СОДЕРЖАНИЕ

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

1 Теоретические основы коммерческой деятельности ...………………………6

1.1 Сущность и принципы коммерческой деятельности. Особенности коммерческой деятельности предприятий розничной торговли ……….……..6

1.2 Факторы, влияющие на организацию коммерческой деятельности

на предприятии ……………..…………………………………………………...12

1.3 Методики анализа эффективности коммерческой деятельности

на предприятии ……….........................................................................................19

2 Анализ хозяйственной деятельности ООО «Магия вина» …………………34

2.1 Организационно-правовая характеристика предприятия ………………..34

2.2 Анализ организации коммерческой деятельности предприятия…...……44

2.3 Анализ эффективности организации коммерческой деятельности предприятия……………………………………………………………………...59

3 Пути совершенствования коммерческой деятельности

ООО «Магия вина» ……………………………………………………………..71

3.1 Мероприятия, направленные на увеличение прибыли компании ………71

3.2 Оценка экономической эффективности предложенных мероприятий …82

Заключение ………………………………………………………………………89

Список использованных источников ………………………………………….92

ВВЕДЕНИЕ

Тема дипломной работы – «коммерческая деятельность предприятия розничной торговли и пути её совершенствования» – очень важна в условиях рыночной экономики. Одним из ключевых элементов организации современного бизнеса является система организации коммерческой деятельности.

Коммерческая деятельность торгового предприятия состоит из ряда торгово-организационных операций и управления ими. Теоретические и практические знания об организации и техники осуществления торговых операций являются основой осуществления коммерческой деятельности. Для успешной реализации процесса купли – продажи необходимо выполнять взаимосвязанные и выстроенные в определенном порядке действия, носящие коммерческий характер и отражающие организационную, социальную и политическую составляющую процесса.

С помощью коммерческой деятельности устанавливается связь между «продавцом» и «покупателем» товара и управление процессом товарного обмена. Действия, осуществляемые в процессе, отличаются коммерческим характером и влиянием на итоговые результаты работы предприятия торговли. Розничная торговля замыкает цепь движения товаров от производителей к потребителю и представляет собой конечное звено по продаже товаров и оказанию услуг непосредственно потребителю.

Коммерческая деятельность предприятия розничной торговли должна отличаться высоким динамизмом, обусловленным изменениями во внутренней и внешней среде, ресурсном потенциале предприятия, технологии торговли и финансовом состоянии. Эффективная коммерческая деятельность, в свою очередь, обеспечивает устойчивое развитие торгового предприятия, его конкурентоспособность.

Кроме этого, актуальность темы исследования заключается в том, что разработка стратегических направлений развития коммерческой деятельности предприятия необходима для укрепления конкурентных позиции на рынке товаров и услуг. Возникает необходимость конкретизации сущности и цели коммерческой деятельности предприятий розничной торговли, разработки рекомендаций по организации, прогнозированию и планированию коммерческой деятельности.

Объектом исследования дипломной работы служит сеть винотек «Магнум». Предмет исследования: коммерческая деятельность розничного предприятия «Магнум».

Целью дипломной работы является изучение коммерческой деятельности розничного предприятия и определение путей её совершенствования на примере деятельности винотеки «Магнум».

В соответствии с целью работы были выделены три основные задачи:

1. изучение теоретических основ коммерческой деятельности на розничном предприятии;
2. анализ состояния коммерческой деятельности сети винотек «Магнум»;
3. разработка рекомендаций по улучшению коммерческой деятельности анализируемого предприятия.

Дипломная работа состоит из введения, 3 глав и заключения. Работа представлена на 97 страницах машинописного текста, содержит 37 таблиц, 18 рисунков и список литературы, состоящий из 46 источников.