

**Организация коммерции по сферам применения**

**080300.62 «Коммерция», 080301.65 Коммерция (торговое дело)**

**Институт международного бизнеса и экономики**

**Царева В.Д., профессор кафедры маркетинга и коммерции**

# **Сбытовая деятельность предприятия**

# Цель и задачи:

- **Цель лекции:** дать представление об организации коммерческой деятельности предприятия, показать современные формы организации сбытовой деятельности
- **Задачи:**
  - показать сущность и задачи коммерческих служб современного предприятия
  - дать представление о способах организации сбыта, используемых в современной сбытовой практике;
  - рассмотреть влияние различных форм организации труда менеджеров на эффективность сбыта;
  - Научить студентов правильно выбирать формы организации сбыта в зависимости от направления деятельности предприятий.

# План лекции:

- 1. Роль и значение сбытовой деятельности*
- 2. Функции сбытовой деятельности*
- 3. Организация сбыта*
- 4. Формы сбытовых систем*

# Ключевые понятия:

**Сбыт** - взаимодействие продавца и покупателя , связанное с передачей права собственности на готовую продукцию

**Задача сбыта** - обеспечение совокупности функциональных действий по распределению, доведению до покупателей и реализации товаров в соответствии с заключенными договорами

**Прямой сбыт** – продажа продукции через собственные сбытовые отделы, филиалы, сбытовые конторы и базы

**Косвенный сбыт** - использование производственным предприятием услуг различного рода торговых посредников

**Торговцы** - это организации, предприятия и лица, осуществляющие перепродажу или продажу товаров и услуг промежуточным или конечным покупателям

**Простые посредники** - это предприятия и лица, которые, не принимая на себя права собственности на товар, осуществляют посредничество или сделки между продавцом и покупателем

# Сущность сбытовой деятельности:

*В широком смысле под **сбытом** понимается **распределение и движение товара** от производителя до потребителя*

*В узком, **сбыт** – это непосредственное **взаимодействие продавца и покупателя**, связанное с **передачей права собственности на готовую продукцию***

# Структура сбытовой деятельности:

- **Задачей сбыта** для предприятия является обеспечение совокупности функциональных действий по:
  - **распределению;**
  - **доведению до покупателей;**
  - **реализации товаров в соответствии с заключенными договорами**

# Значение сбыта:

- *Операции по сборке, доработке товара, упаковке, подсортировке, хранению способствуют **сохранению и увеличению потребительной стоимости** товара.*
- *Обеспечивает **завершение маркетинговых действий** по изучению рынка, разработке товара, планированию ассортимента и продвижения товара на рынок.*
- *Определяет **конкурентные преимущества** предприятия на рынке и **результативность** его **взаимодействия с партнерами** по сбыту.*
- *Итоги сбыта определяют конкретные **экономические и финансовые результаты** деятельности предприятия.*

