

## **Освітньо-кваліфікаційна характеристика випускника професійно-технічного навчального закладу**

(підприємства, установи та організації, що здійснюють (або забезпечують) підготовку  
(підвищення кваліфікації) кваліфікованих робітників)

**1. Професія:** 5220 Продавець продовольчих товарів

**2. Кваліфікація:** продавець продовольчих товарів 4-го розряду

### **3. Кваліфікаційні вимоги**

**Повинен знати:** ознаки сортності, органолептичні методи визначення якості продуктів; правила підготовки товарів до продажу, способи пакування товарів, порядок та умови маркування товарів внутрішніми штриховими кодами; правила зберігання товарів і термін їх реалізації, принципи розміщення, викладки товарів і оформлення прилавкових та внутрішньо магазинних вітрин; основних постачальників товарів; порядок таврування засобів міри та ваги; порядок розрахунку з покупцями, в тому числі за кредитними картками; правила експлуатації РРО, правила використання та призначення в торгово-технологічному процесі виробничого інвентарю, інструменту, ваговимірювальних приладів, посуду; порядок оприбуткування товарів і тари; документальне оформлення проведення інвентаризації та порядок визначення її результатів; прийоми пошуку інформації в мережі інформаційних технологій; основи торгового менеджменту; правила і норми охорони праці, протипожежного захисту, виробничої санітарії та особистої гігієни.

**Повинен уміти:** вивчати асортимент товарів на складі, приймати товари. Повідомляти в належній формі відповідальну особу про надходження товарів, що не відповідають маркуванню, не мають штрихового коду, посвідчення про якість (сертифікат якості). Вилучати нестандартні, деформовані, забруднені товари. Заповнювати і прикріплювати ярлики цін до товарів. Консультувати покупця про ціну, властивості, смакові якості, кулінарне призначення і харчову цінність товарів. Пропонувати взаємозамінні і нові товари, а також товари супутнього попиту. Контролювати своєчасне поповнення робочого запасу товарів, слідкувати за термінами реалізації продуктів. Оформляти прилавкові та внутрішньо магазинні вітрини. Складати і оформляти подарункові і святкові набори. Вивчати попит покупців. Брати участь у складанні товарних звітів. Звіряти суми, отримані від реалізації товарів, з показниками касових звітів. Брати участь в інвентаризації товарів. Контролювати асортимент та залишки товарів через мережу інформаційних технологій.

### **За спеціалізаціями**

#### **Продавець плодоовочевих товарів**

**Повинен знати:** ознаки сортності, органолептичні методи визначення якості плодоовочевих товарів; правила підготовки товарів до продажу, способи пакування товарів, порядок та умови маркування товарів внутрішніми штриховими кодами; правила зберігання плодоовочевих товарів і терміни їх реалізації, принципи розміщення, викладки товарів і оформлення прилавкових

та внутрішньо магазинних вітрин; основних постачальників плодоовочевих товарів; порядок таврування засобів міри та ваги; порядок розрахунку з покупцями, в тому числі за кредитними картками; правила експлуатації РРО, правила використання та призначення в торгово-технологічному процесі виробничого інвентарю, інструменту, ваговимірювальних приладів, посуду; порядок оприбуткування товарів і тари; порядок обліку та контролю за ТМЦ; оприбуткування товарів, поняття товарних втрат та їх документальне оформлення, порядок складання звітності МВО; документальне оформлення проведення інвентаризації та порядок визначення її результатів; прийоми пошуку інформації в мережі інформаційних технологій; основи торгового менеджменту; правила і норми охорони праці, протипожежного захисту, виробничої санітарії та особистої гігієни; назви плодів, овочів, грибів та горіхів, їх основні характеристики вирази щодо презентації плодоовочевих товарів споживачу англійською мовою.

