

Д.С. Кутищев

КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРИ ОРГАНИЗАЦИИ ПЕРЕВОЗОК

ТЕМА 2. ЗАДАЧИ ТРАНСПОРТНОГО
ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

2.1 Понятия и элементы коммерческой деятельности. Место транспортного обеспечения в коммерции

- **Коммерческая деятельность** – это система оперативно-организационных мероприятий, направленных на совершение купли-продажи товаров для удовлетворения спроса населения и получения прибыли. Коммерция как вид деятельности предполагает рациональную организацию коммерческих процессов в торговле с целью их наиболее эффективного выполнения, быстрее доведения товаров до конечных потребителей путем осуществления актов купли-продажи.
- Именно коммерция является базисом товарного обращения, выполняет его основную *функцию* – смену формы стоимости.
- Однако этим функции коммерческой деятельности не ограничиваются, так как товарное обращение невозможно без мероприятий, связанных с продолжением процесса производства уже в сфере обращения.

Таким образом, процессы, обеспечивающие товарообращение, можно представить в виде следующей схемы (рис. 2.1).

- Целесообразно расшифровать элементы товарообращения.
 - **Коммерческие процессы** – это процессы, связанные непосредственно со сменой стоимости, т.е. с куплей-продажей товаров.
 - **Торговые услуги** – это услуги, необходимые для обслуживания покупателя. В настоящее время эта сфера все более расширяется и включает все больше дополнительных услуг: доставку товаров на дом, сборку и установку товара, прием заказов у покупателей.
-

