



## **ПЕРЕДМОВА**

### **1. РОЗРОБЛЕНО**

робочою групою Київського фахового коледжу транспортної інфраструктури

### **2. ВНЕСЕНО**

цикловою комісією Підприємництво, торгівля та біржова діяльність та Менеджменту

### **3. РОЗГЛЯНУТО ТА СХВАЛЕНО**

на засіданні адміністративної ради Київського фахового коледжу транспортної інфраструктури (протокол № 9 від 26.06.2020).

### **4. ВВЕДЕНО ВПЕРШЕ**

5. Розроблено робочою групою Київського фахового коледжу транспортної інфраструктури в складі :

Якшина Таїсія Петрівна – голова робочої групи, спеціаліст вищої категорії, завідувач відділення Київського фахового коледжу транспортної інфраструктури;

Пономаренко Марина Михайлівна- член робочої групи, голова циклової комісії , спеціаліст вищої категорії , викладач-методист Київського фахового коледжу транспортної інфраструктури;

Цехановська Олена Павлівна- член робочої групи, спеціаліст вищої категорії, викладач циклової комісії Київського фахового коледжу транспортної інфраструктури;

Освітньо-професійна програма «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» для підготовки молодшого фахового бакалавра галузі знань 07 Управління та адміністрування за спеціальністю 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність спеціалізація Комерційна діяльність вводиться в дію з 01.09.2020.

Освітньо-професійна програма є нормативним документом, у якому визначено передумови доступу до навчання за цією програмою, нормативний термін та зміст навчання, перелік навчальних дисциплін та логічна послідовність їх вивчення, кількість кредитів ECTS, необхідних для виконання цієї програми, нормативні форми державної атестації, а також перелік загальних та спеціальних (фахових) компетентностей, сформульований у термінах результатів навчання, та вимоги до контролю якості вищої освіти та професійної підготовки фахівця освітньо-кваліфікаційного рівня молодшого фахового бакалавра галузі знань 07 Управління та адміністрування спеціальності 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність спеціалізації Комерційна діяльність.



**1. ПРОФІЛЬ ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНОЇ ПРОГРАМИ**  
**зі спеціальності 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність**  
**спеціалізація Комерційна діяльність**

Складові	Опис освітньо-професійної програми
<b>1 Загальна інформація</b>	
<b>Повна назва вищого навчального закладу</b>	Київський фаховий коледж транспортної інфраструктури
<b>Ступінь вищої освіти та назва кваліфікації мовою оригіналу</b>	Рівень вищої освіти - перший Ступінь вищої освіти - молодший фаховий бакалавр Галузь знань – 07 Управління та адміністрування Спеціальність – 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність Спеціалізація – Комерційна діяльність Освітньо-професійна програма - Підприємництво, торгівля та біржова діяльність Кваліфікація – молодший фаховий бакалавр з комерційної діяльності
<b>Офіційна назва освітньої програми</b>	Освітньо-професійна програма Підприємництво, торгівля та біржова діяльність підготовки молодшого фахового бакалавра спеціальності 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність спеціалізація Комерційна діяльність
<b>Тип диплому та обсяг освітньої програми</b>	Диплом молодшого фахового бакалавра. одиничний, 120 кредитів ЄКТС, термін навчання 1 рік 10 місяців.
<b>Наявність акредитації</b>	Відсутня
<b>Цикл/рівень</b>	НРК України - 5 рівень
<b>Передумови</b>	Наявність повної загальної середньої освіти. Абітурієнти повинні мати державний документ про освіту встановленого зразка. Умови вступу визначаються «Правилами прийому до Київського фахового коледжу транспортної інфраструктури», затвердженими у встановленому порядку.
<b>Мова(и) викладання</b>	Українська
<b>Термін дії освітньої програми</b>	Освітньо-професійна програма впроваджується у 2020р.
<b>Інтернет-адреса постійного розміщення опису освітньої програми</b>	kkti.edu.ua
<b>2 Мета освітньо-професійної програми</b>	
Забезпечити загальнокультурну та професійно орієнтовану підготовку здобувача вищої освіти ступеню молодший фаховий бакалавр, визначити обсяг спеціальних знань, умінь та навичок, достатніх для вирішення типових задач діяльності фахівця на відповідній посаді, включаючи здатність використовувати теоретичні знання та практичні вміння для успішної підприємницької діяльності, торгівлі та біржовій діяльності на сучасному ринку.	

