

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/kursovaya-rabota/91697>

Тип работы: Курсовая работа

Предмет: Коммерция

Содержание

Введение 3

1. Теоретические аспекты управления посредническо-коммерческой деятельностью розничной торговой организации 5

1.1. Содержание системы управления посредническо-коммерческой деятельностью 5

1.2. Принципы управления посредническо-коммерческой деятельностью 5

1.3. Методы управления посредническо-коммерческой деятельностью 6

2. Совершенствование системы управления посредническо-коммерческой деятельностью ООО «БАФ» 9

2.1. Характеристики ООО «БАФ» 9

2.2. Анализ системы управления посредническо-коммерческой деятельностью предприятия ООО «БАФ» 9

2.3. Разработка предложений и их обоснование по совершенствованию системы управления посредническо-коммерческой деятельностью предприятия ООО «БАФ» 10

Заключение 14

Список литературы 23

Введение

В условиях рынка инструментом эффективного хозяйствования предприятия (организации) выступает посредническо-коммерческая деятельность, которая представляет собой совокупность коммерческих процессов и операций, направленных на куплю-продажу, обмен и доведение товаров до потребителей с ориентацией на платежеспособный спрос и получение целевой прибыли. Именно, благодаря коммерческой деятельности на рынке товаров и услуг устанавливаются принципиально новые отношения с партнерами, действуют рыночные регуляторы в сфере обращения, вырабатываются коммерческие принципы, направленные на ведение товарно-денежных и товарно-обменных операций, организацию товародвижения. Рыночные условия хозяйствования способствовали появлению нового типа коммерческих отношений между поставщиками и покупателями товаров, открыли широкий простор инициативе и самостоятельности торговых работников. Без этих качеств в современных условиях нельзя успешно осуществлять коммерческую работу.

Актуальность темы вызвана большим влиянием организации коммерческой деятельности на общие результаты деятельности торгового предприятия.

Объектом исследования является ООО «БАФ», реализующее кондитерскую и шоколадную продукцию розничным торговым предприятиям и торговым сетям.

Предмет исследования – посредническо-коммерческая деятельность предприятия.

Целью представленной работы является разработка мероприятий по совершенствованию коммерческой деятельности анализируемого предприятия.

В соответствии с поставленной целью определены следующие задачи:

изучить содержание системы управления посредническо-коммерческой деятельностью;

раскрыть принципы управления посредническо-коммерческой деятельностью;

рассмотреть методы управления посредническо-коммерческой деятельностью;

представить организационно-экономическую характеристику ООО «БАФ»;

провести анализ системы управления посредническо-коммерческой деятельностью предприятия ООО «БАФ»;

разработать предложения и их обоснование по совершенствованию системы управления посредническо-коммерческой деятельностью предприятия ООО «БАФ».

Теоретической и методологической основой исследования вопросов коммерческой деятельности явились

труды ведущих отечественных и зарубежных ученых, в данной области – это Л.И. Абалкин, В.А. Абчук, Т.В. Григорова, Л.П. Дашков., А.Н. Ключко, В.Н. Платонов и другие ученые.

В процессе анализа и обобщения информации применялись различные методы: сравнительный анализ (сравнение, расчет абсолютных и относительных величин); экономико-статистические методы (экономический анализ – метод цепных подстановок) и др.

Информационную базу исследования составили законодательные акты Российской Федерации.

Структура проекта определяется его целью и задачами. Она состоит из введения, двух глав, заключения, списка литературы и приложений.

1. Теоретические аспекты управления посредническо-коммерческой деятельностью розничной торговой организации

1.1. Содержание системы управления посредническо-коммерческой деятельностью

Посредническо-коммерческая деятельность является неотъемлемым условием функционирования потребительского рынка в качестве сферы коммерческого предпринимательства, в которой осуществляется обмен денег на товары и наоборот.

Посредническо-коммерческая деятельность включает в себя процессы, имеющие отношение к купле-продаже товаров, удовлетворению спроса покупателей, развитию целевых рынков товаров, минимизации издержек обращения и получению прибыли.

В ходе закупки и поставки продукции происходит исследование рынков, установление хозяйственных связей с поставщиками, осуществление коммерческих операций, которые направлены на коммерческие сделки, заключение договоров и обмен товарами и деньгами.

Любая торговая работа сопровождается коммерческими действиями и решениями в соответствии с условиями определенной внешней среды и рыночной конъюнктуры. При осуществлении некоторых коммерческих функций за основу берутся экономические законы рынка, финансовая политика и коммерческое право.

Посредническо-коммерческой деятельностью признается любая покупка товаров, которая совершается с целью их последующей продажи в том же виде или после их обработки и доведение до необходимых свойств. Такая деятельность может осуществляться для сдачи продукции или благ в аренду, напрокат.

