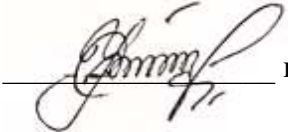


МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Львівський національний університет імені Івана Франка
Економічний факультет
Кафедра економіки підприємства

Затверджено

На засіданні кафедри економіки
підприємства економічного факультету
Львівського національного університету
імені Івана Франка
(протокол № 1 від 30.08.2022 р.)

Завідувач кафедри


проф. Урба С.І.

Силабус з нормативної навчальної дисципліни
«ТОРГІВЕЛЬНА ДІЯЛЬНІСТЬ»,

Львів – 2022 р.

Анотація

Навчальна дисципліна

ТОРГІВЕЛЬНА ДІЯЛЬНІСТЬ

2022-2023 навчальний рік

Семестр: 6

Викладач: доцент Магас Василь Мар'янович

Кафедра економіки підприємства.

Короткий опис дисципліни: у курсі розглядаються правові, економічні, організаційні та технологічні аспекти провадження торговельної діяльності в сучасних умовах господарювання.

Силабус курсу

УПРАВЛІННЯ ПРОДУКТОМ І ПРОДАЖЕМ

2022-2023 навчальний рік

Назва курсу	Торгівельна діяльність
Адреса викладання курсу	м. Львів, пр. Свободи 18
Факультет та кафедра, за якою закріплена дисципліна	Економічний факультет, кафедра економіки підприємства
Галузь знань, шифр та назва спеціальності	Напрямок 07 "Управління та адміністрування", спеціальність 076 "Підприємництво, торгівля та біржова діяльність".
Викладач (-і)	Магас Василь Мар'янович, кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства
Контактна інформація викладача (-ів)	Е-mail: v_magas@ukr.net м. т. (067) 596 50 10
Консультації по курсу відбуваються	Після лекційних занять (к. 323)
Сторінка курсу	https://e-learning.lnu.edu.ua/course/view.php?id=4698
Інформація про курс	Програма вивчення нормативної навчальної дисципліни "Торговельна діяльність" укладена для освітньо-професійної програми підготовки бакалаврів напрямку 07 "Управління та адміністрування", спеціальність 076 "Підприємництво, торгівля та біржова діяльність".
Коротка анотація курсу	У курсі розглядаються правові, економічні, організаційні та технологічні аспекти провадження торговельної діяльності в сучасних умовах господарювання.
Мета курсу	<i>Мета курсу:</i> набуття студентами теоретичних знань та практичних навиків з питань економіки, організації та технології здійснення

	торговельної діяльності в сучасних умовах господарювання.
Література для вивчення дисципліни	<ol style="list-style-type: none"> 1. <u>Господарський кодекс України від 16 січня 2003 року № 436-IV.</u> 2. <u>Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 року № 435-IV.</u> 3. <u>Закон України "Про захист прав споживачів" від 12 травня 1991 року № 1023-XII.</u> 4. <u>Особливості правового регулювання господарсько-торговельної діяльності. Глава 30 Господарського кодексу України.</u> 5. <u>Порядок провадження торговельної діяльності та правила торговельного обслуговування на ринку споживчих товарів. Затверджений Постановою Кабінету Міністрів України від 15 червня 2006 р. № 833.</u> 6. <u>Правила продажу товарів на замовлення та поза торговельними або офісними приміщеннями. Затверджені наказом Міністерства економіки України 19.04.2007 № 103, Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 16 жовтня 2007 р. за № 1181/14448.</u> 7. <u>Правила роздрібною торгівлі непродовольчими товарами. Затверджені Наказом Міністерства економіки країни 19.04.2007 № 104. Зареєстровано в Міністерстві юстиції України. 08 листопада 2007 р. за № 1257/14524.</u> 8. <u>Правила роздрібною торгівлі продовольчими товарами. Затверджені Наказом Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України 11.07.2003 №185. Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 23 липня 2003 р. за № 628/7949.</u> 9. <u>Правила роботи дрібно роздрібною торговельною мережі. Затверджені наказом Міністерства зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України від 08.07.96 № 369.</u> 10. 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. 632 с. 11. Бозуленко О. Я. Організація торгівлі: навчальний посібник [для студ. вищ. навч. закл.]. Чернівці : ЧТЕІ КНТЕУ, 2021. 240 с. 12. Голошубова Н. О., Кавун О. О., Торопков В. М. Підприємницькі мережі в торгівлі: монографія. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. 344 с. 13. Мазаракі А. А., Голошубова Н. А. Складське господарство в торгівлі. Справ. посібник. К.: Техніка, 2017. 689 с. 14. Мазаракі А. А., Лагутін В. Д., Герасименко А. Г. Внутрішня торгівля України : монографія. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016. 864 с. 15. Підприємницькі мережі в торгівлі / Н. О. Голошубова та ін. К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. 344 с.