### 3 Характеристика освітньо-професійної програми

<p><b>Предметна область (галузь знань, спеціальність, спеціалізація)</b></p>	<p>Управління та адміністрування. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність. Комерційна діяльність. Діяльність молодшого фахового бакалавра з комерційної діяльності включає в себе використання сучасних методів та технологій для рішення ділових комерційних ситуацій в сучасних умовах ринкової економіки, постійне підвищення професійного рівня.</p> <p>Обов'язкові компоненти освітньої програми розподілено на три цикли: дисципліни гуманітарної підготовки -20 %, природничо-наукової та загальноекономічної підготовки - 20%, професійної та практичної підготовки - 50% (з яких 15% різні види практик), обсяг вибіркових дисциплін – 10%.</p>
<p><b>Орієнтація освітньої програми</b></p>	<p>Освітньо-професійна</p>
<p><b>Основний фокус освітньої програми</b></p>	<p>Загальна освіта в предметній області. Акцент робиться на формуванні та розвитку професійних компетентностей в комерційній сфері з урахуванням специфіки роботи на сучасному ринку.</p>
<p><b>Особливості програми</b></p>	<p>Реалізується при поєднанні теоретичної та практичної (в малих групах) підготовки. Відпрацюванні практичних навичок під час проходження практики на підприємствах АТ «Українська залізниця» та інших підприємствах.</p>

### 4 Придатність випускників до працевлаштування та подальшого навчання

<p><b>Придатність до працевлаштування</b></p>	<p>Після підготовки за даною освітньо-професійною програмою фахівець здатний виконувати зазначену професійну роботу: молодший фаховий бакалавр з комерційної діяльності може займати первинні посади за ДК 003:2010 (зі змінами):</p> <p>3415 технічні та торговельні представники:          -агент комерційний;          -агент торговельний;          -комівояжер;          -представник торговельний.</p> <p>3416.Закупники:          -закупник.</p> <p>3419.Інші молодші фахівці в галузі фінансів і торгівлі:          -товарознавець;          -організатор збуту;          -організатор із постачання.</p> <p>3429.Агенти з комерційних послуг та торговельні брокери:          -представник з реклами;          - ревізор комерційний.</p>
<p><b>Подальше навчання</b></p>	<p>Випускники можуть продовжити навчання за освітнім ступенем бакалавра.</p>

### 5 Викладання та оцінювання

<p><b>Викладання та навчання</b></p>	<p>Використовується студентоцентрований, проблемно-орієнтований, професійно-орієнтований, комунікативний,</p>
--------------------------------------	---