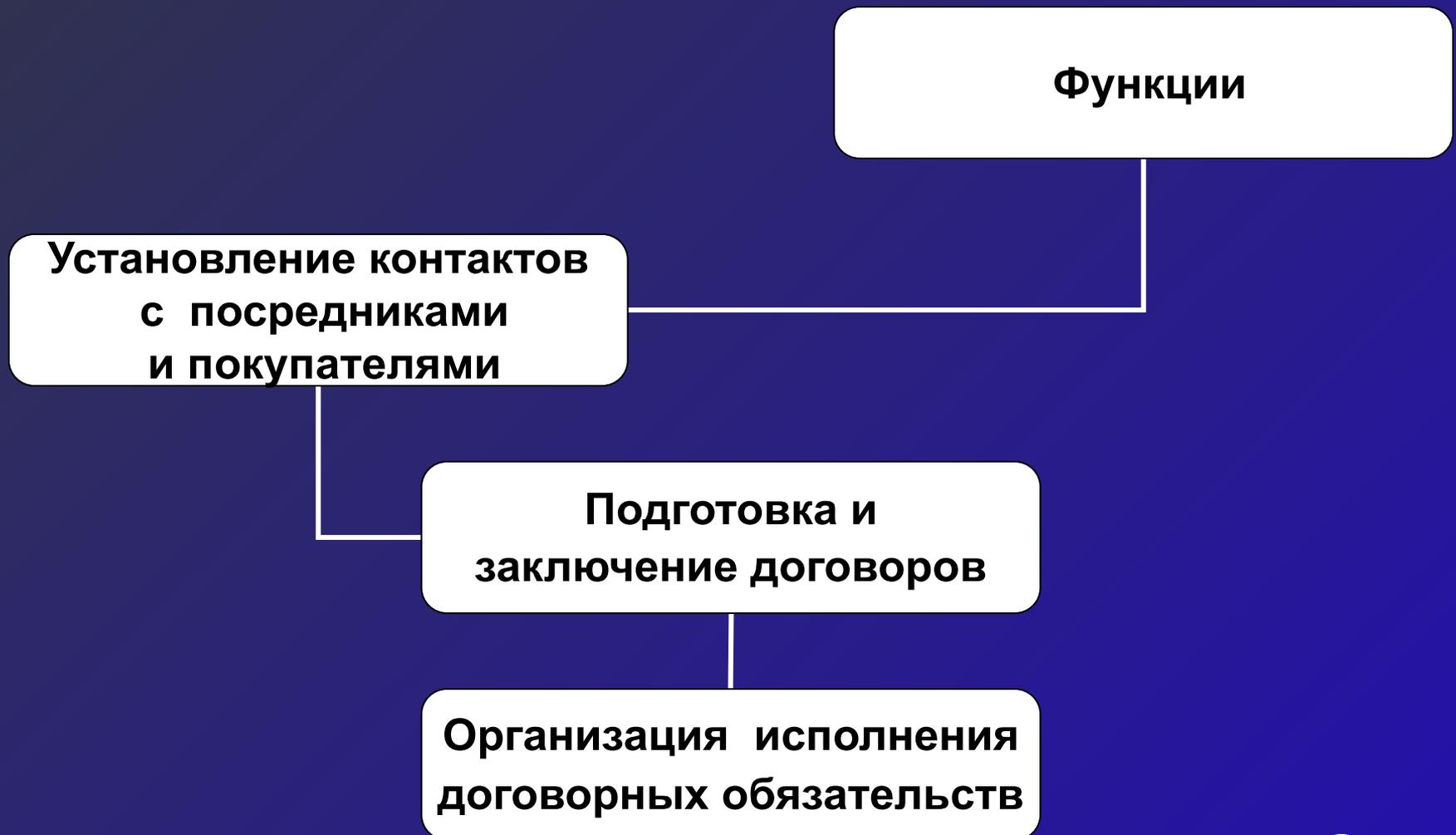
# Структура сбытовых функций:

**Функции**

**Организационно –  
коммерческие**

**Технологические**

# Организационно - коммерческие функции:



# Технологические функции:



## Структура и содержание функций

# Основные функции:

По роли	По характеру	
	Организац. и коммерческие	Юридические
Основные	<i>Продажа и аренда:</i>	<i>Хранение:</i>
	-установление контактов с последними и покупателями	-разгрузка и погрузка
	-подготовка и заключение договоров	-внутреннее перемещение
	-исполнение договорных обязательств	-приемка
		-укладка на хранение
		-непосредственное хранение
		-сортировка и маркировка
		-комплектация
		-упаковка и затаривание
		<i>Распределение:</i>
	-формирование партий поставки	
	-отправка (отгрузка)	
	-транспортировка	
Вспомогательные	<i>Информационные функций:</i>	<i>Сервисное обслуживание:</i>
	-изучение покупателей и посредников	-предпродажное обслуживание
	-информационное обеспечение планирования производственно-сбытовой деятельности	-послепродажное обслуживание
		-монтаж
		-установка
		-ремонт
		-поставка запасных частей
	<i>Юридические функций:</i>	
	-обоснование и оформление договоров	
-правовая защита		

# Выбор целевого рынка:

## Этапы деятельности

Анализ спроса и предложения на товар

Изучение конкурентной среды

Анализ конкурентоспособности товара

Определение своего сегмента

Позиционирование продукции на рынке

Отбор потенциальных потребителей

# Методы выявления потенциальных покупателей:



# Установление контактов с потенциальными покупателями:

- **Направление *твердой или свободной оферты.***
- **Подтверждение заказа покупателя.**
- **Предложение в ответ на запрос потенциального покупателя.**
- **Участие в *торгах, выставках, ярмарках.***
- **Коммерческое *письмо о намерениях.***

