

## РОЛЬ І ЗНАЧЕННЯ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Назарова Т.О.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. 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

У сучасних умовах все більш значущою стає ступінь впливу комерційної діяльності на ефективність виробництва, так як грамотна організація комерційної діяльності та постійна робота по підвищенню її ефективності є найбільш важливим інструментом, що забезпечує стабільність і сталий розвиток підприємства. Кожне підприємство являє собою відкриту і розвивається систему, на яку впливають безліч зовнішніх чинників. Зовнішні фактори поділяються на фактори прямого і непрямого впливу.

Фактори прямого впливу безпосередньо впливають на діяльність підприємства. До таких факторів належать посередники, споживачі, постачальники, конкуренти і контактні аудиторії. Унікальність факторів непрямого впливу полягає в тому, що вони впливають не самостійно, а через фактори прямого впливу. Це економічні, технологічні, політичні та соціальні фактори, а також міжнародна обстановка.

Комерційна діяльність підприємств регулярно піддається змінам, не тільки згодом технологічного прогресу, а й через те, що з часом потреби споживачів змінюються. Комерційна діяльність - це сукупність процесів і операцій, які пов'язані з купівлею та продажем товарів, задоволенням попиту споживачів, розвитком товарних ринків, мінімізацією витрат звернення і отриманням максимального прибутку.

Комерційна діяльність, вона вирішує на підприємствах наступні завдання: розробка цілей діяльності підприємства (стратегії), забезпечення підприємства ресурсами, аналіз номенклатури продукції, створення надійних господарських зв'язків, регулювання технологічних операцій, вивчення споживчого попиту, формування кваліфікованого кадрового складу.

З огляду на мету функціонування підприємства, комерційна діяльність виконує такі функції: 1) Формування і розвиток комерційної політики.

2) Комплексний підхід до організації комерційної роботи.

3) Управління купівлею-продажем товарів.

4) Розвиток товарних ринків.

5) Адаптація комерції до змін зовнішнього середовища.

6) Забезпечення обліку витрат, пов'язаних із здійсненням комерційної діяльності.

На підставі перерахованих вище функцій, можна зробити висновок, що комерційна діяльність на підприємстві виконує дуже важливу роль, так як від неї безпосередньо залежить кінцевий результат діяльності підприємства.