товарних позицій).

Оформити надходження товарів на склад без попереднього замовлення постачальнику.

Проаналізувати виконання внутрішнього замовлення за допомогою звіту «Аналіз замовлення».

Оформити надходження товарів в неавтоматизовану торговельну точку.

Перемістити товари з неавтоматизованої торговельної точки на оптовий склад.

Виконати внутрішнє замовлення. Оформити та відкорегувати замовлення постачальникам.

Тема 8. Оформлення замовлень від покупців товарів

Оформити замовлення на товари від покупця на конкретну дату.

Провести резервування товарів і коректування замовлення.

Проаналізувати стан замовлення покупця. Відпустити товар на замовлення покупцю.

Оформити надходження товарів під замовлення покупця.

Проаналізувати стан замовлення покупця.

Тема 9. Управління процесами планування закупівель та реалізації товарів

Сформувані потребу в товарах, проаналізувати список сформованих замовлень.

Сформувані звіт «Відомість по заказам постачальників».

Оформити надходження товарів від постачальників на склад по сформованому замовленню постачальника.

Тема 10. Надходження товарів на склад, переміщення товарів та управління товарними запасами на торговельному підприємстві

Оформити надходження товарів на оптовий склад без супроводжувальних документів.

Оформити відпуск всіх зарезервованих товарів по замовленню покупця. Оформити 2 документа-ордера.

Оформити переміщення товарів. Перевірити наявність товарів на складах звітами.

Провести переміщення товарів у НТТ з АТТ.

Оформити документ «Інвентаризація».

8. Структура навчальної практики

№ п/п	Назва модулів і тем	Всього	Кількість годин: із них	
			практичні	самостійні
1	2	3	4	5
Модуль 1. Створення інформаційної бази торговельного підприємства, робота з контрагентами				
1.	Тема 1. Ознайомлення з програмою «BAS: Комплексне управління підприємством» та створення нової інформаційної бази	9	4	5
2.	Тема 2. Формування товарної номенклатури на торговельному підприємстві	9	4	5
3.	Тема 3. Управління відносинами з постачальниками та покупцями товарів	9	4	5
4.	Тема 4. Управління процесами ціноутворення на торговельному підприємстві	10	4	6
5.	Тема 5. Управління та оформлення руху товарів на складах	8	2	6
	Разом за модулем 1	45	18	27
Модуль 2. Організація комерційної діяльності в роздрібній торгівлі				
6.	Тема 6. Управління процесами реалізації товарів на торговельному підприємстві	9	4	5
7.	Тема 7. Оформлення внутрішнього замовлення	9	4	5
8.	Тема 8. Оформлення замовлень від покупців товарів	9	4	5
9.	Тема 9. Управління процесами планування закупівель та реалізації товарів	10	4	6
10.	Тема 10. Надходження товарів на склад, переміщення товарів та управління товарними запасами на торговельному підприємстві	8	2	6
	Разом за модулем 2	45	18	27
	Всього:	90	36	54

9. Теми семінарських занять

№ з/п	Назва теми та зміст семінарських занять	Кількість годин
1.	Не передбачено навчальним планом.	

10. Теми практичних занять

№ з/п	Назва теми та зміст практичних занять	Кількість годин
1	Тема 1. Ознайомлення з програмою «BAS: Комплексне управління підприємством» та створення нової інформаційної бази: - ознайомитися із схемою роботи конфігурації, навчитися створювати нову інформаційну базу та додавати нового користувача; - внести інформацію про фізичну особу;	4

