

УДК 338.43

ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Эльвира Анатольевна Климентова

кандидат экономических наук, доцент

klim1-408@yandex.ru

Татьяна Николаевна Кулакова

магистрант

79537005098@yandex.ru

Татьяна Викторовна Голубева

магистрант

golubeva2412@gmail.com

Мичуринский государственный аграрный университет

г. Мичуринск, Россия

Аннотация. Данная статья поможет рассмотреть вопросы осуществления эффективной коммерческой деятельности в современных условиях. В современных условиях, когда технологии развиваются с большой скоростью, эффективное использование информационных ресурсов становится особенно важным. Информационные технологии позволяют автоматизировать многие процессы бизнеса, ускорить принятие решений и повысить качество обслуживания клиентов. В публикации затронуты вопросы развития электронной коммерции в Российской Федерации в современных условиях.

Ключевые слова: коммерческая деятельность, коммерция, эффективная коммерция, спрос и прибыль, тенденции в коммерции, Тамбовская область.

Осуществление эффективной коммерческой деятельности в современных условиях остаётся актуальным. В современном мире, где конкуренция растёт с каждым днем, успешность бизнеса зависит от его способности адаптироваться к изменяющимся требованиям рынка и эффективно использовать имеющиеся ресурсы.

Основным фактором успешного ведения коммерческой деятельности является эффективное управление ресурсами, включая финансовые, человеческие, материальные и информационные ресурсы. Без оптимального использования этих ресурсов, бизнес может столкнуться с проблемами в процессе своей деятельности.

В современных условиях, когда технологии развиваются с большой скоростью, эффективное использование информационных ресурсов становится особенно важным. Информационные технологии позволяют автоматизировать многие процессы бизнеса, ускорить принятие решений и повысить качество обслуживания клиентов.

Еще одним фактором, влияющим на эффективность коммерческой деятельности, является умение адаптироваться к изменяющимся требованиям рынка и предлагать инновационные продукты и услуги. Современные потребители все более требовательны и ожидают от компаний новых решений и высокого уровня сервиса.

Наконец, эффективность коммерческой деятельности также зависит от качества управления персоналом. Команда специалистов, которые обладают необходимыми навыками и знаниями, способна достичь высоких результатов и обеспечить конкурентное преимущество.

Таким образом, осуществление эффективной коммерческой деятельности в современных условиях является крайне актуальным. Только компании, которые грамотно управляют своими ресурсами, адаптируются к изменениям рынка и предлагают инновационные продукты, смогут выделиться на фоне конкурентов и достичь успеха.

Понятие «коммерческая деятельность» впервые было обозначено Гарвардской школой бизнеса в 1958 году, в которой считали, что это «деятельность, существующая для того, чтобы с прибылью удовлетворить потребительские требования». Иными словами, она представляет собой куплю-продажу с целью получения выгоды и удовлетворения спроса. [1].

Коммерческая функция направлена на то, чтобы управлять ценами таким образом, чтобы они не становились источником рисков.

Согласно зарубежной практике, коммерция является движущей силой потребительского рынка. Все продукты труда, которые производятся на предприятиях, будут продаваться, и приобретаться с использованием или без посреднических услуг.

Основная цель коммерческой деятельности заключается в получении прибыли через удовлетворение потребительского спроса при высоком уровне обслуживания. Эта цель одинаково важна как для организаций и предприятий, так и для отдельных лиц, занимающихся операциями купли-продажи товаров и услуг на рынке [4].

Для максимальной продуктивности работы предприятия важно тщательно проанализировать стиль компании перед тем, как приступить к планированию и осуществлению коммерческой деятельности.

Основными направлениями улучшения являются повышение информационной обеспеченности, грамотное заключение договоров с поставщиками и покупателями, а также контроль исполнения договоров и формирование ассортимента в соответствии с потребностями покупателей и спецификой деятельности организации [3].

Использование дифференцированных цен делает ценовую политику более эффективной. Это включает различные виды скидок для покупателей, такие как скидки за определенное количество товаров или на определенную сумму, предоплату, скидки для розничных организаций за продвижение товара и другие методы.

Предоставление скидок стимулирует покупателей. Также стимулирующее действие оказывает предоставление отсрочки платежа. Однако это не всегда выгодно для продавца и целесообразно только в случае приобретения большой партии товара или для привлечения новых клиентов. Решение о применении этого способа оплаты должно быть принято на основе анализа финансового состояния покупателя.

Управление издержками является ключевым фактором повышения эффективности коммерческой деятельности предприятия. Сегодня используются современные методы управления, включая логистику, которая позволяет обеспечить рост экономической эффективности и конкурентоспособность на рынке.

