СОДЕРЖАНИЕ

Введение 3

1 Теоретические основы организации и совершенствования коммерческой деятельности предприятия 5

1.1 Понятие коммерческой деятельности 5

1.2 Сущность, содержание и факторы, влияющие на коммерческую деятельность 9

1.3 Понятие оптово-посреднических организаций. Определение дистрибьюции и её виды 14

2 Анализ коммерческой деятельности на примере ООО «КЛУБ КОЛЛЕКЦИЯ КОСМЕТИК» 19

2.1 Краткая характеристика предприятия 19

2.2 Анализ основных экономических показателей 24

2.3 Анализ коммерческой деятельности предприятия 27

3 Разработка комплекса рекомендаций по совершенствованию деятельности предприятия ООО «КЛУБ КОЛЛЕКЦИЯ КОСМЕТИК» 36

3.1 Рекомендации по повышению эффективности коммерческой деятельности предприятия 36

3.2 Оценка экономической эффективности от предложенных мероприятий 40

Заключение 43

Список использованных источников 45

ВВЕДЕНИЕ

В условиях современного рынка, который характеризуется всё возрастающей конкуренцией и ростом платёжеспособного спроса, жёсткие требования предъявляются не только к качеству и цене продукции. Посредники, в том числе и дилеры, работающие напрямую с производителем, предъявляют требования к быстроте выполнения заказа, к своевременности и качеству поставки. Кроме того, сегодня производителю необходимо вести активную работу с представителями всех уровней канала сбыта (от крупного посредника до конечного потребителя), находить схемы совместного с торговыми посредниками привлечения и удержания конечного покупателя.

Всё это требует особого типа работ. Причём в современных, то есть маркетингоориентированных производственных организациях, работы данного типа должны быть объединены в единую подсистему, которая в свою очередь должна быть интегрирована в общую систему организации таким образом, чтобы играть там ключевую, определяющую роль.

Все эти работы, о которых идёт речь, определяются как коммерческие процессы. Таким образом, коммерческие процессы — это процессы хозяйственной деятельности по взаимодействию с поставщиками и покупателями (как реальными, так и потенциальными).

Коммерческой можно назвать организацию, деятельность которой состоит как в добыче (извлечении), производстве, так и просто в покупке и последующей продаже (в обмен на деньги или другие товары) с целью получения в конечном итоге дохода (выгоды, прибыли).

Коммерческими действиями (процессами) можно признать все покупки товаров, совершаемые или в целях их последующей (пере-) продажи в том же виде, или после их доработки и доведения до необходимого качественного состояния, или даже просто в целях сдачи их в аренду, напрокат.

Суть и принципиальное преимущество подобного определения заключается в подчёркивании и усилении значения коммерческих процессов (коммерческих функций) в производственной организации, являющихся важнейшей составляющей всей системы её функциональной деятельности в условиях рыночной экономики.

Однако коммерческая деятельность оптово-посреднической организации не сводится только к непосредственно коммерческим функциям закупки и продажи, а предполагает выполнение более широкого спектра функций различного характера, роли и содержания: от изучения и формирования спроса на продукцию; поиска, выбора и заключения сделок с партнёрами до доставки продукции непосредственно потребителю и осуществления управления как всей коммерческой деятельностью в целом, так и отдельными коммерческими процессами.

Грамотное, профессиональное управление коммерческими процессами имеет ключевое значение для успешного функционирования и развития организации в целом. Именно успешная работа непосредственно с рынком придаёт смысл всем остальным процессам производственно-хозяйственной деятельности.

Цель данной работы – изучить особенности организации коммерческой деятельности предприятия выбранного в качестве субъекта практического исследования и наметить пути ее совершенствования.

Поставленная цель предполагает решение следующих задач:

1. Рассмотреть сущность коммерческой деятельности;

2. Дать понятие и изучить содержание коммерческой деятельности;

3. Рассмотреть оптово-посредническую деятельность организации ООО «Клуб Коллекция Косметик»;

4. Предложить пути совершенствования коммерческой деятельности предприятия.

Объектом практического исследования является Общество с ограниченной ответственностью «Клуб Коллекция Косметик», основная деятельность которого заключается в закупке товаров у производителя и сбыту ее через каналы оптовой и розничной торговли.