

УДК 339.37

Политов А.Н., Марченкова Л.М.

**КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ ТОРГОВЛИ:
СУЩНОСТЬ И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ**

Политов Александр Николаевич; обучающийся; ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: marchenkova.lilya@yandex.ru

Марченкова Лилия Михайловна, кандидат экономических наук, доцент, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: marchenkova.lilya@yandex.ru

Важность темы исследования определяется повышением роли торговых, посреднических операций, что, в свою очередь, актуализирует вопрос коммерческой деятельности предприятий, которая включает в себя комплекс приемов и методов оперативно-организационной деятельности торговых организаций, направленных на совершение процессов купли-продажи товаров и услуг для удовлетворения спроса населения и получения прибыли. В статье раскрывается понятие и сущность коммерческой деятельности торговых предприятий в условиях глобализации рынков, выявлены различные подходы к определению сущности коммерческой деятельности и пути ее совершенствования на торговых предприятиях.

Ключевые слова: коммерческая деятельность, эффективность торговой деятельности, операции торговли, направления коммерческой деятельности.

Politov A.N., Marchenkova L.M.

**COMMERCIAL ACTIVITY OF THE TRADING ENTERPRISE:
THE ESSENCE AND GUIDELINES**

Politov Alexander Nikolaevich; Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: marchenkova.lilya@yandex.ru

Marchenkova Lilia Mikhailovna, candidate of economic sciences, associated professor; Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: marchenkova.lilya@yandex.ru

The urgency of the theme is defined by increased role of trading and intermediary operations, buying and selling operations of services and goods. In its turn it makes the question of commercial activity of the enterprises actual. Commercial activity includes a complex of techniques and methods of operational-organizational activity of trading organizations and enterprises aimed at the processes of buying and selling of goods to satisfy the demand of the population and to get profit. In the article the concept and essence of commercial activity of trading enterprises under conditions of the markets globalization are disclosed, and different approaches to the definition of the essence of commercial activity and the ways of the activity perfection at trading enterprises are revealed.

Keywords: commercial activity, efficiency of trading activity, trading operation, directions of commercial activity.

Если рассматривать коммерческую деятельность с момента ее зарождения, то можно отметить, что в России она возникла в IX веке. Началом коммерческой деятельности послу-

жило возникновение товарно-денежных отношений и появление торговых посредников.

По мере развития торговли произошло выделение наиболее развитых торговых городов, таких как Москва, Новгород, Псков, Нижний Новгород и т.п.

Петр I заложил основы ведения коммерческой деятельности. Коммерческая деятельность была нелегким делом. Особенно проблематично было организовать честную коммерческую деятельность. Именно в то время купцы были заинтересованы в организации международной торговли, то есть торговли с другими странами. Важным делом было выбрать экспортный товар, который был бы популярен в других странах. Петр I привлекал русских купцов объединяться в компании, кроме того обучение торговому делу в других странах очень приветствовалось. Помимо развития внешней торговли, развитие внутренней торговли не стояло на месте. Так, в 1703 г. Петр I создал первую биржу для осуществления торговых операций и сопутствующих им мероприятий. Наиболее оптимального развития коммерческая деятельность достигла в начале XIX-XX веков. Именно в это время широкое развитие получила магазинная система торговли. Тормозом в развитии торговли послужила Февральская революция 1917 г., запретившая свободный обмен благами. Но в начале XX века начинается процесс постепенного дальнейшего развития торговли. Появление рыночной экономики оказало положительное воздействие на развитие коммерческой деятельности.

В настоящее время актуализация коммерческой деятельности предприятий вызвана возрастанием роли торговых операций внутри и за пределами страны. Условиями функционирования предприятий являются: конкуренция, условия свободы договоров и жесткая экономическая ответственность за результаты полученной деятельности. В связи с этим важно обратить внимание на экономико-организационные условия, без которых невозможно повышение эффективности деятельности хозяйствующих субъектов рынка, в том числе розничной торговли.

Проблемам определения сущности коммерческой деятельности посвящено много работ, и существует множество толкований самого понятия «коммерческая деятельность».

Так, Гарвардская школа управления коммерческой деятельностью в 1958 году впервые сформулировала понятие «коммерческая деятельность». По их мнению, коммерческая деятельность существует для того, чтобы с прибылью удовлетворить потребительские требования [3, с. 18].

При этом М.А. Федорова уже включает в состав коммерческой деятельности торговых предприятий как вопросы организации торгово-технологических операций, так и процесс управления ими со стороны специально созданных коммерческих служб самого предприятия [12, с. 110].

По-другому рассматривает вопросы организации коммерческой работы и дает определение применительно к условиям административно-командной системы С.Н. Виноградова.

Иные ученые определяют коммерческую деятельность в условиях рыночной экономики как совокупность элементов торговой деятельности, направленной на получение доходов. Так, Л.В. Балабанова считает, что коммерческая деятельность – это «совокупность элементов торговой деятельности, направленной на получение доходов» [7, с. 38].

