

УПРАВЛІННЯ КОМЕРЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ТОРГІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ЕП

У сучасних умовах, для яких характерні нестабільність та змінність зовнішнього оточення, демонополізація виробництва та лібералізація економіки, порівнювання в правах різноманітних форм та відносин власності, зростання насиченості ринку та підсилення конкуренції між товаровиробниками, рівень та якість комерційної роботи стають одними з найважливіших факторів ефективного функціонування підприємства на ринку товарів і послуг. У зв'язку з цим зростає роль управління комерційною діяльністю [1, с.56-81].

Господарським кодексом України комерційна діяльність визначається як господарська діяльність, що здійснюється для досягнення економічних і соціальних результатів з метою одержання прибутку. Як один з атрибутів ринку, вона формується та розвивається за його загальними принципами. Мета комерційної діяльності полягає у збільшенні доходів від продажу за умови задоволення попиту споживачів, а ринок виступає як система економічних відносин між продавцями і покупцями. Отож, регуляторами комерційної діяльності є ринкове середовище та кон'юнктура ринку, натомість вона дозволяє організаціям регулювати обмежені матеріальні ресурси і грошові засоби.

Комерція має багато спільних рис з підприємництвом, адже це самостійна ініціативна, систематична, здійснювана на власний ризик господарська діяльність. Базовими принципами управління комерційною діяльністю дослідники вважають науковий підхід, що ґрунтується на положеннях діалектичної теорії пізнання, економічних законах розвитку, використання досягнень науково-технічного прогресу та новітніх методів економічних досліджень.

Механізм управління комерційною діяльністю формується як функціональна складова загальної системи менеджменту суб'єкта господарювання. Цей механізм включає цілі, об'єкти, суб'єкти, методи та засоби управління. Важливим чинником структурних змін національної економіки є розвиток торгівлі, яка, опосередковуючі комерційні зв'язки забезпечує збалансованість виробництва та споживання на регіональних та галузевих ринках і сприяє розвитку підприємств різних видів економічної діяльності.

Управління комерційною діяльністю на торговельному підприємстві повинно ґрунтуватися на засадах стратегічного та оперативного управління, здійснюватися з використанням відповідних методів і способів планування, організації й контролю комерційних процесів та операцій із закупівлі та реалізації товарів [2, с.47].

Важливим ціннісним орієнтиром управління торговельного підприємства в сучасних умовах господарювання є забезпечення прибутку як в поточному періоді так і в довгостроковій перспективі.

Список використаної літератури

1. Меженська В.В. Механізм управління комерційною діяльністю торговельного підприємства / В.В. Меженська, Н.С. Шпірна // Бизнес-Информ. – 2012. – 365 с.
2. Янчева Л. М. Теоретико-практичні аспекти управління комерційною діяльністю: монографія / Л. М. Янчева, Г. Г. Лисак, О. А. Круглова – Х. : Вид-во І. С. Іванченко, 2016. – 210 с.