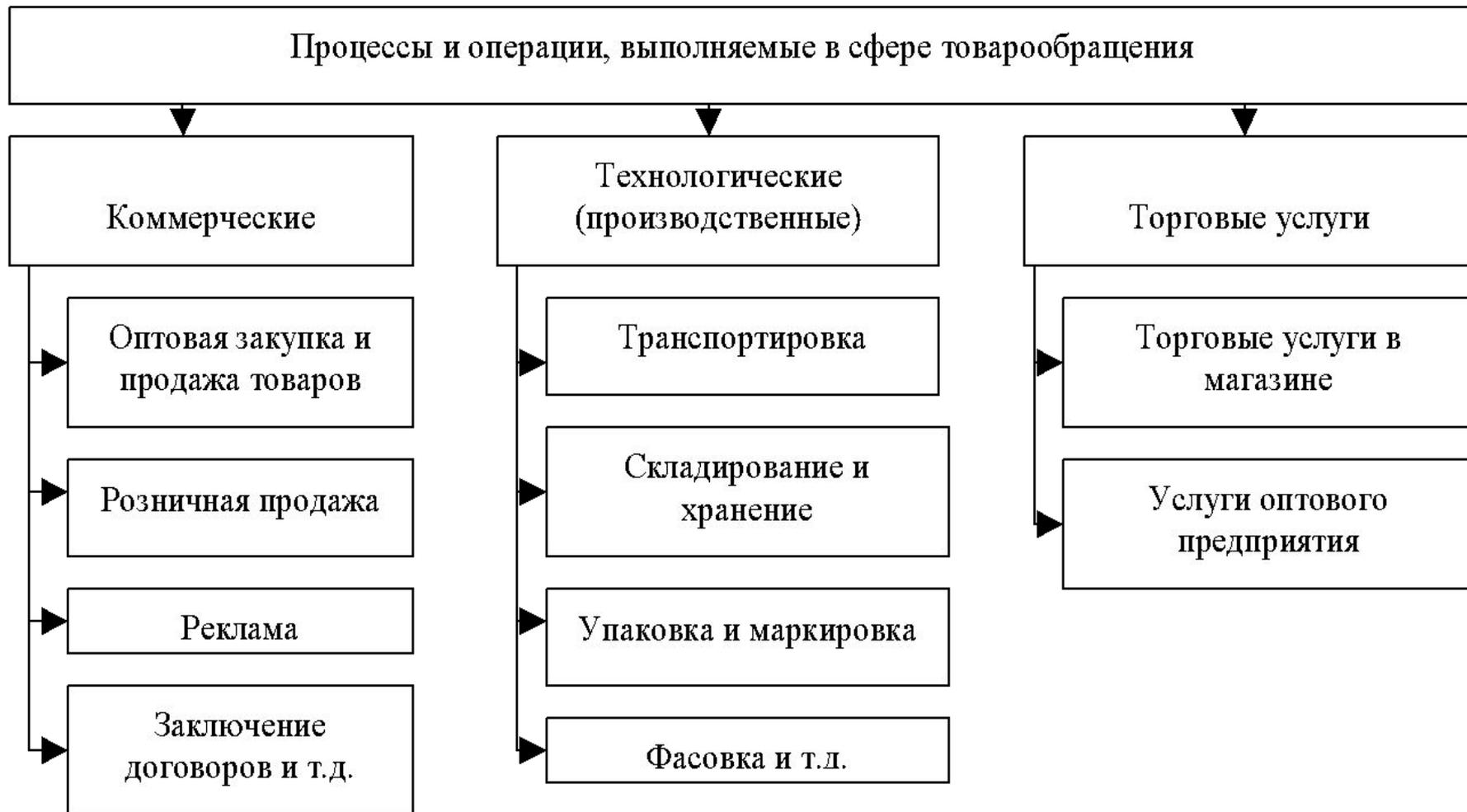


Рис. 2.1. Структура коммерческой деятельности

- Технологические процессы – процессы, связанные с физическим продвижением товара как потребительской стоимости и являющиеся продолжением процесса производства в сфере обращения. Технологические процессы – важнейшее связующее звено между продавцом и покупателем, без которого невозможно осуществлять коммерческую деятельность. Место транспорта в производственно-коммерческой цепи показано на рис. 2.2.

