

УДК 339.1

## ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДІЯЛЬНОСТІ КОМЕРЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ

ЗАРІЧНА О. В., ГОЛУБКА Я. В., МОЛНАР М. С.

Мукачівський державний університет

*Виконання процесу купівлі-продажу товарів та надання торгівельних послуг, з метою отримання прибутку, обумовлює виконання ряду торгово-організаційних операцій. Знання теоретичних аспектів побудови комерційної діяльності сприяє підвищенню ефективності та рентабельності торгових організацій. На сучасному етапі господарювання комерційна діяльність являє процес купівлі товарів, які використовуються в подальшому їх перепродажі або з метою кінцевого використання.*

*Посилення ринкової орієнтації торгівельних підприємств передбачає не тільки вдосконалення окремих елементів системи комерційної діяльності, а й використання концепцій маркетингу в діяльності підприємства. На основі цього можна вирішувати ринкові проблеми найбільш раціональним шляхом, своєчасно виявити ринкові загрози та можливості, планувати і організовувати комерційну діяльність на ринку з урахуванням передбачуваних тенденцій споживчого попиту. У процесі комерційної діяльності торгові організації і підприємства, а також фізичні особи, які займаються підприємництвом, вивчають попит населення і ринок збуту товарів, визначають потребу в них, виявляють джерела надходження і постачальників товарів, встановлюють з ними господарські зв'язки, ведуть оптову та роздрібну торгівлю, займаються рекламно-інформаційною діяльністю.*

*Метою статті є дослідження сутності поняття «комерційна діяльність», і визначення основних джерел її здійснення. В процесі дослідження окреслено важливу роль комерційної діяльності для підприємств, що здійснюють діяльність на ринку. Обґрунтовано сутність комерційної діяльності підприємств. Наведено та охарактеризовано основні елементи здійснення комерційної діяльності. Визначено основні джерела здійснення комерційної діяльності підприємства.*

**Ключові слова:** комерція, комерційна діяльність, торгівля, ринкова економіка, елементи комерційної діяльності, торгівельне підприємство.

В умовах ринкової економіки одним з ключових елементів організації бізнесу є система організації комерційної діяльності. Комерція в сфері товарного обігу - це сукупність комерційних операцій і процесів, спрямованих на ефективну купівлю-продаж і доведення товарів до споживачів з орієнтацією на попит і одержання реального прибутку. Торгівля є однією з найбільших галузей економіки будь-якої країни, як за обсягом діяльності, так і по чисельності зайнятого в ній персоналу, а підприємства цієї галузі є найбільш масовими. Діяльність торгових підприємств пов'язана із задоволенням потреб кожної людини, схильна до впливу безлічі факторів і охоплює широкий спектр питань організаційно-технологічного, економічного та фінансового характеру, що вимагають повсякденного рішення.

**Постановка проблеми.** На сьогодні вже недоцільно будувати комерційну діяльність на простому акті купівлі-продажу. Перед підприємствами стає необхідність розроблення деяких оперативно-організаційних і господарських операцій, вивчення попиту населення, ринків збуту, налагодження зв'язків постачальників і покупців товарів, розробка рекламно-інформаційного процесу, забезпечення торгівельного обслуговування. Тому актуальність дослідження комерційної діяльності саме і виявляється у визначенні основних пріоритетів здійснення комерційної діяльності підприємствами та одержання від неї максимальної вигоди.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вагомий внесок в дослідження питань комерційної діяльності внесли такі вітчизняні та закордонні вчені: В. А. Абчук [1], Л. В. Балабанова [2, 3], І. К. Беляєвський [4], З. С. Варналій [5], Ф. Котлером [7] та іншими. Але незважаючи на значну кількість виконаних досліджень, багато теоретичних аспектів комерційної діяльності підприємства розкрито не повною мірою, що обмежує можливість виявлення особливостей системи управління комерційною діяльністю.