П.И. Вахрин определяет коммерческую работу как «основанную на хозяйственном расчете деятельность торговых предприятий, связанную с отношением торгового обмена и организацией доведения товаров от производств до сферы потребления в целях удовлетворения платежеспособного спроса» [2, с. 213].

В самом общем виде следует понимать, что коммерческая деятельность – процесс обмена товарами и услугами, направленный на удовлетворение разнообразных потребностей потребителей с целью получения прибыли. При этом данная деятельность включает в себя процессы и операции организационно-управленческого, правового и экономического характера.

Структура и содержание коммерческой деятельности весьма различны, существуют различные подходы, характеризующие ее сущность (рис. 1).

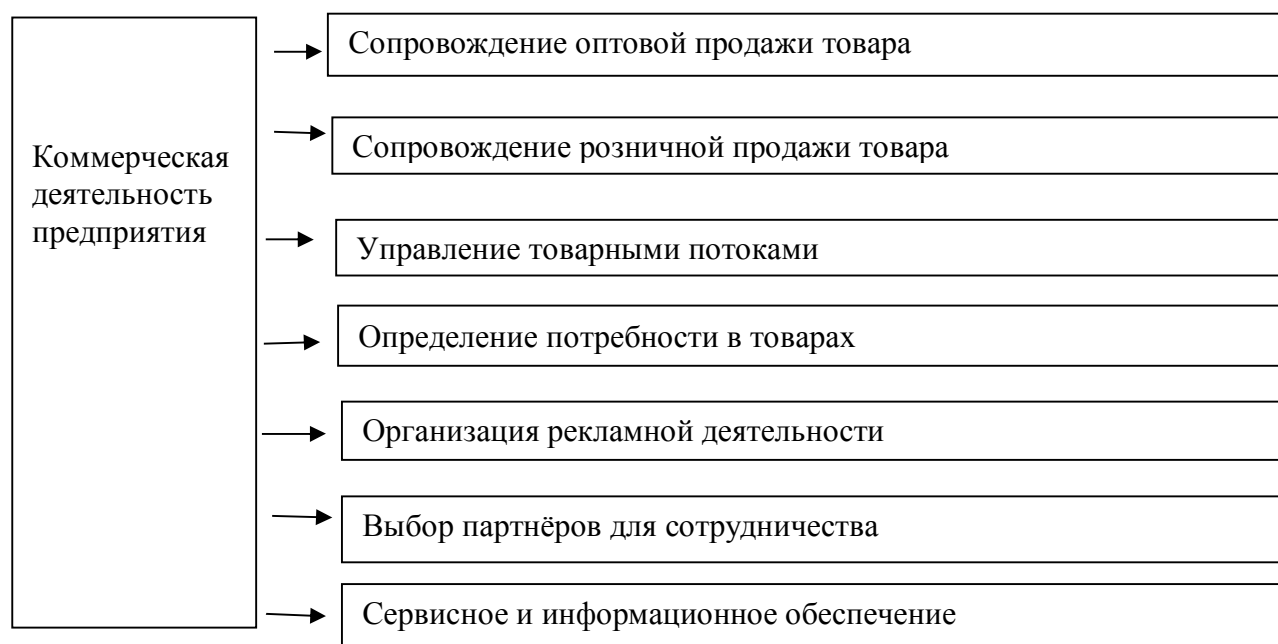


Рисунок 1 – Структура коммерческой деятельности предприятия

В зависимости от особенностей деятельности предприятия структура коммерческой деятельности может меняться.

Коммерческая деятельность воздействует на различные показатели деятельности предприятия и влияет на эффективное производство через объем реализации товара, показатели оборачиваемости, уровень коммерческих издержек и т.д. Коммерческая деятельность торгового предприятия включает следующие основные направления:

- формирование необходимого ассортимента товаров;
- организацию хозяйственных связей с поставщиками;
- развитие и совершенствование закупочной деятельности;
- процесс купли-продажи товаров;
- развитие коммерческих сделок;
- обеспечение устойчивых конкретных позиций при решении коммерческих задач» [4, с. 195].

В результате постоянного изменения потребностей потребителей, научно-технического развития экономики коммерческая деятельность предприятий подвержена постоянным изменениям.

В связи с этим формы сбыта товара постоянно претерпевают изменения, открываются различные типы магазинов, предлагается различный спектр услуг. Например:

- продажа товаров по каталогам в демонстрационном зале;
- продажа в магазинах, имеющих небольшую торговую площадь, расположенных в самом центре города, которые имеют строгий интерьер, немногочисленный персонал и торгуют ограниченным ассортиментом;
- «удобные магазины», торгующие ограниченным ассортиментом товаров, отдающие предпочтение свежим продуктам и открытые для покупателя целые сутки;
- продажа товаров через интернет-магазины;
- магазин на диване.