	<p>міждисциплінарний підходи до навчання.</p> <p>Навчання здійснюється під час лекційних, практичних та семінарських занять, самостійної позааудиторної роботи з використанням сучасних інформаційних технологій навчання, консультацій з викладачами, різних видів практик.</p>
<b>Оцінювання</b>	<p>Оцінювання знань студентів здійснюється:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- за національною шкалою («відмінно», «добре», «задовільно», «незадовільно», «зараховано», «незараховано»);</li> </ul> <p>Види контролю: поточний, модульний, підсумковий, самоконтроль.</p> <p>Форми контролю:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- усне та письмове опитування;</li> <li>- тестові завдання за допомогою комп'ютера;</li> <li>- захист курсових робіт, лабораторних робіт, практичних робіт; контрольних робіт, індивідуальних завдань;</li> <li>- комплексні контрольні роботи;</li> <li>- атестація.</li> </ul>
<b>6 Програмні компетентності</b>	
<b>Інтегральна компетентність</b>	<p>Здатність розв'язувати типові спеціалізовані задачі в різних галузі професійної діяльності або у процесі навчання, що передбачає застосування положень і методів відповідної науки і характеризується певною невизначеністю умов.</p>
<b>Загальні компетентності</b>	<p>ЗК 1. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу інформації.</p> <p>ЗК 2. Здатність до планування та організації власної діяльності.</p> <p>ЗК 3. Здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово.</p> <p>ЗК 4. Здатність використовувати інформаційні та комунікативні технології.</p> <p>ЗК 5. Здатність оцінювати та забезпечувати якість виконаних робіт.</p> <p>ЗК 6. Здатність до міжособистісної взаємодії.</p> <p>ЗК 7. Здатність застосовувати знання в практичних ситуаціях.</p> <p>ЗК 8. Здатність виявляти, ставити та вирішувати проблеми, генерувати ідеї.</p> <p>ЗК 9. Здатність діяти на основі етичних міркувань (мотивів).</p> <p>ЗК 10. Здатність до адаптації та дії в новій ситуації.</p> <p>ЗК 11. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності.</p> <p>ЗК 12. Здатність працювати в команді.</p>
<b>Спеціальні (фахові)</b>	<p>ФК 1. Здатність використовувати у професійній</p>

**компетентності**

діяльності знання нормативно-правових, законодавчих актів України та наказів, інструкцій АТ «Українська залізниця, Міністерства інфраструктури України, інших відомств України.

ФК 2. Здатність використовувати теоретичні знання та практичні вміння для розроблення та обґрунтування напрямів організації комерційної діяльності.

ФК 3. Здатність здійснювати ефективне ділове спілкування.

ФК 4. Здатність усвідомлювати важливість самоосвіти та самовиховання в житті та діяльності фахівця.

ФК 5. Здатність здійснювати професійну діяльність у відповідності до вимог санітарно-гігієнічного режиму, охорони праці, техніки безпеки та протипожежної безпеки.

ФК 6. Здатність орієнтуватись у визначенні основних потреб в матеріальних ресурсах, технічному оснащенні, вимірювальних приладах, обладнанні, устаткуванні, підйимально-транспортних засобах.

ФК7. Здатність підтримувати ділові контакти з партнерами, в тому числі іноземними за допомогою технічних засобів зв'язку та при безпосередньому спілкуванні іноземною мовою.

ФК 8. Здатність усвідомлювати етичні елементи спілкування в роботі, здатність дотримуватись мистецтва спілкування з партнерами.

ФК 9. Здатність готувати підприємство до роботи на ярмарках та виставках, в тому числі міжнародних.

ФК10. Здатність організації забезпечення іміджу підприємства і конкурентноспроможності продукції.

ФК 11. Здатність організувати комерційній зв'язки, використовуючи маркетингові дослідження.

ФК12.Здатність організації діяльності у галузі просування, зберігання та продажу товарів та послуг.

ФК 13. Здатність організації робочого місця.

ФК 14. Здатність підтримування сприятливого соціально-психологічного клімату в колективі.

ФК15.Здатність орієнтуватися в фінансово-господарській діяльності підприємства та його підрозділів.

ФК16.Здатність застосовувати методи ринкових досліджень для збуту продукції

ФК 17. Здатність проводити адаптаційні заходи для профілактики синдрому вигорання на роботі.

ФК 18.Здатність організації ведення бухгалтерського обліку господарських операцій, пов'язаних з комерційною діяльністю.

ФК 19.Здатність приймати та організувати управлінські рішення.

ФК 20. Здатність розроблювати рекламні матеріали, як основного засобу поширення комерційної інформації.

ФК 21.Здатність розробляти, укладати угоди, договори, контрактів закупівлі і продажу товарів.

