

## **ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА АГРОПІДПРИЄМСТВАХ**

Гіржева О.М.

Канд. екон. наук, доцент кафедри підприємництва,  
торгівлі та біржової діяльності Гіржева О.М.

Харківський національний технічний університет сільського господарства  
імені Петра Василенка

(61050, Харків, Московський проспект, 45, каф. Підприємництва, торгівлі та біржової діяльності)

E-mail: olgagirzheva@ukr.net

В сучасних умовах в агропідприємствах виникають труднощі в процесі реалізації комерційної діяльності, починаючи з встановлення комерційних зв'язків з контрагентами, організації закупівель матеріальних ресурсів і завершуючи економічно вигідним збутом виробленої продукції. Тому необхідною умовою є вдосконалення організації комерційної діяльності, впровадження сучасних технологій і науково-технічних досягнень, а також вибір найбільш ефективних з них.

Для підвищення ефективності комерційної діяльності агропідприємства слід виявити фактори, що впливають на рівень комерційної діяльності, виявити можливі резерви для зростання ефективності галузі та шляхи збільшення її рентабельності.

При організації комерційних зв'язків підприємства важливе значення має вибір вигідного постачальника, так як від нього залежить величина витрат на закупівлю матеріальних ресурсів. Перш за все, вибір постачальників слід починати з аналізу матеріальних потреб підприємства і можливостей задовольнити їх на ринку, вибір постачальників повинен здійснюватися комплексно з урахуванням всіх критеріїв оцінки, причому низька ціна не завжди може бути визначальним фактором. Оцінку постачальників необхідно здійснювати відповідальним виконавцям з постачання.

Результати комерційної діяльності підприємства залежать від ефективності використання виробничих ресурсів. Ефективне ведення комерційної діяльності обумовлено впливом численних факторів - ціною реалізації, собівартістю, рівнем товарності, вигідними каналами реалізації продукції і багатьма іншими факторами. Окупність витрат є основним фактором, який визначає ефективність комерційної діяльності підприємства. Тому даним показником приділяється велика увага.

Таким чином, запропоновані критерії оцінки постачальників дозволять керівництву вибрати найбільш вигідного, а також з найбільшим ефектом забезпечити успішну виробничо-збутову діяльність підприємства і уникнути можливих ризиків. В цілому запропоновані заходи і оптимізація каналів реалізації продукції приведуть до підвищення ефективності виробництва і організації комерційної діяльності в цілому.