	<ul style="list-style-type: none"> - внести інформацію про склади зберігання товарних запасів. - внести інформацію про касу підприємства. 	
2	<p>Тема 2. Формування товарної номенклатури на торговельному підприємстві:</p> <ul style="list-style-type: none"> - внести інформацію про постачальників товарів; - внести інформацію про покупців підприємства; <p>проаналізувати стан виконання умов договору.</p>	4
3	<p>Тема 3. Управління відносинами з постачальниками та покупцями товарів:</p> <ul style="list-style-type: none"> - внести інформацію про номенклатуру товарів на підприємстві - створити види характеристик товарів і задати їх значення; - призначити додаткові характеристики товарним позиціям номенклатури; - встановити курси валют на початок року. 	4
4	<p>Тема 4. Управління процесами ціноутворення на торговельному підприємстві:</p> <ul style="list-style-type: none"> - встановити ціни постачальників (номенклатура контрагентів) на початок року (грн. з ПДВ) і пов'язати типи цін постачальників з договорами; - провести зміну цін на 5 товарних позицій на 15%, на 35% більше; - порівняти відпускні ціни підприємства і ціни постачальників на початок звітної місяця; - встановити роздрібні ціни для складу торговельного підприємства. 	4
5	<p>Тема 5. Управління та оформлення руху товарів на складах:</p> <ul style="list-style-type: none"> - внести залишки товарів на оптових складах (віддалений склад, оптовий склад); - внести залишки товарів на роздрібному складі; - внести залишки товарів в НТТ (кіоск); - проаналізувати залишки товарів на складах. 	2
6	<p>Тема 6. Управління процесами реалізації товарів на торговельному підприємстві</p> <ul style="list-style-type: none"> - провести реалізацію товарів з роздрібного складу; - провести реалізацію товарів з НТТ (кіоск); - проаналізувати рух товарів у НТТ (кіоску); - провести оптову реалізацію товарів без оформлення замовлення. 	4
7	<p>Тема 7. Оформлення внутрішнього замовлення:</p> <ul style="list-style-type: none"> - оформити потребу Оптового і Віддаленого складу в товарах (15 тов. позицій); - оформити надходження товарів на склад без попереднього замовлення постачальнику; - оформити надходження товарів в неавтоматизовану торговельну точку (10 тов. позицій); - оформити та відкорегувати замовлення постачальникам. 	4
8	<p>Тема 8. Оформлення замовлень від покупців товарів:</p> <ul style="list-style-type: none"> - провести резервування товарів і коректування замовлення; - проаналізувати стан замовлень покупців; - оформити відпуск товарів на замовлення покупців; - проаналізувати стан замовлення покупців. 	4
9	<p>Тема 9. Управління процесами планування закупівель та реалізації товарів:</p> <ul style="list-style-type: none"> - сформулювати потребу в товарній номенклатурі; 	4

	<ul style="list-style-type: none"> - оформити надходження товарів від постачальників; - сформувавати звіт по постачальникам. 	
10	<p>Тема 10. Надходження товарів на склад, переміщення товарів та управління товарними запасами на торговельному підприємстві:</p> <ul style="list-style-type: none"> - оформити надходження товарів на Оптовий склад, Віддалений склад без супроводжувальних документів; - внести документ надходження товарів, що відображає факт отримання супроводжувальних документів від постачальника; - оформити відпуск всіх зарезервованих товарів по замовленню покупця; - оформити переміщення товарів. Перевірити наявність товарів на складах звітами; - оформити документ інвентаризація на складі «Оптовий». 	2
	Разом	36

11. Теми лабораторних занять

№ з/п	Назва теми та зміст лабораторних занять	Кількість годин
1.	Не передбачено навчальним планом.	