16. Саркісян Л. Г., Казакова О. Б. Технологія торговельних процесів. Київ : Центр учбової літератури, 2017. 296 с.

Додаткова:

17. [Правила роботи закладів \(підприємств\) ресторанного господарства. Затверджені Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України 24.07.2002 р. № 219. Зареєстровані в Міністерстві юстиції України 20 серпня 2002 р. за № 680/6968.](#)
18. [Правила роздрібної торгівлі нафтопродуктами. Затверджені Постановою Кабінету Міністрів України від 20 грудня 1997 р. N 1442. \(в редакції постанови Кабінету Міністрів України від 4 грудня 2019 р. № 1159.](#)
19. [Правила роздрібної торгівлі картоплею та плодоовочевою продукцією. Затверджені наказом Міністерства зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України від 08.07.97 № 344. Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 28 серпня 1997 р. за № 353/2157.](#)
20. [Інструкція про Книгу відгуків і пропозицій на підприємствах роздрібної торгівлі та у закладах ресторанного господарства. Затверджено наказом Міністерства зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України від 24.06.96 № 349.](#)
21. Адамсон Б., Діксон М. Суперпродавці. Як навчитися продавати, а не «впарювати». К. : Наш формат, 2018. 240 с.
22. Балабан П. Ю., Балабан М. П., Міт'яєва Т. Л. Комерційна діяльність. Харків : Світ Книг, 2015. 452 с.
23. Берман Б., Дж. Еванс Розничная торговля: стратегический поход. М. : Вильямс, 2003. 1184 с.
24. Бланк И. А. Торговый менеджмент. К.: Ольга, Никацентр, 2004. 784 с.
25. Геммонд Р. Мистецтво торгівлі. Передові ідеї та стратегії від найуспішніших торгових компаній світу. К. : КМ-Букс, 2019. 416 с.
26. Голмс Ч. Ідеальна машина продажів. Харків: Фабула, 2019. 288 с.
27. Куцик П. О. Організаційно-економічний механізм функціонування оптової торгівлі в ринковому середовищі : монографія. Львів: Вид-во ЛКА, 2011. 320 с.
28. Мазаракі А. А., Ільченко Н. Б. Мерчандайзинг : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. 292 с.
29. Пилипчук В. П., Данніков О. В. Управління продажем : навч. посібник / В. П. Пилипчук, О. В. Данніков. — К. : КНЕУ, 2011. — 627 [5] с.
30. Пилипчук В. П., Данніков О. В. Маркетинговий аналіз та оцінка

	<p>ефективності продажу// БІЗНЕСІНФОРМ № 3. – 2016. С. 291-296.</p> <p>31. Ребіцький В. М., Антонюк Я. М. Технологія і обладнання підприємств торгівлі. К.: Либідь, 2017. 729 с</p> <p>32. Рекгем Н. Техніка продажу SPIN: Як не прогавити великого клієнта. К. : Наш формат, 2019. 248 с.</p> <p>33. Стенлі М. Магазин моєї мрії. Мемуари творця роздрібної мережі. Харків : Фабула, 2019. 352 с.</p> <p>34. Стоун Б. Продається все. К. : Наш Формат, 2017. 400 с.</p> <p>35. Тейлор Д. Арчер Д. С. В тени Wal-Mart: Учебник по конкурентній боротьбі незалежного розничного підприємства з мережею гігантом. М. : Изд-во Жигульського, 2002. 216 с.</p> <p>Інтернетресурс.</p>
Тривалість курсу	120 год., 4 кредити
Обсяг курсу	64 години аудиторних, з них 32 годин лекцій та 32 години практичних занять, 56 годин самостійної роботи.
Очікувані результати навчання	<p>В результаті вивчення курсу студент повинен:</p> <p>знати сутність, зміст та значення торгової діяльності; нормативно-правове регулювання торговельної діяльності в Україні; суть і особливості роздрібної торгівлі, її функції; види і класифікацію роздрібної торговельної мережі; організацію процесу продажу товарів і обслуговування покупців; позамагазинні форми продажу товарів; функції та організацію різних видів оптових посередників; організацію технологічних процесів на складах; економічні та маркетингові аспекти торговельної діяльності.</p> <p>вміти практично застосовувати набуті знання, зокрема, оцінювати і вибирати найефективніші типи магазинів та форми обслуговування населення; застосовувати комерційні інструменти під час формування системи товароруку і механізмів використання; визначати оптимальний рівень витрат у процесі товароруку; здійснювати організацію товаропостачання і продажу товарів підприємствами оптової і роздрібної торгівлі; здійснювати оптимальний вибір структури і форми організації торгівлі.</p>
Формат курсу	Денний/Заочний
Теми	ДОДАТОК (схема курсу)

