

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/263227>

Тип работы: Дипломная работа

Предмет: Экономика предприятия

Введение 3

1 Теоретические аспекты совершенствование коммерческой деятельности в современных условиях 5

1.1 Понятие и сущность коммерческой деятельности 5

1.2 Направления коммерческой деятельности 7

1.3 Современные направления совершенствования коммерческой деятельности предприятия розничной торговли 8

2 Анализ организации деятельности торгового предприятия на примере ПАО «Магнит» 10

2.1 Характеристика ПАО «Магнит» 10

2.2 Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия ПАО «Магнит» 11

2.3 Анализ организации коммерческой деятельности ПАО «Магнит» 17

3 Направления совершенствования организации деятельности торгового предприятия ПАО «Магнит» 25

3.1 Оптимизация закупочной деятельности 25

3.2 Оптимизация рекламы 26

Заключение 32

Список использованной литературы 34

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что развитие розничной торговли требует создания специальных сервисов для изучения и прогнозирования потребительского спроса. Формирование оптимального ассортимента товаров, анализ и определение прогрессивных форм и методов розничной торговли на уровне региона, области, района при жесткой поддержке государственных и муниципальных органов власти с целью мониторинга прогресса розничной торговли, освоения новых видов товаров.

Правильная организация коммерческой работы в рамках розничной торговли способствует росту товарооборота, достаточно полному удовлетворению совокупного спроса населения и получению коммерческого успеха. Поэтому именно организации бизнес-процессов торгового предприятия необходимо уделять особое внимание.

Объектом исследования является розничное торговое предприятие ПАО «Магнит»

Предметом исследования является организация коммерческой деятельности.

Целью данной выпускной квалификационной работы является анализ совершенствования организации деятельности торгового предприятия и разработка направлений совершенствования.

Для решения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- рассмотреть понятие и сущность коммерческой деятельности;
- изучить направления коммерческой деятельности;
- исследовать пути и методы совершенствования коммерческой деятельности;
- дать организационно-экономическую характеристику ПАО «Магнит»;
- провести анализ организации коммерческой деятельности ПАО «Магнит»;
- провести анализ акционной активности и деятельности конкурентов компании на рынке;
- разработать предложения по совершенствованию коммерческой деятельности предприятия ПАО «Магнит».

В работе использовались разные методы исследования: анализ, оценка, прогнозирование, обобщение показателей коммерческой деятельности ПАО «Магнит».

Научная значимость исследования заключается в уточнении характеристик процессов организации работы торгового предприятия.

Практическая значимость исследования заключается в определении ключевых направлений развития современного торгового предприятия на примере ПАО «Магнит» и возможности их применения в других компаниях подобного профиля.

Структура работы обусловлена ее сложностью и представлена тремя главами и

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

1.1 Понятие и сущность коммерческой деятельности

Торговля - это своего рода коммерческое предприятие или предприятие, но благородное предприятие, предприятие, которое является основой любой действительно цивилизованной рыночной экономики [11]. Слово "торговля" имеет латинское происхождение, что переводится как торговля. Но этот термин имеет двойное значение: в первом случае он означает самостоятельную отрасль народного хозяйства, в другом – бизнес-процессы, направленные на осуществление актов купли-продажи товаров [21].

Предпринимательская деятельность, по словам Кашаевой И. А., представляет собой вид предпринимательской деятельности, осуществляемой самостоятельно и на свой страх и риск физическими и юридическими лицами, зарегистрированными в установленном законом порядке в качестве предпринимателя. Коммерческая деятельность направлена на систематическое получение прибыли путем продажи товаров, выполнения работ или предоставления услуг на оптовых рынках с целью продвижения товаров производителей оптовым потребителям [3].

Толковый словарь живого великорусского языка В. И. Даля определяет торговлю как "торговля, торговля, оборот". Эти концепции подразумевают осуществление актов купли - продажи с намерением покупать дешевле и продавать дороже. В более широком смысле под торговлей часто понимают любую деятельность, направленную на получение прибыли.

