



ТОРГІВЛЯ ТА КОМЕРЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ

(другий (магістерський) рівень вищої освіти)

Викладачі: к. е.н., доц. Мухіна Ірина Анатоліївна
к.е.н., проф. Савченко Віра Меєрівна



Мета вивчення дисципліни опанування знань щодо засад організації, планування та оцінки ведення торговельно-комерційної діяльності підприємства.

Завданням вивчення дисципліни є

- вивчення законодавства щодо правового регулювання комерційної діяльності в Україні та особливостями відносин суб'єктів комерційної діяльності;
- засвоїти методи аналізу та оцінки ефективності торговельно-комерційної діяльності підприємства.

Предметом вивчення дисципліни є господарські відносини між державою та підприємницькими структурами, а також відносини цих структур між собою з приводу ведення та регулювання торговельно-комерційної діяльності.



У результаті вивчення навчальної дисципліни здобувач повинен знати

- правові, теоретичні та практичні засади організації, регулювання, планування та ведення торговельно-комерційної діяльності підприємства;
- особливості договірних відносин суб'єктів торговельно-комерційної діяльності;
- критерії, необхідні для прийняття економічно-обґрунтованого вибору партнерів;
- методи оцінки економічної ефективності ведення торговельно-комерційної діяльності підприємства.



ВМТІ

- аналізувати становище на ринку за допомогою економічного та статистичного інструментарію
- прогнозувати наслідки впливу поведінки господарських та суб'єктів на зміну ринкової ситуації;
- обирати партнерів для успішного ведення торговельно-комерційної діяльності;
- використовувати знання чинного законодавства для співпраці з іншими підприємствами, фінансовими установами та державними органами влади у сфері торгівлі та комерції.



Зміст навчальної дисципліни

Тема 1. Виникнення, становлення та функції комерційної діяльності

Тема 2. Правові та організаційні засади регулювання торговельно-комерційної діяльності економічних суб'єктів

Тема 3. Договірні взаємовідносини як основна форма взаємодії суб'єктів торговельно-комерційної діяльності

Тема 4. Види та особливості формування умов торговельно-комерційних договорів

Тема 5. Партнерські відносини в торговельно-комерційній діяльності

Тема 6. Конкуренція в бізнесі: суть, значення, правове регулювання та альтернативи

Тема 7. Ризики торговельно-комерційної діяльності та шляхи їхнього зниження