

# Коммерческая деятельность

Лектор: ст. преп. каф. менеджмента

Татаров С.В.

Для специальности 080111

«Маркетинг»

**Коммерция** – вид торгового предпринимательства или бизнеса.

**Коммерция** – слово лат. происхождения (от *лат. commercium* - торговля).

**Бизнес** (англ. *business*) – экономическая деятельность, дающая прибыль. Людей, занимающихся бизнесом, принято называть бизнесменами.

**Бизнесмен** – (англ. *businessman*) – делец, коммерсант, предприниматель, человек, делающий выгодное дело.

Коммерческая деятельность – более узкое понятие чем предпринимательство.

**Предпринимательство** (англ. *enterprise*) – это организация экономической, производственной или иной деятельности, приносящей предпринимателю доход.

Предпринимательство может означать организацию промышленного предприятия, сельской фермы, торгового предприятия, предприятия сервисного обслуживания, банка другие виды.

Из всех видов предпринимательской деятельности только торговое дело (торговля) является в чистом виде коммерческой деятельностью.

Следует иметь ввиду что сейчас термин торговля имеет двоякое значение:

- в одном случае он означает самостоятельную отрасль народного хозяйства (торговлю);
- в другом торговые процессы, направленные на осуществление процесса купли-продажи товаров.

Предмет Коммерческая деятельность связан со вторым понятием торговли – торговыми процессами купли-продажи с целью получения прибыли.

Таким образом, коммерцию следует рассматривать как одну из форм предпринимательской деятельности.

В то же время элементы коммерческой деятельности могут присутствовать во всех видах предпринимательства (при этом они могут не являться для них главными) – купля-продажа товаров, сырья, полуфабрикатов.

Следует учитывать, что в настоящее время понятия «коммерция», «предпринимательство» и «бизнес» чаще всего используются как идентичные, взаимозаменяемые слова.

Целью коммерческой деятельности является поддержание и совершенствование процессов купли-продажи товаров для удовлетворения спроса потребителей и получения прибыли.

## **Предмет и задачи курса «Коммерческая деятельность»**

Курс Коммерческая деятельность как научная дисциплина изучает рациональную организацию коммерческих процессов в торговле с целью их наиболее эффективного выполнения, быстрее доведения товаров до конечных потребителей путем купли-продажи.

Предмет курса – коммерческие процессы, совершаемые в оптовых и розничных организациях сферы товарного обращения.

Объектом изучения в узком понимании являются торговые, посреднические, сбытовые, маркетинговые организации и структуры, где осуществляются коммерческие процессы.

В более широком смысле к объекту изучения курса следует отнести коммерческую сторону всего процесса движения товаров от производителей до потребителей.

# Характер и содержание процессов, выполняемых в торговле

По характеру выполняемых функций процессы, совершаемые в торговле, можно разделить на два основных вида:

- Коммерческие (или чисто торговые)
- Производственные (или технологические)

Коммерческие процессы – процессы, связанные с куплей-продажей товаров (в т.ч. напрямую не связанные с куплей-продажей, но обеспечивающие непрерывность ее осуществления).

Технологические процессы – процессы, связанные с движением товара в сфере обращения (транспортирование, хранение, фасовка, сортировка и т. д.)



Кроме того в торговле выполняются так называемые дополнительные торговые услуги. Это связано с распространением разнообразных операций по обслуживанию покупателей. В современной торговле эти услуги становятся все более доминирующими (доставка на дом, установка приобретенного технически сложного оборудования и т.д.).

Торговые услуги в зависимости от звена сферы товарного обращения, где они оказываются покупателям, можно разделить на два вида:

- услуги, оказываемые оптовыми организациями и предприятиями своим клиентам (оптовые торговые услуги);
- услуги оказываемые покупателям в магазинах.

Услуги, оказываемые покупателям в магазинах, делятся на три вида:

1. Связанные с покупкой товара (консультирование, обслуживание в момент покупки, доставка на дом);
2. Связанные помощью покупателей при использовании приобретенных товаров (раскрой тканей, мелкая переделка и т.д.);
3. Связанные с созданием благоприятной обстановки для посещения магазина (автостоянка, детский уголок и т.д.)