

МІСЦЕ ТА РОЛЬ ПОСЕРЕДНИЦТВА У КОМЕРЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Міняйленко К.В.

Науковий керівник – канд. екон. наук, ст.викладач Петренко А.В.
Харківський національний технічний університет сільського господарства
імені Петра Василенка
(61050, Харків, Московський проспект, 45, каф. Підприємництва, торгівлі
та біржової діяльності). E-mail: anna.petrenko2000@gmail.com

Розвиток комерційної діяльності є основним фактором розвитку виробництва і впливає на його обсяги, якість і перспективні напрямлення розвитку. Вона визначає економічне становище виробничого підприємства, його комерційний успіх при різних ситуаціях на ринку.

Успішно здійснити комерційну діяльність можна тільки в тому випадку, якщо суб'єкти мають абсолютну економічну свободу, достатній власний капітал, вміння управляти фінансами, отримати максимальний прибуток та його капіталізувати.

Головна мета комерційної діяльності – отримання якомога більшого прибутку. Він може бути отриманий виключно при якісному і повному задоволенні всіх потреб клієнтів. В основі комерційної діяльності лежать наступні принципи: повне врахування інтересів і дій усіх суб'єктів комерційної угоди; гнучкість комерції в різних ринкових умовах; визначення комерційних пріоритетів; використання маркетингової стратегії при прийнятті рішень; прорахунок комерційних ризиків і передбачення їх наслідків; відповідальність за покладені на себе обов'язки.

Головною фігурою комерційного бізнесу є посередник, який повинен володіти основами етики та ділової поведінки, відмінними знаннями комерційної діяльності, спеціальними навичками і компетентністю в області комерційної діяльності. Він повинен бути контактним, ініціативним, знати смаки і переваги своїх клієнтів, вміти планувати свої дії, вибирати надійних партнерів.

Існують певні напрямки комерційно-посередницької діяльності: організація і планування обсягів закупівлі; перепродаж придбаного з урахуванням прибутку; пошук і вибір партнерів серед покупців і постачальників для угоди; організація процесу торгівлі; визначення оптимальних цін, що відповідають конкурентоспроможності і якості товару; передбачення ринкових змін; підготовка ринкової інформації та інші. В даний час дуже важливими є такі процеси, як виконання додаткових послуг, які переважають при врахуванні інтересів споживачів в процесі купівлі-продажу. Саме ці послуги стають визначальними в досягненні комерційного успіху.

Отже, посередництво є основною частиною фінансового, торгового, виробничого підприємництва і може мати різні форми: виробничі, торговельні та фінансово-кредитні. Особливість проявляється в тому, що посередник не виробляє продукцію, не торгує безпосередньо, не дає гроші в кредит, але активно сприяє здійсненню цих процесів.