Но широкое толкование коммерческой деятельности несовместимо с подходом к торговле как бизнес-процессу реализации актов купли-продажи.

Предпринимательство в целом может означать организацию промышленного предприятия, коммерческого предприятия, сервисного предприятия, банка, юридической фирмы. Из всех этих видов коммерческой деятельности только торговля является чисто коммерческой деятельностью. Таким образом, торговля должна рассматриваться как форма (формы) ведения бизнеса. В то же время в определенных видах коммерческой деятельности могут совершаться сделки по купле-продаже товаров, сырья и заготовленной продукции, то есть элементы коммерческой деятельности могут осуществляться на всех видах бизнеса, но не на всех видах. не детерминанты [25].

А по мнению Л. М. Осиповой и И. М. Синяевой, коммерческая деятельность - это совокупность операций организаций по исследованию рынка, рекламе, вступлению в договорные отношения с посредниками, банками [1].

Деловую деятельность можно разделить на несколько этапов.

Эти шаги:

- изучение спроса и определение спроса на товары;
- выявление поставщиков товаров, установление с ними экономических отношений;
- коммерческая деятельность по оптовой продаже продукции;
- розничная коммерческая деятельность;
- формирование ассортимента и управление запасами;
- рекламная и информационная деятельность;
- оказание коммерческих услуг [18].

Работа коммерческой организации оценивается с помощью таких показателей, как:

- объем реализации товаров, уровень затрат на оборот;
- оборот (среднее время обращения запасов за определенный период времени);
- оборот (объем реализации товаров и услуг в денежном выражении за определенный период времени) [17].

По характеру функций, выполняемых в сфере товарооборота, процессы и операции, выполняемые в торговле, можно разделить на два типа: производственные или технологические; коммерческие или чисто коммерческие.

Бизнес-процессы - это процессы, которые включают покупку и продажу товаров [7].

Коммерческие услуги по их функциональному содержанию могут быть отнесены как к бизнес-процессам, так и к технологическим.

Основной принцип торговли состоит в том, чтобы охватить этапы продвижения продукта от производителя к потребителю посредством торговых действий, гарантируя снижение затрат на оборот и получение

реальной прибыли от продажи продукции [10].

1.2 Направления коммерческой деятельности

Коммерческая деятельность осуществляется в условиях рыночных отношений. Чтобы реализовать свои планы доходов, предприниматели должны принимать решения, основанные на различных данных, включая юридические, экономические, торговые, покупательские и другие аспекты функционирования бизнеса [22]. Функции коммерческой деятельности реализуются в следующих областях:

1. Определение основных этапов коммерческой деятельности предприятия. Сюда входит анализ задач и постепенное их решение путем реализации тактических и стратегических бизнес-планов и мероприятий. Эффективная торговая политика усиливает влияние компании на рынке, способствует рациональному и конкурентному развитию компании.
 2. предпринимательская деятельность должна осуществляться на основе комплексного подхода. Все элементы торговой системы работают бесперебойно и направлены на достижение основной цели.
 3. управляйте товарными и денежными отношениями с другими организациями путем установления долгосрочных доверительных отношений с контрагентами, поставщиками и покупателями [14].
 4. изучите спрос, благосостояние потребителя, его мотивацию при покупке.
 5. постоянный мониторинг конкурентной среды внешней.
 6. ведите деятельность по адаптации своих собственных продуктов к меняющимся рыночным факторам.
- Учет расходов на предпринимательскую деятельность. Эта сфера должна быть прибыльной и покрываться за счет поступающих от нее доходов [6].

Организация деловой деятельности предполагает совокупность процессов, направленных на достижение одной цели. Это касается субъектов и объектов деловых отношений предприятия. Отслеживание собственных процессов, их анализ способствует формированию наиболее оптимальной системы.