Результативность коммерческих операций говорит об эффективности коммерческой деятельности предприятия торговли. Сумма доходов или прибыли, соотносимая с объемами вовлеченных затрат или ресурсов, показывает эффективность коммерческой деятельности. В ряде случаев крайне затруднительно выявить эффективность коммерческих операций, для

этого необходимо проводить оценку ряда показателей, которые более полно отражают результативность коммерческой деятельности (например, оборачиваемость запасов, продолжительность оборота запасов), чем обобщенные показатели (прибыль, рентабельность и др.).

Полный анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия позволяет выявлять результаты эффективности торговой деятельности предприятия, а также возможности для развития предприятия. Такой анализ проводится путем использования системы различных показателей и коэффициентов, наиболее полно отражающих состояние и перспективы дальнейшего развития предприятия.

Как правило, владельцы организации, руководители, поставщики, кредиторы, органы государственного контроля и надзора и потребители проводят оценку экономической эффективности коммерческой деятельности организации с использованием комплексного подхода.

Выделяют следующие виды экономической эффективности:

- абсолютная эффективность: необходима для оценки и анализа общеэкономических результатов, эффективности деятельности на макро- и микроуровне. Данную эффективность определяют в динамике при сопоставлении уровня эффективности предприятий и регионов за соответствующий период времени;

- относительная эффективность: необходима при обосновании принятых управленческих решений (производственных, организационных, хозяйственных и технических) за счет выбора наилучшего варианта из предложенных или имеющихся альтернатив.

Большое влияние на эффективность коммерческой деятельности оказывает успешная продажа товаров. Так, в розничной торговле правильный ассортимент по требованиям потребителей может оказать огромное влияние на эффективность коммерческой деятельности.

Кроме того, повышение эффективности коммерческой деятельности зависит от конкурентоспособности организации. Оценивая степень соответствия предлагаемой продукции, товаров, работ и услуг выбранному сегменту рынка, можно определить конкурентоспособность предприятия.

В целях повышения эффективности коммерческой деятельности необходимо проводить мероприятия по совершенствованию управления основными ключевыми показателями предприятия, а также разрабатывать конкурентоспособную стратегию предприятия. Так, к ключевым показателям деятельности предприятия можно отнести:

- прибыль от продаж;
- рентабельность продаж;
- чистую прибыль;
- коэффициент автономии;
- оборачиваемость активов;
- положительный чистый денежный поток.

Эффективность коммерческой деятельности предприятия может быть достигнута только в том случае, когда предприятие ориентировано на повышение прибыли и рентабельность своей деятельности.

Список источников:

1. Абчук В.А. Коммерция: учебник. – СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 2011. – 475 с.
2. Вахрин П.И., Нешиной А.С. Финансы: учебник для вузов. – М.: Маркетинг, 2012. – 518 с.
3. Виноградова С.Н. Коммерческая деятельность. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 180 с.
4. Дашков Л.П. Коммерция и технология торговых процессов. – М.: Маркетинг, 2015. – 389 с.
5. Дианова С.Н., Авагян Ю.Г. Система управления коммерческой деятельностью предприятий торговли // Сфера услуг: инновации и качество. – 2012. – №6. – С. 71-80.
6. Кожова А.А., Цветцых А.В. Предложения по совершенствованию управления коммерческой деятельностью торговой организации // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. – 2012. – №8 (том 2). – С. 388-389.
7. Коммерческая деятельность: маркетинг и логистика / Под ред. Л.В. Балабановой. –

Донецк: ДонГУЭТ им. М. Туган-Барановского, 2003. – 231 с.

8. Кондраков И.В. Совершенствование коммерческой деятельности как инструмент повышения конкурентоспособности предпринимательских структур // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. – 2008. – №5. – С. 103-108.

9. Матузенко Е.В., Шиленко С.И., Костенко Я.В. Совершенствование информационного обеспечения коммерческой деятельности розничного торгового предприятия // Фундаментальные исследования. – 2014. – №11-5. – С. 1118-1124.

10. Осипова Л.В., Синяева И.М. Основы коммерческой деятельности. Практикум. – М.: Юнити, 2014. – 364 с.

11. Подповетная Ю.В., М.В. Булгакова Анализ коммерческой деятельности крупных розничных сетей магазинов бытовой техники // Управление в современных системах. – 2014. – №4. – С. 56-61.

12. Томилова Н.А., Карпович А.И. Коммерческая деятельность торгового предприятия: сущность и основные направления // Наука вчера, сегодня, завтра: сб. ст. по матер. XXXVIII междунар. науч.-практ. конф. №9 (31). – Новосибирск: СибАК, 2016. – С. 131-139.

13. Федорова М.А. Коммерческая деятельность торгового предприятия: сущность и основные направления // Социально-экономические явления и процессы. – 2014. – №10 (Том 9). – С. 110-115.