

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**  
**Львівський національний університет імені Івана Франка**  
**Економічний факультет**  
**Кафедра Економіки підприємства**

**Затверджено**

на засіданні кафедри економіки підприємства  
Економічного факультету  
Львівського національного університету імені Івана  
Франка протокол № 15 від 24.06.2021 р.

Завідувач кафедри \_\_\_\_\_ проф. І. Р. Михасюк

**Силабус з навчальної дисципліни**  
**«Торговельна діяльність»,**

що викладається в межах ОПП «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»  
першого бакалаврського рівня вищої освіти для здобувачів зі спеціальності 076 –  
«Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

**Львів**

<b>Назва дисципліни</b>	Торговельна діяльність
<b>Адреса викладання дисципліни</b>	Львів, проспект Свободи, 18, ЛНУ ім. Івана Франка
<b>Факультет та кафедра, за якою закріплена дисципліна</b>	Економічний факультет, кафедра економіки підприємства
<b>Галузь знань, шифр та назва спеціальності</b>	«Управління та адміністрування», 076 – «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
<b>Викладачі дисципліни</b>	Лисий Ігор Васильович, к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства
<b>Контактна інформація викладачів</b>	ihor.lysyi@lnu.edu.ua; <a href="https://econom.lnu.edu.ua/employee/lysyj-ihor-vasylyovych">https://econom.lnu.edu.ua/employee/lysyj-ihor-vasylyovych</a>
<b>Консультації з питань навчання по дисципліні відбуваються</b>	Консультації в день проведення лекцій/практичних занять (за попередньою домовленістю).
<b>Сторінка дисципліни</b>	<a href="https://econom.lnu.edu.ua/course/torhovelnna-diyalnist-076">https://econom.lnu.edu.ua/course/torhovelnna-diyalnist-076</a>
<b>Інформація про дисципліну</b>	Дисципліна «Торговельна діяльність» є нормативною дисципліною зі спеціальності «076 – «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» для освітньої програми «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», яка викладається в 6 семестрі в обсязі 3 кредити (за Європейською Кредитно- Трансферною Системою ECTS).
<b>Коротка анотація дисципліни</b>	Навчальну дисципліну розроблено таким чином, щоб надати студентам необхідні знання, обов'язкові для того, щоб розуміти зміст і структуру торговельної діяльності, особливості її правового регулювання та здійснення в Україні.
<b>Мета та цілі дисципліни</b>	<p>Метою вивчення нормативної дисципліни «Торговельна діяльність» є здобуття теоретичних і практичних знань щодо сутності, складових та технології здійснення торговельної діяльності, набуття навичок їх практичного застосування на підприємствах торгівлі в сучасних умовах господарювання, розуміння значення торговельної діяльності для розвитку національної економіки.</p> <p>Цілі дисципліни передбачають вивчення існуючих складових торговельної діяльності, особливостей їх функціонування, закріплення комплексу економічних знань і засвоєння досягнень теорії та практики управління ринковими суб'єктами.</p>
<b>Література для вивчення дисципліни</b>	<p>Основна література:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Господарський Кодекс України.</li> <li>2. Цивільний Кодекс України.</li> <li>3. Закон України «Про захист прав споживачів»</li> <li>4. Закон України «Про ринок електричної енергії»</li> <li>5. Закон України «Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів»</li> <li>6. Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України № 219 від 24.07.2002 «Про затвердження Правил роботи закладів (підприємств) ресторанного господарства»</li> <li>7. Постанова КМУ № 833 «Про затвердження Порядку провадження торговельної діяльності та правил торговельного обслуговування на ринку споживчих товарів»</li> <li>8. ДСТУ 4303-2004 «Роздрібна та оптова торгівля. Терміни та визначення понять»</li> <li>9. ДСТУ 4281-2004 «Заклади ресторанного господарства. Класифікація»</li> </ol>

