

Дисциплина «Коммерческая деятельность»

Модуль 2. Управление коммерческой деятельностью организации

Тема 5 Информационное обеспечение коммерческой деятельности организации

**ИНФОРМАЦИЯ В
КОММЕРЧЕСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: ПОНЯТИЕ,
НАЗНАЧЕНИЕ, ВИДЫ,
ИСТОЧНИКИ**

Информационное обеспечение -

- Получение
- Передача
- Обработка
- Накопление
- Реализация выходной информации

Виды информации

- Информация, характеризующая все стороны деятельности торгового предприятия
- Информация о состоянии рынка и внешней среды
- Распорядительная, исполнительная, нормативная информация
- Классификаторы и кодификаторы

Источники сосредоточения исходной информации

Средства массовой информации	Аналитическая информация
Законодательные и правительственные материалы: законы, постановления, нормативные и регламентирующие акты	Маркетинговые исследования рынков товаров
Официальная государственная статистика	Поставщики-производители, посредники
Специализированные информационные средства	Конкуренты
Отраслевые журналы	Коммерческие структуры
Периодические информационные издания	Торгово-промышленные выставки
	Материалы практических конференций

Требования к информации

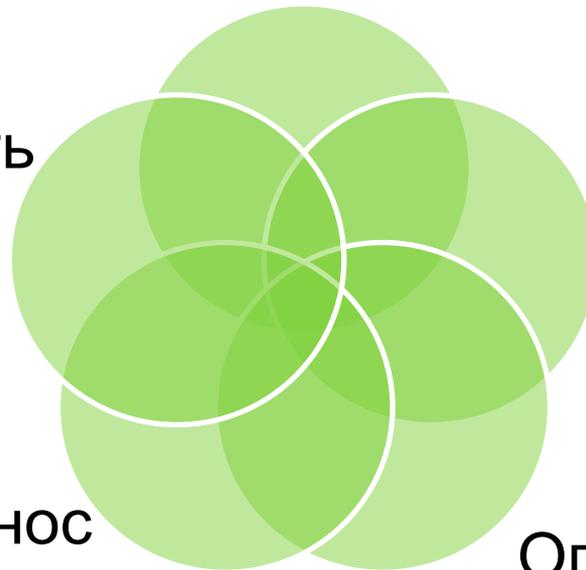
Достоверность

Комплексность

Надежность

Систематичес
ть

Оперативность



Задача проектирования информационного обеспечения

- создание автоматизированной технологии получения и обработки информации

ТЕХНИЧЕСКИЕ СРЕДСТВА ДЛЯ СБОРА, ОБРАБОТКИ И ВЫДАЧИ ИНФОРМАЦИИ

При подборе технических средств учитывается следующее:

- Характер и состав задач, подлежащих выполнению
- Носители и объем входной и выходной информации
- Формы и способы представления полученных результатов
- Согласованность и совместимость действий технических средств различной предназначенности

АНАЛИЗ КОММЕРЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИИ И ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ НА ЕГО ОСНОВЕ

Для создания компьютеризированных информационных систем внутренней отчетности необходимы следующие данные:

- Товарооборот предприятия и его подразделений; товарооборот по товарным группам и подгруппам в натуральных и стоимостных показателях; динамика товарооборота за различные периоды; товарооборот на 1 кв.м торговой площади и одного работника;
- Выручка от реализации товаров в каждом подразделении и ее удельный вес в общем объеме выручки предприятия;
- Покупки – количество чеков и покупок по подразделениям, средняя цена покупки, зависимость изменения количества и цены покупок от динамики розничных цен
- Цены – динамика розничных и оптовых цен по товарным группам, информация о надбавках и

Для создания компьютеризированных информационных систем внутренней отчетности необходимы следующие данные (продолжение)

- Финансовые показатели (данные балансовой отчетности), прибыль и издержки обращения
- Товарные ресурсы по товарным группам, подразделениям, источникам поступления; учет расхода, прихода и остатков по товарным группам; расчет товарооборачиваемости по товарной номенклатуре и по складам

Для создания компьютеризированных информационных систем внутренней отчетности необходимы следующие данные (продолжение)

- Поставщики – их юридические адреса, банковские реквизиты, условия договоров
- Контракты – исполнение контрактов по отечественным и импортным товарам, платежи по контрактам
- Трудовые ресурсы – численность работников торгового зала, аппарата управления в целом на предприятии и в подразделениях, товарооборот на одного работника торгового зала и на одного работника торгового предприятия
- Реклама – виды рекламы, расходы на рекламу и их эффективность.

