

УЗАГАЛЬНЕНІ РЕЗУЛЬТАТИ
проведеного опитування
здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
спеціальності D7 «Торгівля»
Національного університету
«Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»
щодо задоволеності якістю освітнього процесу
за II семестр 2025-2026 навчального року

На виконання розпорядження Національного університету «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка» від 27.04.2026 № 47 «Щодо проведення опитування учасників освітнього процесу» протягом 04-15 травня 2026 року проведено опитування здобувачів спеціальності D7 «Торгівля» щодо їх задоволеності якістю освітнього процесу за навчальними дисциплінами поточного семестру.

Опитування здійснювалося відповідно до рекомендованого переліку питань, затвердженого додатком до розпорядження. Для підвищення аналітичної коректності результати подано з урахуванням малої чисельності контингенту спеціальності: за питаннями «Так/Ні» наведено середню частку позитивних відповідей за сукупністю отриманих анкетних відповідей, а за шкальними питаннями - середній бал за шкалою від 1 до 10.

Метою опитування було визначення рівня задоволеності здобувачів організацією навчання, прозорістю оцінювання, практичною спрямованістю освітніх компонентів, якістю методичного та інформаційного забезпечення, доступністю консультацій і можливостями професійного розвитку у сфері торгівлі.

1. Характеристика вибірки респондентів

На спеціальності D7 «Торгівля» навчається 11 здобувачів: 4 - за денною формою, 2 - за заочною формою та 5 - за дистанційною формою навчання. Опитуванням охоплено весь наявний контингент, що дає змогу врахувати специфіку кожної форми здобуття освіти, однак результати слід інтерпретувати як узагальнену оцінку невеликої академічної групи.

Таблиця 1. Структура контингенту та участі в опитуванні за формами навчання

Форма навчання	Кількість здобувачів	Кількість респондентів	Охоплення опитуванням	Частка у вибірці
Денна	4 особи	4 особи	100%	36,4%
Заочна	2 особи	2 особи	100%	18,2%
Дистанційна	5 осіб	5 осіб	100%	45,4%
Разом	11 осіб	11 осіб	100%	100%

Найбільшу частку у вибірці становлять здобувачі дистанційної форми навчання. Це зумовлює потребу окремо враховувати якість електронних ресурсів, зрозумілість інструкцій у Moodle, своєчасність зворотного зв'язку та доступність консультацій у дистанційному форматі.

2. Методика узагальнення результатів

У звіті використано чотири типи узагальнення: частка позитивних відповідей для питань «Так/Ні», середній бал за шкалою 1-10, відсотковий розподіл відповідей щодо щотижневої самостійної роботи та якісне групування відкритих коментарів. Показники сформовано так, щоб відобразити загальну тенденцію відповідей без надмірного деталізування персональних оцінок окремих здобувачів.

Таблиця 2. Шкали вимірювання та спосіб подання результатів

Тип питання	Одиниця виміру	Як подано у звіті	Аналітичне значення
Питання з відповідями «Так/Ні»	Відсоток позитивних відповідей	Середня частка відповідей «Так» або, для академічної доброчесності, «Ні»	Показує рівень підтримки або підтвердження відповідного аспекту освітнього процесу.
Питання за шкалою 1-10	Середній бал	Узагальнений бал з округленням до десятих	Дає змогу порівнювати рівень забезпечення, ефективність методів і доступність консультацій.
Питання про самостійну роботу	Відсотковий розподіл	Частка відповідей за часовими інтервалами	Характеризує баланс аудиторної, дистанційної та самостійної складових навчання.
Відкриті питання	Якісне узагальнення	Групування повторюваних відповідей за змістом	Виявляє сильні сторони навчання та практичні пропозиції здобувачів.

3. Узагальнені результати відповідей за рекомендованими питаннями

Загальна картина відповідей є позитивною: більшість показників перебуває у високому діапазоні, але окремі напрями потребують посилення інформаційної та практико-орієнтованої роботи. Найвищі оцінки отримали інформування на початку дисципліни, академічна доброчесність, матеріали Moodle та консультаційна підтримка. Більш стримані результати зафіксовано щодо розвитку soft skills, наукової активності та інформування про можливості неформальної освіти.

4. Порівняльний аналіз за тематичними блоками

Для більш наочного подання результатів відповіді згруповано за ключовими блоками якості освітнього процесу. Такий підхід дозволяє визначити не лише загальний рівень задоволеності, а й ті напрями, де доцільні управлінські або методичні уточнення.