	<p>10. ДСТУ 3862-99 «Ресторанне господарство. Терміни та визначення»</p> <p>11. Постачальницько-заготівельна діяльність – <a href="http://bibliograph.com.ua/upravlencheskiy-uchet-2/146.htm">http://bibliograph.com.ua/upravlencheskiy-uchet-2/146.htm</a></p> <p>12. Постанова КМУ № 559 від 23 травня 2001 р. «Про затвердження переліку професій, виробництв та організацій, працівники яких підлягають обов'язковим профілактичним медичним оглядам, порядку проведення цих оглядів та видачі особистих медичних книжок» <a href="https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/559-2001-%D0%BF/conv">https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/559-2001-%D0%BF/conv</a></p> <p>13. Наказ Міністерства зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України № 369 від 08.07.96 «Про затвердження правил роботи дрібнороздрібною торговельною мережі» <a href="https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0372-96/conv">https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0372-96/conv</a></p> <p>14. Наказ Міністерство економіки України № 104 від 19.04.2007 «Про затвердження Правил роздрібною торгівлі непродовольчими товарами» <a href="https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1257-07/conv">https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1257-07/conv</a></p> <p>15. Наказ Міністерство зовнішніх економічних зв'язків України № 37 від 13.03.1995 «Про затвердження Правил комісійної торгівлі непродовольчими товарами» <a href="https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0079-95/conv">https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0079-95/conv</a></p> <p>16. Постанова КМУ № 383 від 30 березня 2011 р. «Про затвердження Правил торгівлі у розстрочку фізичним особам» <a href="https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/383-2011-%D0%BF/conv">https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/383-2011-%D0%BF/conv</a></p> <p>17. Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України, Міністерства внутрішніх справ України, ДПА України, Державного комітету стандартизації, метрології та сертифікації України № 57/188/84/105 від 26.02.2002 р. «Про затвердження Правил торгівлі на ринках» <a href="http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0288-02">http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0288-02</a></p> <p>Додаткова література:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Балабанова Л.В. Управління збутовою політикою. Навчальний посібник. Київ. Центр учбової літератури. 2011. 240 С.</li> <li>2. Організація торгівлі. Підручник 3-тє вид. // за редакцією Алопія В. В. Київ. Центр учбової літератури. 2019. 632 с.</li> <li>3. Основи організації бізнесу: навч. посіб./ за заг. ред. А. М. Мельникова. Київ. «Центр учбової літератури». 2013. 200 С.</li> <li>4. Тарасюк Г.М. Планування комерційної діяльності. Навчальний посібник. Київ. Каравела. 2015. 400 С.</li> <li>5. Торговельне підприємництво: навчально-методичний посібник / Н. Л. Савицька, І. Ю. Мелушова, А. В. Красноусов, К. С. Олініченко. – Харків. Видавництво Іванченка І. С. 2017. 214 С.</li> </ol>
<b>Обсяг курсу</b>	64 години аудиторних занять. 3 них 32 години лекцій. 32 години практичних занять та 26 годин самостійної роботи.

<b>Очікувані результати навчання</b>	<p>Після завершення цього курсу студент буде :</p> <p>Знати:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• як діяти в різних ситуаціях в умовах функціонування торговельного підприємства;</li> <li>• як застосовувати бізнес-комунікації для підтримки взаємодії торговельного підприємства з його внутрішнім та зовнішнім середовищем;</li> <li>• як вирішувати проблемні ситуації, що виникають в діяльності торговельних підприємств за умов невизначеності і ризиків;</li> <li>• як здійснювати теоретичні і прикладні дослідження у сфері торговельної діяльності з використанням сучасних методів і технологій.</li> </ul> <p>Вміти:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• критично оцінювати явища та процеси у сфері торговельного підприємництва;</li> <li>• виявляти ініціативу і самостійність дій в різних ситуаціях у сфері торговельної діяльності з урахуванням особливостей взаємодії з елементами ринкової інфраструктури бізнесу;</li> <li>• застосовувати вимоги чинного законодавства та нормативних документів до організації функціонування різних суб'єктів торговельної діяльності.</li> </ul>
<b>Ключові слова</b>	<p>Торговельна діяльність, торгівля, інфраструктура бізнесу, посередницька діяльність, оптова торгівля, роздрібна торгівля, ресторанне господарство</p>
<b>Формат курсу</b>	<p>Очний /дистанційний</p>
<b>Теми</b>	<p>Тема 1. Теоретичні основи здійснення торговельної діяльності  Тема 2. Правові аспекти здійснення та регулювання торговельної діяльності в Україні  Тема 3. Організаційно-правові основи здійснення оптової торговельної діяльності  Тема 4. Оптові закупівлі товарів та їхнє комерційне забезпечення  Тема 5. Механізми асортиментної політики й товаропросування в оптовій торгівлі  Тема 6. Організація оптового продажу товарів і послуг  Тема 7. Організаційні основи побудови й розміщення роздрібною торговельної мережі  Тема 8. Система товаропостачання роздрібною торговельною мережі  Тема 9. Особливості асортиментної політики в роздрібній торговельній мережі  Тема 10. Форми та методи продажу в роздрібній торгівлі</p>
<b>Підсумковий контроль, форма</b>	<p>іспит в кінці семестру.  іспит – тестовий</p>
<b>Пререквізити</b>	<p>Для вивчення курсу студенти потребують базових знань з Дисциплін: мікроекономіка, макроекономіка, економічна теорія, підприємництво, інфраструктура бізнесу</p>
<b>Навчальні методи та техніки, які будуть використовуватися під час викладання курсу</b>	<p>Презентації, лекції, практичні ситуації з розрахунками, дискусії, тематичні доповіді.</p>
<b>Необхідне обладнання</b>	<p>Проектор, роздаткові матеріали, підключення до мережі Інтернет</p>
<b>Критерії оцінювання (окремо для кожного виду навчальної діяльності)</b>	<p>Оцінювання проводиться за 100-бальною шкалою. Бали нараховуються за наступним співвідношенням:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• контрольні заміри (модулі): 50% семестрової оцінки: максимальна кількість 50 балів\$</li> <li>• іспит: 50% семестрової оцінки. Максимальна кількість 50 балів</li> </ul>