1. Борисов, Е. Ф. Коммерческая деятельность: Учебник для студентов вузов по направлению и спец. «Экономика в торговле». - М.: Юрист, 2019.-568 с.
2. Бондарькова О.А. Система управления коммерческой деятельностью предприятий торговли // Молодой ученый. - 2017. - № 9. - С. 20-25.
3. Борбодоев, М. М. Методологические аспекты организации коммерческой деятельности потребительских рынков // Молодой ученый. - 2020. - № 25 (129). - С. 248-251.
4. Бочаров, В.В. Организация коммерческой деятельности. - С.-П.: Питер, 2019. - 408 с.
5. Герасименко, В.В. Организация торговли. Учебное пособие. - М.: Инфра-М, 2021. - 422 с.
6. Голубков Е.П. Коммерческая деятельность. - М.: Финпресс, 2018. - 628 с.
7. Ермакова Н.В. Коммерческая деятельность: сущность и основные направления // Коммерческий директор. - 2019. - № 2. - С. 65-69.
8. Журавлева Т. А. Оценка эффективности коммерческой деятельности оптового торгового предприятия // Концепт. - 2019 - №6 - С. 18-22
9. Иванов, И.В., Баранов, В.В. Коммерческая деятельность. Стоимостной подход. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2018. - 504 с.
10. Ингрэм Томас Н. Профессиональные продажи.- СПб.:НЕВА, 2020. - 198 с.
11. Калиева, О. М. Понятие экономической эффективности коммерческой деятельности // Инновационная экономика - 2020. - С. 99-103.
12. Крутякова, Т.Л. Коммерческая деятельность - М.: АйСи, 2019. - 224 с.
13. Ланкастер, Дж., Джоббер, Д. Продажи и управление продажами. - М.: ЮНИТИ, 2018. - 416 с.
14. Лопатина Е. И., Рыбаков С. И. Тенденции развития коммерческой деятельности в современной России // Концепт. - 2020. - №4. - С. 81-85.
15. Мусаев Д.Р. Коммерческая деятельность в розничной торговле: теоретические аспекты // Экономика. - 2019. - № 6. - С. 33-38.
16. Организация коммерческой деятельности по отраслям и сферам применения: Учеб. пособие. - М.: Вузовский учебник, 2018. - 192 с.
17. Осипова Л.В., Синяева И.М. Основы коммерческой деятельности - М.: ЮНИТИ ДАНА, 2019 - 307 с
18. Родичева, В.П. Увеличение оборота розничной торговли как фактор улучшения результатов деятельности организаций//Экономический анализ: теория и практика. - 2021. - № 17. - С. 114
19. Синецкий Б. И. Основы коммерческой деятельности: Учебник. - М: Юрист, 2021. - 659 с

20. Строков, В.А. Коммерческая деятельность товаропроизводителя. – М.: Хорс, 2018. – 329 с.
21. Томилова Н.А., Карпович А.И. Коммерческая деятельность торгового предприятия: сущность и основные направления // Наука вчера, сегодня, завтра: сб. ст. по матер. XXXVIII междунар. науч.-практ. конф. № 9(31). – Новосибирск: СибАК, 2019. – С. 131-139.
22. Третьяк С.Н. Коммерческая деятельность. Часть I. Основы теории и организации: Учеб. пособие – Хабаровск: Изд-во ДВГУПС, 2019. – 354 с.
23. Тютюшкина Г.С. Организация коммерческой деятельности предприятия: Учеб. пособие – Ульяновск : УлГТУ, 2019. – 350 с
24. Щеглова Л.В. Особенности коммерческой деятельности малых предприятий в сфере розничной торговли // Экономические науки. – 2021. – № 58. – С. 50-56.
25. Щур Д. Л. Основы торговли. Оптовая торговля: Справочник руководителя, гл. бухгалтера и юриста. – М.: Дело и сервис, 2018 – 656 с.
26. Официальный сайт ПАО «Магнит» - <https://www.magnit.com/ru/>

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/263227>