**Повинен уміти:** розпізнавати асортимент плодоовочевих товарів на складі, замовляти необхідні товари та приймати їх. Перевіряти якість плодоовочевих товарів за органолептичними показниками: зовнішньому вигляду, запаху, консистенції на зрізі. Повідомляти в належній формі відповідальну особу про надходження плодоовочевих товарів без посвідчення про якість (сертифікат якості). Вилучати деформовані, пошкоджені, забруднені, запліснявілі або гнилі плодоовочеві товари. Заповнювати і прикріплювати ярлики цін до товарів. Консультувати покупця про ціну, властивості, смакові якості, кулінарне призначення і харчову цінність товарів, у тому числі й англійською мовою. Пропонувати взаємозамінні товари, нові сорти плодів та овочів, картоплі, баштанних. Готувати плодоовочеві товари до продажу: контролювати своєчасне поповнення робочого запасу товарів, викладати за видами та сортами на відповідному торговельному обладнанні. Продавати плодоовочеві товари, гриби, горіхи у попередньо розфасованому вигляді, поштучно, а також шляхом зважування, слідкувати за термінами їх реалізації. Оформляти прилавкові та внутрішньо магазинні вітрини. Вивчати попит покупців. Брати участь у складанні товарних звітів. Звіряти суми, отримані від реалізації товарів, з показниками касових звітів. Брати участь в інвентаризації товарів. Контролювати асортимент та залишки товарів через мережу інформаційних технологій.

### ***Продавець хліба, хлібобулочних виробів, кондитерських виробів і меду***

**Повинен знати:** ознаки сортності, органолептичні методи визначення якості хліба, хлібобулочних виробів, кондитерських виробів і меду; правила підготовки товарів до продажу, способи пакування товарів, порядок та умови маркування товарів внутрішніми штриховими кодами; правила зберігання товарів і термін їх реалізації, принципи розміщення, викладки товарів і оформлення прилавкових та внутрішньо магазинних вітрин; основних постачальників хліба та хлібобулочних виробів; порядок таврування засобів міри та ваги; порядок розрахунку з покупцями, в тому числі за кредитними картками; правила експлуатації РРО, правила використання та призначення в торгово-технологічному процесі виробничого інвентарю, інструменту, ваговимірювальних приладів, посуду; порядок оприбуткування товарів і тари;

документальне оформлення проведення інвентаризації та порядок визначення її результатів; прийоми пошуку інформації в мережі інформаційних технологій; основи торгового менеджменту; правила і норми охорони праці, протипожежного захисту, виробничої санітарії та особистої гігієни.

**Повинен уміти:** приймати хліб, хлібобулочні вироби, кондитерські вироби і мед. Перевіряти їх кількість, масу і якість, якість тари і упаковки, термін витримування виробів після виходу з печі, правильність оформлення рахунка-фактури, накладної. Розміщувати хліб, хлібобулочні вироби, кондитерські вироби і мед по місцях зберігання. Підготовляти хліб, хлібобулочні вироби, кондитерські вироби і мед до продажу: поповнювати запаси і викладати хліб, хлібобулочні вироби, кондитерські вироби і мед на робочому місці, в шафах або на гірках; розміщувати інвентар, пакувальний матеріал; прикріплювати ярлики цін; перевіряти і встановлювати ваги, підготовляти ножі, інший інструмент. Нарізати хліб, хлібобулочні вироби, кондитерські вироби. Продавати кондитерські вироби і мед у попередньо розфасованому вигляді, поштучно, а також шляхом зважування Збирати після продажу шматки хліба, сухарні крихти в спеціальні ящики, здавати їх у встановленому порядку. Раціонально й ефективно організовувати працю на робочому місці.

### ***Продавець бакалійних товарів***

**Повинен знати:** ознаки сортності, органолептичні методи визначення якості бакалійних товарів; правила підготовки бакалійних товарів до продажу, способи пакування товарів, порядок та умови маркування товарів внутрішніми штриховими кодами; правила зберігання бакалійних товарів і термін їх реалізації, принципи розміщення, викладки бакалійних товарів і оформлення прилавкових та внутрішньо магазинних вітрин; основних постачальників бакалійних товарів; порядок таврування засобів міри та ваги; порядок розрахунку з покупцями, в тому числі за кредитними картками; правила експлуатації РРО, правила використання та призначення в торговельно-технологічному процесі виробничого інвентарю, інструменту, ваговимірювальних приладів, посуду; порядок оприбуткування товарів і тари; документальне оформлення проведення інвентаризації та порядок визначення її результатів; прийоми пошуку інформації в мережі інформаційних технологій; основи торгового менеджменту; правила і норми охорони праці, протипожежного захисту, виробничої санітарії та особистої гігієни.