Таблиця 4. Індекси позитивного сприйняття за основними блоками

Блок оцінювання	Питання анкети	Узагальнений показник	Коментар
Зміст і професійна корисність дисциплін	1	95,3%	Найкраще сприймається зв'язок змісту дисциплін із майбутньою діяльністю у сфері торгівлі.
Організація навчання та контроль	2-5	94,6%	Процедури навчання і контролю здебільшого зрозумілі, але є запит на точніші приклади оцінювання практичних робіт.
Методи навчання та розвиток soft skills	8, 10, 11	89,9%	Показник високий, водночас саме цей блок має потенціал для розширення ділових ігор, міні-кейсів та роботи в командах.
Матеріально-технічне та цифрове забезпечення	9, 13	90,0%	Наявні ресурси забезпечують навчання, а Moodle є ключовим інструментом для дистанційної і змішаної взаємодії.
Академічна доброчесність	14	96,6%	Порушення не мають системного характеру; важливо підтримувати превентивне інформування.
Індивідуалізація, наука та неформальна освіта	17-19	89,4%	Найбільший резерв пов'язаний з інформуванням про неформальну освіту та можливості фахової активності.

Таблиця 3. Зведені результати опитування здобувачів спеціальності D7 «Торгівля»

№	Питання / напрям оцінювання	Узагальнений результат	Змістова інтерпретація для спеціальності D7 «Торгівля»
1	Актуальність, сучасність та корисність змісту навчальної дисципліни	Позитивні відповіді - 95,3%	Зміст дисциплін загалом відповідає потребам підготовки фахівців торговельної сфери, зокрема щодо організації продажів, роботи з клієнтами, комерційної документації та аналізу ринку.
2	Інформування на першому занятті про цілі дисципліни, зміст та очікувані результати навчання	Позитивні відповіді - 96,6%	Здобувачі переважно розуміють логіку освітніх компонентів і очікувані результати, що знижує невизначеність на початку семестру.
3	Роз'яснення критеріїв, порядку, форм і строків поточного та підсумкового контролю	Позитивні відповіді - 95,3%	Процедури контролю переважно доводяться своєчасно; для дистанційної форми доцільно дублювати ключові вимоги у стислих електронних інструкціях.
4	Чіткість і зрозумілість форм контролю та критеріїв оцінювання	Позитивні відповіді - 93,9%	Критерії оцінювання сприймаються як зрозумілі, однак окремі практичні завдання потребують більш конкретних прикладів оцінювання.
5	Об'єктивність і прозорість оцінювання знань протягом семестру	Позитивні відповіді - 92,6%	Оцінювання загалом визнається прозорим; резервом є деталізація зворотного зв'язку за практичними, розрахунковими та ситуаційними завданнями.
6	Складність дисципліни для вивчення	Середній бал - 6,9/10	Рівень складності є помірним і відповідає змісту спеціальності: здобувачі відзначають потребу системно опрацьовувати приклади з ціноутворення, торговельних процесів і поведінки споживачів.
7	Обсяг щотижневої самостійної роботи, необхідної для опанування дисципліни	До 1 год. - 7,0%; 1-2 год. - 51,5%; 3-5 год. - 34,8%; 6 год. і більше - 6,7%	Навантаження оцінюється як кероване. Найчастіше здобувачі витрачають 1-2 години, а для складніших тем потрібна регулярна підготовка в межах 3-5 годин.
8	Використання різноманітних форм, технологій і методів навчання	Позитивні відповіді - 91,2%	Викладачі застосовують обговорення, практичні вправи, роботу з електронними ресурсами та приклади з торговельної діяльності; здобувачі очікують подальшого розширення інтерактивних форматів.
9	Достатність матеріально-технічної бази для якісного опанування дисципліни	Середній бал - 8,9/10	Матеріально-технічні умови оцінено високо. Для торговельної підготовки особливо значущими є доступ до комп'ютерної техніки, програмного забезпечення та стабільних цифрових сервісів.
10	Використання новітніх методів навчання і викладання, зокрема для розвитку soft skills	Позитивні відповіді - 89,9%	Застосовуються дискусії, міні-кейси, командні завдання та елементи ділового спілкування. Доцільно активніше використовувати моделювання переговорів, продажів і роботи з клієнтами.
11	Ефективність методів навчання для досягнення очікуваних результатів	Середній бал - 8,8/10	Методи навчання здебільшого сприяють досягненню результатів, проте здобувачі зацікавлені у більшій кількості прикладів з реальної торговельної практики.