**Мета статті.** Метою статті є дослідження сутності поняття «комерційна діяльність» і визначення основних джерел її здійснення.

**Результати дослідження.** Комерційним можна назвати підприємство, діяльність якого полягає як у видобутку (вилучення), виробництві, так і просто купівлі та подальшого продажу (в обмін на гроші або інші товари) з метою отримання в кінцевому підсумку доходу (вигоди, прибутку).

У вітчизняній економічній літературі існують різні визначення комерційної діяльності. Наведемо найпоширеніші з них:

– комерційна діяльність - спосіб реалізації комерційних процесів як послідовного виконання операцій, що забезпечують організаційні, економічні, соціальні, правові аспекти товарно-грошового обміну [8];

– комерційна діяльність - діяльність із купівлі-продажу та зберігання товарів з метою задоволення споживчого попиту й отримання прибутку [4];

– комерційна діяльність - оперативно-організаційна діяльність по здійсненню операцій обміну товарно-матеріальних цінностей з метою задоволення потреб населення й одержання прибутку [9, с. 45].

Розглянувши вище наведені трактування поняття «комерційна діяльність» можна зробити висновок, що дослідники даного поняття не висвітлюють в повній мірі дане поняття щодо окремих його частин. На нашу думку, комерційну діяльність необхідно розглядати не тільки з позицій товаро – обмінних операцій, а також враховувати можливі маркетингові заходи та стимули, які забезпечують ефективне здійснення процесу купівлі – продажу на ринку.

Слово «комерція» латинського походження (від лат. commercium), що означає «торгівля». Вважається, що термін «комерційна діяльність» з'явився в Україні паралельно з терміном «ринок», оскільки ринкова економіка - це економіка вільного підприємництва, де отримують розвиток усі комерційні процеси і відносини обміну.

Також необхідно наголосити на тому, що участь у комерційній роботі беруть не тільки підприємства, які бажають продавати на ринку, а також і інші види підприємницької діяльності, діяльність яких направлена на організацію оптового та роздрібного продажу товарів, встановлення договірних зв'язків з покупцями товарів, формування найбільш оптимального асортименту та процесу управління товарними запасами, рекламну діяльність, організацію торгівельного обслуговування, надання торговельних послуг тощо.

На основі вище сказаного можна виділити основні елементи комерційної діяльності, які зображені на рисунку 1.



Рис.1. Основні елементи комерційної діяльності.

Комерційна діяльність торговельних підприємств в умовах маркетингової орієнтації починається з глибокого аналізу ринкових можливостей, який стає джерелом інформації для прийняття ефективного управлінського рішення за будь-яким аспектом збутової діяльності. Найбільший розвиток у перші роки переходу до ринку в Україні одержало торговельне підприємництво. Воно характеризується операціями й угодами по купівлі і продажу товарів і послуг. Тут швидше можна одержати віддачу. Ця сфера, багато в чому обмежена раніше, стала стрімко розвиватися головним чином як індивідуальне підприємництво. Якщо виробнича діяльність забезпечує, як правило, 10-12% рентабельності підприємства, фірми, то комерційна - 20-30%, а нерідко і вище [8, с. 68].

Торговельне підприємництво - це діяльність, пов'язана з обміном, розподілом та споживанням товарів і послуг. Сучасні умови переходу підприємств до повної господарської самостійності, самофінансування та самоуправління, розвиток комерційного розрахунку та підприємництва докорінно змінили принципи та методи комерційної роботи і формування товарних ресурсів. Фондовий розподіл товарів за планової централізованої системи управління економікою, система централізованого прикріплення покупця до постачальника, тверді державні ціни, нерівність господарських суб'єктів, жорстка регламентація постачання товарів, відсутність самостійності, ініціативи комерційних працівників змінилися вільними ринковими відносинами, що характеризуються [3, с.67]:

- чинністю Закону України «Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції в підприємницькій діяльності»;
- реформуванням форм власності;

- вільним вибором покупців та продавців;
- формуванням активного конкурентного середовища;
- збільшенням кількості джерел закупівлі (постачальників);
- рівноправністю партнерів;
- економічною відповідальністю сторін;
- специфікою руху товарів від виробника до споживача;
- лібералізацією цін.

