

image not found or type unknown



Коммерческая деятельность представляет собой часть предпринимательской деятельности на товарном рынке и отличается от нее по большому счету лишь тем, что не охватывает сам процесс изготовления товара или оказания услуги.

Как мне кажется, коммерческая деятельность предприятий розничной торговли подразделяется на:

Закупочную деятельность (материально – техническое обеспечение), логистику и сбытовую деятельность.

Предприниматель всегда стремится приобретать ресурсы и пользоваться услугами в соответствии со своими собственными коммерческими интересами.

Коммерческие операции являются важными составляющими коммерческой деятельности, связанные с куплей – продажей или обменом товара.

Суть коммерческой деятельности основана на комплексном подходе к организации ряда коммерческих процессов и операций, которые направлены на получение конечного результата прибыли.

Независимо от вида хозяйственной деятельности коммерческие функции делятся на два вида:

1. Функции коммерческого характера – это процессы, которые связаны с изменением стоимости продукции, то есть покупка или продажа товаров с целью получения прибыли. К коммерческим функциям относятся:
 - Изучение и анализ покупательского спроса на продукцию;
 - Изучение и определение потребностей населения;
 - Анализ ассортимента;
 - Разработка нормативных документов;
 - Организация проведения оптовых закупок непосредственно у производителей;
 - Качество обслуживания;
 - Использование новых методов продажи;
 - Управление товарными запасами;
 - Разработка логистических маршрутов;

- Страховка товаров.

1. Функции технологического характера – это процессы, которые связанные с движением товаров. Продолжение процесса в сфере транспортировки, размещения, хранения, упаковки и фасовки.

В процессе коммерческой деятельности должны комплексно решаться как экономические, так и социальные задачи. На первый план выдвигается цель – получить прибыль, которая также служит средством для решения других не менее значимых задач, в том числе и социальных и предполагает высокую экономическую подготовку специалиста по коммерческой работе.

Основными задачами коммерческой деятельности являются:

- Установление хозяйственных и партнёрских связей с субъектами рынка;
- Изучение и анализ источников закупки товаров;
- Согласование связи производства с потреблением товаров, ориентированных на спрос покупателей (ассортимент, объём и обновление выпускаемой продукции);
- Осуществление купли и продажи товаров с учётом рыночной среды;
- Расширение существующих и перспективное развитие целевых рынков товаров;
- Сокращение издержек обращения товаров.

Коммерческая деятельность – особый вид деятельности, связанный с реализацией товаров, от которой зависят конечные результаты торгового предприятия.

В настоящее время коммерческая деятельность является самым распространённым видом предпринимательской деятельности.

Эффективность коммерческой деятельности обусловлена качеством сформированной системы отношений. Их совершенство в свою очередь зависит от того, насколько полно и правильно применяются принципы коммерческой деятельности.

Основными принципами коммерческой деятельности являются:

- Соблюдение действующего законодательства;
- Высокая культура обслуживания покупателей;
- Оптимальность коммерческих решений;
- Доходность, прибыльность.

В заключение хочется сказать, что коммерческая деятельность является основной деятельностью компаний. Без неё не было бы товарообмена.