

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://studservis.ru/gotovye-raboty/diplomnaya-rabota/228818>

Тип работы: Дипломная работа

Предмет: Электронная торговля

ВВЕДЕНИЕ 8

Глава 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ 10

1.1. Понятие и виды коммерческой деятельности 10

1.2 Показатели оценки эффективности коммерческой деятельности предприятия 14

Глава 2. АНАЛИЗ ОРГАНИЗАЦИИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «АДИДАС» 21

2.1. Краткая характеристика ООО «Адидас» 21

2.2. Анализ ассортимента и политика продвижения ООО «Adidas» 31

Глава 3 СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ООО «АДИДАС» 43

3.1. Разработка предложений по улучшению торгового процесса и торгового сервиса организации 43

3.2 Оценка экономической эффективности предложенных мероприятий 47

ЗАКЛЮЧЕНИЕ 55

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ 57

ПРИЛОЖЕНИЕ 60

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что активность потребительского рынка определяется рядом факторов: свободой предпринимательской деятельности; общественным разделением труда, которое неизбежно приводит к обмену товарами и услугами; экономической изоляцией производственных предприятий и торговых предприятий как важного условия товарообмена. В условиях рынка инструментом управления предприятиями розничной торговли является коммерческая деятельность.

Наметившаяся положительная динамика формирования российской экономики устанавливает потребность создания теоретической базы с целью улучшения коммерческой деятельности предприятий розничной торговли.

В целях усиливающейся конкуренции необходимо улучшать коммерческую деятельность предприятий розничной торговли, обладающих диверсифицированным характером деятельности и особенностью функционирования на потребительском рынке.

Существенное внимание зарубежные и отечественные ученые уделяют вопросам улучшения, формирования и функционирования товарных рынков, коммерческой деятельности предприятий розничной торговли.

Работы приурочены к различным проблемам теории управления, а также регулирования рынка.

Потребность объяснения теоретических основ и практических подходов к организации и улучшению коммерческой деятельности предприятий розничной торговли привела к проведению данного исследования.

В связи с этим поиск и обоснование путей улучшения механизма коммерческой деятельности предприятий розничной торговли стали актуальной проблемой экономической науки. Непосредственно результативная организация и внедрение методов улучшения коммерческой деятельности, обнаружение причинно-следственных связей в коммерческих процессах позволят предприятиям розничной торговли вовремя приспособиться к стремительно меняющимся условиям внешней среды, увеличить уровень конкурентоспособности.

Приведенные условия, доказывающие значимость и важность выбранного исследования, стали причиной для определения темы данной выпускной квалификационной работы.

Разработка теории, а также методологии организации и улучшения коммерческой деятельности предприятий розничной торговли имеет огромное практическое значение, так как влияет на стабильное развитие всего потребительского рынка в условиях конкуренции.

Таким образом, завершённое исследование ориентировано как на решение научных проблем организации и улучшения коммерческой деятельности предприятий розничной торговли, так и на разработку конкретных предложений по их осуществлению.

Объектом исследования работы является предприятие ООО «Адидас».

Предметом работы является коммерческая деятельность на примере ООО «Адидас».

Цель работы – исследовать организацию коммерческой деятельности предприятия розничной торговли.

Исходя из поставленной цели предполагается решить ряд следующих задач:

- рассмотреть понятие и виды коммерческой деятельности;
- изучить показатели оценки эффективности коммерческой деятельности предприятия;
- дать краткую характеристику ООО «Адидас»;
- выполнить анализ ассортимента и политика продвижения ООО «Adidas»;
- разработать предложения по улучшению торгового процесса и торгового сервиса организации;
- выполнить оценку экономической эффективности предложенных мероприятий.

При осуществлении выпускной квалификационной работы были использованы следующие методы исследования: сравнительный анализ, теоретический анализ источников, анализ отчетности предприятия, конкурентный анализ, анализ показателей финансово-хозяйственной деятельности.

Теоретической основой работы являются работы ученых экономистов Виноградовой С.Н., Дашкова Л.П., Иванова Г.Г., Панкратова Ф.Г., Памбухчиянц О.В., Парамоновой Т.Н., Половцевой Ф.П., Синяевой И.М., Фомина Г.П.

Информационную базу составили результаты исследований, имеющихся в работах зарубежных и отечественных экономистов; материалы периодических специальных изданий; справочные материалы, а также показатели торгово-финансовой деятельности предприятия «Адидас».

Работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованных источников, приложений.

В первом разделе рассмотрены понятие и виды коммерческой деятельности; изучены показатели оценки эффективности коммерческой деятельности предприятия.

Во втором разделе работы проведен анализ организации коммерческой деятельности розничного предприятия ООО «Адидас», проведен анализ ассортимента и политика продвижения ООО «Adidas».