**Повинен уміти:** приймати вагові сипкі товари та макаронні вироби за кількістю місць і вагою нетто кожного з них, перевіряти стан зовнішньої тари, наявність маркування, відповідність виду та якості товару даним, що зазначені у супровідних документах, сертифікаті (посвідченні) якості, маркувальних ярликах, товарних етикетках. Вибірково перевіряти окремі штучні товари (одиниці розфасовки) за станом упаковки, наявністю етикеток та вагою. Розміщувати крупи, макаронні вироби, крохмаль, цукор та кухонну сіль по місцях зберігання з урахуванням вимог товарного сусідства. Забезпечувати належне зберігання: слідкувати за термінами реалізації при різних відсотках вологості і температури приміщень Готувати бакалійні товари до продажу: поповнювати запаси, викладати за видами і сортами на відповідному торговому

обладнанні. Продавати крупи, макаронні вироби, крохмаль, цукор та кухонну сіль у попередньо розфасованому вигляді, поштучно, а також шляхом зважування.

***Продавець молока, молокопродуктів, майонезу, морозива, харчових жирів, сирів, яєць курячих харчових***

**Повинен знати:** ознаки сортності, органолептичні методи визначення якості молока, молокопродуктів, майонезу, морозива, харчових жирів, сирів, яєць курячих харчових; правила підготовки молока, молокопродуктів, майонезу, морозива, харчових жирів, сирів, яєць курячих харчових до продажу, способи пакування товарів, порядок та умови маркування товарів внутрішніми штриховими кодами; правила зберігання молока, молокопродуктів, майонезу, морозива, харчових жирів, сирів, яєць курячих харчових і термін їх реалізації, принципи розміщення, викладки товарів і оформлення прилавкових та внутрішньо магазинних вітрин; основних постачальників м'яса і м'ясопродуктів; порядок таврування засобів міри та ваги; порядок розрахунку з покупцями, в тому числі за кредитними картками; правила експлуатації РРО, правила використання та призначення в торговельно-технологічному процесі виробничого інвентарю, інструменту, ваговимірювальних приладів, посуду; порядок оприбуткування товарів і тари; документальне оформлення проведення інвентаризації та порядок визначення її результатів; прийоми пошуку інформації в мережі інформаційних технологій; основи торгового менеджменту; правила і норми, вимоги нормативних актів про охорону праці й навколишнього середовища, протипожежного захисту, виробничої санітарії та особистої гігієни.

**Повинен уміти:** приймати молоко, харчові жири та інші молокопродукти за кількістю місць і вагою нетто. Перевіряти вид і свіжість продукту, ступінь термообробки (холодом, теплом), дату і годину виготовлення, кінцевий термін продажу, які повинні відповідати даним, зазначеним у супровідних документах, сертифікаті (посвідченні) якості, маркувальних ярликах, товарних етикетках. Вибірково перевіряти окремі штучні товари (одиниці розфасовки) за станом упаковки, наявністю етикеток, міцністю закупорки, цілістю пакетів (відсутність течі), повнотою наповнення (для рідких) та вагою. Перевіряти яйця курячі харчові на наявність штампів категорії та їх якість. Розміщувати молокопродукти, харчові жири, сири, яйця курячі харчові по місцях зберігання. Здійснювати підготовку до продажу: сортувати молокопродукти за видами і сортами, перевіряти штучні та фасовані товари за упаковкою і вагою; протирати банки, пляшки та упаковки від мастил і пилу; звільняти вагові та штучні товари від тари і пакувальних матеріалів; викладати з коробів лотки з яйцями, відбирати пошкоджені та ті, що не підлягають продажу; протирати поверхні головок (брусків) сиру рушником, розрізати великі головки на частини; зачищати від штафу масло коров'яче вершкове і маргарин, розділяти моноліт на менші частини. Викладати підготовлені до продажу молокопродукти на лотки, блюда, листи, подавати до торгового залу на робоче місце, розміщувати за видами і сортами в охолоджувальних прилавках та шафах з урахуванням товарного сусідства. Раціонально й ефективно

організувати працю на робочому місці. Продавати молоко, молокопродукти, майонез, морозиво, харчові жири, сири, яйця курячі харчові.