Материалы внутренней ОТЧЕТНОСТИ

- Создаются и аккумулируются в функциональных подразделениях (отделах) и в банке данных информационной системы
- Находятся как в распоряжении как руководства, так и торгового персонала с учетом различных возможностей доступа для принятия конкретных управленческих решений
- Используются при планировании закупок и продаж товаров, для ведения переговоров с партнерами, заключения договоров, оформления заказов, организации продвижения товара, решения прочих

Движение внутренних информационных потоков

- Начало движения информации – с поступления данных с касс в торговых залах предприятия и компьютерных терминалов на складах. Данные поступают ежедневно за предыдущий день работы.
- При продаже с каждой единицы товара компьютером считывается проставленная маркировка и формируется карточка товара.
- Карточка товара включает в себя: код, наименование товара, единица измерения количества, товарная группа, изготовитель, поставщик, контракт (партия), срок годности, дата поступления. На основе этих данных системой подготавливаются штрих-коды или этикетки для товаров.
- Целью этих операций является запись всей необходимой информации по продаже и хранению товаров. Она необходима для анализа результатов продаж и

Базовые показатели для функционирования информационной системы

- Товарные запасы на складах и в секциях на начало и на конец периода
- Поступление товаров на склады и в секции от поставщиков и в секции со складов
- Реализация товаров со складов и в секциях торгового зала

Данные по складам и секциям обрабатываются в вычислительном центре торгового предприятия и заносятся в банк данных.

Информационная система в автоматизированном режиме

- На крупных предприятиях торговли наряду с системой внутренней отчетности создаются системы сбора и анализа маркетинговой информации, маркетинговых исследований, балансовая платежная информационная технология. И др.
- Используется для стратегического и оперативного планирования, учета и контроля за выполнением плана, обнаружения слабых мест в организации коммерческой деятельности, принятия эффективных решений в текущей работе.
- Ее построение связано со значительными инвестиционными расходами.
- Поэтому на средних предприятиях использование информационной системы часто ограничено только планированием и контролем за оперативной коммерческой работой.

АВТОМАТИЗИРОВАННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ОБРАБОТКИ ИНФОРМАЦИИ

Автоматизированная технология, применяемая в торговом предприятии, должна отражать:

- идеологию
- логику
- эффективность использования
полученной информации в реально
регламентируемое время

Требования к разработке информационного обеспечения

- Конкретное содержание регистрируемых экономических и коммерческих параметров и нормативных показателей
- Повышение надежности выполняемых логических процедур
- Рациональная интеграция обработки информации при минимальном ее дублировании
- Необходимая избыточность информации, позволяющая пользователям получать разновариантные результаты

Автоматизацию информационного обеспечения можно представить как множество согласованных, непрерывно принимаемых и реализуемых решений, направленных на достижение поставленных целей коммерческой

Принципы проектирования и функционирования автоматизированной технологии

- Адаптированность и расширение возможностей используемых технических средств и программно-математического обеспечения
- Единство информационного обеспечения, включающего унифицированные информационные массивы, которым свойственно на любом уровне вырабатывать и принимать коммерческие решения
- Согласованность пропускных способностей сопряженных элементов задействованных технических средств, что обеспечивает заданные скоростные режимы ввода, обработки и выдачи информации
- Комплексность автоматизированного процесса, представляющего выполнение разных вариантов целевых задач
- Сочетаемость методического, организационного и

ЗАЩИТА КОММЕРЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИИ

- Коммерческая информация торгового предприятия подлежит защите от возможных посягательств со стороны конкурентов.
- Утечка информации в условиях рынка ведет к ослаблению торговых позиций и не исключает даже разорения предприятия.
- Сведения, относящиеся к коммерческой тайне, переводят в разряд охраняемых.

Согласно ст. 1129 ГК РФ: «Информация составляет служебную или коммерческую тайну в случае, когда информация имеет действительную или потенциальную коммерческую ценность в силу неизвестности ее третьим лицам, к ней нет свободного доступа на законном основании и обладатель информации принимает меры к охране ее конфиденциальности»

Сведения, относящиеся к разряду коммерческой тайны

- Коммерческие данные конфиденциального характера
- Ценообразование и стоимостные показатели на закупаемую и реализуемую продукцию
- Планы коммерческой и хозяйственной деятельности
- Обязательства, контрактные соглашения с субъектами рынка
- Информация, касающаяся коммерческих нововведений
- Информационный процесс и коммерческие сведения, накопленные в компьютерах

Меры по защите коммерческой тайны

- Ограниченный доступ к конфиденциальной информации (исполнители допускаются только к той информации, которая непосредственно необходима для выполнения ими служебных обязанностей)
- Разделение информации в зависимости от степени ее секретности
- Административное воздействие
- Вовлечение в процесс защиты информации коллектива фирмы

При работе с документами, представляющими коммерческую тайну, следует соблюдать определенные правила:

- Разработка инструкций об использовании защищаемой информации
- Назначение ответственных лиц за делопроизводство
- Строгий контроль за допуском работников к служебной документации
- Принятие работниками письменных обязательств о сохранении коммерческой тайны
- Стимулирование и поощрение исполнителей, имеющих дело с информацией, представляющей коммерческую тайну
- Внедрение автоматизированной технологии защиты коммерческих сведений
- Повседневный контроль со стороны администрации предприятия за обеспечением безопасности использования конфиденциальной документации

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!