12	Актуальність навчально-методичних розробок, які використовувалися під час занять	Позитивні відповіді - 92,6%	Методичні матеріали загалом відповідають змісту дисциплін; бажаним є регулярне оновлення прикладів з електронної комерції, маркетплейсів і сучасних каналів збуту.
13	Забезпечення навчальних завдань і засвоєння матеріалу змістом матеріалів у Moodle	Середній бал - 9,1/10	Moodle виконує ключову роль для всіх форм навчання, особливо дистанційної. Матеріали здебільшого достатні, але корисними будуть короткі навігаційні схеми до тем.
14	Випадки порушення принципів академічної доброчесності з боку інших студентів	Позитивний результат: «Ні» - 96,6%	Системних ознак порушення академічної доброчесності не зафіксовано. Профілактичне інформування доцільно продовжувати на початку виконання індивідуальних завдань.
15	Відповідність рівня викладання дисципліни очікуванням здобувачів	Середній бал - 9,0/10	Рівень викладання оцінюється як високий. Позитивно сприймаються пояснення на прикладах, послідовність викладу та зв'язок тем із професійними ситуаціями.
16	Доступність можливості отримати консультацію викладача під час вивчення дисципліни	Середній бал - 9,2/10	Консультаційна підтримка є достатньою. Для заочної та дистанційної форм доцільно зберігати чіткі канали комунікації й оперативне інформування про строки виконання завдань.
17	Можливість обирати тематику індивідуальних завдань або пропонувати власну	Позитивні відповіді - 91,2%	Здобувачі переважно мають можливість пов'язувати індивідуальні завдання з власними професійними інтересами, прикладами торговельних підприємств або цифрових продажів.
18	Заохочення до наукової роботи, участі в конкурсах, олімпіадах, змаганнях	Позитивні відповіді - 89,9%	Наукова і конкурсна активність підтримується, однак потребує більш адресного інформування про заходи, пов'язані з підприємництвом, торгівлею, маркетингом і сервісом.
19	Інформування про можливість визнання результатів навчання, отриманих у неформальній освіті	Позитивні відповіді - 87,2%	Це найнижчий показник серед питань «Так/Ні». Доцільно системно пояснювати порядок визнання сертифікатів, онлайн-курсів і практичних навчальних результатів.
20	Що найбільше сподобалося під час вивчення дисципліни	Якісне узагальнення відкритих відповідей	Найчастіше відзначали практичну спрямованість занять, приклади з торговельної діяльності, зрозумілі пояснення, роботу в Moodle, можливість виконувати завдання у зручному темпі та обговорення реальних ситуацій продажу.
21	Що варто змінити чи удосконалити для поліпшення якості навчання	Якісне узагальнення пропозицій	Здобувачі запропонували збільшити кількість коротких кейсів, додати більше прикладів з електронної комерції, розміщувати стислий алгоритм виконання завдань і ширше використовувати завдання з аналізу продажів.

Таблиця 5. Особливості сприйняття освітнього процесу за формами навчання

Форма навчання	Частка у вибірці	Середній позитивний індекс	Середній бал за шкальними питаннями	Особливості, що потребують уваги
Денна	36,4%	93,5%	9,0/10	Більше аудиторних кейсів, тренування комунікації з клієнтами, практичні ситуації з організації продажів.
Заочна	18,2%	92,1%	8,9/10	Чіткі інструкції до самостійної роботи, завчасне інформування про контрольні точки, приклади виконання завдань.
Дистанційна	45,4%	92,3%	8,9/10	Структуровані матеріали Moodle, короткі алгоритми виконання завдань, оперативний зворотний зв'язок в електронному середовищі.
Разом	100%	92,7%	9,0/10	Загальна оцінка є високою, але резерви пов'язані з практичними кейсами, цифровими інструментами та інформуванням про неформальну освіту.

5. Самостійна робота та навчальне навантаження

Самостійна робота для здобувачів спеціальності D7 «Торгівля» має прикладний характер: опрацювання теорії поєднується з розв'язанням ситуаційних завдань, підготовкою розрахунків, аналізом споживчих ринків, вивченням комерційної документації та виконанням завдань у Moodle. Отримані відповіді свідчать про переважно збалансоване навантаження.

Таблиця 6. Розподіл відповідей щодо щотижневої самостійної роботи

Форма навчання	До 1 години	1-2 години	3-5 годин	6 годин і більше	Коментар
Денна	8,0%	58,0%	30,0%	4,0%	Основне навантаження припадає на підготовку до практичних занять та опрацювання прикладів.
Заочна	4,0%	44,0%	42,0%	10,0%	Частіше потрібне укрупнене самостійне опрацювання тем між контактними заняттями.
Дистанційна	7,0%	49,0%	36,0%	8,0%	Більше значення мають електронні інструкції, структура Moodle та своєчасність консультацій.
Разом	7,0%	51,5%	34,8%	6,7%	Більшість здобувачів витрачає до 2 годин, але приблизно третина потребує 3-5 годин на складніші теми.

6. Рівень забезпечення освітнього процесу

Окремо узагальнено складові забезпечення, які безпосередньо впливають на якість підготовки здобувачів торговельної спеціальності: зміст дисциплін, організація навчання, методичні матеріали, цифрове середовище, консультації та академічна доброчесність.

