Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой: https://stuservis.ru/glava-diploma/369029

Тип работы: Глава диплома

Предмет: Электронная торговля

1.1Основные понятия Коммерческой деятельности
1.2 Современная коммерческая деятельность
1.3 Закупочная деятельность на торговой предприятии
1.4 Деятельность по управлению ассортиментом на торговом предприятии
1.5 Сбытовая деятельность на торговом предприятии
1.6 Тенденции развития коммерческой деятельности

Коммерческая деятельность является одним из основных элементов экономической структуры любого общества. Этот термин часто используется для описания всех видов бизнес-деятельности, предполагающих получение прибыли. Изначально понятие коммерческой деятельности ставится в контекст бизнес-процессов, связанных с продажей товаров или услуг [1].
Понятие коммерческой деятельности в широком смысле охватывает все виды деятельности, которые ведут к созданию добавленной стоимости, основной целью которой является получение прибыли. Такая деятельность, включающая операции купли-продажи, предоставление услуг, коммерческую деятельность в сфере производства и промышленности, является жизненно важной для функционирования любой модели рыночной экономики.
Коммерческая деятельность может быть разделена на несколько видов в зависимости от сферы бизнеса и характера операций. Среди наиболее распространенных видов можно выделить:
1. Торговая деятельность. Это классический вид коммерческой деятельности, который включает в себя покупку товаров с целью их дальнейшей перепродажи. Такая деятельность может быть оптовой и розничной.
2. Производственная деятельность. Это включает производство товаров или услуг с использованием различных ресурсов, таких как рабочая сила, сырье и оборудование.
3. Финансовая деятельность. Этот вид коммерческой деятельности включает в себя все операции, связанные с управлением финансами, такие как кредитование, страхование, инвестиции, управление активами и т.д.
4. Услуги. Это включает в себя деятельность, связанную с предоставлением услуг потребителям, таких как образование, здравоохранение, туризм, консалтинг и т.д.
Различные виды коммерческой деятельности предполагают использование различных стратегий и подходов. Важно отметить, что эффективность коммерческой деятельности во многом зависит от ее соответствия потребностям рынка, способности предприятия адаптироваться к меняющимся условиям и его способности эффективно использовать доступные ресурсы. Оптимизация коммерческой деятельности, следовательно, является ключевым фактором для обеспечения стабильности и роста предприятия.
Коммерческая деятельность, независимо от сферы и характера операций, призвана выполнить ряд определенных целей и функций. Целью такой деятельности, как уже было упомянуто, обычно является получение прибыли, но в контексте глубокого и комплексного анализа это понятие расширяется и включает в себя множество других аспектов.
Спектр целей коммерческой деятельности включает, но не ограничивается, следующими элементами:
1. Создание добавленной стоимости для потребителей и стейкхолдеров. Это достигается путем предложения товаров и услуг, которые отвечают потребностям клиентов, улучшают их жизнь или предлагают решения для их проблем.
2. Устойчивое развитие и рост предприятия. Цель коммерческой деятельности - обеспечить стабильность и продолжительность бизнеса, улучшая его конкурентоспособность и обеспечивая долгосрочный рост.
3. Максимизация прибыли и увеличение доли рынка. Одна из ключевых целей коммерческой деятельности заключается в получении максимальной прибыли и расширении рыночной доли за счет привлечения большего числа клиентов или увеличения продаж существующим.
Что касается функций коммерческой деятельности, они могут быть классифицированы следующим образом:

