

Дзюбан В. В.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

**НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ
КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА
У КОНКУРЕНТНОМУ СЕРЕДОВИЩІ**

Комерційна діяльність має безпосередній вплив на ефективне виробництво і впливає на різні показники діяльності: обсяг реалізації продукції, рівень комерційних витрат, показники оборотності і ряд інших. Від рівня організації комерційної діяльності залежить кінцевий результат роботи підприємства. Комерційна діяльність реалізує зв'язок з кінцевими споживачами його продукції, забезпечуючи при першочерговому обліку запитів та інтересів споживачів граничну вигідність торгової угоди для всіх партнерів.

Під комерційною діяльністю слід розуміти операції, які пов'язані з купівлею та продажем продукції, повним задоволенням попиту споживачів, максимального зменшення витрат обігу, розвитком цільових ринків товарів та отриманням на цій основі прибутку[1].

Організація комерційної діяльності в сучасних ринкових умовах заснована на принципі рівноправності торгових партнерів, самостійності постачальників товарів і покупців, а також фінансової та матеріальної їх відповідальності за виконання зобов'язань прийнятих ними.

Моделювання комерційної діяльності засновано на обробці інформації, що надходить із зовнішніх і внутрішніх джерел та даних, пов'язаних із змінами: у зовнішньому середовищі (політичні, економічні, соціальні, технологічні); в результатах діяльності (прибуток, продажі, витрати, активи; в поведінці (конкуренти, постачальники, споживачі); в стратегічних питаннях (місія, цілі, аналіз можливостей, плани); в операційних питаннях (економічні, виробничі, матеріальні, фінансові та кадрові ресурси) [2].

Модель процесу організації комерційної діяльності, яка представлена на

рис. 1. За вихідні позиції в моделі прийняті: фактори зовнішнього і внутрішнього середовища, стратегія комерційної діяльності, освіта комерційної служби, розвиток матеріально-технічної бази, розширення цільових ринків, створення банку даних для інформаційного забезпечення.



Рис. 1. Формування заходів спрямованих на вдосконалення комерційної діяльності

Всі заходи повинні проводитися паралельно, тому що вони реалізуються в різних сферах, але спрямовані на досягнення однієї мети – це вдосконалення комерційної діяльності та підвищення прибутку.

Список використаних джерел:

1. Говорушко Т.А. Управління ефективністю діяльності підприємств на основі вартісно-орієнтованого підходу : [монографія]. Т.А. Говорушко, Н.І. Клімаш. Київ. : Логос. 2013. 204 с.
2. Прядко В.В. Економічна ефективність виробництва: проблеми теорії та методології управління : навч.-метод. посіб. В.В. Прядко. НАН України; Рада по вивченню продуктивних сил України. Київ.: Наукова думка, 2013. 282 с.

Димченко І. В.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

**НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ
ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТОРГІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА**

В Україні в умовах ринкової економіки особливої актуальності набуває питання ефективності використання трудового потенціалу. Проаналізувавши різні теоретичні підходи щодо тлумачення поняття «трудоий потенціал», можна зазначити, що найбільш універсальним є трактування: «трудоий потенціал підприємства – це інтегральний показник наявних та потенційних якісних і кількісних характеристик всіх працівників підприємства, що можуть ефективно спрямовуватись на досягнення поставлених цілей підприємства за умов постійного розвитку його інтелектуальної компоненти та відповідного ресурсного забезпечення» [1].

Розглянувши трудоий потенціал як складну соціально-економічну категорію, зазначимо, що він характеризує рівень розвитку продуктивних сил, а також пов'язаний з виробничими відносинами та тенденціями соціально-політичного розвитку, демографічними традиціями і відтворюється разом з ними. У взаємодії продуктивних сил і виробничих відносин формується нова якість трудового потенціалу. Формою розвитку, руху трудового потенціалу є процес відтворення [2].

Оцінювання ефективності використання трудового потенціалу підприємства проводиться за допомогою багатьох методів: витратного, порівняльного та результативного, ресурсного, факторного, інтегрального та суб'єктивного. Всі