

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://studservis.ru/diplomnaya-rabota/249488>

**Тип работы:** Дипломная работа

**Предмет:** Экономика (другое)

## ОГЛАВЛЕНИЕ

### ВВЕДЕНИЕ 2

#### 1. КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В РОЗНИЧНЫХ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ 4

##### 1.1 Понятие коммерческой деятельности и ее содержание в розничной торговле 4

##### 1.2 Особенности коммерческой работы на розничном рынке 8

##### 1.3 Задачи коммерческой деятельности на предприятиях розничной торговли на современном этапе 16

#### 2. ХАРАКТЕРИСТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ И АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 22

##### 2.1. Общая характеристика предприятия ЗАО «ТД «Перекрёсток» 22

##### 2.2. Анализ финансово-экономического состояния предприятия ТД «Перекресток» 28

#### 3. НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЗАО ТД «ПЕРЕКРЕСТОК» 35

##### 3.1. Совершенствование коммерческих операций ЗАО ТД «Перекресток» 35

##### 3.2. Совершенствование рекламной деятельности 39

##### 3.3. Внедрение проекта по коммерческому развитию сети магазинов «Перекресток» 40

### ЗАКЛЮЧЕНИЕ 49

### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ 53

## ВВЕДЕНИЕ

Коммерческая деятельность является одной из важнейших областей человеческой деятельности, возникших в результате разделения труда. Она заключается в выполнении ряда торгово-организационных операций, направленных на процесс купли-продажи товаров и оказания торговых услуг с целью получения прибыли.

Задача большинства предприятий сохранить, а в перспективе повысить уровень конкурентоспособности, что становится все сложнее в условиях появления новых организаций (конкурентов), внедрения новых технологий, появлении новых видов бизнеса, внедрения новых инновационных технологий. Только лишь учитывая все особенности современного рынка организация может удерживать свое место на рынке, а также получить стабильную прибыль.

От эффективности организации этих процессов зависит рентабельность торговых организаций. В условиях рыночной экономики одним из ключевых элементов организации бизнеса является система организации коммерческой деятельности. Коммерция в сфере товарного обращения - это совокупность коммерческих операций и процессов, направленных на эффективную куплю-продажу и доведение товаров до потребителей с ориентацией на спрос и получение реальной прибыли.

Коммерческая деятельность предприятия - комплекс во всей деятельности фирмы по созданию, производству и доведению товара до потребителя.

Цель данного исследования - изучение аспектов коммерческой деятельности торгового предприятия и выявить возможности для ее совершенствования.

Для реализации поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- рассмотреть понятие коммерческой деятельности и ее содержание в розничной торговле;
- выявить особенности коммерческой работы на розничном рынке;
- рассмотреть задачи коммерческой деятельности на предприятиях розничной торговли на современном этапе;
- оценить закупочную деятельность на предприятии ЗАО «ТД «ПЕРЕКРЁСТОК»;
- рассмотреть формирование ассортимента товаров и управление товарными запасами;
- предложить мероприятия совершенствования торгового обслуживания покупателей;
- предложить мероприятия совершенствования рекламной деятельности.

Исследование проблем функционирования коммерческой деятельности нашло свое отражение в работах

таких авторов, как Брилевский О.А.; Гордон М.А.; Денисова Н.И.; Денисова Н.И. ; Круглова Н. Ю.; Иванов Г.Г.; Половцева Ф.П.

Объектом исследования дипломной работы является ЗАО ТД «Пере-кресток». Предметом исследования в дипломной работе являются коммерческая деятельность торгового предприятия.

Для решения обозначенной проблемы использовались общенаучные и специальные методы исследования: анализ научной и учебной литературы, наблюдение, обобщение, описание, вертикальный и горизонтальный анализ, финансово-экономический и сравнительный анализ.

Теоретические и методологические основы выпускной квалификационной работы составили труды отечественных и зарубежных специалистов в области экономики предприятия, менеджмента, маркетинга.

Структура выпускной квалификационной работы включает введение, две взаимосвязанных части, заключения, списка использованных источников и приложения.

## 1. КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В РОЗНИЧНЫХ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

### 1.1 Понятие коммерческой деятельности и ее содержание в розничной торговле

Многогранность коммерческой деятельности заключается в том, что она включает в себя множество различных аспектов. С точки зрения предпринимателя, экономиста, финансиста и других представителей сферы товарного обращения, предметы коммерческой деятельности – это продажа товаров в сфере товарного обращения с целью удовлетворения потребностей потребителей.