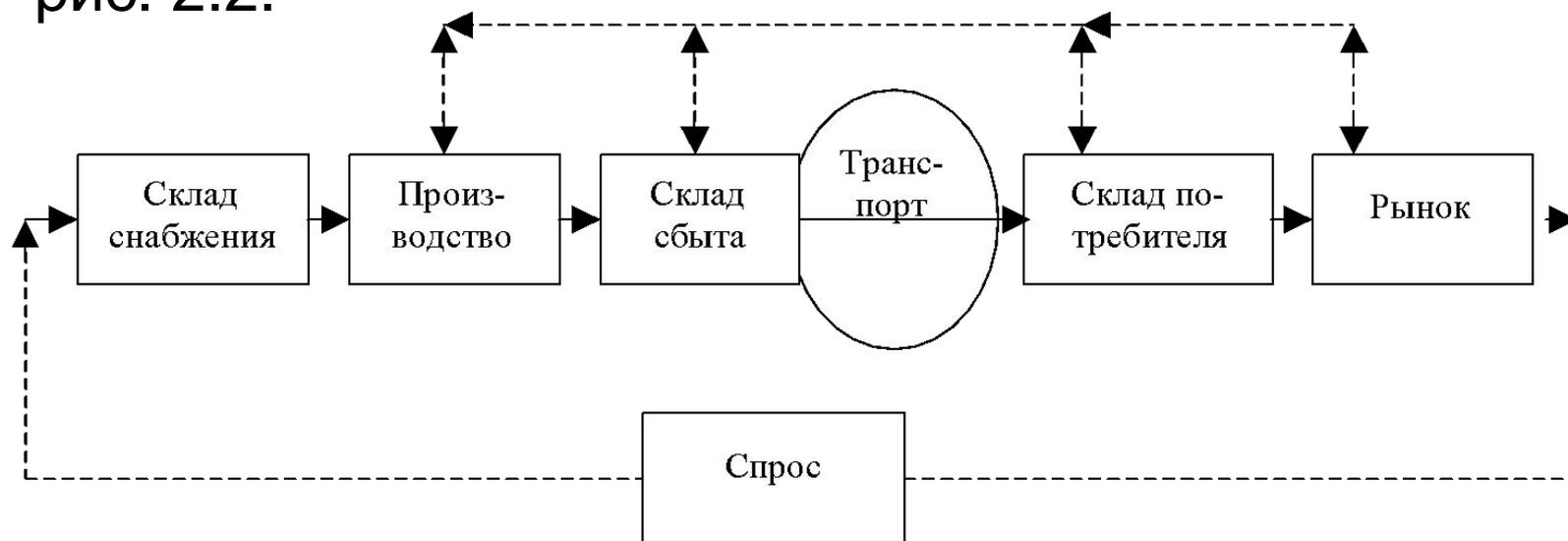


Рис. 2.2. Место транспорта в производственно-коммерческой цепи

-
- Таким образом, транспортное обеспечение является структурным составляющим предпринимательской деятельности. Выбор схемы и технологии перевозки существенно влияет на многие сферы предпринимательской деятельности: конкурентоспособность, цену и качество товара, его доступность и привлекательность, что в свою очередь сказывается на прибыли коммерческой организации.
 - Очевидно, что для того чтобы товар был использован, его необходимо доставить к потребителю. Как таковое, производство без потребления бессмысленно. Целью деятельности транспорта является перемещение товара от мест производства к месту их потребления.
 - Транспорт не только завершает производственный процесс коммерческого предприятия, но также является элементом маркетинга, так как помогает стимулировать продажи. Для сохранения качества своего товара и обеспечения высокого уровня продажного сервиса коммерсанту необходимо комплексно подходить к выбору транспортной схемы и впоследствии производить анализ влияния выбранной технологии перевозок.
-

2.2. Место транспорта в политике распределения коммерческого предприятия

- Пространственная и временная разобщенность требует значительных затрат на доставку до потребителя товаров и оказание услуг клиентам. Поэтому каждое коммерческое предприятие осуществляет политику распределения. *Сам процесс распределения* представляет собой совокупность стадий, действий и мероприятий по выявлению, определению, выбору и привлечению потребителей, рационализации путей и средств поставки товаров согласно условиям договора купли-продажи, обоснованию способов и видов складирования этих товаров (рис. 2.3). С процессом распределения связаны все решения, так или иначе соприкасаемые с движением товара от производителя к потребителю