Вихідні дані з внутрішніх і зовнішніх джерел трансформуються в інформацію, на основі якої здійснюється комерційна діяльність у торговому підприємстві (рис. 2).

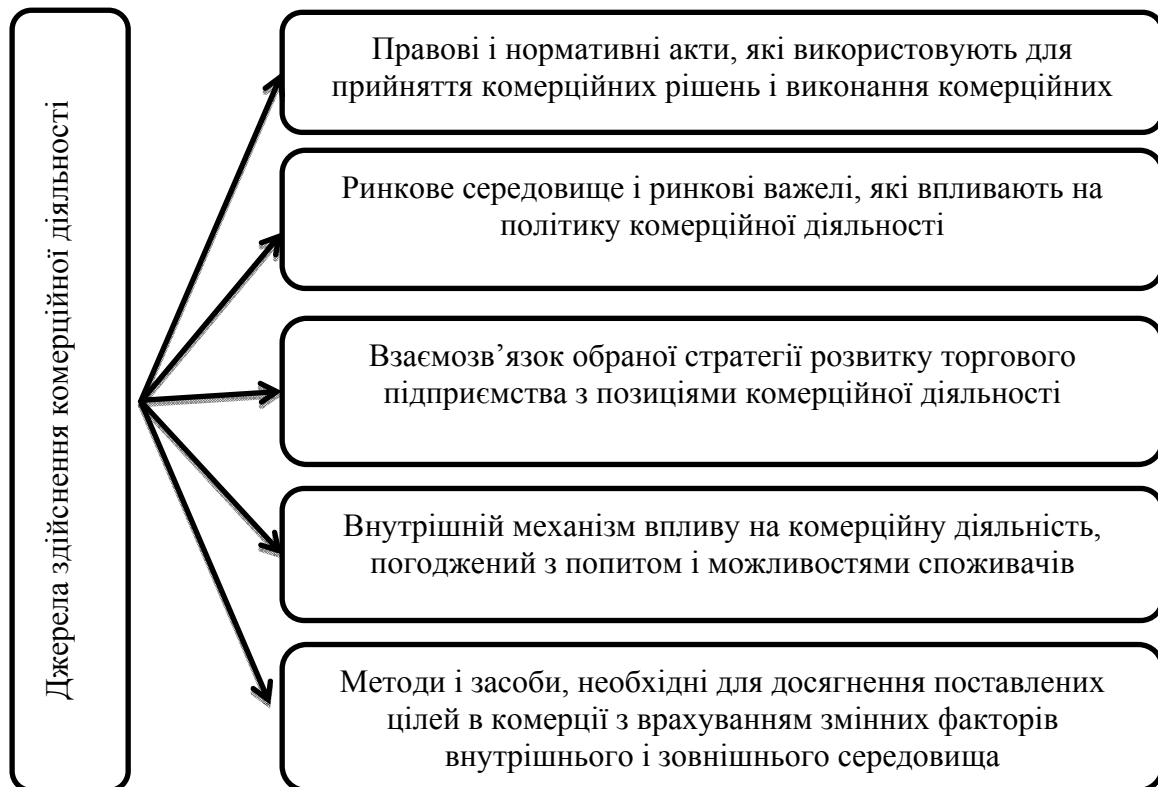


Рис 2. Основні джерела здійснення комерційної діяльності підприємства.

Комерційні операції на підприємствах роздрібної торгівлі мають свою специфіку, що особливо стосується операцій, наступних за оптовими закупівлями товарів, управління товарними запасами та управління асортиментом товарів. Свою специфіку має і рекламно-інформаційна діяльність, послуги підприємств роздрібної торгівлі.