В третьем разделе на основе результатов анализа выявляются возможности совершенствования коммерческой деятельности и разрабатываются мероприятия по совершенствованию коммерческой деятельности розничного предприятия ООО «Адидас». Произведен расчет экономического эффекта от внедрения предложений на практике.

В заключении сделаны выводы по работе.

Глава 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1. Понятие и виды коммерческой деятельности

Коммерческая деятельность связана со второй концепцией торговли - торговыми процессами с целью осуществления актов купли-продажи с целью получения прибыли [33].

Коммерческая деятельность считается экономически более обширным понятием, нежели торговля, так как торговля всегда устроена на торговле, но не всякая коммерческая деятельность сводится только к торговле. Многие юридические лица в сфере коммерческой деятельности осуществляют сложный комплекс закупочной, производственной, строительной, инвестиционной и других видов предпринимательской деятельности с целью ее дальнейшей реализации посредством процессов купли-продажи с целью получения выручки и прибыли [5].

Коммерческая деятельность - это наиболее узкое понятие, нежели предпринимательство, одна из его форм. Предпринимательство - это организация хозяйственной, производственной и иной деятельности, приносящей прибыль предпринимателю. Из всех возможных разновидностей предпринимательской деятельности (издательства, банка, организация промышленного предприятия, сельской фермы и т.д.) только торговля считается чисто коммерческой деятельностью. В то же время в некоторых других видах предпринимательской деятельности могут реализовываться элементы коммерческой деятельности (операции по купле-продаже товаров, полуфабрикатов, заготовленной продукции, сырья и т.д.) [18]. Процессы и операции, происходящие в сфере торговли, бывают двух типов: исключительно коммерческие (коммерческие); производственные (технологические).

Чисто коммерческими (коммерческими) - это организация коммерческих взаимоотношений между покупателями и продавцами, страхование товаров при их доставке покупателям, реклама продаж, изучение потребительского спроса на товары, обслуживание клиентов, в том числе выполнение для них некоторых дополнительных услуг[11].

Производственные процессы (технологические) - это доставка товаров от производителей потребителям и покупателям, управление запасами, хранение, упаковка, сортировка и другие.

По сфере применения коммерческую деятельность можно разделить на: коммерческую деятельность на промышленном предприятии (закупки и продажи); коммерческую деятельность в сфере товарооборота (коммерческая посредническая деятельность) [42].

Итак, предметом коммерческой деятельности являются коммерческие процессы, осуществляемые на промышленных предприятиях и в сфере товарооборота.

Субъектами коммерческой деятельности являются промышленные, коммерческие и посреднические предприятия.

Различные экономические взаимоотношения между субъектами коммерческой деятельности формируют специализированную коммерческую систему, с помощью которой исполняется современная коммерческая деятельность.

Комплекс методов исследования коммерческой деятельности считается методологией коммерческой деятельности. Методология содержит в себе как общенаучные, так и специальные методы познания (исследования) [1].

Общенаучные методы исследования содержат в себе методы наблюдения, сравнения, аналогии, эксперимента и т.д.

Специальные методы содержат анкетирование клиентов, экономико-математические расчеты, экспертные оценки, обеспечивающие определение экономической эффективности коммерческой деятельности.

Коммерческие отношения могут развиваться только в условиях экономической свободы субъектов деловых отношений, которая предполагает: владение капиталом и умение управлять финансами; полное равенство партнеров; способность принимать коммерческий риск и адаптироваться к меняющимся условиям и потребностям рынка; ориентацию на максимизацию прибыли в сложившихся условиях и наиболее выгодные способы ее инвестирования [36].

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

- 1.Алклычев, А.М. Экономика торговли: Учеб. пособие – Махачкала: ИПЦ ДГУ, 2019. – 160 с.
- 2.Баженов, Ю.К. Организация коммерческой деятельности малых и средних предприятий: учебное пособие. – М.: ИД ФОРУМ, 2017. –304 с.
- 3.Бакальская Е.В., Смоловщикова Н.В. Основы организации коммерческой деятельности предприятий: Учебное пособие – М.: Наука, 2021.- 46 с.
- 4.Бакиров, А.Р. Управление коммерческой деятельностью // Science Time. –2021. –No 3 (27). –С. 64-68.
- 5.Белоусова Н. А., Радюкова Я. Ю. Специфика коммерческой деятельности // Социально-экономические явления и процессы. - 2018. - № 4 (050). - С. 33-35.
- 6.Борбодоев, М. М. Методологические аспекты организации коммерческой деятельности потребительских рынков // Молодой ученый. - 2019. - № 25 (129). - С. 248-251.
- 7.Борисов, Е. Ф. Коммерческая деятельность - М.: Юристъ, 2019.-568 с.
- 8.Бунеева, Р.И. Коммерческая деятельность: организация и управление: учебник. – Ростов н/Д: Феникс, 2019. – 365с.
- 9.Валигурский, Д. И. Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка: учебник. – М.: Дашков и К°, 2018. – 299 с.
- 10.Голубков Е.П. Коммерческая деятельность. - М.: Финпресс, 2017. – 628 с.
- 11.Гудиева, Л. Р. Комплексная оценка эффективности коммерческой деятельности // Менеджмент в России и за рубежом. – 2021. –No11. –С. 3-9.
- 12.Гураева, И. З. Показатели оценки эффективности коммерческой деятельности предприятия // Экономика и управление. –2017. –No17. –С. 1-5.
- 13.Дашков, Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью: учебник. – М.: Дашков и К, 2019. –688 с.
- 14.Денисова, Н.И. Организация и управление коммерческой деятельностью: учебное пособие. – М.: Магистр, 2017. –384 с.6.
- 15.Диянова С.Н. Стратегическое планирование коммерческой деятельности // Вопросы формирования общества. –2020. –С. 52-61.
- 16.Дмитриева Л.Н. Система показателей оценки уровня развития коммерческой деятельности организации // Новое слово в науке: перспективы развития. –2021. –No 2 (4). –С. 332-335.
- 17.Дорман, В.Н. Коммерческая организация: доходы и расходы, финансовый результат: учебное пособие . – М. :Флинта, 2017. –108 с.