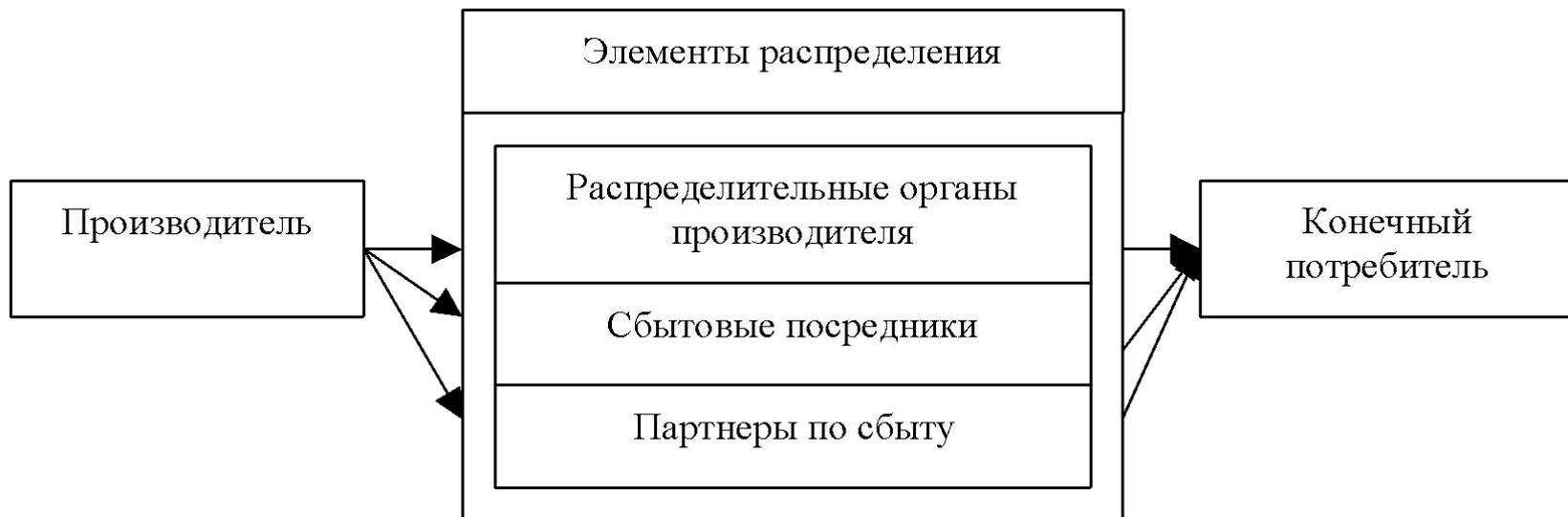


Рис. 2.3. Процесс распределения товаров

- ***Политика распределения*** – совокупность и направление действий по разработке и реализации комплекса маркетинга (распределительного микса), входящих в этот комплекс действий и операций по доведению продукта до конечного потребителя (рис. 2.4).



Пути и каналы сбыта
 Посредники по сбыту
 Работники внешней службы
 Фирмы – производителя

Уровень (степень) распределения

Результат

Транспортные средства
 Транспортные фирмы
 Распределительные склады
 Места поставок

Готовность поставки

Затраты



Рис. 2.4. Распределительный комплекс маркетинга

-
- Политика распределения направлена на создание и поддержание эффективного взаимодействия между всеми субъектами экономической системы, которые осуществляют перемещение подготовленного для продажи товара определенных качества и количества в конкретное время в установленное место. В коммерческом отношении такая взаимосвязь обеспечивает предпринимателю получение запланированной прибыли и наиболее качественное удовлетворение потребностей покупателей.
 - Организация товародвижения осуществляется посредством каналов сбыта и путей сбыта.
-

-
- **Канал сбыта** – совокупность юридических и (или) физических лиц, а также средства цепи движения товара, которые осуществляют передачу очередному субъекту цепи распределения права собственности на конкретный товар или услугу на их пути от производителя к потребителю.
 - **Путь сбыта** – способ, при помощи которого осуществляется перемещение товара от производителя к потребителю. От выбранного канала зависят скорость, время, эффективность движения и качество поставки товара. Выбор пути распределения предполагает технико-экономическое обоснование с учетом социально-экологических факторов.
-

-
- ***Сбыт*** является неотъемлемым элементом коммерческой деятельности, так как он представляет собой завершающую, наиболее ответственную стадию достижения целей предпринимателя и обеспечения потребителей необходимыми товарами.
 - *Классической функцией сбыта является* формирование и поддержание эффективной системы перемещения продукта от производителя до конечного потребителя. Эту же функцию, только с технологических позиций, выполняет транспорт. Таким образом, очевидно, что транспортное обеспечение непосредственно влияет на организацию сбыта, а значит, и на конкурентоспособность продукта.
-

Контрольные вопросы

- 1. Укажите место транспорта в коммерческой деятельности.
- 2. Назовите основные виды операций, обеспечивающих перемещение груза.
- 3. Как качество транспортного обеспечения влияет на конкурентоспособность предприятия?
- 4. Каковы основные вопросы транспортного обеспечения коммерческой деятельности?
- 5. Дайте понятие и определите структуру послепродажного обслуживания.
- 6. Сформулируйте определение процесса распределения и распределительной политики. Каковы их основные цели и задачи.?
- 7. Что такое канал сбыта и пути сбыта?