

КАНАШСКИЙ ФИЛИАЛ ФИНУНИВЕРСИТЕТА

ПРЕЗЕНТАЦИЯ НА ТЕМУ:
«КОНЦЕПЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА
ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ»

Зинина Карина 202 группа

Сущность коммерческой деятельности на промышленном предприятии

Коммерческая деятельность - широкое и сложное понятие. Это комплекс приемов и методов, обеспечивающих максимальную выгоду любой торговой операции для каждого из партнеров при учете интересов конечного потребителя

Главная цель коммерческой деятельности - получение прибыли через удовлетворение покупательского спроса. Эта цель в равной степени важна как для организаций и предприятий, так и для отдельных лиц, осуществляющих операции купли-продажи на рынке товаров и услуг. В коммерческой деятельности используются общенаучные и экономические методы.



Термин «коммерция»



Термин «коммерция» имеет не однозначное значение, в одном случае он охватывает отрасль торговли, в другом торговые процессы, направленные на активизацию и осуществление купли-продажи товаров. Традиционно коммерческая деятельность связана со вторым значением коммерции. Термины «торг», «торговые обороты» означают коммерцию с позиции выгоды купли и продажи, сопровождаемых коммерческой сделкой, обменом и продвижением товаров. В этом случае всеобщим средством обмена являются деньги, а местом обмена товаров на деньги - рынок.

В современных условиях, когда возрастает роль коммерческой деятельности торговых предприятий, требуется более полное раскрытие ее сущности и содержания. Суть рассматриваемой проблемы сформулирована следующим образом: коммерческая деятельность торговых организаций и предприятий охватывает вопросы изучения спроса населения и рынка сбыта товаров, выявления и изучения источников поступления и поставщиков товаров, организации рациональных хозяйственных связей с поставщиками, включая разработку и представление им заявок и заказов на товары, заключения договоров на поставку товаров, организации учета и контроля за выполнением поставщиками договорных обязательств.





Коммерческая деятельность существует для того, чтобы с прибылью удовлетворить потребительские требования. Таким образом, под коммерческой деятельностью понимается купля и продажа товаров, нацеленные на спрос покупателей и получение прибыли предприятием. При этом выражением коммерческой деятельности служит торговое предприятие, т.е. организация труда и средств, необходимая для обращения торгового капитала.

Методики разработки концепции коммерческой деятельности промышленного предприятия.

По существу концепцию можно рассматривать как идеологию развития предприятия, а план - как обязательный для исполнения документ, который конкретизирует и детализирует концепцию, обеспечивая, таким образом, ее реализацию. Каждое предприятие с учетом специфики своей деятельности и положения на рынке определяет для себя круг показателей и направления развития коммерческой деятельности для достижения конечной цели.





При разработке концепции коммерческой деятельности необходимы:

- о обоснование желаемого положения предприятия на рынке товаров и услуг;
- о исследование потенциала развития коммерческой деятельности, анализ конкурентных преимуществ предприятия и его конкурентоспособности с точки зрения соответствия этого потенциала требованиям развития коммерческой деятельности в перспективе;
- о оценка возможностей предприятия для расширения объема реализации продукции и услуг и увеличения прибыльности;
- о анализ методов и структур управления, а также ресурсноинформационного обеспечения с точки зрения возможных изменений в них для достижения целей коммерческой деятельности, в том числе по диверсификации коммерческих операций.



В текущем плане коммерческой деятельности конкретно определяются показатели, характеризующие:

- о объеме купли-продажи товаров и услуг;
- о нормативы товарных запасов в целом и по товарным группам и составление на их основе продуктового баланса, увязывающего объемы сбыта продукции и необходимые закупки у поставщиков;
- о процедуры реализации плановых показателей с определением для них конкретных денежных ресурсов, обоснование набора заданий для каждого подразделения предприятия;
- о действия по купле-продаже товаров и услуг
- определение поставщиков и процедур товародвижения, разработка календарных планов и графиков поставок и реализации;
- о контроль за ходом выполнения заданий по реализации и поставкам.





Таким образом, текущее планирование коммерческой деятельности предполагает разработку планов по закупке, реализации и управлению товарными ресурсами для получения максимальной прибыли. В этом плане как в директивном документе отражаются:

- о объеме закупки и реализации продукции в ассортименте с учетом жизненного цикла этой продукции, спроса на нее и возможного предложения (конкурентной среды);
- о ценовая политика и объем валовых доходов, получаемые от реализации продукции и услуг;
- о объем товарных запасов по ассортименту (в днях и сумме);
- о затраты труда, численность занятых работников с учетом их квалификации и оплаты труда;
- о прибыль, получаемая от коммерческих операций, их эффективность.

Спасибо за внимание!