18. Жукова, Т. Н. Коммерческая деятельность. – М.: Вектор, 2017. – 256 с.
19. Иванов, И.В., Баранов, В.В. Коммерческая деятельность. Стоимостной подход. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2018. – 504 с.
20. Иванов, М.Ю. Организация и технология коммерческой деятельности: учебное пособие. – М.: ИЦ РИОР, 2020. –97 с.
21. Калиева, О. М. Понятие экономической эффективности коммерческой деятельности // Инновационная экономика: материалы I Междунар. науч. конф. (г. Казань, октябрь 2020 г.). – Казань : Бук, 2020. – С. 99-103.
22. Каплина, С.А. Организация коммерческой деятельности: учебное пособие - Ростов н/Д: Феникс, 2018. – 415с.
23. Красюк И.А. Маркетинг в коммерческой деятельности: учеб. пособие. – Ростов н/Д: Феникс, 2017. – 400 с.
24. Крутякова, Т.Л. Коммерческая деятельность - М.: АйСи , 2019. - 224 с.
25. Ланкастер, Дж. Управление продажами. – М.: ЮНИТИ, 2018. – 416 с.
26. Лобова, А. С. Формирование управления коммерческой деятельностью предприятия // Молодой ученый. –2017. –№39. –С. 33-36
27. Маклаков, Г.В. Эффективность коммерческой деятельности: учебник. – М.: Дашков и К, 2019. –232 с.
28. Насибуллина Р.Р. Применение показателей эффективности в управлении предприятием // Информатика и кибернетика. –2020. –С. 46-48.
29. Памбухчиянц, О. В. Организация коммерческой деятельности: учебник. – М.: Дашков и К^о, 2018. – 268
30. Панкратов, Ф.Г. Коммерческая деятельность: учебник. – М.: Дашков и К, 2017. –500 с.
31. Половцева, Ф.П. Коммерческая деятельность: учебник – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2019. –224 с.
32. Райзберг Б.А. Курс экономики: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2017. - 538 с.
33. Соломатин, А.Н. Экономика и организация деятельности торгового предприятия - М.: ИНФРА-М, 2019. – 541с.
34. Строков, В.А. Коммерческая деятельность. – М.: Хорс, 2018. – 329 с.
35. Трошин, В. А. Оценка эффективности коммерческой деятельности // Инновационная экономика. – Казань: Бук, 2017. –С. 69-72.
36. Тютюшкина Г.С. Основы коммерческой деятельности: учеб. пособие. – Ульяновск: УлГТУ, 2016. – 112 с.
37. Хасбулатова Б.М. Организация коммерческой деятельности предприятия. – Махачкала: ДГИНХ, 2019 - 165с.
38. Холмирзоев, Д. Н. Основные показатели коммерческой деятельности // Молодой ученый. –2020. –№30. –С. 286-289.
39. Чумакова О.Н. Соотношение предпринимательской и коммерческой деятельности // Гуманитарные науки. –2019. –№ 6. –С. 35.
40. Шевченко И.В. Финансовый контроль за коммерческой деятельностью корпорации // Финансовая аналитика. – 2017. –№ 20. –С. 2-6.
41. Шустерман, М.С. Содержание экономической категории «коммерческая деятельность предприятия» // Экономическая наука и практика: материалы VI Междунар. науч.конф. - 2018. –С. 4-8.
42. Эриашвили, Н.Д. Организация коммерческой деятельности предприятий. - М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2015. –319 с.
43. Официальный сайт ООО «Адидас» - https://www.adidas.ru/help?hcid=COMPANY_INFORMATION

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://studservis.ru/gotovye-raboty/diplomnaya-rabota/228818>