

Тема лекции 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности

1. Роль коммерции в деятельности современного предприятия.
2. Организационная структура коммерческой службы предприятия

1. Наибольшее развитие в первые годы перехода к рынку получило **коммерческое предпринимательство**. Оно характеризуется операциями и сделками по купле и продаже товаров и услуг. Здесь быстрее можно получить отдачу. Эта сфера, во многом ограниченная ранее, благодаря усилиям энергичных, инициативных людей стала стремительно развиваться, главным образом как частное, индивидуальное предпринимательство. Нередко среди них имеются и те, кого раньше относили к так называемой «теневой» экономике. Если производственная деятельность обеспечивает, как правило, 10-12% рентабельности предприятия, фирмы, то коммерческая – 20-30%, а нередко и выше.

Общественная роль коммерции в сфере материального производства:

- В процессе обмена материальные ресурсы, являющиеся продуктом труда, затраченного коллективом на их производство, приобретают реальную потребительную стоимость взамен потенциальной
- Происходит общественное признание результатов труда в сфере материального производства;
- Созданные материальные ресурсы находят своего потребителя.

Роль коммерции в деятельности предприятия:

- ✓ В сфере сбыта происходит окончательная оценка экономической эффективности деятельности предприятия;
- ✓ В сбытовой сети товар готовится к продаже в соответствие со стандартными и договорными требованиями;
- ✓ В процессе сбыта происходят непосредственные контакты предприятия с потребителями, и собирается важная маркетинговая информация (о состоянии рынка);
- ✓ В процессе сбыта определяется конкурентоспособность предприятия, и выявляются направления деятельности по ее повышению.

Коммерческая деятельность является необходимой составной частью любой предпринимательской деятельности - и в сфере производства и в сфере обращения, так как в условиях господства рыночных отношений получение прибыли связано с реализацией комплекса операций предназначенных на рынке для купли продажи продукции, работ или услуг. Все, что будет продано - это товар, а полученные за него деньги – источник прибыли для продавца товара.

Коммерция в переводе с латинского означает «торговля»:

- коммерция - торг, торговые обороты, купеческие промыслы (из Толкового словаря В. И. Даля);

- коммерция - торговля, торговые операции (из Толкового словаря С. И. Ожегова).

Таким образом, под коммерческой деятельностью понимается купля - продажа товаров с целью получения прибыли при удовлетворении спроса покупателей в товарах и услугах.

Термин «коммерческая деятельность» означает не только непосредственно торговую, но и другие виды предпринимательской деятельности». Чтобы акт купли-продажи состоялся, торговые предприятия должны: - изучить спрос населения и рынка сбыта товаров, - выявить и изучить источники поступления и поставщиков товаров, - установить рациональные хозяйственные связи с поставщиками, включая разработку и представление им заявок и заказов на товары, - вести оптовую и розничную торговлю и обслуживание покупателей, - вести работу по формированию ассортимента и управлению товарными запасами.

2. В современных условиях коммерческая работа должна строиться на основе принципов полного равноправия торговых партнеров, строгой материальной и финансовой ответственности сторон за выполнение принятых обязательств. Важное значение в организации коммерческой деятельности играет организационная структура предприятия.

