

Сутність та переваги посередницької діяльності як виду бізнесу

Вінницький національний технічний університет

Анотація

Розглянуто сутність посередницької діяльності як виду бізнесу. Представлено основні переваги та недоліки посередницької діяльності.

Ключові слова: підприємництво, посередницька діяльність, бізнес.

Abstract

The day is seen in the middle of the activity as a kind of business. Presented are the main crossings and shortcomings in the middle of the business.

Key words: business, middle business, business.

Вступ

Сьогодні більшість людей розуміє, що без цивілізованого підприємництва в Україні, як і в інших країнах світу, шанси створити потужний бізнес, так само як і можливості виходу на світові ринки товарів і послуг, як рівноправних суб'єктів міжнародного поділу праці невеликі. Наразі підприємництво є основним видом трудової діяльності для багатьох громадян України. Молодь особливо усвідомлює, що власний бізнес – це, в першу чергу свобода вибору і можливість планувати своє життя. Вагому роль також відіграє і фінансова складова. Чим краще працюватиме підприємець, тим успішнішим буде його власний бізнес.

Розглянемо посередницьку діяльність, як вид бізнесу. Посередницькі послуги завжди були і залишаються затребуваними. Існують різні види посередницької діяльності, які дозволяють отримувати прибуток за допомогою посередництва між замовником і виконавцем, продавцем і покупцем тощо. Для підприємців-початківців посередницька діяльність, як бізнес є досить вигідним варіантом з тієї причини, що не вимагає великих фінансових вкладень[1].

Суть посередницької діяльності, в першу чергу, полягає в тому, що один бізнес працює на інший бізнес та допомагає йому на етапі доведення продукції або послуги до кінцевого споживача. Проте, кінцевий споживач, так само, може виступати посередником. В сучасному світі, практично весь сучасний бізнес можна назвати посередництвом. Оскільки підприємці працюють заради своєї вигоди та вигоди один одного [2].

Нас оточують посередники: навіть торгові точки, де ви купуєте воду, каву, хліб або молоко, по суті — посередники між виробниками цих продуктів та кінцевими споживачами. Торгові точки (магазини) не займаються виробництвом продукції, а перепродують готову продукцію з націнкою. Різниця, з урахуванням витрат самої торгової точки – це і прибуток посередника.

Посередники відіграють важливу роль на будь-якому ринку (товарів і послуг, грошей, цінних паперів, робочої сили). Посередницька діяльність швидко розвивається і це важлива частина ринкового процесу. У багатьох джерелах посередницька діяльність пов'язана з торгівлею. Однак, вона має більш широке значення. Процес купівлі-продажу є важливими в посередницькій діяльності, але перш за все, така діяльність допомагає виробникові уникнути великого обсягу додаткових робіт. Наприклад: пошук транспорту, страхування товару, позика, пошук партнерів та покупців, митні процедури та інші організаційні питання, які потребують додаткових витрат фінансів та часу.

Посередники, як правило, займаються комерційною діяльністю, хоча деякі з них виконують виробничі функції по обробці товарів. Посередники можуть виконувати такі основні види робіт: технічне обслуговування; післяпродажне обслуговування; транспортування та експедиція вантажу; страхування вантажу під час перевезення; митні формальності; пошук іноземного постачальника; зберігання товару на складі; операції з організації збуту; контроль якості товарів; укладання договорів з постачальниками та клієнтами.

Будь-який бізнес завжди складно розпочинати самостійно. Тут необхідні вдалі комерційні ідеї, які працюють, знання, досвід, фінансові кошти, кваліфіковані фахівці, база клієнтів та безліч інших ресурсів, через що не кожен наважиться розпочати власний бізнес.

Представимо основні переваги посередницької діяльності:

По-перше: Можливість великого заробітку. Посередник має можливість збільшувати заробіток, збільшивши кількість угод або взявши угоди з великими комісійними. До витрат включається тільки час на переговори та пошук нових клієнтів.

По-друге: Мінімальні затрати. У більшості випадках нічого не потрібно купувати, необхідно звести дві сторони між собою для укладення угоди.

По-третє: Швидка окупність. Головне обрати затребуваний товар чи послугу на ринку.

По-четверте: Відносно легкий вхід. Відсутні вимоги до віку, освіти тощо. Але необхідно мати вміння отримувати прибуток з того, чим займається, робити бізнес успішним і конкурентоспроможним, стабільно розвивати його.

По-п'яте: Висока прибутковість за рахунок встановлення посередницької націнки.

По-шосте: Можливість швидко реагувати на ринкові зміни, та змінювати сферу діяльності. Посереднику легко переорієнтуватись на новий ринок, якщо там платять більше.

До головних недоліків посередницької діяльності можна віднести: ігнорування домовленостей щодо оплати посередницьких послуг, зрив домовленостей та угод. Також важливо враховувати і той фактор, що у посередницькому бізнесі дуже висока конкуренція.

Висновок

Будь-який посередницький бізнес це, в першу чергу, досить вагомі витрати часу. Тому не варто вважати, що в посередницькій діяльності все є простим та зрозумілим. Тут також необхідно мати навички, знання та досвід, контролювати ситуацію на ринку в цілому, вивчати профільну літературу, підтримувати контакт з іншими суб'єктами бізнесу, що працюють у цій сфері.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Інструкція із заробітку на посередницьких послугах + Поради, секрети, особливості вибору виду посередницького бізнесу, плюси та мінуси [Електронний ресурс]. – Режим доступу <https://www.finanbi.ru/kak-zarabotat-na-posrednichestve-1017>

2. Посередницький бізнес та приклади організації справи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://xn---8sbcgjdnczvhfb7cc6c6l.xn--p1ai/idei-dlya-biznesa/sfera-uslug/posrednicheskiy-biznes-i-primery-organizatsii-dela/>

Кравчук Наталія Олегівна – студентка групи МІТ-20б, факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, Вінниця, e-mail: nataliakravchuk02@gmail.com

Глушченко Лариса Дмитрівна – канд. екон. наук, доцент кафедри економіки підприємства і виробничого менеджменту, Вінницький національний технічний університет, Вінниця, e-mail: lglushenko@gmail.com

Kravchuk Natalia O. – student of the MIT-20b group, Faculty of Management and Information Security, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, e-mail: nataliakravchuk02@gmail.com

Hlushchenko Larysa D. – Cand. Sc. (Econ.), Assistant professor of the Chair of Economics of Enterprise and Production Management, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, e-mail: lglushenko@gmail.com