По поводу коммерческой деятельности в Гражданском кодексе РФ сказано следующее: в статье 50 Гражданского кодекса РФ дано определение Коммерческих и Некоммерческих организаций.

Согласно Гражданскому кодексу, юридические лица могут быть созданы для извлечения прибыли в качестве основной цели своей деятельности или не иметь такой цели и не распределять полученную прибыль между участниками (некоммерческие организации). Юридические лица, являющиеся коммерческими организациями, могут создаваться в форме хозяйственных товариществ и обществ, производственных кооперативов, государственных и муниципальных унитарных предприятий. Юридические лица, являющиеся некоммерческими организациями, могут создаваться в форме потребительских кооперативов, общественных и религиозных организаций (объединений), финансируемых собственником учреждений, благотворительных и иных фондов, а также в других формах, предусмотренных законом. Следуя этим определениям, мы можем сделать следующие выводы:

1) В понятие коммерческих организаций вошли все виды деятельности (промышленных, строительных, транспортно-логистических и других), а не только торговые организации.

2) В этом случае, разделительная линия между коммерческими и некоммерческими организациями проходит по признаку основной цели своей деятельности – извлечение прибыли.

В зарубежных источниках подчеркивается стратегический характер решения задач коммерции. Термин коммерческой деятельности был предложен представителями Гарвардской школы бизнеса в 1958 году: «Коммерческая деятельность – это способ удовлетворить потребности людей».

Чтобы организовать бизнес, необходимо придерживаться следующим правилам:

1) Все субъекты рынка имеют равные права на рынке;

2) Адаптация коммерческих функций к изменяющимся на рынке условиям.

3) Ответственность в процессе выполнения взятых обязательств перед поставщиками и покупателями товаров;

4) взаимодействие коммерции с маркетингом и менеджментом;

5) Прогнозирование возможных рисков для бизнеса.

6) Адаптация сотрудников к новым условиям работы.

7) Высокое качество обслуживания клиентов;

8) Оптимальное соотношение цены и качества.

9) Получение дохода от реализации продукции.

Коммерческая деятельность по продаже товаров включает в себя выполнение целого комплекса взаимосвязанных торгово-организационных операций, направленных на усовершенствование процесса купли-продажи товаров, оказания торговых услуг с целью получения прибыли. При этом все торговые операции могут быть объединены в несколько блоков, которые будут осуществляться поэтапно. (рисунок 1).

Рисунок 1 – Этапы осуществления коммерческой деятельности в предприятиях торговли

В основе успешной реализации коммерческой деятельности лежит информационное обеспечение. Такая

информация называется коммерческой. В коммерческую информацию входят:

- информация о покупателях и мотивациях покупок – основа для принятия коммерческих решений; требования рынка в отношении товара;
  - конъюнктурный анализ рынка (исследование спроса и предложения в различных сегментах рынка и их особенностей, уровня цен, условий рыночной конкуренции и др.);
  - конкурентная среда (оценка реального положения на рынке)
  - возможности торгового предприятия и его конкурентоспособности (оценивание сильных и слабых сторон).
- Для получения коммерческой информации, необходимо провести комплексные маркетинговые исследования .

Из анализа коммерческой информации можно сделать вывод о потребности в товарах. При расчете потребностей товаров могут использоваться различные методы (нормативный метод установления потребности в товарах, нормативный способ определения нормы потребления, балансовый метод и др.). Выбор метода зависит от условий работы торгового предприятия, а также от особенностей прогнозирования, информационного обеспечения и других факторов .

В процессе формирования ассортимента товаров необходимо создать такой ассортимент, который максимально соответствовал бы спросам покупателей.

Качественное управление коммерческими процессами характеризуется скоростью оборачиваемости товаров. В первую очередь ускорение времени обращения товаров имеет значение для каждой отдельной торговой организации, а также для всей торговой деятельности в целом.

Показатель товарооборотности рассчитывается по формуле (1) или (2) :

$$\text{ОБдн} = (\text{ТЗср} * \text{Д}) / \text{Т} \quad (1)$$

$$\text{ОБдн} = \text{ТЗср} / \text{Тоднодн} \quad (2)$$

где ОБдн – товарооборотность в днях товарооборота;

ТЗср - средний товарный запас за исследуемый период (руб.);

Т - объем товарооборота за указанный период (руб.);

Д - число дней в этом периоде;

Тоднодн - однодневный товарооборот за тот же период (руб.)

Скорость товарного обращения рассчитывается по формуле (3) или (4):

$$\text{Обр} = \text{Т} / \text{ТЗср} \quad (3)$$

$$\text{Обр} = \text{Д} / \text{ОБдн} \quad (4)$$

где Обр - скорость товарного обращения в числе оборотов (разы);

От выбранной формы продвижения товара и стадии товародвижения зависит характер и содержание выполняемых операций при осуществлении предпринимательской деятельности.