Заключение

Представленная работа выполнена по материалам предприятия – ООО «БАФ».

В первой главе работы представлены теоретические аспекты понятия и сущности торговой деятельности торгового предприятия, даны авторские определения экономической категории «посредническо-коммерческая деятельность», определены отличия от торговли и предпринимательства; сходство и отличие торговой деятельности и маркетинговой; исследована организация процессов торговой деятельности оптового торгового предприятия, наибольшее внимание уделено вопросам закупки товаров у поставщиков и сбыту покупателям; в работе представлена методика расчета эффективности торговой деятельности.

Во второй дана краткая характеристика деятельности торгового предприятия, представлена характеристика организации торговой деятельности, проведен анализ товарооборота и ассортимента товаров и оценка эффективности торговой деятельности

Целью торговой деятельности является удовлетворение спроса покупателей и рост прибыли. Оценка эффективности торговой деятельности проведена на основе анализа основных экономических показателей и факторного анализа валового дохода и прибыли. Единственным фактором, положительно повлиявшим на рост прибыли, является рост товарооборота, за счет снижения уровня валового дохода и роста уровня издержек обращения, прибыль предприятия снизилась.

В результате проведения анализа торговой деятельности предложены следующие рекомендации: развивать открытие фирменных магазинов по продаже кондитерской и шоколадной продукции в новых микрорайонах г. Санкт-Петербурга; систематически проводить анализ ассортимента, анализ дебиторской задолженности покупателей при предоставлении товарных кредитов, анализ финансового состояния и

платежеспособности оптового предприятия; активизировать рекламную активность; открыть интернет – магазин.

Приведено обоснование и расчет экономической эффективности открытия фирменного магазина в г. Санкт-Петербурге.

Рекомендуется открыть магазин розничной торговли в новом густонаселенном жилом районе, установить торговую наценку ниже, чем в розничной торговле г. Санкт-Петербурга, чтобы привлечь больше покупателей за счет низких цен. Проектируемые показатели магазина – оцениваются как выгодные для ООО «БАФ»: товарооборот магазина – 16425 тыс.р.; чистая прибыль – 981 тыс.р.; уровень рентабельности – 5,97% – невысокий, ниже чем в оптовой торговле, но расчеты сделаны для первого года эксплуатации магазина; период окупаемости капитальных вложений – 1,5 года.

Список литературы

Виноградова, С.Н. Коммерческая деятельность: Учебник / С.Н. Виноградова. - Мн.: Вышэйшая шк., 2017. - 288 с.

Денисова, Н.И. Коммерческая деятельность предприятий торговли: Учебное пособие / Н.И. Денисова. - М.: Магистр, 2018. - 320 с.

Денисова, Н.И. Коммерческая деятельность предприятий торговли: Учебное пособие / Н.И. Денисова. - М.: Магистр, Инфра-М, 2017. - 480 с.

Иванов, Г.Г. Коммерческая деятельность: Уч / Г.Г. Иванов, Е.С. Холин. - М.: Форум, 2018. - 192 с.

Иванов, Г.Г. Коммерческая деятельность: Учебник (ГРИФ) / Г.Г. Иванов. - М.: Инфра-М, 2017. - 384 с.

Иванов, Г.Г. Коммерческая деятельность: Учебник / Г.Г. Иванов, Е.С. Холин. - М.: ИД Форум, Инфра-М, 2017. - 384 с.

Иванова, М.Б. Коммерческая деятельность: Учебное пособие / М.Б. Иванова, М.Ю. Иванова. - М.: ИЦ РИОР, 2016. - 97 с.

Левкин, Г.Г. Коммерческая деятельность. основы коммерции (для бакалавров) / Г.Г. Левкин, О.А. Никифоров. - М.: КноРус, 2018. - 480 с.

Панкратов, Ф.Г. Коммерческая деятельность: Учебник / Ф.Г. Панкратов, Н.Ф. Солдатова. - М.: Дашков и К, 2017. - 500 с.

Панкратов, Ф.Г. Коммерческая деятельность: Учебник / Ф.Г. Панкратов, Н.Ф. Солдатова. - М.: Дашков и К, 2018. - 500 с.

Половцева, Ф.П. Коммерческая деятельность: Учебник / Ф.П. Половцева. - М.: Инфра-М, 2019. - 416 с.

Поповцева, Ф.П. Коммерческая деятельность: Учебник / Ф.П. Поповцева. - М.: Инфра-М, 2018. - 248 с.

Синяева, И.М. Коммерческая деятельность: Учебник для бакалавров / И.М. Синяева, О.Н. Романенкова, С.В. Земляк. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 506 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/kursovaya-rabota/91697>