<p><b>Питання до екзамену</b></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Порядок провадження торговельної діяльності в Україні.</li> <li>2. Правові вимоги до об'єктів торговельної діяльності</li> <li>3. Ліцензування торговельної діяльності</li> <li>4. Сертифікація товарів у торгівлі</li> <li>5. Поняття оптового ринку як місця і сфери здійснення оптової торговельної діяльності</li> <li>6. Інфраструктура оптового ринку</li> <li>7. Характеристика оптового підприємства.</li> <li>8. Оптово-посередницькі господарські формування на оптовому ринку.</li> <li>9. Система зв'язків на оптовому ринку та їх організаційно-правове регулювання</li> <li>10. Зміст закупівельної роботи на оптовому ринку</li> <li>11. Оперативне планування оптових закупівель товарів</li> <li>12. Характеристика закупівель товарів на основі прямих зв'язків</li> <li>13. Організація закупівель товарів на ярмарках і виставках</li> <li>14. Оптові закупівлі товарів на аукціонах і міжнародних торгах (тендерах)</li> <li>15. Оптові закупівлі товарів на біржах і через брокерські контори</li> <li>16. Оптові закупівлі товарів у закордонних фірм</li> <li>17. Укладення й реалізація комерційних угод і контрактів у міжнародній оптовій торгівлі</li> <li>18. Особливості формування та регулювання асортименту товарів на оптових підприємствах.</li> <li>19. Управління товарними запасами в оптовій торгівлі.</li> <li>20. Сутність оптового продажу товарів і послуг.</li> <li>21. Організація та методи продажу товарів зі складів оптових баз</li> <li>22. Дрібнооптова форма продажу товарів</li> <li>23. Організація і комерційне забезпечення торгівлі послугами на оптовому ринку</li> <li>24. Економічна ефективність торгівлі оптовими послугами</li> <li>25. Поняття і класифікація роздрібною торговельною мережі</li> <li>26. Основні напрями розвитку і розміщення мережі магазинів</li> <li>27. Ефективність використання торговельної мережі</li> <li>28. Сутність і завдання раціональної організації товаропостачання торговельної мережі</li> <li>29. Ефективні форми і методи товаропостачання</li> <li>30. Управління товаропостачанням торговельної мережі</li> <li>31. Особливості асортиментної політики в роздрібній торговельній мережі</li> <li>32. Підходи до формування асортименту товарів у магазинах</li> <li>33. Регулювання і контроль асортименту товарів у торговельній мережі</li> <li>34. Магазинні методи продажу товарів</li> <li>35. Позамагазинні форми продажу товарів</li> <li>36. Правила продажу груп продовольчих товарів</li> <li>37. Правила продажу груп непродовольчих товарів</li> <li>38. Комісійний продаж непродовольчих товарів</li> <li>39. Продаж товарів у розстрочку</li> <li>40. Методи активізації продажу товарів</li> <li>41. Види роздрібних послуг.</li> </ol>
<p><b>Опитування</b></p>	<p>Анкету-оцінку з метою оцінювання якості курсу буде надано по завершенню курсу</p>