## 1.2 Особенности коммерческой работы на розничном рынке

Розничные торговые предприятия осуществляют хозяйственную деятельность самостоятельно, руководствуясь принципами целесообразности и рациональности при осуществлении любых хозяйственных операций, на основе полного хозяйственного расчета, самофинансирования и самоокупаемости. Цель предприятий розничной торговли: извлечение прибыли посредством удовлетворения потребностей населения в продовольственных и непродовольственных товарах. В соответствии с данной целью основной задачей предприятий торговли является организация процессов розничной реализации продовольственной и непродовольственной продукции населению. При этом необходимо обеспечить для целевых потребителей наиболее полный перечень реализуемой продукции. Поскольку предметом розничной торговли выступает целенаправленная продажа товаров населению для конечного потребления, то в торговых предприятиях, осуществляющих данный вид экономической деятельности, требуется организация процессов торгового обслуживания покупателей.

Задачи розничного торгового предприятия:

- изучение запросов и потребностей в товарах;

- формирование ассортимента;
- организация товароснабжения;
- обеспечение розничного товарооборота с помощью имеющейся материально-технической базы.

Функции розничной торговли:

- исследует конъюнктуру, сложившуюся на товарном рынке;
- определяет спрос и предложение на конкретные виды товаров;
- осуществляет поиск товаров, необходимых для торговли;
- проводит отбор товаров, их сортировку при составлении требуемого ассортимента;
- осуществляет оплату товаров, принятых от поставщика;
- проводит операции по приемке, хранению, маркировке товаров, устанавливает на них цены;
- оказывает поставщикам, потребителям, транспортно-экспедиционные, консультационные, рекламные, информационные и другие услуги.

Предприятия торговли, стремясь к бесперебойному сбыту товаров, объективно должны заниматься коммерческой работой, которая неразрывно связана со всеми аспектами их хозяйственной деятельности:

- закупочной деятельностью;
- производственно-экономической;
- сбытовой деятельностью;
- состоянием и содержанием материально-технической базы;
- финансовой и кадровой работой и т.д.

Деятельность на рынке в условиях свободного товарно-денежного обмена, обусловленного пропорцией между спросом и предложением товаров и услуг, является коммерческой.

Составные элементы коммерческой деятельности будут изменяться в процессе развития рыночных отношений, что приведет к качественным изменениям. К тому же, с переходом к рынку возрастает важность овладения работниками торговли знанием о теоретических основах и практических аспектах коммерческой деятельности.

В торговом предприятии товар поступает на рынок, где он продается и обеспечивает покупателей необходимой информацией: характеристика товаров, их надежность, гарантийные сроки, цены, условия продажи и т.д. Основу внешней среды, влияющей на коммерческую деятельность торгового предприятия, составляют факторы внешнего воздействия.

По этим факторам внешнего воздействия можно выделить две группы:

- факторы прямого воздействия;
- факторы косвенного воздействия.

Факторы прямого воздействия (рисунок 2) непосредственно влияют на деятельность торгового предприятия.

## Рисунок 2 – Факторы внешней среды прямого воздействия на предприятие

Факторы прямого воздействия – это покупатели, которые оказывают существенное влияние на результативность коммерческой деятельности. В первую очередь покупатели создают спрос на определенные товары, а торговая организация должна удовлетворять запросы покупателей по ассортименту, по ценам, по качеству товаров. В то же время, предприятие, предлагая рынку новые товары и улучшая качество обслуживания, создает у покупателей спрос, удовлетворяет более широкие (глубинные) потребности.

Коммерческая деятельность развивается благодаря поставщикам, с которыми торговое предприятие строит свои отношения в зависимости от вида товара, его ассортиментного ряда и качественного исполнения. Торговое предприятие, в зависимости от условий поставки товара и порядка расчетов, выбирает наиболее выгодных поставщиков.

На рынке труда наблюдается острая конкуренция, которая выражается в поиске работы, наборе сотрудников, продаже продукции и предоставлении информационных услуг. Не смотря ни что, на

начальном этапе развития рыночной экономики в нашей стране конкуренты зачастую воспринимались как враги, стремящиеся к тому, чтобы вытеснить или даже уничтожить соперника. Сейчас отношения с конкурентами в бизнесе строятся посредством переговоров, разделения сфер влияния и даже взаимодополняющего сотрудничества.

К факторам косвенного воздействия относятся такие факторы, которые влияют на коммерческую деятельность торгового предприятия через факторы прямого воздействия.

#### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (№ 51-ФЗ от 30 ноября 1994 года). Части: 1, 2, 3, 4.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 25.12.2018, с изм. и доп., вступ. в силу с 25.01.2019).
3. Общероссийский классификатор видов экономической деятельности утв. Приказом Росстандарта № 14-ст от 31.01.2014 г. (ред. от 14.11.2019г.).
4. Федеральный закон от 03.07.2016 № 290-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт» и отдельные законодательные акты Российской Федерации».
5. Винкельманн П. Маркетинг и сбыт. Основы ориентированного на рынок управления компанией [Текст] / П. Винкельманн. – М.: Бизнес Букс, 2018. – 668 с.
6. Виноградова, С.Н. Коммерческая деятельность: Учебник / С.Н. Виноградова. - Мн.: Вышэйшая шк., 2018. - 288 с.
7. Брилевский О.А. Товароведение продовольственных товаров. М., 2017.
8. Башлачева, Е.А. Оптимизация товарного ассортимента. Маркетинг и маркетинговые исследования в России / Е. А. Башлачева. – М: ИНФРА-М, 2020.
9. Гарелик М.А., Ляндсман Р.Д. Организация, оборудование и технология. М., 2017.
10. Гордон М.А. Комплексное управление товародвижением // Материально-техническое снабжение. – 2019. – №4. – С.100-104.
11. Денисова, Н.И. Коммерческая деятельность предприятий торговли: Учебное пособие / Н.И. Денисова. - М.: Магистр, 2018. - 320 с.
12. Денисова, Н.И. Коммерческая деятельность предприятий торговли: Учебное пособие / Н.И. Денисова. - М.: Магистр, Инфра-М, 2017. - 480 с.
13. Дорман, В. Н. Коммерческая деятельность : учебное пособие для вузов / В. Н. Дорман ; под научной редакцией Н. Р. Кельчевской. — Москва : Издательство Юрайт, 2022 ; Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та. — 134 с.
14. Коммерческое право : учебник для вузов / Ю. Е. Булатецкий, И. М. Рассолов ; под редакцией С. Н. Бабурина, Н. А. Машкина. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 455 с.
15. Круглова, Н. Ю. Правовое регулирование коммерческой деятельности в 2 ч. Часть 1 : учебник для вузов / Н. Ю. Круглова. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 395 с.
16. Иванов, Г.Г. Коммерческая деятельность: Уч / Г.Г. Иванов, Е.С. Холин. - М.: Форум, 2018. - 192 с.
17. Иванов, Г.Г. Коммерческая деятельность: Учебник (ГРИФ) / Г.Г. Иванов. - М.: Инфра-М, 2017. - 384 с.
18. Иванов, Г.Г. Коммерческая деятельность: Учебник / Г.Г. Иванов, Е.С. Холин. - М.: ИД Форум, Инфра-М, 2017. - 384 с.
19. Иванова, М.Б. Коммерческая деятельность: Учебное пособие / М.Б. Иванова, М.Ю. Иванова. - М.: ИЦ РИОР, 2018. - 97 с.
20. Каменева, С. Е. Организация коммерческой деятельности в сфере услуг : учебное пособие для вузов / С. Е. Каменева. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 76 с.
21. Коммерческая деятельность: учебник / под ред. проф. В.В.Апопия. -Изд. 2-е,перерабл. и доклада. - М. : Знание, 2018. - 558 с.
22. Коммерческая деятельность : учебник и практикум для вузов / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 404 с.
23. Левкин, Г.Г. Коммерческая деятельность. основы коммерции (для бакалавров) / Г.Г. Левкин, О.А. Никифоров. - М.: КноРус, 2018. - 480 с.
24. Левкин, Г. Г. Коммерческая деятельность : учебное пособие для вузов / Г. Г. Левкин, О. А. Никифоров. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 247 с.
25. Мирошников, Е. В. Международно-правовой обычай в коммерческой деятельности : учебное пособие

- для вузов / Е. В. Мирошников. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 162 с.
26. Половцева, Ф.П. Коммерческая деятельность: Учебник / Ф.П. Половцева. - М.: Инфра-М, 2019. - 416 с.
27. Субботенко Р.В. Экономика и управление: вчера, сегодня, завтра: Материалы Республиканской студенческой научно-практической конференции. Минск: БГЭУ, 2018. - 308с.
28. Фомин, Г. П. Экономико-математические методы и модели в коммерческой деятельности : учебник для бакалавров / Г. П. Фомин. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 462 с.

*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/diplomnaya-rabota/249488>