СОДЕРЖАНИЕ

|  |
| --- |
| Введение..................................................................................................................31 Теоретические основы организации закупок в розничной торговле.............51.1 Сущность, задачи, функции и роль закупочной деятельности....................51.2 Планирование закупок и методы оценки эффективности закупочной деятельности предприятия...................................................................................111.3 Особенности организации закупочной деятельности предприятия..........142 Анализ и оценка системы закупочной деятельности ООО «НПП ЭЛТЕК»..................................................................................................................202.1 Экономическая характеристика деятельности ООО «НПП ЭЛТЕК»........202.2. Анализ системы закупочной деятельности ООО «НПП ЭЛТЕК»............262.3 Оценка системы управления товарными запасами на предприятии.........313 Рекомендации по совершенствованию управления закупочнойдеятельностью ООО «НПП ЭЛТЕК»..................................................................373.1 Мероприятия по совершенствованию управления закупочной деятельностью ООО «НПП ЭЛТЕК».................................................................373.2 Оценка экономического эффекта от предложенных мероприятий............42Заключение............................................................................................................45Список использованных источников..................................................................48Приложение А (обязательное).............................................................................50Приложение Б (обязательное).............................................................................51Приложение В (обязательное).............................................................................52 |

**ВВЕДЕНИЕ**

Переход России к рыночной экономике требует изменений в деятельности всех отраслей народного хозяйства. Важно создать адекватную модель хозяйственного механизма для обращения и услуг. Торговля играет особую роль в этом, так как она является конечным звеном на рынке и обеспечивает удовлетворение потребностей покупателей. Реализация этой задачи требует от торговли не только усилий, связанных с продажами, но и проведения сложных мероприятий, чтобы продвинуть товар от производителя к покупателю.

Торговля – важнейшая отрасль экономики любой страны и считается одной из крупнейших. Она объединяет большое количество предприятий и занятых в них людей, так как напрямую связана с удовлетворением потребностей каждого человека. Для успешного функционирования торговых предприятий необходимо учитывать много факторов, требующих ежедневного решения – это организационно-технологические, экономические и финансовые вопросы.

Оптовая торговля является важным звеном в обеспечении необходимой интенсивности и ускорения процесса товародвижения в условиях перехода к рыночным отношениям. Ее задачей является организация движения товаров по каналам распределения, что способствует синхронизации производства и потребления товаров.

Умение эффективно торговать – сложное искусство, которое требует не только небольшого практического опыта, здравого смысла и интуиции. В настоящее время процесс насыщения рынка товарами и увеличение конкуренции подчеркивают необходимость глубоких знаний основ торговой деятельности в различных аспектах, чтобы успешно оставаться в этом бизнесе и добиваться процветания.

Неотъемлемой частью единой системы товародвижения является оптовая торговля, которая сейчас нуждается в серьезной перестройке. Важной задачей государственной политики является структурная перестройка оптовой торговли. Она включает в себя распространение форм организации, которые будут ориентированы на малое предпринимательство и потребителей услуг оптового звена.

Кроме того, в системе товародвижения и на предприятии в целом большую роль в снижении общих расходов предприятия и увеличении прибыли играет закупочная деятельность. В этом процессе должны принимать участие опытные специалисты в области закупок, управление рисками, финансов, в логистике и отношениях с поставщиками. Таким образом, на предприятии крайне необходима грамотная организация и возможность совершенствования коммерческой работы по закупкам.

Актуальность работы обусловлена современным состоянием организации закупочной деятельности в торговле, так как она играет важнейшую роль в развитии предприятия и сглаженный, грамотный процесс данной деятельности способствует росту эффективности использования ресурсов и увеличения прибыли. Для этого применяются различные методы и инструменты, такие как анализ рынка, оценка рисков, проведение биржевых торгов, планирование и контроль закупок.

Цель работы – организация и совершенствование коммерческой деятельности по закупкам ООО «НПП ЭЛТЕК».

Задачи исследования:

- исследовать основы организации закупок в розничной торговле;

- проанализировать и оценить систему закупочной деятельности ООО «НПП ЭЛТЕК»;

- разработать рекомендации по совершенствованию управления закупочной деятельностью ООО «НПП ЭЛТЕК».

Объект исследования – коммерческая работа по закупкам ООО «НПП ЭЛТЕК».

Предмет исследования – организация коммерческой работы по закупкам ООО «НПП ЭЛТЕК».

Работа состоит из введения, трех глав заключения, списка источников,