Эффективность трудовой деятельности зависит от многих факторов, включая предмет и орудия труда, работоспособность организма и рабочего места. Одним из важных элементов повышения эффективности труда является совершенствование умений и навыков через трудовое обучение.

Оценка эффективности менеджмента и разработка мероприятий по ее повышению необходимы для обеспечения увеличения результативности деятельности предприятия.

Достижение эффективной экономической деятельности невозможно без применения современных технологий и подходов. Сегодня в России наблюдается тенденция к активному развитию онлайн-рынка товаров и услуг. По данным федеральной службы государственной статистики оборот розничной торговли в 2022 году составил 42 трлн 512,5 млрд рублей, в 2023 году он вырос на 6,4% [5].

На развитие электронной коммерции в России в значительной степени оказал влияние карантин covid-19 в 2020 году, когда количество интернет-заказов выросло на 78%. В целом же за 2020 год россияне совершили 830 млн заказов с использованием сети-Интернет.

В 2022 году следствием введения санкций, повлиявших на российскую экономику, стало развитие электронной коммерции внутри страны. В 2023 году

тенденция к e-commerce продолжала набирать обороты. При этом произошло смещение фокуса от интернет-магазинов, торгующих определённой категорией или видом товаров напрямую, к маркетплейсам, представляющих миллионы товаров в одном месте. Лидирующими маркетплейсами стали Wildberries, OZON– на них пришлось более половины всех продаж.

Российский онлайн-рынок продаж выделяется своим стремительным развитием в сфере электронной коммерции, занимая одно из лидирующих мест в мировом рейтинге. Обратимся к основным фактам:

- Российская Федерация занимает первое место среди наиболее быстрорастущих рынков электронной торговли;

- Россия входит в топ-10 крупнейших мировых рынков по объёму, несмотря на то, что уступает Китаю.

Согласно мнению экспертов, оценка доли электронной коммерции на рынке может быть разной. Например, Data Insight сообщает, что она составляет примерно 14-15%, используя разные методы анализа.

По мировым стандартам, уровень проникновения электронной коммерции составляет в среднем 20%, но в Китае этот показатель значительно выше. Из этого можно сделать вывод, что на российском рынке есть возможности роста.

Важно отметить, что количество покупателей в онлайн-сервисах постоянно растёт, а также увеличивается частотность покупок и количество заказов, продолжает развиваться рынок электронной коммерции.

Будущим в коммерции должны стать развитие и применение нейросети, внедрение искусственного интеллекта, который уже сегодня активно используется маркетплейсами, собирая информацию о действиях и запросах клиентов в интернете и подстраивает индивидуальные рекламные предложения, что позволяет персонализировать рекомендации для каждого пользователя. Кроме того, искусственный интеллект позволяет продавцам лучше понимать своих клиентов и ориентировать в быстроменяющихся тенденциях, что в свою очередь ведёт к возможности извлечения максимальной прибыли.

Ещё одной возможностью искусственного интеллекта является общение с покупателем, это достигается с помощью различных чат-ботов и голосовых помощников, которые могут не только консультировать пользователей и обрабатывать заказы, но и собирать данные и отправлять их в CRM-систему.

Использование чат-ботов позволяет автоматизировать различные бизнес-процессы в области продаж и маркетинга. От этого выигрывают и операторы, и менеджеры, которые экономят свое время, но при этом качество обслуживания клиентов остается на высоком уровне. Помимо этого, чат-боты легко интегрируются в основные мессенджеры и социальные сети.

Современные нейросети также значительно улучшают эффективность работы с контентом в интернет-магазинах. Например, с использованием сервисов автоматической генерации текста можно создавать описания тысяч товаров всего за несколько минут, что раньше требовало дней и недель.

Набирающим популярность трендом является использование технологий виртуальной и дополненной реальности. Их использование могло бы дать покупателю возможность «виртуальной примерки» одежды, что сократило бы количество возвратов товаров. Кроме того, дополненная реальность вовлекает и заинтересовывает пользователей, что повышает лояльность и доверие к продавцам и брендам.

Таким образом, в современных условиях на эффективность коммерческой деятельности влияет совокупность факторов. Всё большую популярность набирает электронная коммерция, благодаря внедрению искусственного интеллекта и технологий, что в свою очередь ведёт к возможности наиболее точного удовлетворения постоянно меняющегося спроса потребителей и извлечению максимальной прибыли.

В коммерческой деятельности агропромышленного комплекса ключевая роль отводится формированию предпринимательской среды, т.е. система организационно оформленных институтов, которая функционирует в пределах единых норм и правил. Это даёт возможность малому бизнесу получать долгосрочные и краткосрочные займы с целью улучшения своей

конкурентоспособности. Предпринимательская деятельность помогает повысить уровень дохода населения, создаёт здоровую конкуренцию на рынке сбыта, а также помогает стабилизировать экономику страны в целом. При рыночной экономике происходит наращивание коммерциализации всех предприятий и организаций, входящих в состав агропромышленного комплекса[6].