### ***Продавець м'яса і м'ясопродуктів***

**Повинен знати:** ознаки сортності, органолептичні методи визначення якості м'яса і м'ясопродуктів; правила підготовки м'яса і м'ясопродуктів до продажу, способи пакування товарів, порядок та умови маркування товарів внутрішніми штриховими кодами; правила зберігання м'яса і м'ясопродуктів і термін їх реалізації, принципи розміщення, викладки товарів і оформлення прилавкових та внутрішньо магазинних вітрин; основних постачальників м'яса і м'ясопродуктів; порядок таврування засобів міри та ваги; порядок розрахунку з покупцями, в тому числі за кредитними картками; правила експлуатації РРО, правила використання та призначення в торговельно-технологічному процесі виробничого інвентарю, інструменту, ваговимірювальних приладів, посуду; порядок оприбуткування товарів і тари; документальне оформлення проведення інвентаризації та порядок визначення її результатів; прийоми пошуку інформації в мережі інформаційних технологій; основи торгового менеджменту; правила і норми охорони праці, протипожежного захисту, виробничої санітарії та особистої гігієни.

**Повинен уміти:** розпізнавати асортимент м'яса і м'ясопродуктів на складі, замовляти їх, приймати м'ясо поштучно за кількістю туш, напівтуш чи четвертин і вагою нетто кожної з них. Перевіряти наявність тавра ветеринарного нагляду, свіжість м'яса, правильність розбирання та боїнської обробки, відповідність угодваності і накладеному тавру, ступінь охолодження. Перевіряти м'ясо і м'ясопродукти за станом упаковки, відповідності виду тварин, сорту і категорії вгодваності даним, що вказані на етикетці порції (упаковки). Розміщувати м'ясо і м'ясопродукти по місцях зберігання. Здійснювати підготовку до продажу: попередньо розморожувати заморожене м'ясо; розбирати м'ясо в тушах на сортові відруби у відповідності до схем розділу для кожного виду тварин, інші м'ясопродукти сортувати за видами, категоріями, сортами; звільняти м'ясо птиці від тари, паперової обгортки і тампонів; перекладати напівфабрикати, кулінарні вироби на лотки, блюда, листи; протирати та зачищати поверхні ковбасних виробів і копченостей, жирів; нарізати, фасувати ковбаси та копченості. Подавати м'ясо та м'ясопродукти до торгового залу на робоче місце, розміщувати за видами і сортами в охолоджувальних прилавках і шафах. Продавати м'ясо і м'ясопродуктів.

Повідомляти в належній формі відповідальну особу про надходження товарів, що не відповідають маркуванню, не мають штрихового коду, посвідчення про якість (сертифікат якості). Вилучати нестандартні, деформовані, забруднені товари. Заповнювати і прикріплювати ярлики цін до товарів. Консультувати покупця про ціну, властивості, смакові якості, кулінарне призначення і харчову цінність товарів. Пропонувати взаємозамінні і нові товари, а також товари супутнього попиту. Контролювати своєчасне поповнення робочого запасу товарів, слідкувати за термінами реалізації продуктів. Оформляти прилавкові та внутрішньо магазинні вітрини. Вивчати попит покупців. Брати участь у складанні товарних звітів. Звіряти суми,

отримані від реалізації товарів, з показниками касових звітів. Брати участь в інвентаризації товарів. Контролювати асортимент та залишки товарів через мережу інформаційних технологій.

### ***Продавець риби і риботорарів***

**Повинен знати:** ознаки сортності, органолептичні методи визначення якості риби і риботорарів; правила підготовки їх до продажу, способи пакування риби і риботорарів, порядок та умови маркування риби і риботорарів внутрішніми штриховими кодами; правила зберігання риби і риботорарів і термін їх реалізації, принципи розміщення, викладки риби і риботорарів, оформлення прилавкових та внутрішньо магазинних вітрин; основних постачальників риби і риботорарів; порядок таврування засобів міри та ваги; порядок розрахунку з покупцями, в тому числі за кредитними картками; правила експлуатації РРО, правила використання та призначення в торговельно-технологічному процесі виробничого інвентарю, інструменту, ваговимірювальних приладів, посуду; порядок оприбуткування товарів і тари; документальне оформлення проведення інвентаризації та порядок визначення її результатів; прийоми пошуку інформації в мережі інформаційних технологій; основи торгового менеджменту; правила і норми охорони праці, протипожежного захисту, виробничої санітарії та особистої гігієни.