Підсумковий контроль, форма	Іспит
Пререквізити	Курс "Торговельна діяльність" вивчається в тісному зв'язку з такими дисциплінами, як: "Економіка підприємства", "Маркетинг".
Навчальні методи та техніки, які будуть використовуватися під час викладання курсу	Лекції презентації, реферати інтерактивні методи (демонстраційні вправи, ситуаційні вправи, задачі, мозковий штурм, дискусії, робота з тестовими та іншими діагностичними методиками тощо)
Необхідні обладнання	Мультимедійний пристрій, комп'ютер, фліпчарт, папір, маркери
Критерії оцінювання (окремо для кожного виду навчальної діяльності)	30 балів – 2 модульні контролю; 20 балів – поточне оцінювання на практичних заняттях; 50 балів – іспит.
Питання до іспиту	<ol style="list-style-type: none"> 1. Сутність поняття "торгівля", її функції та завдання. 2. Поняття про торговельне підприємство. 3. Ознаки торговельного підприємства. 4. Функції торговельного підприємства. 5. Товарооборот внутрішньої торгівлі в Україні. 6. Нормативно-правове регулювання торговельної діяльності. 7. Порядок провадження торговельної діяльності. 8. Правила торговельного обслуговування споживачів (покупців). 9. Основні санітарні вимоги до підприємства торгівлі та його працівників. 10. Контроль за дотриманням порядку та правил торговельної діяльності. 11. Суть, зміст і особливості роздрібно торгівлі, її функції. 12. Види і класифікація роздрібно торговельної мережі. 13. Типізація та спеціалізація магазинів, їх сутність та значення. 14. Класифікація будівель магазинів та вимоги до їх улаштування. 15. Склад і взаємозв'язок приміщень магазину. 16. Улаштування і планування торговельної зали магазину. 17. Зміст торгово-технологічного процесу в магазині та принципи його раціональної організації. 18. Організація та технологія приймання, зберігання та підготовки товарів до продажу товарів в магазині. 19. Культура торгівлі та основні елементи якості торговельного обслуговування покупців. 20. Методи роздрібного продажу товарів, їх характеристика. 21. Організація процесу продажу товарів у магазинах