# Содержание оферты:



# Классификация коммерческих договоров:

*Договоры*

*Договор поставки*

*Договор аренды*

*Договор мены*

*Договор купли-продажи*

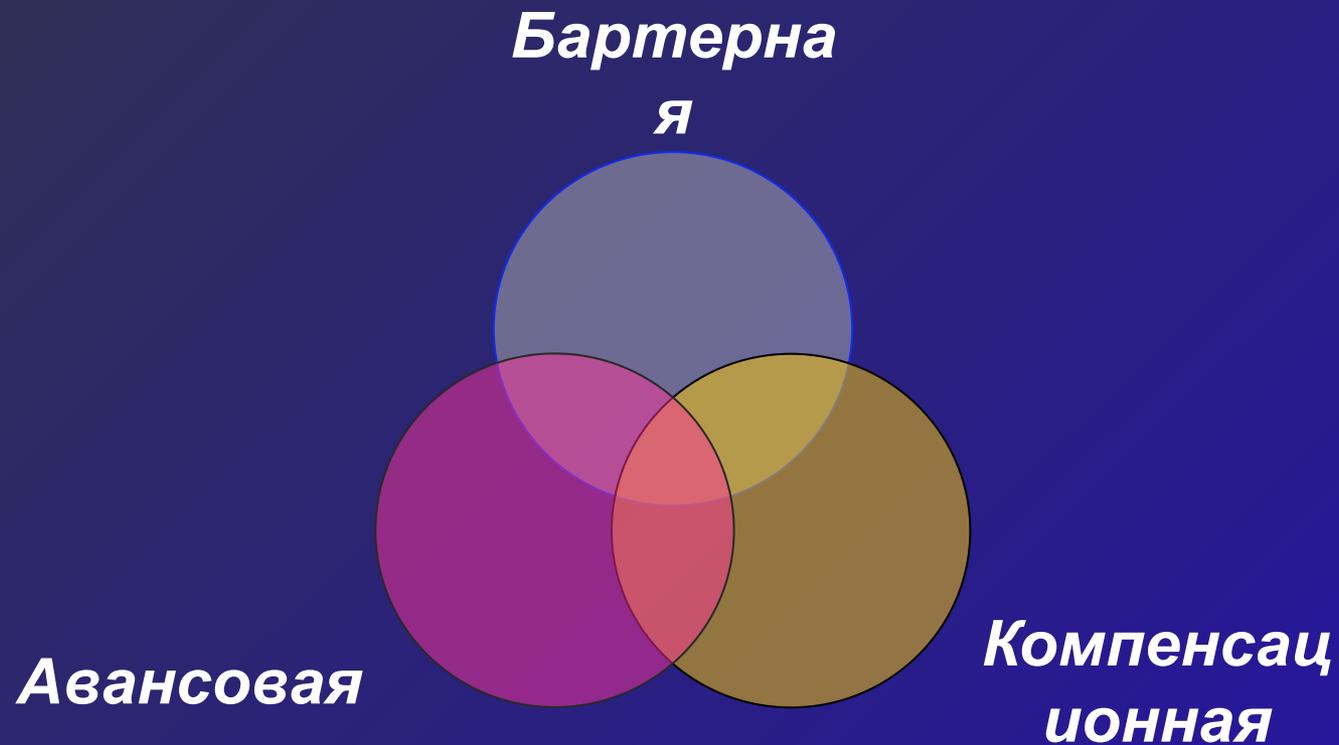
# Характеристики договора поставки:

- *Предпринимательский характер;*
- *Юридический статус участников;*
- *Несовпадение сроков заключения и исполнения;*
- *Сделка на оптовую поставку товара;*
- *Жесткие сроки исполнения и оплаты товаров;*
- *Расчеты в денежном эквиваленте;*
- *Жесткая исполнительская дисциплина и ответственность за исполнение договорных обязательств.*

# Особенности договора мены:

- *Взаимная поставка товара;*
- *Отсутствие или частичное использование расчетов в денежном выражении;*
- *Запрет на участие государственных структур;*
- *Имеет множество разновидностей исполнения.*

# Разновидности меновых сделок:



# Цели подписания коммерческого договора:

- *Юридическое закрепление отношений между партнерами;*
- *Выполнение требований закона;*
- *Определение порядка, способа и последовательности выполнения партнерами своих обязательств;*
- *Определение последствий невыполнения партнерами возложенных на них обязательств.*

# Структура коммерческого договора:

- *Реквизиты договора;*
- *Преамбула.*
- *Предмет договора;*
- *Срок действия договора;*
- *Права и обязанности сторон;*
- *Расчеты по сделке;*
- *Ответственность сторон;*
- *Разрешение споров;*
- *Заключительные положения;*
- *Юридические адреса и банковские реквизиты сторон;*
- *Подписи сторон.*

