

ОСОБЛИВОСТІ ВИВЧЕННЯ КУРСУ «КОМЕРЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПОСЕРЕДНИЦЬКИХ СТРУКТУР» У ВИЩОМУ НАВЧАЛЬНОМУ ЗАКЛАДІ БУДІВЕЛЬНОГО ПРОФІЛЮ

Клименко І.К., Рожко Д.Є. *(Одеська державна академія будівництва і архітектури, м. Одеса, Україна)*

Курс «Комерційна діяльність» викладається в усіх економічних вищих навчальних закладах. Комерційна діяльність – це сукупність послідовно виконаних торгово-організаційних операцій, які здійснюють в процесі купівлі-продажу товарів та надання торгових послуг з метою задоволення потреб споживчого попиту та отримання прибутку. На будівельному ринку товар – це закінчені та введені в експлуатацію будівлі та споруди виробничого та невиробничого призначення, житлові будинки, об'єкти соціально-культурного призначення, будівельні конструкції та матеріали, послуги проектно-дослідних, експлуатаційних та підрядних організацій. Це одна із принципових відмінностей будівельної продукції, як товару від інших видів товару.

Посередницькі структури – це юридичні та фізичні особи, що знаходяться між контрагентами комерційного процесу та виконують функції зі зведення їх один з одним для обміну товарами та послугами. В ролі контрагентів, як правило, виступають виробники товарів, оптові та роздрібні споживачі. На будівельному ринку досить часто здійснюються прямі продажі між товаровиробником та споживачем, який часто виступає замовником або інвестором. Але в процесі купівлі-продажу будівельної продукції велику роль відіграють ріелтери, банки, страхові компанії, реєстратори нерухомості, оператори управління нерухомістю, регіональні інженерні відомства тощо. Досить велику роль для придбання житла населенням відіграє і держава, впроваджуючи державні програми: «Доступне житло під 3%», «Оренда (лізинг) в Державній іпотечній установі», вносяться зміни до Житлового кодексу, приймаються закони стосовно державного регулювання в сфері будівництва житла та іпотечного кредитування в комерційних банках.

Студенти, які навчаються на спеціальності «Маркетинг» вивчають «Комерційну діяльність посередницьких структур» на ОКР «Спеціаліст», після вивчення таких дисциплін, як «Економіка», «Промисловий маркетинг», «Ріелторська діяльність», «Інфраструктура товарного ринку» і це дає їм змогу узагальнити та систематизувати отримані раніше знання, побудувати взаємовідносини посередницьких підприємств з іншими суб'єктами товарного ринку, побачити логіку всієї комерційної діяльності підприємств на будівельному ринку.