**Повинен уміти:** ознайомитися з асортиментом риби і риботорарів на складі, замовляти їх, приймати рибу і риботорари за кількістю, масою брутто і нетто. Перевіряти якість риби і риботорарів за органолептичними показниками. Готувати рибу і риботорари до продажу: розділяти охолоджену і морожену рибу, здійснювати розрубання великої риби на частини, відбирати неякісну рибу. Розміщувати живу рибу в акваріумах з водою, обладнаних пристроями для збагачення води киснем. Розпаковувати заморожену рибу, звільняти її від льоду і розміщувати в охолоджувальних прилавках. Викладати солону рибу в окоренки з тузлуком. Розбирати солоні та копчені делікатесні риботорари, нарізати і викладати на емальовані підноси та дека в охолоджувальних прилавках, рибні консерви – на пристінні гірки, пресерви – в охолоджувальні прилавки. Продавати рибу і риботорари, дотримуючись правил та проведення попередньої підготовки. Слідкувати за термінами зберігання риби і риботорарів.

Повідомляти в належній формі відповідальну особу про надходження товарів, що не відповідають маркуванню, не мають штрихового коду, посвідчення про якість (сертифікат якості). Вилучати нестандартні, деформовані, забруднені товари. Заповнювати і прикріплювати ярлики цін до товарів. Консультувати покупця про ціну, властивості, смакові якості, кулінарне призначення і харчову цінність товарів. Пропонувати взаємозамінні і нові товари, а також товари супутнього попиту. Контролювати своєчасне поповнення робочого запасу товарів, слідкувати за термінами реалізації продуктів. Оформляти прилавкові та внутрішньо магазинні вітрини. Складати і оформляти подарункові і святкові набори. Вивчати попит покупців. Брати участь у складанні товарних звітів. Звіряти суми, отримані від реалізації товарів, з показниками касових звітів. Брати участь в інвентаризації товарів.

Контролювати асортимент та залишки товарів через мережу інформаційних технологій.

### ***Продавець напоїв і тютюнових виробів***

**Повинен знати:** ознаки сортності, органолептичні методи визначення якості безалкогольних та слабоалкогольних напоїв, тютюнових виробів; правила підготовки їх до продажу, способи пакування безалкогольних та слабоалкогольних напоїв, тютюнових виробів, порядок та умови маркування безалкогольних та слабоалкогольних напоїв, тютюнових виробів внутрішніми штриховими кодами; правила зберігання товарів і термін їх реалізації, принципи розміщення, викладки безалкогольних та слабоалкогольних напоїв, тютюнових виробів і оформлення прилавкових та внутрішньо магазинних вітрин; основних постачальників безалкогольних та слабоалкогольних напоїв, тютюнових виробів; порядок таврування засобів міри та ваги; порядок розрахунку з покупцями, в тому числі за кредитними картками; правила експлуатації РРО, правила використання та призначення в торгово-технологічному процесі виробничого інвентарю, інструменту, ваговимірювальних приладів, посуду; порядок оприбуткування товарів і тари; документальне оформлення проведення інвентаризації та порядок визначення її результатів; прийоми пошуку інформації в мережі інформаційних технологій; основи торгового менеджменту; правила і норми охорони праці, протипожежного захисту, виробничої санітарії та особистої гігієни.

**Повинен уміти:** ознайомитися з асортиментом безалкогольних та слабоалкогольних напоїв, тютюнових виробів на складі, замовляти їх, приймати безалкогольні та слабоалкогольні напої за якістю, кількістю місць, об'ємом, станом маркування; тютюнові вироби – за наявністю необхідних позначок у маркуванні тютюнових виробів: найменуванням підприємства-виробника та товарним знаком, його знаходженням, найменуванням і класом сигарет наявністю фільтруючого мундштука (для сигарет і цигарок), кількістю штук в коробці чи пачці (для сигарет, сигар, цигарок), позначенням нормативного документа (стандарту) на написом про шкідливість куріння, погодженого з Міністерством охорони здоров'я України, вмістом шкідливих для здоров'я речовин порівняно з обов'язковими вимогами нормативних документів, датою виготовлення, терміном придатності. Перевіряти якість напоїв за органолептичними показниками і зовнішнім виглядом. Перевіряти якість окремих напоїв за специфічними показниками: різкістю, насиченістю і виділенням вуглекислого газу, консистенцією, висотою та стійкістю піни. Забезпечити належне зберігання безалкогольних та слабоалкогольних напоїв. Перевіряти якість тютюнових виробів за зовнішнім видом упаковки: забрудненням, розривом та розклеюванням коробок, пачок та пакетів, перекосом розривної стрічки тощо. Розміщувати тютюнові вироби в торговельному залі у повному асортименті за видам, класами, сортами. Забезпечувати повну достовірну інформацію про тютюнові вироби.