# Ответственность за нарушение договорных обязательств:



# Методы сбыта:

**Методы**

**Прямой  
сбыт**

**Косвенный  
сбыт**

# Преимущества прямого сбыта:

- Полное управление сбытовой деятельностью;
- Координация хозяйственных связей и деловых отношений с потребителями на основе прямого непосредственного контакта;
- Возможность быстрой реакции на изменение потребностей рынка;
- Ускорение цикла реализации, обеспечивающее увеличение прибыли;
- Быстрая поставка товара покупателям;
- Экономия сбытовых издержек за счет отсутствия необходимости оплаты посреднических услуг

# Проблемы прямого сбыта:

- **Высокие затраты на создание собственной сбытовой сети;**
- **Отсутствие возможности проникновения на отдельные рынки;**
- **Высокие складские и транспортные расходы.**

# Условия применения прямого сбыта:

- Достаточно большие объемы производства и сбыта;
- Небольшое количество и высокая концентрация потребителей;
- Высокий и устойчивый спрос, ритмичность и высокие объемы потребления;
- Вертикальная структура рынка, при которой потребители отличаются технологической зависимостью от производителя.
- Устойчивые, длительные и относительно немногочисленные хозяйственные связи и деловые отношения;
- Наличие развитой инфраструктуры рынка, собственной сбытовой сети, складских, торговых, транспортных подразделений;
- Необходимость оперативных поставок и т. д.

# Условия применения косвенного сбыта:

- Рынок разбросан географически,
- Необходимо создание разветвленной сети,
- Велики транспортные расходы;
- Значительное число потребителей товара;
- Осуществляется сбыт товаров широкого ассортимента массового спроса, относительно недорогих и стандартных;
- Отсутствует собственная сбытовая сеть, склады, транспортные структуры;
- Отсутствуют возможности прямых контактов с потребителями по политическим и правовым обстоятельствам;
- Недостаточны знания о рынке и условиях работы на нем.

# Достоинства косвенного сбыта:

- Наличие и координация хозяйственных связей и деловых отношений со специализированными посредниками;
- Широкий охват и глубокое проникновение на рынок;
- Создание, эксплуатация и управление собственной системой (сетью);
- Ускорение окупаемости затрат за счет крупномасштабных, универсальных и специализированных операций;
- Доведение товара до целевого рынка в полном объеме;
- Развитие собственной функциональной деятельности по сбыту.

# Формы сбытовых систем современных предприятий:



# Задачи по формированию сбытовой сети:

- Определение структуры (числа, состава) и организационно правового статуса посредников;
- Определение функций посредников;
- Организация взаимодействия и взаимосвязей между посредниками и другими субъектами сбытовой деятельности;
- Организация управления всей сбытовой и посреднической деятельностью.

# Вопросы для самоконтроля:

1. Какую общественную роль выполняет сбытовая деятельность?
2. Покажите значение сбыта в жизни предприятия.
3. Какие функции выполняет сбытовая деятельность?
4. В чем проявляется сущность организационно-сбытовых функций?
5. Что включают в себя технологические функции сбыта?
6. В каких формах осуществляется сбытовая деятельность?
7. В чем состоят преимущества и недостатки прямого сбыта?
8. В каких случаях предприятия выбирают прямой сбыт?
9. Что представляет собой косвенный сбыт?
10. Какие задачи решает для предприятия косвенный сбыт?
11. В чем состоят преимущества и недостатки косвенного сбыта?
12. Перечислите составные части экономической результативности косвенного сбыта.

# Рекомендованная литература:

1. Беркович Т.Н. и др. Организация коммерческой деятельности. Учебник для вузов/ Владивосток: Изд-во ТГЭУ, 2005.- 468с.
2. Виноградова И.Н. Организация коммерческой деятельности. Учебник/ М.: ТОО «Люкс-Арт», 2004. - 320с.
3. Ефремова С.А. Управление сбытом. / М.: Альфа-Пресс, 2007 – 250 С.
4. Каплина С. А. Организация коммерческой деятельности. Учебное пособие для вузов / Ростов/ на - Дону: Феникс, 2004.- 448с.

## Использование материалов презентации:

Использование данной презентации, может осуществляться только при условии соблюдения требований законов РФ об авторском праве и интеллектуальной собственности, а также с учетом требований настоящего Заявления.

Презентация является собственностью автора. Разрешается распечатывать копию любой части презентации для личного некоммерческого использования, однако не допускается распечатывать какую-либо часть презентации с любой иной целью или по каким-либо причинам вносить изменения в любую часть презентации. Использование любой части презентации в другом произведении, как в печатной, электронной, так и иной форме, а также использование любой части презентации в другой презентации посредством ссылки или иным образом допускается только после получения письменного согласия автора.