12. Самостійна робота

№ з/п	Назва теми та зміст самостійної роботи	Кількість годин
1	Тема 1. Ознайомлення з програмою «BAS: Комплексне управління підприємством» та створення нової інформаційної бази <ul style="list-style-type: none"> - ознайомитися із схемою роботи конфігурацій програми. 	5
2	Тема 2. Формування товарної номенклатури на торговельному підприємстві <ul style="list-style-type: none"> - призначити додаткові характеристики товарним позиціям номенклатури. 	5
3	Тема 3. Управління відносинами з постачальниками та покупцями товарів <ul style="list-style-type: none"> - проаналізувати стан виконання умов договорів з постачальниками і покупцями. 	5
4	Тема 4. Управління процесами ціноутворення на торговельному підприємстві <ul style="list-style-type: none"> - порівняти відпускні ціни підприємства і ціни постачальників на початок звітного періоду; - вивести звіт. 	5
5	Тема 5. Управління та оформлення руху товарів на складах <ul style="list-style-type: none"> - проаналізувати залишки товарів на складах; - вивести звіт. 	5
6	Тема 6. Управління процесами реалізації товарів на торговельному підприємстві <ul style="list-style-type: none"> - провести оптову реалізацію товарів без оформлення замовлення. 	5
7	Тема 7. Оформлення внутрішнього замовлення <ul style="list-style-type: none"> - оформити та відкорегувати замовлення постачальникам. 	5
8	Тема 8. Оформлення замовлень від покупців товарів <ul style="list-style-type: none"> - проаналізувати стан замовлення покупців. 	5
9	Тема 9. Управління процесами планування закупівель та реалізації товарів <ul style="list-style-type: none"> - сформувавати звіт «Відомість по замовленням постачальникам». 	6
10	Тема 10. Надходження товарів на склад, переміщення товарів та управління товарними запасами на торговельному підприємстві <ul style="list-style-type: none"> - оформити документ інвентаризація на складі «Оптовий». 	8
	Разом	54

13. Індивідуальні завдання

Не передбачено навчальним планом.

14. Інструменти, обладнання, програмне забезпечення

Персональні комп'ютери, програма «BAS: Комплексне управління підприємством», навчально-методичне забезпечення з навчальної практики, розміщене у навчально-інформаційному середовищі Moodle.

15. Розподіл балів, які отримують студенти

Модуль № 1 50					Модуль № 2 50					Всього балів
Т 1	Т 2	Т 3	Т 4	Т 5	Т 6	Т 7	Т 8	Т 9	Т 10	100
ПЗ №1	ПЗ №2	ПЗ № 3	ПЗ №4	ПЗ №5	ПЗ №6	ПЗ № 7	ПЗ № 8	ПЗ № 9	ПЗ № 10	
10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	

Шкала оцінювання студентів

Рейтинг студента, бали	Оцінка національна за результатами складання екзамену (диференційованого заліку)
90-100	Відмінно
74-89	Добре
60-73	Задовільно
0-59	Незадовільно

16. Рекомендовані джерела інформації

ОСНОВНА

Підручники (навчальні посібники)

1. Апопій В.В., Міщук І.П., Ребицький В.М., Рудницький С.І., Хом'як Ю.М. Організація торгівлі: Підручник. 2-ге видання., перероб. та доп. Київ. Центр учбової літератури. 2018. с. 632.
2. Балабан П.Ю. Комерційна діяльність: Підручник. Харків. Світ Книг. 2018. – 452 с.
3. Балджи М. Д. Економіка та організація торгівлі : навч. посіб. / М. Д. Балджи, І. А. Допіра, В. О. Однолько. – Київ : Кондор, 2017. – 368 с.

ІНФОРМАЦІЙНІ РЕСУРСИ В ІНТЕРНЕТІ

4. Збірник відеоуроків про платформу BAS: Комплексне управління підприємством». Електронний ресурс. Режим доступу: <https://www.youtube.com/watch?v=NwxvDvg1L0U>

КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ ЗНАНЬ СТУДЕНТІВ З НАВЧАЛЬНОЇ ПРАКТИКИ «КОМЕРЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ»

Для денної форми здобуття освіти

Оцінювання знань студентів здійснюється за 100-бальною шкалою. Рейтинг студента із засвоєння навчальної практики у балах переводиться у національні оцінки «Відмінно», «Добре», «Задовільно», «Незадовільно» згідно з табл. 1.

Робочою програмою навчальної практики передбачено вивчення 2-х модулів обсягом (кредитів ЄКТС):

1 модуль - 1,5 (45 год.) – 50 балів;

2 модуль - 1,5 (45 год.) – 50 балів.

