СОДЕРЖАНИЕ

Введение…………………………………………………………………………...3

1 Теоретические основы коммерческой деятельности предприятий

 в экономике России ………………………………………….…………..…....5

* 1. Роль коммерческой деятельности в торговых предприятиях

на современном этапе……...…..………………………………..………….…5

* 1. Применение инновационных технологий в коммерческой деятельности

 на розничных предприятиях……..………………………………...………..11

* 1. Выбор новых логистических цепочек для предприятий

розничной торговли…….……………………………….……….....…..……15

2 Анализ экономико-хозяйственной деятельности предприятия розничной

 торговли ООО «Фарма партнер-плюс»………………….....……..……..….21

2.1 Организационно-правовая характеристика предприятия розничной

 торговли ООО «Фарма партнер-плюс»…………………...…..……….........21

2.2 Анализ экономических показателей деятельности предприятия

 розничной торговли ООО «Фарма партнер-плюс»……………..…….....…26

2.3 Анализ конкурентоспособности предприятия розничной торговли

 ООО «Фарма партнер-плюс»……...…………………………………….......35

3 Рекомендации по совершенствованию коммерческой деятельности предприятия розничной торговли ООО «Фарма партнер-плюс»…………49

3.1 Мероприятия по совершенствованию коммерческой деятельности

предприятия розничной торговли ООО «Фарма партнер-плюс»………....49

3.2 Оценка эффективности разработанных мероприятий………..………..…..53

Заключение…..…………………………………………………………..…..…...55

Список использованных источников……………………………..………..…...57

Приложение…………………………………………..……………………...…...59

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы заключается в том, что от организации работы аптеки, от ее обеспечения населения лекарственными средствами и другими товарами аптечного ассортимента зависит здоровье людей. Именно эффективная организация и внедрение методов совершенствования коммерческой деятельности, выявление причинно-следственных связей в коммерческих процессах позволит розничному торговому предприятию своевременно адаптироваться к быстро меняющимся условиям внешней среды, повысить уровень конкурентоспособности и возможность получать стабильные доходы. Развитие теории и методологии организации и совершенствования коммерческой деятельности розничных торговых предприятий имеет важное практическое значение, так как влияет на стабильное развитие всего потребительского рынка в условиях конкуренции.

Таким образом, выполненное исследование направлено как на решение

научных проблем организации и совершенствования коммерческой деятельности розничных торговых предприятий, так и на разработку конкретных предложений по их реализации.

Цель дипломной работы – организация и разработка рекомендаций по совершенствованию коммерческой деятельности предприятия розничной торговли.

Исходя из поставленной цели необходимо решить ряд следующих задач:

– Рассмотреть теоретические основы коммерческой деятельности на предприятии;

– Дать организационно-правовую характеристику предприятия ООО «Фарма партнер-плюс»;

– Проанализировать экономические показатели предприятия ООО «Фарма партнер-плюс»;

– Провести анализ конкурентоспособности предприятия ООО «Фарма партнер-плюс»;

– Разработать мероприятия и рекомендации по совершенствованию коммерческой деятельности предприятия ООО «Фарма партнер-плюс».

Объектом дипломной работы является деятельность предприятия Общество с ограниченной ответственностью «Фарма партнер-плюс» (ООО «Фарма партнер-плюс»).

Предмет исследования дипломной работы выступает коммерческая деятельность предприятия ООО «Фарма партнер-плюс».

Информационной базой послужили труды отечественных и зарубежных авторов, таких как Борисова Е.Ф., Герасименко В.В., Иванова И.В. и других, а также данные финансового учета и отчета предприятия ООО «Фарма партнер-плюс» (бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах).

Практическая значимость темы дипломной работы заключается в разработке рекомендаций по совершенствованию коммерческой деятельности на рассматриваемом предприятии.

Дипломная работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованных источников и приложения. Выполнена на 60 страницах, содержит 15 рисунков, 15 таблиц, 4 формулы, 26 источников литературы, а также 1 приложение на 2 страницах.

Во введении сформулирована актуальность исследования, цель и задачи, которые планируется решить в дипломной работе, объект и предмет исследования.

В первой главе рассмотрены теоретические основы коммерческой деятельности предприятий в экономике России.

Во второй главе дана организационно-правовая характеристика объекта исследования, проведен анализ основных экономических показателей деятельности предприятия ООО «Фарма партнер-плюс», а также дан анализ конкурентоспособности.

В третьей главе разработаны мероприятия и предложены рекомендации по совершенствованию коммерческой деятельности на предприятии ООО «Фарма партнер-плюс».