Таблиця 7. Узагальнена оцінка рівня забезпечення освітнього процесу

Компонент забезпечення	Кількісний показник	Рівень	Підсумковий коментар
Змістове забезпечення	95,3% позитивних відповідей щодо актуальності та корисності змісту	Високий	Освітні компоненти орієнтовані на практику торговельної діяльності, комерційні процеси та взаємодію зі споживачами.
Організаційне забезпечення	94,6% за блоком інформування, критеріїв та процедур контролю	Високий	Здобувачі розуміють вимоги семестру; для окремих завдань доцільно деталізувати приклади оцінювання.
Методичне забезпечення	8,8/10 за ефективністю методів; 92,6% щодо актуальності матеріалів	Високий	Методи навчання результативні, проте потребують подальшого насичення сучасними комерційними кейсами.
Матеріально-технічне забезпечення	8,9/10 за достатністю бази	Високий	Наявні ресурси забезпечують проведення занять, виконання розрахункових і аналітичних завдань.
Інформаційне забезпечення Moodle	9,1/10 за достатністю матеріалів у Moodle	Високий	Електронне середовище підтримує самостійну роботу, особливо для дистанційної форми навчання.
Комунікаційне забезпечення	9,2/10 за доступністю консультацій	Високий	Здобувачі мають можливість отримати консультації; варто зберігати стабільні канали комунікації.
Академічна доброчесність	96,6% позитивних відповідей за індикатором відсутності порушень	Високий	Системних проблем не виявлено, але інформаційна профілактика має залишатися регулярною.

8. Рекомендації за результатами опитування

З огляду на отримані результати доцільно спрямувати подальше вдосконалення не на виправлення системних недоліків, а на підсилення тих елементів освітнього процесу, які здобувачі вважають найбільш корисними для професійної підготовки у сфері торгівлі.

Таблиця 8. Рекомендовані дії для підвищення якості навчання

Напрямок	Обґрунтування	Рекомендовані дії	Очікуваний ефект
Практико-орієнтоване навчання	Здобувачі позитивно оцінюють прикладні завдання і хочуть більше реальних ситуацій торговельної діяльності.	Доповнити теми короткими кейсами з продажів, логістики, ціноутворення, роботи з клієнтами та електронної комерції.	Підвищення професійної релевантності дисциплін і краща підготовка до типових робочих ситуацій.
Методичні матеріали Moodle	Найважливішими для дистанційної форми є структура, доступність і зрозумілість електронних матеріалів.	Додати до складних тем стислий алгоритм виконання завдань, чек-лист самоперевірки, приклад оформлення результату.	Зменшення кількості технічних уточнень і підвищення самостійності здобувачів.
Прозорість оцінювання	Показник об'єктивності оцінювання є високим, але нижчим за показники інформування.	Для практичних і розрахункових завдань використовувати короткі рубрики оцінювання та приклади типових помилок.	Краще розуміння очікувань викладача і прогнозованість результатів навчання.
Неформальна освіта	Інформування про визнання результатів неформальної освіти має найнижчий показник серед питань «Так/Ні».	Розмістити у Moodle окремий інформаційний блок про сертифікатні курси, вебінари, порядок подання документів і можливі результати зарахування.	Зростання участі здобувачів у професійних заходах і формування індивідуальної освітньої траєкторії.
Soft skills і командна робота	Торговельна діяльність потребує комунікації, аргументації, переговорів і клієнтоорієнтованості.	Частіше використовувати рольові завдання, міні-переговори, презентації комерційних пропозицій і командний аналіз ситуацій.	Розвиток комунікативних компетентностей, потрібних для роботи у сфері торгівлі та сервісу.

9. Висновок

Узагальнені результати опитування здобувачів спеціальності D7 «Торгівля» засвідчують високий рівень задоволеності якістю освітнього процесу за II семестр 2025-2026 навчального року. Позитивно оцінено актуальність змісту дисциплін, зрозумілість організації навчання, доступність консультацій, функціональність Moodle, матеріально-технічні умови та професійну спрямованість освітніх компонентів.

Водночас результати демонструють наявність точкових резервів для подальшого вдосконалення: розширення практичних кейсів, активніше використання цифрових інструментів і ситуаційних завдань, деталізація критеріїв оцінювання практичних робіт, а також системніше інформування про можливості неформальної освіти та фахової активності.

Освітній процес за спеціальністю D7 «Торгівля» у Національному університеті «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка» забезпечується на високому рівні. Пропозиції здобувачів мають конструктивний і рекомендаційний характер та можуть бути використані для посилення практико-орієнтованої, цифрової й комунікаційної складових навчання.

Гарант освітньої програми / відповідальна особа: _____

Дата: «___» _____ 2026 року