Специфіка комерційної діяльності в умовах маркетингового підходу полягає у застосуванні принципів організації та більш повному задоволенні запитів споживачів, оскільки за допомогою маркетингу комерційні працівники отримують необхідну інформацію: про те, які виробити і чому бажають купити споживачі; про ціни, які споживачі можуть заплатити; про те, в яких регіонах попит на ці вироби (ємність (місткість) ринку) найбільший; де збут продукції може принести найбільший прибуток. Використання маркетингу також допомагає зрозуміти, як підприємство має організувати процес збуту своєї продукції, проводити кампанію щодо просування на ринок нових виробів, будувати стратегію реклами та ін. Маркетинг дає змогу розрахувати різні варіанти ефективності витрат на виробництво та реалізацію виробів і послуг, визначити, які види продукції, продані в конкретному місці, принесуть

найбільшу віддачу на кожну гривню, вкладену в закупівлю, зберігання, рекламу, збут [5, 115 с].

Комерційна робота роздрібного підприємства може здійснюватись за наступними маркетинговими напрямками:

- формування необхідного асортименту товарів у рамках купівельного попиту;
- розвиток закупівельної діяльності;
- організація господарських зв'язків з постачальниками;
- здійснення процесу купівлі-продажу товарів, супроводжуваного комерційними угодами, товарно-грошовим обміном;
- забезпечення стійких конкурентних позицій при вирішенні комерційних задач.

### Висновки

На основі проведеного дослідження зрозуміло, що визначень комерційної діяльності є безліч. Сутність комерційної діяльності полягає в тому, щоб, на основі використання або врахування особливостей маркетингових засобів забезпечити отримання найбільш вигідного прибутку від процесу купівлі-продажу на ринку. Відповідно до цього, комерційні підприємства повинні враховувати особливості комерційної роботи не тільки як економічної діяльності, а також як інструмент забезпечення задоволеності тих, хто в кінцевому випадку купує запропоновані товари або послуги.

### ЛІТЕРАТУРА

1. Абчук В. А. Комерція / В. А. Абчук. – Изд-во Михайлова В. А., 2000
2. Балабанова Л. В., Германчук А. М. Комерційна діяльність: маркетинг і логістика. – Навч. посіб. – К.: ВД «Професіонал», 2004. – 288 с.
3. Балабанова Л. В та інші. Маркетинговий менеджмент: навч. посіб. для вузів. – Донецьк: АСНА, 1998. – 146 с.
4. Беляєвський І. К. Основи комерції / І. К. Беляєвський. – М.: Изд-во Москов. гос. ун-та экон., стат. и инф-ки. 2005. – 129 с.
5. Варналії З. С. Основи підприємництва: навч. посіб. / З. С. Варналії – К.: Знання-Прес, 2002. – 239 с.
6. Гойт І. В. Підприємництво: навч. посіб./ І. В. Гойт, Т. П. Смелянська – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 368 с.
7. Котлер Ф. Маркетинг в третьем тысячелетии: Как создать, завоевать и удержать рынок. – М.: АСТ, 2001. - 272 с.
8. Комерційна діяльність: підруч. / за ред. проф. В. В. Апопія. – К.: Знання, 2008. – 558 с.
9. Марченко І. С. Системний підхід к управленію коммерческой деятельностью организаций / І. С. Марченко // Вестник МГТУ. – 2010. – № 1, т. 13. – С. 27-30.