	<p>самообслуговування.</p> <p>22. Розміщення і викладка товарів у торговельній залі магазину.</p> <p>23. Продаж товарів через дрібнороздрібну та пересувну мережу.</p> <p>24. Продаж товарів на ринках.</p> <p>25. Продаж товарів на ярмарках і базарах.</p> <p>26. Мережевий маркетинг.</p> <p>27. Посилкова торгівля.</p> <p>28. Електронна торгівля.</p> <p>29. Роль оптових підприємств у доведенні товарів від виробників до споживачів.</p> <p>30. Класифікація і характеристика видів посередників в оптовій торгівлі.</p> <p>31. Функції різних видів оптових посередників.</p> <p>32. Послуги, які надають оптові посередники оптовим покупцям і товаровиробникам.</p> <p>33. Суть поняття "товаропостачання" та основні вимоги до його організації.</p> <p>34. Принципи товаропостачання торговельних підприємств.</p> <p>35. Організація закупівлі товарів.</p> <p>36. Форми оптової реалізації та фактори, що визначають їх вибір.</p> <p>37. Організація товароруку.</p> <p>38. Роль складів у процесі руху товарів.</p> <p>39. Класифікація складів.</p> <p>40. Структура та призначення приміщень загальнотоварних і спеціальних складів.</p> <p>41. Показники, що характеризують стан розвитку та ефективність використання складського господарства.</p> <p>42. Складові елементи технологічного процесу на складах та принципи його раціональної організації.</p> <p>43. Процес приймання товарів на складі.</p> <p>44. Приймання товарів за кількістю та якістю.</p> <p>45. Зберігання товарів на складі.</p> <p>46. Комплектування партій товарів і їх відпускання зі складу.</p> <p>47. Організація праці на складах.</p> <p>48. Планування розвитку торговельної мережі, визначення потреби в торгових об'єктах.</p> <p>49. Ефективність функціонування роздрібно-торговельної мережі.</p> <p>50. Основні принципи територіального розміщення підприємств роздрібно-торгівлі в містах та сільської торговельної мережі.</p>
<p>Опитування</p>	<p>Усна та письмова форми опитування</p>

**Схема курсу
"Торговельна діяльність"**

Тижні, семестр	Номер, назва і зміст теми	Форма діяльності (заняття)* *лекція, самостійна, дискусія, групова робота)	Матеріали	Література.*** Ресурси в Інтернеті	Завдання	Термін виконання
1	2	3	4	5	6	7
1	<p>1. Загальні засади торговельної діяльності</p> <p>Роль торгівлі в цивілізаційному розвитку. Сутність поняття "торгівля", її функції та завдання. Поняття про торговельне підприємство. Ознаки та функції торговельного підприємства. Договір купівлі-продажу – правова основа торговельних операцій. Товарооборот внутрішньої торгівлі в Україні.</p>	Лекція, самостійна робота, дискусія, групова робота, доповіді рефератів	Презентація навчально-методичні матеріали	Роздатковий матеріал. БЛ – 1-4,10 ; ДЛ – 22. Інтернет ресурс.	Опрацювання роздаткових матеріалів, відповідних розділів рекомендованої літератури.	1 тиждень
2-3	<p>2. Регуляторні умови провадження торговельної діяльності на ринку споживчих товарів в Україні</p> <p>Нормативно-правове регулювання торговельної діяльності. Порядок провадження торговельної діяльності. Правила торговельного обслуговування споживачів (покупців). Основні санітарні вимоги до підприємства торгівлі та його працівників. Контроль за дотриманням порядку та правил торговельної діяльності. Договірні основи роздрібно торгівлі.</p>	Лекція, самостійна робота, дискусія, групова робота, доповіді рефератів	Презентація навчально-методичні матеріали	Роздатковий матеріал. БЛ – 1-5, 10-11; ДЛ – 17. Інтернет ресурс.	Опрацювання роздаткових матеріалів, відповідних розділів рекомендованої літератури.	2 тижні

4-5	<p>3. Роздрібна торговельна діяльність</p> <p>Суть, зміст і особливості роздрібно торгівлі, її функції. Види і класифікація роздрібно торговельної мережі. Типізація та спеціалізація магазинів, їх сутність та значення.</p>	Лекція, самостійна робота, дискусія, групова робота, доповіді рефератів	Презентація навчально-методичні матеріали	Роздатковий матеріал. БЛ – 5, 10-12; ДЛ – 18-21. Інтернет ресурс.	Опрацювання роздаткових матеріалів, відповідних розділів рекомендованої літератури.	2 тижні
6-7	<p>4. Організація процесу продажу товарів і обслуговування покупців</p> <p>Класифікація будівель магазинів та вимоги до їх улаштування. Склад і взаємозв'язок приміщень магазину. Улаштування і планування торговельної зали магазину. Зміст торгово-технологічного процесу в магазині та принципи його раціональної організації. Організація та технологія приймання, зберігання та підготовки товарів до продажу товарів в магазині. Культура торгівлі та основні елементи якості торговельного обслуговування покупців. Методи роздрібно продажу товарів, їх характеристика. Організація процесу продажу товарів у магазинах самообслуговування. Розміщення і викладка товарів у торговельній залі магазину.</p>	Лекція, самостійна робота, дискусія, групова робота, доповіді рефератів	Презентація навчально-методичні матеріали	Роздатковий матеріал. БЛ – 10-11; ДЛ – 22-23. Інтернет ресурс.	Опрацювання роздаткових матеріалів, відповідних розділів рекомендованої літератури.	2 тижні
8	<p>5. Позамагазинні форми продажу товарів</p> <p>Продаж товарів через дрібнороздрібну та пересувну мережу. Продаж товарів на ринках. Продаж товарів на ярмарках і базарах. Мережевий мар-</p>	Лекція, самостійна робота, дискусія, групова робота, доповіді рефератів	Презентація навчально-методичні матеріали	Роздатковий матеріал. БЛ – 9; ДЛ – 17. Інтернет ресурс.	Опрацювання роздаткових матеріалів, відповідних розділів рекомендованої літератури.	1 тиждень