ФК22. Здатність організувати захист в разі виникнення



	надзвичайних ситуацій ФК 23.Здатність визначати технологію процесу встановлення ціни продукції.
<b>7 Програмні результати навчання</b>	
<b>Знання та розуміння</b>	<p>ПРН 1. Знання основних нормативно-правових документів, законодавчих актів України та наказів інших відомств.</p> <p>ПРН 2. Знання економічних показників роботи за напрямками комплексного аналізу діяльності підприємства.</p> <p>ПРН 3. Знання та дотримання прийомів і методів спілкування і відповідних комунікативних методів з метою ефективного виконання професійних завдань.</p> <p>ПРН4.Розуміння необхідності пристосовуватися до нових умов (нових людей, нових мовних засобів, нових способів дії).</p> <p>ПРН 5 Знання змісту інструкцій і положень з охорони праці, техніки безпеки та протипожежної безпеки.</p> <p>ПРН6.Знання основних методів та принципів розрахунку потреб в необхідних ресурсах та оснащенні.</p> <p>ПРН7.Розуміння необхідності вибору економічно вигідних партнерів із закупівль та каналів збуту, обсяги та умови комерційних угод з партнерами,використання сучасних технічних засобів і знання іноземних мов.</p> <p>ПРН8. Знання відповідних методів вербального спілкування, публічних виступів, адекватних форм ведення дискусій.</p> <p>ПРН9.Знання відповідних способів проведення презентації підприємства і його товарів під час участі в виставках і ярмарках.</p> <p>ПРН10. Розуміння формування банку стандартів, технічних умов,щодо рівня якості продукції, відстежування змін в них.</p> <p>ПРН11. Знання основних факторів впливу і заходів з підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства та його підрозділів.</p> <p>ПРН12. Знання ринкових підходів , щодо дослідження ринку і ступеня задоволення його потреб в товарах і послугах.</p> <p>ПРН13.Знання сигналу про виникнення небезпеки.</p> <p>ПРН14.Знання економічного обґрунтування укладання комерційних угод.</p>
<b>Застосування знань та розуміння</b>	<p>ПРН15. Уміння проводити професійну діяльність згідно з нормативно-правовими, законодавчими актами України, наказами АТ«Укрзалізниця», Міністерства інфраструктури України та іншими відомствами. Уміння вести пошук , збирати, систематизувати, нагромаджувати необхідну для виконання посадових обов'язків нормативно-правову, соціально-економічну, науково-методичну, довідкову та іншу інформацію.</p> <p>ПРН16. Уміння застосовувати теоретичні та практичні</p>



	<p>знання при проведенні економічних розрахунків для визначення ефективності діяльності підприємства.</p> <p>ПРН17. Застосовувати компоненти соціолінгвістичної компетенції для досягнення взаємного порозуміння.</p> <p>ПРН18. Уміння використовувати інформаційні технології та іншомовну інформацію (текст, відео, звук) на електронних носіях.</p> <p>ПРН19. Уміння організовувати дотримання вимог безпеки праці, санітарно-гігієнічних вимог учасниками трудового процесу.</p> <p>ПРН20. Уміння визначати потреби в матеріальних ресурсах, технічному оснащенні, вимірювальних приладах, обладнанні, устаткуванні, підіймально-транспортних засобах.</p> <p>ПРН21. Уміти обґрунтовувати ефективність господарських зв'язків з вигідними партнерами по каналам збуту та укласти угоди на виробництво та постачання.</p> <p>ПРН22. Уміння обговорювати проблеми загальнонаукового та професійно-орієнтованого характеру для досягнення порозуміння зі співрозмовниками.</p> <p>ПРН23. Уміння за результатами роботи підприємства на виставках та ярмарках розробляти проекти комерційних угод.</p> <p>ПРН 24. Уміння використовувати знання і практичні навички для захисту споживача від дефектної продукції за допомогою дотримання стандартів, технічних умов, аналізувати причини рекламаций та запобігати їх виникненню.</p> <p>ПРН25. Уміння аналізувати основні показники фінансово-господарської діяльності підприємства.</p> <p>ПРН26. Умінні оцінювати загальний стан інфраструктури товарного ринку.</p> <p>ПРН 27. Уміння вести ділові переговори, здійснювати підготовку до укладання угод, договорів, контрактів.</p> <p>ПРН 28. Уміння організовувати індивідуальний захист в надзвичайних ситуаціях .</p>
<p><b>Формування суджень</b></p>	<p>ПРН 29. Здатність аналізувати та прогнозувати діяльність фахівця відповідно до чинного законодавства.</p> <p>ПРН 30. Оцінювати наслідки результатів теоретичних знань та практичних умінь в умовах впровадження економічних розрахунків для визначення ефективності діяльності підприємства.</p> <p>ПРН31. Уміння демонструвати норми сучасної української літературної мови, складати професійні тексти та документи.</p> <p>ПРН32. Оцінювати важливість і демонструвати здатність до самоосвіти та самовиховання.</p> <p>ПРН33 Оцінювати результативність визначення потреб та вміння корегувати їх.</p> <p>ПРН34. Визначати і оцінювати фактори, які впливають на методи вибору економічно вигідних партнерів із закупівель та каналів збуту, обсяги та умови комерційних</p>