Робочою програмою навчальної практики передбачено застосування 2-х форм контролю знань студентів: поточного і підсумкового.

1. Поточний контроль.

За кожним елементом модулю, передбаченого робочою програмою навчальної дисципліни, обов'язкова певна форма поточного оцінювання знань. Такими формами можуть бути:

- усне опитування;
- письмова контрольна робота (відповіді на питання лекційного курсу, розв'язання задач, виконання певних розрахунків тощо);
- тестування знань студентів з певної теми або з певних окремих питань лекційного курсу;
- виступ на семінарських заняттях (з рефератом, в дискусії);
- перевірка розв'язання завдань (задачі, окремі розрахунки) тощо.

Критеріями оцінки є: при усних відповідях:

- повнота розкриття питання;
- логіка викладання, культура мови;
- емоційність та переконаність;
- використання основної та допоміжної літератури;
- аналітичні міркування, вміння роботи порівняння, висновки.

при виконанні письмових завдань:

- повнота розкриття питання;
- цілісність, системність, логічна послідовність, вміння формулювати висновки;
- акуратність оформлення письмової роботи.

На практичному оцінюються:

- усні відповіді студентів;
- участь в обговоренні дискусійних питань;
- участь у ділових, рольових іграх та їх обговоренні;
- аналіз ситуаційних завдань та вміння доведення власної думки;
- підібрана інформація щодо прикладів з економічної практики;
- правильність розрахунків при визначенні певних показників, вирішенні ситуаційних завдань, задач.

Оцінювання самостійної роботи студента.

Контроль самостійної роботи студентів здійснюється як під час аудиторних занять (на семінарах, практичних заняттях), так і у позааудиторний час.

Контроль самостійної роботи передбачає:

- визначення ступеня засвоєння матеріалу;
- визначення якості виконання завдань;
- своєчасне виконання і здача поточних завдань;
- оцінку знань, здобутих у результаті самостійної навчальної роботи.

2. Підсумковий контроль.

Формою підсумкового контролю з навчальної практики є звіт.

Залежно від балів, отриманих за кожний вид навчальної роботи, студент одержує суму балів, яка переводиться в національну оцінку за відповідною шкалою згідно з табл.1:

Таблиця 1. Переведення рейтингу студента за 100-бальною шкалою в оцінку за національною шкалою

Рейтинг студента, бали	Оцінка національна
90-100	Відмінно
74-89	Добре
60-73	Задовільно
0-59	Незадовільно

Оцінка «**Відмінно**» виставляється студенту, який систематично працював протягом двох тижнів, показав різнобічні і глибокі знання програмного матеріалу, вміє успішно виконувати завдання, які передбачені програмою, засвоїв зміст основної та додаткової літератури, усвідомив взаємозв'язок окремих розділів навчальної практики, їхнє значення для майбутньої професії, виявив творчі здібності у розумінні та використанні навчально-програмного матеріалу, проявив здатність до самостійного оновлення і поповнення знань.

Оцінка «**Добре**» виставляється студенту, який виявив повне знання навчально-програмного матеріалу, успішно виконує передбачені програмою завдання, засвоїв основну літературу, що рекомендована програмою, показав достатній рівень знань з навчальної дисципліни і здатний до їх самостійного оновлення та поповнення у ході подальшого навчання та професійної діяльності.

Оцінка «**Задовільно**» виставляється студенту, який виявив знання основного навчально-програмного матеріалу в обсязі, необхідному для подальшого навчання та наступної роботи за професією, справляється з виконанням завдань, передбачених програмою, допустив окремі похибки при виконанні екзаменаційних завдань, але володіє необхідними знаннями для подолання допущених похибок під керівництвом педагогічного працівника.

Оцінка «**Незадовільно**» виставляється студенту, який не виявив достатніх знань основного навчально-програмного матеріалу, допустив принципові помилки у виконанні передбачених програмою завдань, не може без допомоги викладача використати знання при подальшому навчанні, не спромігся оволодіти навичками самостійної роботи.