Продавати безалкогольні та слабоалкогольні напої на винос, на розлив у посуд покупця, а також для споживання на місці. Продавати тютюнові вироби.

Повідомляти в належній формі відповідальну особу про надходження товарів, що не відповідають маркуванню, не мають штрихового коду,

посвідчення про якість (сертифікат якості). Вилучати нестандартні, деформовані, забруднені товари. Заповнювати і прикріплювати ярлики цін до товарів. Консультувати покупця про ціну, властивості, смакові якості, кулінарне призначення і харчову цінність товарів. Пропонувати взаємозамінні і нові товари, а також товари супутнього попиту. Контролювати своєчасне поповнення робочого запасу товарів, слідкувати за термінами реалізації продуктів. Оформляти прилавкові та внутрішньомагазинні вітрини. Вивчати попит покупців. Брати участь у складанні товарних звітів. Звіряти суми, отримані від реалізації товарів, з показниками касових звітів. Брати участь в інвентаризації товарів. Контролювати асортимент та залишки товарів через мережу інформаційних технологій.

#### ***4. Загальнопрофесійні вимоги***

4.1. Раціонально й ефективно організовувати роботу у секції, відділі, торговому залі.

4.2. Дотримуватись норм торгово-технологічного процесу.

4.3. Постійно підвищувати культуру обслуговування, не допускати втрати робочого часу.

4.4. Знати й виконувати вимоги нормативних актів про охорону праці й навколишнього середовища, дотримуватися норм, методів і прийомів безпечного ведення робіт.

4.5. Використовувати, в разі необхідності, засоби попередження і усунення природних і непередбачених негативних явищ (пожежі, аварії, повені тощо).

4.6. Використовувати в разі необхідності засоби попередження і усунення природних і непередбачених негативних явищ (пожежі, аварії, повені тощо).

4.7. Знати інформаційні технології в обсязі, що є необхідним для виконання професійних обов'язків.

4.8. Володіти обсягом знань з правових питань галузі, основ ведення підприємницької діяльності, державної реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності та трудового законодавства в межах професійної діяльності.

4.9. Використовувати в роботі новітні інформаційні технології.

#### ***5. Вимоги до освітнього, освітньо-професійного рівнів, кваліфікації осіб***

5.1. При продовженні професійно-технічної освіти

Базова або повна загальна середня освіта, освітньо-кваліфікаційний рівень «кваліфікований робітник» за професією Продавець продовольчих товарів 3-го розряду; без вимог до стажу роботи.

5.2. При підвищенні кваліфікації

Базова або повна загальна середня освіта, освітньо-кваліфікаційний рівень «кваліфікований робітник» за професією Продавець продовольчих товарів 3-го розряду або стаж роботи за професією Продавець продовольчих товарів не менше 1 року.

5.3. Після закінчення навчання



Базова або повна загальна середня освіта, освітньо-кваліфікаційний рівень «кваліфікований робітник» за професією Продавець продовольчих товарів 4-го розряду.

#### **6. Сфера професійного використання випускника**

Оптова та роздрібна торгівля (G 47).

#### **7. Специфічні вимоги**

7.1. Вік: прийняття на роботу після закінчення строку навчання здійснюється відповідно до законодавства.

7.2. Стать: чоловіча, жіноча (обмеження отримання професії по статевій приналежності визначається переліком важких робіт і робіт із шкідливими та небезпечними умовами праці, на яких забороняється використання праці жінок, затверджених наказом МОЗ України №256 від 29.12.1993).

#### **7.3. Медичні обмеження**

Перелік протипоказань для роботи за професіями, визначеними в Переліку професій, виробництв та організацій, працівники яких підлягають обов'язковим профілактичним медичним оглядам (затверджено Наказом Міністерством охорони здоров'я України від 23.07.2002 № 280).