	<p>угод з партнерами.</p> <p>ПРН35. Оцінювати аналіз ринку товарів і послуг, асортимент продукції, сезонні коливання цін</p> <p>ПРН36. Уміння демонструвати етичні елементи спілкування в роботі, здатність дотримуватись мистецтва спілкування з партнерами.</p> <p>ПРН37. Уміти організовувати зустрічі з відвідувачами, приймати замовлення від потенційних покупців під час участі в виставках, ярмарках.</p> <p>ПРН 38. Уміння оцінювати нормативно-технічну документацію, щодо якості товарів для підвищення конкурентоспроможності і іміджу підприємства.</p> <p>ПРН39. Уміння оцінити результати аналізу показників фінансово-господарської діяльності підприємства.</p> <p>ПРН40. Визначати та оцінювати фактори, які впливають на професійну діяльність у відповідності до вимог санітарно-гігієнічного режиму, охорони праці, техніки безпеки та протипожежної безпеки.</p> <p>ПРН41. Уміння організовувати евакуацію з небезпечної зони.</p>
<b>8 Ресурсне забезпечення реалізації програми</b>	
<b>Кадрове забезпечення</b>	Реалізацію освітньо-професійної програми зі спеціальності забезпечують педагогічні працівники з повною вищою освітою відповідного профілю і напряму дисциплін, що викладаються, які мають необхідний стаж педагогічної роботи та практичний досвід. Під час організації навчального процесу можуть залучатися професіонали з досвідом дослідницької, управлінської, інноваційної, творчої роботи та/або роботи за фахом.
<b>Матеріально-технічне забезпечення</b>	Кількість кабінетів і лабораторій та їх назви визначаються навчальним планом зі спеціальності. Матеріально-технічне забезпечення кабінетів та лабораторій включає обладнання згідно з діючими нормами оснащення. Значна кількість кабінетів та лабораторій забезпечена мультимедійними системами та комп'ютерами.
<b>Інформаційне та навчально-методичне забезпечення</b>	Програма забезпечується навчально-методичними комплексами з усіх навчальних компонентів, до складу яких входять: типова навчальна та робоча-навчальна програми навчальної дисципліни, методичні розробки теоретичних та практичних занять, матеріали для організації самостійної, позааудиторної роботи студентів, матеріали контролю тощо. До програмного забезпечення входить електронний ресурс, представлений електронними підручниками та посібниками, комплексами навчальних відеофільмів, комп'ютерними програмами для проведення тестового контролю знань студентів, офіційний веб-сайт коледжу, на якому



	розміщена основна інформація про його діяльність.
<b>9 Академічна мобільність</b>	
<b>Національна кредитна мобільність</b>	Національна мобільність здійснюється на підставі Закону України «Про вищу освіту» та угодами між вищими навчальними закладами III – IV рівнів акредитації залізничного напрямку.
<b>Міжнародна кредитна мобільність</b>	
<b>Навчання іноземних здобувачів вищої освіти</b>	