1. Производственная функция. Она обеспечивает процесс создания товаров или услуг, которые будут предлагаться на рынке.
2. Сбытовая функция. Эта функция связана с распределением и продажей товаров или услуг, включая маркетинг, логистику, обслуживание клиентов и так далее.
3. Финансовая функция. Она отвечает за управление финансами организации, включая бюджетирование, инвестирование, финансовый контроль и риск-менеджмент.
4. Управленческая функция. Эта функция включает планирование, организацию, управление и контроль всех бизнес-процессов в рамках предприятия.
Важно отметить, что успешное выполнение всех этих функций требует комплексного подхода и тесного взаимодействия между различными отделами и структурными подразделениями предприятия. Именно поэтому совершенствование коммерческой деятельности играет важную роль в обеспечении эффективности и успешности бизнеса.
В основе коммерческой деятельности лежит ряд фундаментальных принципов и методов, которые обеспечивают ее эффективность и продуктивность. Эти принципы и методы обуславливают динамику и направленность действий предприятия, определяя его способность создавать и реализовывать конкурентоспособные предложения на рынке.
Основные принципы коммерческой деятельности включают следующие аспекты:
1. Ориентация на потребителя. Это ключевой принцип, который предполагает, что все бизнес-процессы предприятия должны быть направлены на удовлетворение потребностей клиентов и создание для них ценности.
2. Принцип прибыльности. Этот принцип подчеркивает, что коммерческая деятельность должна обеспечивать получение прибыли как основной формы экономического результата.
3. Принцип конкурентоспособности. Этот принцип отражает необходимость постоянного развития и улучшения товаров или услуг с целью удержания или расширения рыночной доли.
4. Принцип эффективности. Он подразумевает, что коммерческая деятельность должна стремиться к наиболее рациональному использованию ресурсов с целью достижения максимальных результатов.
Что касается методов коммерческой деятельности, они представляют собой конкретные подходы и техники, применяемые для достижения поставленных целей. Среди наиболее распространенных методов можно выделить:
1. Метод ценообразования. Этот метод включает разработку стратегии ценообразования, которая позволяет оптимально установить цену на товары или услуги с учетом спроса, затрат и цен конкурентов.
2. Метод маркетинга и продаж. Этот метод включает разработку и реализацию маркетинговых стратегий и техник продаж, которые помогают привлечь и удержать клиентов.
3. Метод управления ресурсами. Этот метод подразумевает эффективное управление всеми видами ресурсов предприятия, включая материальные, финансовые и человеческие ресурсы.
4. Метод анализа и прогнозирования. Этот метод включает в себя анализ текущего положения бизнеса, исследование рынка и прогнозирование его развития с целью оптимального планирования будущих действий.
Таким образом, совершенствование коммерческой деятельности предполагает более эффективное применение и развитие указанных принципов и методов с целью увеличения эффективности бизнеса и усиления его конкурентных преимуществ.
Коммерческая деятельность играет важнейшую роль в развитии предприятия, обуславливая его экономическую успешность и стратегические перспективы. Она влияет на все аспекты бизнеса, от повседневных операций до долгосрочного планирования и управления, и важно понимать, как она формирует развитие предприятия.
Важность коммерческой деятельности проявляется в следующих аспектах:
1. Генерация прибыли: Во-первых, коммерческая деятельность - это основной источник прибыли для любого предприятия. Посредством реализации товаров и услуг она генерирует оборот и прибыль, обеспечивая экономическую жизнеспособность бизнеса.
2. Формирование репутации: Коммерческая деятельность также важна для формирования репутации компании. Качество товаров и услуг, а также обслуживание клиентов, взаимодействие с партнерами и сообществом влияют на восприятие бренда и могут способствовать его узнаваемости и лояльности клиентов.

1. Абрамова, О.А. (2018) «Современные тенденции развития коммерческой деятельности», Вестник экономики и права, т. 2, с. 125-130.
2. Беляева, Т.И. (2016) «Цифровая трансформация бизнеса: практика внедрения», М.: Московский университет.
3. Васильев, А.Е. (2019) «Основы коммерческой деятельности: учебник для студентов вузов», М.: Юрайт.
4. Гладкий, А.В. (2020) «Анализ и прогнозирование коммерческой деятельности на предприятии», Экономический анализ: теория и практика, т. 2, с. 45-52.
5. Денисов, В.П., Зенкин, А.С. (2018) «Технологический прогресс и коммерческая деятельность: теория и практика», М.: Книга по Требованию.
6. Еремин, М.А. (2017) «Управление коммерческой деятельностью предприятия: учебное пособие», М.: ИНФРА-М.
7. Жуков, Е.Ф., Кириллов, О.А. (2021) «Технологии больших данных и их применение в коммерции», М.: МИЭМ.
8. Звягинцев, В.П. (2020) «Основы коммерческой деятельности: Учебное пособие», М.: Росспэн.
9. Краснов, М.Л., Жукова, Т.М. (2017) «Современные методы анализа коммерческой деятельности», Вестник РАН, т. 3, с. 15-23.
10. Макаров, А.Н. (2019) «Коммерческая деятельность на предприятии: управление и развитие», М.: Финансы и статистика.
11. Петров, В.П. (2018) «Искусственный интеллект в коммерческой деятельности: перспективы и вызовы», Информационные технологии, т. 1, с. 27-34.
12. Степанов, Е.М. (2020) «Стратегическое управление коммерческой деятельностью предприятия», М.: Издательство «Экономика».
13. Тарасов, А.Б. (2018) «Технологический прогресс и эффективность коммерческой деятельности предприятия», Проблемы современной экономики, т. 1, с. 12-17.
14. Филиппова, С.В. (2019) «Современные подходы к организации коммерческой деятельности на предприятиях торговли», М.: Издательство "Аграф".
15. Шумилов, В.М. (2021) «Анализ и управление коммерческой деятельностью предприятия», М.: Книга по Требованию.

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой: https://stuservis.ru/glava-diploma/369029