



УДК 339.178

ОРГАНІЗАЦІЯ І СУТНІСТЬ ПІДПРИЄМНИЦТВА В ТОРГІВЛІ

Студ. Ю.А. Бабич, гр. БМн-2-15

Науковий керівник ст. викл. Кирилко Н.М.

Київський національний університет технологій та дизайну

У сенсі міжнародної економічної категорії невід'ємною ланкою громадського виробництва товарів та послуг є – торгівля. Саме вона забезпечує ефективний зв'язок виробництва та споживання, що має значний вплив на розвиток національної економіки, вирішує численні завдання економічного та соціального характеру, сприяє науково-технічному прогресу, створює умови для забезпечення зайнятості населення, передумови для зростання його добробуту. *Об'єктом дослідження* є процес управління підприємництва в торгівельній сфері.

Постановка завдання. В умовах зростання конкуренції, на ринку вимагають розробки нових функцій товарного обороту, використовують маркетингові підходи, а також елементи логістики доведення товарів від сфери виробництва до сфери споживання. Стабільна динаміка розвитку зовнішньої і внутрішньої торгівлі та розвиток сучасних форм торгівлі потребує вдосконалення реалізації комерційної діяльності на теоретичному та практичному рівні.

Метою дослідження є вивчення організації та сутності підприємництва в торгівлі.

Наукова новизна та практичне значення отриманих результатів. Розкрито тенденції і протиріччя, що склалися у сфері організації процесів в ході її реформування.

Результати дослідження. Аналіз законодавчих актів, а саме Господарського Кодексу України вказує на визначення поняття «підприємництва», як самостійної, ініціативної, систематичної, на власний ризик господарської діяльності, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку [1].

Суб'єктами торговельного підприємництва є: товарні біржі, торговельні центри. Ярмарки, виставки-продажі, підприємства роздрібної та оптової торгівлі та ін. Суттєве збільшення кількості в останні роки на території України виставкових комплексів та торговельних центрів відображає тенденцію до їхнього поширення й популяризації.

Специфіка підприємництва полягає в тому, що суб'єкт або підприємець здатен об'єднувати і комбінувати чинники виробництва на інноваційній основі, що дозволяє отримувати підприємницький дохід або надприбуток. Для стабільного розвитку підприємництва та його стимулювання повинні бути враховані наступні чинники: чітко сформульована державна політика підтримки підприємництва, адміністративна підтримка, реальні та дієві механізми фінансово-кредитної підтримки, прозора конкуренція та ін. На рис. 1 зазначено дві категорії «підприємство» та «бізнес та розкрито їх порівняльну характеристику.

До основних функцій підприємницької діяльності відносять: загальноекономічну (спрямована на виробництво товарів та їх направлення до конкретних споживачів), ресурсну (передбачає використання відновлювальних, обмежених матеріальних та нематеріальних ресурсів), інноваційну (нові ідеї, засоби та чинники поставленої мети), соціальну (виготовлення товарів та послуг, збільшення кількості найманих працівників), організаційну (прийняття підприємцями самостійних рішень).

До основних видів підприємницької діяльності відносять наступні: виробничу (машинобудування, харчова промисловість, будівництво), торговельну (торгові дома, оптові бази, діяльність брокера), фінансову (комерційні банки, страхові компанії, фондові, валютні біржі, аудиторські фірми).

Кожен вид підприємницької діяльності створює передумови виникнення іншого, та має свою специфіку, особливості, технології.

Торговельне підприємництво є основною ланкою сфери торгівлі, яка в першу чергу націлена на отримання прибутку, надання різних послуг для задоволення потреб ринку, а вже

Економіка інноваційної діяльності підприємств

Менеджмент організації та адміністрування

потім самостійний господарюючий суб'єкт, який створений для закупівлі, реалізації, і зберігання товарів. Його змістом є: товарно-грошові операції та торговельно-обмінні операції.

Таблиця 1 - Порівняльна характеристика категорій «Підприємництво» та «Бізнес»

<i>Бізнес</i>	<i>Підприємництво</i>
<i>Бізнес</i> – це справа, заняття, комерція, угода або торгова операція, що пов'язана з особистою вигодою.	<i>Підприємництво</i> – це особливий вид бізнесу. Його метою є отримання надприбутку (підприємницького доходу).
Бізнес охоплює відносини між усіма учасниками ринкової економіки. Включає дії підприємців, споживачів, найманих працівників та державних структур.	Підприємництво можливе у будь-якій сфері. Наприклад: бізнес, наука, культура, медицина тощо. Визначальним при цьому є стиль роботи підприємця.
<i>Бізнесмен</i> – це особа, яка «робить гроші» або іншими словами власник капіталу, який знаходиться в обігу та приносить дохід.	<i>Підприємець</i> – це людина, яка здатна генерувати ділові ідеї, вишукувати можливості для створення чогось нового, використовувати нетрадиційні шляхи, приймати на себе ризик та відповідальність під час втілення в життя цих дій.

Сфери торговельного підприємництва: біржова торгівля, оптова торгівля, роздрібна торгівля та громадське харчування, матеріально-технічне постачання та збут, енергопостачання, заготівля; продаж та передача в оренду засобів виробництва.

Слід зазначити, що момент розрізняють два основні види підприємницької діяльності: перший - пріоритетний (здійснення будь-якого виду виробничої діяльності - виробництво товару, продукту, надання послуг), другий (здійснення посередницької функції - переміщення товарів від виробника до споживача).

Отже *підприємництво може мати основний* (виробництво готової до споживання продукції), *додатковий* (результатом діяльності є розробка нової технології або інших інновацій, використання яких впливає на підвищення характеристик продукції) *характер*. Варто відмітити, що форма посередницької підприємницької діяльності є агентство, аукціонна торгівля, біржове посередництво, торговельно-комерційна діяльність.

Висновок Таким чином необхідною умовою для підтримки підприємництва в торгівлі є вивчення кон'юнктури ринку та надання необхідної інформації підприємцям; організація виставкових заходів продукції підприємницьких організацій; акумуляція фінансів; надання консультації підприємцям з питань організації підприємницьких структур; залученні іноземних інвесторів до співробітництва; здійснення ЗЕД.

Слід зазначити, що разом з торгівлею розвиваються відносини щодо купівлі-продажу в комерційній діяльності. Сучасна торгівля неспроможна існувати без організаційних і регулюючих відносин щодо купівлі-продажу. Невід'ємні елементи отримання комерційного успіху – це розширення асортименту продукції, доставка товарів додому, прийом замовлень і продаж у майбутньому.

Ключові слова: підприємництво, бізнес, виставкові комплекси, торговельні центри, торговельне підприємництво.

ЛІТЕРАТУРА

1. Господарський кодекс України: Закон України від 16 січня 2003 року № 436-IV / Верховна Рада України // Відомості Верховної Ради України. - 2003. - № 18-22. - С. 144.
2. Аванесов Ю.О., Васькин Є.В. Основи комерції: Підручник. – М.: ТОВ «Люкс-Арт», 2015.
3. Виноградська А.М. Основи підприємництва: Навчальний посібник, До.: 2010;
4. Донець Л.І., Романенко Н.Г., Основи підприємництва: Навчальний посібник, Д.: ДонНУЕТ 2015;
5. Мороз О.М., Невмержицька В.І. Основи підприємництва: Підручник, До.: 2009.
6. Панкратов Ф.Г. Серьогіна Т.К. Комерційна діяльність: Навчальний посібник, К.: 2013.