## 2. ПЕРЕЛІК КОМПОНЕНТ ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНОЇ ПРОГРАМИ ТА ЇХ ЛОГІЧНА ПОСЛІДОВНІСТЬ

### 2.1. Перелік компонент ОПП

Код н/д	Компоненти освітньої програми (навчальні дисципліни, практики)	Кількість кредитів ECTS	Форма підсумкового контролю
1	2	3	4
<b>Обов'язкові компоненти ОПП</b>			
<b>I. Цикл дисциплін гуманітарної підготовки</b>			
ОК 1.	Історія України	2.5	Залік
ОК 2.	Культурологія	3.0	Залік
ОК 3.	Українська мова (за професійним спрямуванням)	1,5	Залік
ОК 4.	Соціологія	1.5	Залік
ОК 5.	Основи філософських знань	2.0	Залік
ОК 6.	Правознавство	1.5	Залік
ОК 7.	Іноземна мова (за професійним спрямуванням)	6.0	Залік
ОК 8.	Фізичне виховання	6.0	Залік
<b>Усього за циклом</b>		<b>24</b>	
<b>II. Цикл дисциплін природничо-наукової та загальноекономічної підготовки</b>			
ОК 9.	Політична економія	3.0	Залік
ОК 10.	Вища математика	3.0	Залік
ОК 11.	Інформатика і комп'ютерна техніка	3,0	Залік
ОК 12.	Економіка підприємства	3,0	Екзамен
ОК 13.	Фінанси підприємства	1.5	Залік
ОК 14.	Бухгалтерський облік	4.5	Екзамен
ОК 15.	Статистика	1.5	Залік
ОК 16.	Екологія	1,5	Залік
ОК 17.	Безпека життєдіяльності	3.0	Залік
<b>Усього за циклом</b>		<b>24</b>	
<b>III. Цикл професійної та практичної підготовки</b>			
ОК 18.	Комерційне товарознавство	7.0	Екзамен
ОК 19.	Комерційна діяльність	9.0	Екзамен
ОК 20.	Фінансовий облік	4.0	Екзамен
ОК 21.	Комунікаційна діяльність	3,5	Залік
ОК 22.	Інфраструктура товарного ринку	3,0	Залік
ОК 23.	Ринкові дослідження	5.5	Екзамен



ОК 24.	Підприємницька діяльність	3,0	Залік
ОК 25.	Ціноутворення	5,5	Екзамен
ОК 26.	Основи охорони праці	1,5	Екзамен
	Разом по циклу	42	
	Практична підготовка:	18	
ОК 27.	-навчальна	1,5	Залік
ОК 28.	-технологічна	7,5	Залік
ОК 29.	-професійна	9,0	Залік
	Разом	60	
Цикл дисциплін самостійного вибору навчального закладу (1)			
ОК 30.	Економічний аналіз галузі	3,0	Залік
ОК 31.	Комерційна діяльність галузі	3,0	Залік
ОК32.	Інформаційні системи і технології в комерційній діяльності	6,0	Екзамен
	Разом вибірових дисциплін	12,0	
	Разом по циклу:	72,0	
	Загальна кількість:	120,0	

Цикл дисциплін самостійного вибору (2)			
ОК 30.	Економічний аналіз суб'єктів господарювання в галузі	3,0	Залік
ОК 31.	Основи комерційної діяльності галузі	3,0	Залік
ОК32.	Інформаційні системи і технології в підприємницькій діяльності	6,0	Екзамен
	Разом вибірових дисциплін	12,0	
	Разом по циклу:	72,0	
	Загальна кількість:	120,0	