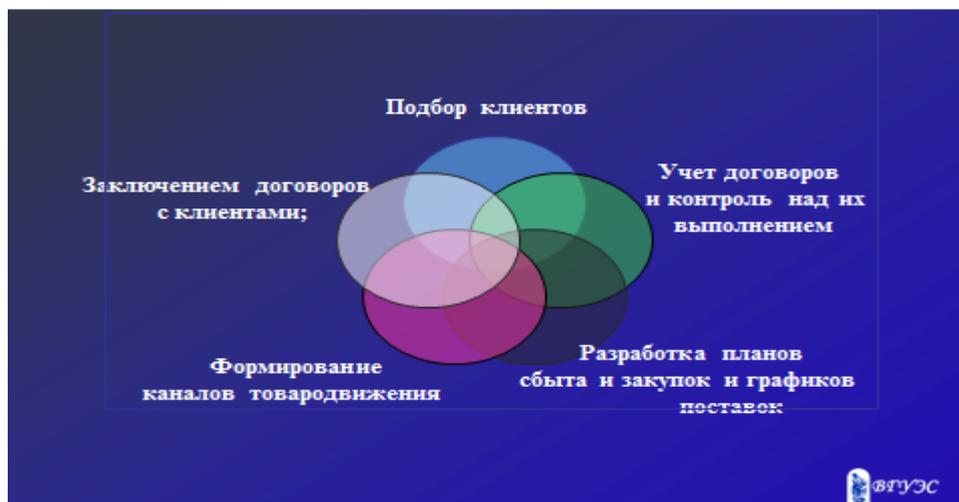
Традиционная структура коммерческой службы предприятия:



Структура коммерческой службы современного предприятия:



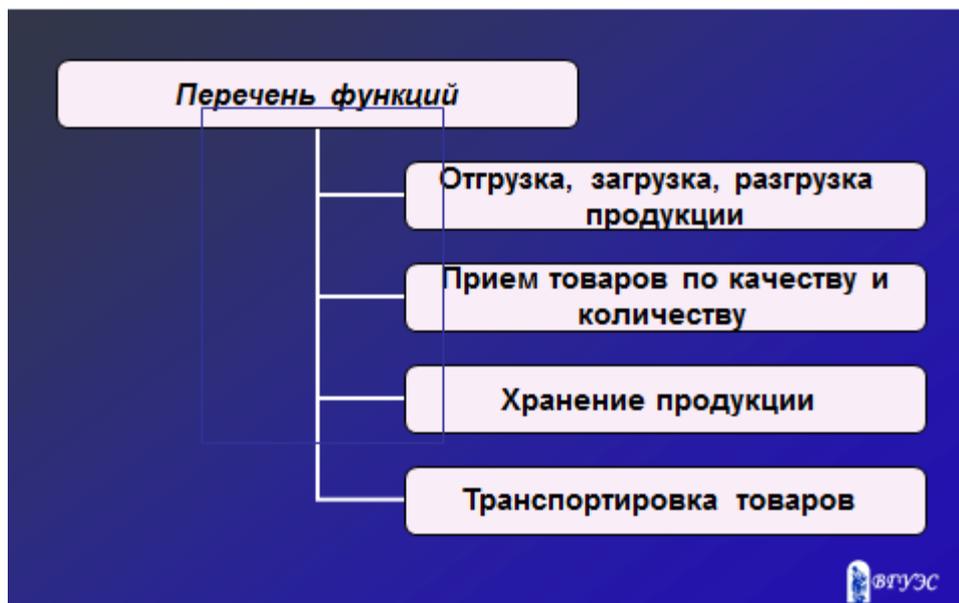
Функции отдела снабжения и сбыта:



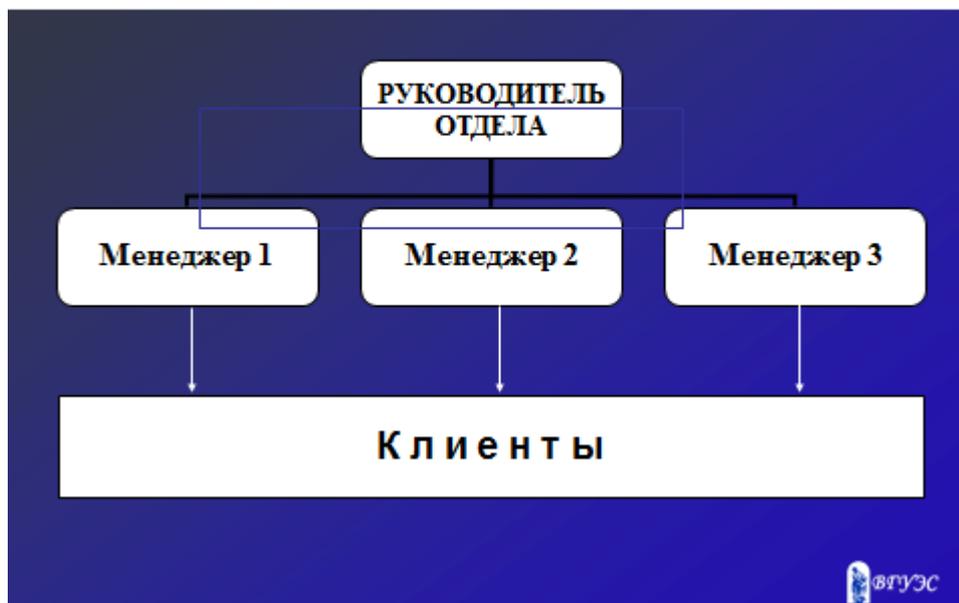
Функции отдела снабжения и сбыта:



Функции отдела логистики:



Традиционная организация сбытовой деятельности:



Организационная структура отделов, составляющих коммерческую службу, является важнейшим элементом организации управления коммерческой деятельностью на предприятии, так как от нее зависят приспособляемость предприятия к условиям рынка и выполнение намеченных целей.

Формирование организационных структур отделов, входящих в коммерческую службу предприятия, должно учитывать следующее:

- определение места и функций каждого отдела в структуре управления предприятием,
- установление подчиненности отделов,

- распределение функций между отдельными подразделениями и сотрудниками.

Большое значение для функционирования организационной структуры коммерческой деятельности на предприятии является определение рычагов, с помощью которых осуществляется разделение труда:

- специализация рабочих мест,
- деятельность в рамках должностной инструкции,
- образование специалиста и соответствие его профессиональных знаний,
- вовлечение работника в стиль жизни предприятия.

Организация коммерческой деятельности, включает в свой состав:

- построение (совершенствование) организационной структуры управления коммерческой деятельности;
- подбор специалистов надлежащей квалификации;
- распределение задач, прав и ответственности в системе управления;
- создание условий для эффективной работы сотрудников коммерческих служб (организация их рабочих мест, предоставление необходимой информации, средств оргтехники и др.);
- организацию эффективного взаимодействия коммерческих служб с другими службами организации.

Любая организационная структура управления должна строиться на основе следующих размерностей (одной или нескольких): функции, географические зоны деятельности, продукты (товары) и потребительские рынки.

Важную роль в управлении коммерческой деятельностью предприятия играет специализация отделов и определение их размеров. Существуют такие подходы к специализации коммерческих подразделений предприятия:

- 1) Функциональная специализация, когда отделы выделяются по выполняемым функциям.
- 2) Товарная специализация, когда подразделения сгруппированы в пределах закрепленной за ними номенклатуры (отдельных товарных групп).
- 3) Смешанное построение, т.е. сочетание функциональной и товарной специализации.

Преимущества функциональной специализации в том, что руководители освобождены от решения ряда специальных вопросов, нет потребности в специалистах широкого профиля. Недостатком является то, что специалист сосредоточен только на своих функциях и узко смотрит на перспективы предприятия.

Преимущества товарной специализации: облегчается согласование деятельности внутри подразделения и оценка результатов работы. Недостатками являются большое потребление финансовых и трудовых ресурсов.

Структура отделов сбыта промышленных предприятий чаще всего организуется по функциям или товарам. Может иметь место смешанное построение. Наиболее типичными организационными структурами отделов материально-технического обеспечения являются две: первая, основанная на функциональной специализации, для которой характерно выделение функций планирования потребностей в материальных ресурсах, оперативно-закупочной

работы, складирования и учета сырья и материалов. Вторая схема отличается тем, что подразделения этого отдела (бюро или группы) выполняют все функции в пределах закрепленной за ними номенклатуры.

Контрольные вопросы:

1. Сущность и содержание коммерческой деятельности.
2. Роль коммерции в деятельности современного предприятия.
3. Организационная структура коммерческой службы предприятия.