	кетинг. Посилкова торгівля. Електронна торгівля.					
9	6. Види посередників в оптовій торгівлі та їхні функції Роль оптових підприємств у доведенні товарів від виробників до споживачів. Класифікація і характеристика видів посередників в оптовій торгівлі. Функції різних видів оптових посередників. Послуги, які надають оптові посередники оптовим покупцям і товаровиробникам.	Лекція, самостійна робота, дискусія, групова робота, доповіді рефератів	Презентація навчально-методичні матеріали	Роздатковий матеріал. БЛ – 13-15; ДЛ – 22. Інтернет ресурс.	Опрацювання роздаткових матеріалів, відповідних розділів рекомендованої літератури.	1 тиждень
10-11	7. Організація товаропостачання роздрібною торговельною мережі Суть поняття "товаропостачання" та основні вимоги до його організації. Принципи товаропостачання торговельних підприємств. Організація закупівлі товарів. Форми оптової реалізації та фактори, що визначають їх вибір. Організація товароруку.	Лекція, самостійна робота, дискусія, групова робота, доповіді рефератів	Презентація навчально-методичні матеріали	Роздатковий матеріал. БЛ – 10,11,16; ДЛ – 23,24,27,28. Інтернет ресурс.	Опрацювання роздаткових матеріалів, відповідних розділів рекомендованої літератури.	1,5 тижні
11-12	8. Складська мережа Роль складів у процесі руху товарів. Класифікація складів. Структура та призначення приміщень загальнотоварних і спеціальних складів. Показники, що характеризують стан розвитку та ефективність використання складського господарства.	Лекція, самостійна робота, дискусія, групова робота, доповіді рефератів	Презентація навчально-методичні матеріали	Роздатковий матеріал. БЛ – 11,13; ДЛ – 24,27. Інтернет ресурс.	Опрацювання роздаткових матеріалів, відповідних розділів рекомендованої літератури.	1,5 тижні
13-14	9. Організація технологічних процесів на складах Складові елементи технологічного процесу на складах та принципи його раціональної організації.	Лекція, самостійна робота, дискусія, групова робота, доповіді рефератів	Презентація навчально-методичні матеріали	Роздатковий матеріал. БЛ – 11,13; ДЛ – 27. Інтернет ресурс.	Опрацювання роздаткових матеріалів, відповідних розділів рекомендованої літератури.	2 тижні

	Процес приймання товарів на складі. Приймання товарів за кількістю та якістю. Зберігання товарів на складі. Комплектування партій товарів і їх відпускання зі складу. Організація праці на складах.					
15-16	<p>10. Економіка торговельної діяльності</p> <p>Започаткування діяльності торговельного закладу. Маркетинг у торговельній діяльності. Планування розвитку торговельної мережі, визначення потреби в торгових об'єктах. Ефективність функціонування роздрібно-торговельної мережі. Основні принципи територіального розміщення підприємств роздрібно-торгівлі в містах та сільській торговельній мережі.</p>	Лекція, самостійна робота, дискусія, групова робота, доповіді рефератів	Презентація навчально-методичні матеріали	Роздатковий матеріал. БЛ – 10,12,14,15; ДЛ – 21,22,29, 30,33,35. Інтернет ресурс.	Опрацювання роздаткових матеріалів, відповідних розділів рекомендованої літератури.	2 тижні