### АННОТАЦИЯ

#### ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

*Выполнение процесса купли-продажи товаров и предоставления торговых услуг с целью получения прибыли обуславливает выполнение ряда торгово-организационных операций. Знание теоретических аспектов построения коммерческой деятельности способствует повышению эффективности и рентабельности торговых организаций. На современном этапе хозяйствования коммерческая деятельность представляет процесс покупки товаров, используемых в дальнейшей их перепродаже или для конечного использования.*

*Усиление рыночной ориентации торговых предприятий предполагает не только совершенствование отдельных элементов системы коммерческой деятельности, но и использования концепций маркетинга в деятельности предприятия. На основе этого можно решать рыночные проблемы наиболее рациональным путем, своевременно выявлять рыночные угрозы и возможности, планировать и организовывать коммерческую деятельность на рынке с учетом предполагаемых тенденций потребительского спроса. В процессе коммерческой деятельности торговые организации и предприятия, а также физические лица, занимающиеся предпринимательством, изучают спрос*

населения и рынок сбыта товаров, определяют потребность в них, проявляют источники поступления и поставщиков товаров, устанавливая с ними хозяйственные связи, ведут оптовую и розничную торговлю, занимаются рекламно-информационной деятельностью.

Целью статьи является исследование сущности понятия «коммерческая деятельность» и определение основных источников ее осуществления. В процессе исследования очерчена важная роль коммерческой деятельности для предприятий, осуществляющих деятельность на рынке. Обоснована сущность коммерческой деятельности предприятий. Охарактеризованы основные элементы осуществления коммерческой деятельности. Определены основные источники осуществления коммерческой деятельности предприятия.

**Ключевые слова:** коммерция, коммерческая деятельность, торговля, рыночная экономика, элементы коммерческой деятельности, торговое предприятие.

### SUMMARY

#### THEORETICAL ASPECTS OF COMMERCIAL ENTERPRISES

Implementation of process of buying and selling goods and provision of trading services for profit, determines the performance of some commercial and institutional operations. Knowledge of the theoretical aspects of building the commercial activity contributes to the efficiency and effectiveness of trade organizations. At present the business of management is the process of buying goods used in their subsequent resale or for end use.

Increased market orientation of trading enterprises involves not only improving individual elements of the system business and usage of marketing concepts in the enterprise. Based on this market can solve the problem of the most rational way, in time to identify market threats and opportunities, plan and organize commercial activities in the market, taking into account anticipated trends of consumer demand. During the commercial activity the trade organizations and businesses as well as individuals who are engaged in entrepreneurship, studying population demand and market products, determine the need for them, find sources of goods and suppliers, establish economic relations with them, lead wholesale and retail trade, engaged in advertising and information activities.

The aim of the article is to study the essence of the concept of "commercial activity" and determine the main sources of its implementation. The important role of commercial activity for enterprise operating in the market has been outlined. The essence of commercial activity of enterprise has been justify. The main elements of commercial activity have been showed and described. The main sources of commercial activity of the company has been determined.

**Keywords:** commerce, commercial activity, trade, market economy, elements of commercial activity, commercial enterprise.

УДК 658

## ВДОСКОНАЛЕННЯ КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ В КОМЕРЦІЙНОМУ БАНКУ

ПОПОВИЧ В.І., СЛИВКА М.М.  
Мукачівський державний університет

Сьогодні в умовах розвинених товарних і фінансових ринках, структура банківської системи різко ускладнюється. З'явилися нові види фінансових установ, нові кредитні інструменти і методи обслуговування клієнтури. Кредит (кредитні операції) визначаються як вид активних операцій, пов'язаних з наданням клієнтам коштів у тимчасове користування або прийняттям зобов'язань про надання коштів у тимчасове користування за певних умов.

З метою забезпечення організації ефективної кредитної діяльності комерційні банки розробляють власну внутрішню кредитну політику та впроваджують практичні механізми її реалізації.

У статті досліджено кредитну політику комерційного банку, яка окреслює коло ключових цілей і завдань банківської діяльності, визначає конкретні прийоми, способи і методи її реалізації з метою максимізації доходності кредитних операцій та досягнення прийняттого рівня ризиків банківської діяльності у сфері кредитування.

**Ключові слова:** кредит, банківське кредитування, кредитна політика, кредитна операція, маркетингова стратегія, кредитний ризик, прибутковість.