## 2.2. Розподіл кредитів обов'язкових та вибіркових компонентів ОПП між циклами підготовки

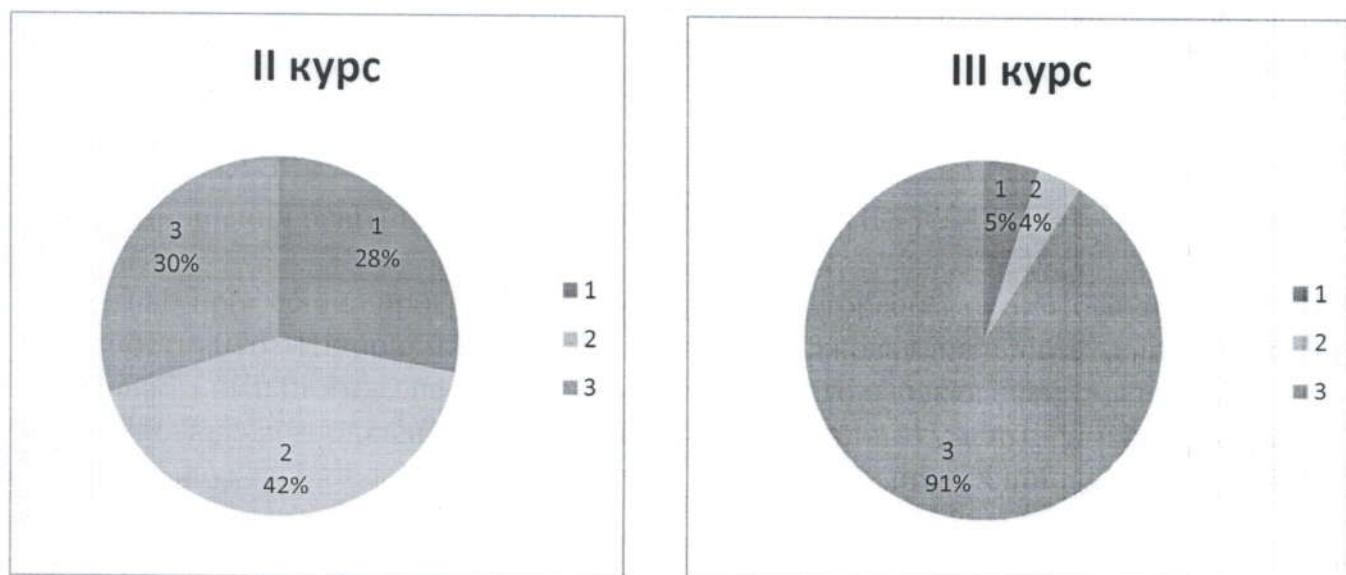
Цикли підготовки	Загальна кількість кредитів ECTS	Обов'язкові компоненти	Вибіркова частина
1.1. Цикл гуманітарної підготовки	24	24	
1.2. Цикл природничо-наукової підготовки та загальноекономічної підготовки	24	24	
1.3. Цикл професійної та практичної підготовки	72	60	12
<b>Усього</b>	<b>120</b>	<b>108</b>	<b>12</b>

Обов'язкові компоненти освітньо-професійної програми становлять 90%, вибіркова частина - 10%.

## 2.3. Структурно-логічна схема ОПП

Співвідношення освітніх компонент в структурі ОПП

Освітньо-професійна програма «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» спеціальності 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність спеціалізації Комерційна діяльність для фахового молодшого бакалавра передбачає диференційоване розподілення компонентів трьох циклів: гуманітарної підготовки, природничо-наукової та загальноекономічної підготовки, професійної та практичної підготовки по курсах навчання в залежності від кількості кредитів ECTS (рис. 1).



1- гуманітарна підготовка; 2- природничо-наукова та загальноекономічна підготовка, 3 – професійна та практична підготовка.

Рис. 1. Діаграма розподілу освітніх компонент (ОК) в рамках освітньо- професійної програми «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» спеціальності 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність спеціалізації Комерційна діяльність для підготовки фахового молодшого бакалавра.



### **3. ФОРМА АТЕСТАЦІЇ ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ**

Атестація здобувачів вищої освіти освітньо-професійної програми «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» спеціальності 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність спеціалізації Комерційна діяльність проводиться у формі комплексного державного екзамену за фахом з п'яти нормативних дисциплін професійної підготовки (Комерційна діяльність, Ринкові дослідження, Комерційне товарознавство, Фінансовий облік, Ціноутворення) з виставленням однієї оцінки та завершується видачею документа встановленого зразка про встановлення рівня молодшого фахового бакалавра з присвоєнням кваліфікації молодший фаховий бакалавр з комерційної діяльності.





