

# ТОРГОВЕЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО

---

# Основними завданнями вивчення навчальної дисципліни

## «Торговельне підприємництво» є:

- ❑ формування розуміння концепцій, методології, підходів і видів комерційної діяльності підприємництва;
- ❑ розгляд сучасних теорій і практик комерційної діяльності у торгівлі;
- ❑ навчити майбутніх фахівців формувати оптимальні пропорції між виробництвом і суміжними сферами діяльності, забезпечити ефективний обіг товарів та послуг, установити динамічну збалансованість ринку.



**Предметом вивчення навчальної дисципліни є процеси та методи організації та ведення торгівлі та комерційної діяльності як важливої частки господарської діяльності в Україні.**

**Метою викладання навчальної дисципліни є – надати майбутнім фахівцям знання про методологію комерційної діяльності в торгівлі, ведення комерційної діяльності, способи та засоби реалізації комерційних проектів у торгівлі і механізм управління ними, критерії оцінки ефективності комерційної діяльності торговельного підприємництва; забезпечити формування системи знань, умінь і навичок майбутнім комерсантам із налагодження ефективної комерційної діяльності на ринку товарів та послуг.**



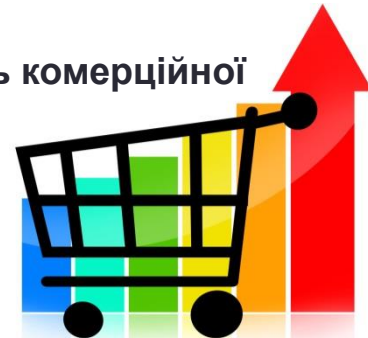
# Знання та вміння отриманні в результаті навчання

## *знання:*

- ❖ сучасних наукових концепції комерційної діяльності;
- ❖ змісту комерційної діяльності, принципів й сучасних підходів до її організації;
- ❖ чинників, що визначають розвиток комерційної діяльності;
- ❖ особливостей комерційної діяльності в торгівлі;
- ❖ державної політики та регулювання у торговельному підприємстві;
- ❖ організації договірної роботи з постачальниками;
- ❖ організації закупівель та продажу товарів;
- ❖ можливостей маневрування товарними запасами та їх оптимізації;
- ❖ формування асортименту товарів на оптових та роздрібних торговельних підприємствах;
- ❖ особливостей комерційної діяльності на ринках товарів, послуг;
- ❖ законів та методів аналізу комерційного ризику;
- ❖ критеріїв та показників ефективності комерційної діяльності.

## *вміння:*

- ❖ здійснювати вибір постачальників з урахуванням критеріїв їхньої діяльності;
- ❖ оцінювати можливість співпраці торговельного підприємства за прямими зв'язками з промисловістю;
- ❖ укладати договори постачання;
- ❖ розробляти замовлення на постачання товарів;
- ❖ прогнозувати економічну ефективність закупівлі товарів;
- ❖ здійснювати стратегічне планування продажу товарів;
- ❖ визначати значущість комерційного ризику;
- ❖ оцінювати ефективність комерційної діяльності.



# Навчальна дисципліна розкривається в темах:

- Тема 1. Науково-теоретичні основи комерційної діяльності на ринку товарів та послуг
- Тема 2. Комерційна діяльність на оптовому ринку.
- Тема 3. Особливості комерційної діяльності в роздрібній торгівлі.
- Тема 4. Комерційний ризик і шляхи його пом'якшення
- Тема 5. Ефективність комерційної діяльності