В АПК коммерческая деятельность включает в себя взаимосвязанные операции (рис.1).



Рисунок 1 - Операции коммерческой деятельности в сфере АПК.

Развитие коммерческой деятельности агропромышленного комплекса определяется ведущей отраслью - сельским хозяйством.

К особенностям сельскохозяйственного производства относят:

- производство на обширной территории;

- тесное переплетение экономических и естественно – биологических процессов;

- участие готового продукта в дальнейшем производстве;

- разница рабочего периода по времени с периодом производства.

Сельское хозяйство не только обеспечивает население высококачественной сельскохозяйственной продукции, но и другие отрасли перерабатывающей промышленности сырьём для производства продукции переработки.

К особенностям предприятий АПК, которые оказывают влияние на коммерческую деятельность, относят:

- совмещение в пределах предприятия нескольких видов деятельности, из-за чего сложно ориентироваться на один продукт;

- стремление к самостоятельности;

- низкий уровень технологической оснащённости, кадровый голод у малого бизнеса;

- недостаток знаний и опыта в рыночных отношениях;

- низкий уровень поддержки представителей малого бизнеса со стороны государства;

- отсутствие возможностей для выхода за пределы местных рынков;

- недостаток информации о конъюнктуре рынка [7].

При рассмотрении проблем агропромышленного комплекса, на наш взгляд, следует выделить недостаточность уровня поддержки АПК со стороны государства и отток населения в города из-за отсутствия в сельской местности достойного уровня здравоохранения, образования и низкой оплаты труда.

Таким образом, развитие коммерческой деятельности в АПК при отсутствии государственной поддержки и регулирования рынка сельхозпродукции – это первостепенная задача, от которой зависит их дальнейшее существование и выживание отраслей комплекса в современных сложных экономических условиях.

Список литературы:

1. Половцева Ф. П. Коммерческая деятельность: методический и организационный аспекты // URL: <https://traktat.ru/tr/referats/id.11587.html> (Дата обращения 27.02.2024).
2. Повышение эффективности деятельности фирмы // URL: <https://mygenetics.ru/blog/produktivnost/povyshenie-effektivnosti-predpriyatiya/> (Дата обращения 27.02.2024).
3. Дубовицкий А. А., Каменская О. В. Повышение качества овощей и совершенствование сбыта продукции в тепличном овощеводстве // Вестник Мичуринского государственного аграрного университета. 2016. № 1. С. 129-136. EDN UENGYE.
4. Экономика агропродовольственного рынка / И. А. Минаков, А. Н. Квочкин, Л. А. Сабетова и др. // Москва: Общество с ограниченной ответственностью «Научно-издательский центр ИНФРА-М». 2018. 232 с. EDN XNDSXP.
5. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики // URL: <https://rosstat.gov.ru/> (Дата обращения 28.02.2024).
6. Трунов А. И., Иванова О.В. Совершенствование сбытовой деятельности: аспект развития регионального АПК // Актуальные вопросы экономики и агробизнеса. Брянск: Брянский ГАУ. 2018. С. 447-451. EDN YALODZ.
7. Евдокимова Е.А., Климентова Э.А. Особенности и проблемы осуществления коммерческой деятельности в АПК // Наука и образование. 2022. Т. 5. № 2. EDN YCWLCJ.

UDC 338.43

IMPLEMENTATION OF EFFECTIVE COMMERCIAL ACTIVITIES IN MODERN CONDITIONS

Elvira A. Klimentova

candidate of economic sciences, associate professor

klim1-408@yandex.ru

Tatyana N. Kulakova

graduate student

anna_frelikh@mail.ru

Tatyana V. Golubeva

graduate student

golubeva2412@gmail.com

Michurinsk State Agrarian University

Michurinsk, Russia

Abstract. This article will help to consider the issues of carrying out effective commercial activities in modern conditions. In modern conditions, when technologies are developing at high speed, the effective use of information resources becomes especially important. Information technologies make it possible to automate many business processes, speed up decision making and improve the quality of customer service. The publication touches on the development of e-commerce in the Russian Federation in modern conditions.

Keywords: commercial activity, commerce, effective commerce, demand and profit, trends in commerce, Tambov region.

Статья поступила в редакцию 01.02.2024; одобрена после рецензирования 20.03.2024; принята к публикации 22.03.2024.

The article was submitted 01.02.2024; approved after reviewing 20.03.2024; accepted for publication 22.03.2024.