

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/kursovaya-rabota/445300>

**Тип работы:** Курсовая работа

**Предмет:** Коммерция

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ.....	5
1.1 Сущность и значение оптовой торговли.....	5
1.2 Особенности организации оптовой торговли.....	8
2 ОРГАНИЗАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОПТОВОГО ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «РОСТЛОМ-ЮГ» .....	13
2.1 Общая характеристика предприятия.....	13
2.2 Анализ организации оптовой торговли ООО «Ростлом-Юг».....	19
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	24
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ.....	26

## ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. Оптовая торговля является важным сегментом рыночной экономики, обеспечивая эффективное распределение товаров и услуг между производителями и розничными продавцами. В современных условиях развития экономики оптовые торговые предприятия играют ключевую роль в обеспечении стабильности и устойчивости товарного рынка.

Оптовые торговые предприятия играют важную роль в цепи поставок товаров, обеспечивая массовое распространение продукции от производителей до розничных продавцов. Организация и эффективное управление деятельностью оптовых торговых предприятий имеет ключевое значение для успешного функционирования бизнеса и достижения поставленных целей. В данном контексте важно учитывать множество аспектов, начиная от анализа рынка и формирования ассортимента товаров, заканчивая маркетингом, управлением персоналом и финансовым контролем. Правильно организованная деятельность оптовых торговых предприятий способствует развитию бизнеса, укреплению позиций на рынке и повышению конкурентоспособности.

Целью данной работы является изучение организации деятельности оптовых торговых предприятий на примере ООО «Ростлом-Юг».

Задачи исследования:

- обозначить сущность и значение оптовой торговли;
- выявить особенности организации оптовой торговли;
- дать общую характеристику предприятия;
- провести анализ организации оптовой торговли ООО «Ростлом-Юг».

Объект исследования: деятельность оптового торгового предприятия ООО «Ростлом-Юг».

Предмет исследования: организация и управление оптовой торговлей на примере ООО «Ростлом-Юг».

Теоретическая значимость исследования заключается в том, что оно позволит расширить знания организации и управления оптовой торговлей на основе конкретного примера ООО «Ростлом-Юг».

Результаты исследования могут быть использованы для дальнейшего теоретического анализа оптовой торговли, а также для сравнения с другими оптовыми предприятиями.

Практическая значимость исследования заключается в том, что его результаты могут быть использованы руководством ООО «Ростлом-Юг» для оптимизации своей деятельности, разработки стратегий развития и управления, а также для принятия решений по улучшению эффективности работы предприятия.

Структура работы состоит из введения, двух глав, заключения и списка использованных источников.

Данная структура позволит систематизировать информацию об оптовой торговле и провести анализ деятельности ООО «Ростлом-Юг».

# 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ

## 1.1 Сущность и значение оптовой торговли

Оптовая торговля – это вид деятельности, который заключается в продаже товаров и услуг тем, кто приобретает их для дальнейшего использования или перепродажи. Оптовые закупки производятся крупными партиями и в больших объемах [9].

Рыночное пространство включает в себя не только производителей и потребителей товаров, но и множество промежуточных звеньев, таких как оптово-посреднические организации, которые предоставляют различные услуги как производителям, так и потребителям.

Оптовая торговля играет ключевую роль в ускорении процесса движения товаров по распределительным каналам. В прошлом в стране существовала сложная сеть оптовых предприятий, складов, баз, которые обеспечивали централизованное распределение товаров и контролировали пути и условия продвижения товаров.

Современные условия рынка заставляют компании оптовой торговли пересматривать свою стратегию, внедрять новые виды деятельности и изменять формы организации. Рациональное управление оптовой торговлей играет важную роль в обеспечении эффективного товарооборота и в доставке разнообразных товаров на рынок.

Функции оптовой торговли необходимы для обеспечения потребностей как производителей, так и розничных торговцев. Неравномерное распределение предприятий, специализация производства и другие факторы делают оптовую торговлю неотъемлемой частью современной экономики.

Необходимость функционирования оптовой торговли обусловлена тем, что непосредственная реализация товаров предприятиями-изготовителями напрямую потребителям практически неосуществима из-за их распределения по различным регионам. Поэтому торговля широкого ассортимента товаров происходит на двух уровнях [7]:

- на первом этапе товары продаются оптовым предприятиям производителями (оптовая торговля) или между собой;
- на втором этапе розничные торговые компании реализуют товары напрямую потребителям (розничная торговля).

Оптовая торговля позволяет товарам проходить несколько этапов продаж – сначала на региональном уровне, затем – на местном.

Эта форма взаимоотношений между предприятиями и организациями формирует экономические связи и определяет структуру товарных потоков на рынке. Она выступает в роли посредника между производством и розничным сегментом торговли.

Основными целями развития оптовой торговли являются создание эффективной системы сбыта, поддержание интенсивности товаропотока и формирование финансовых резервов для процесса товародвижения.

Оптовая торговля несет функцию продвижения на внутренний рынок отечественной продукции и распределения импортных товаров, способствует повышению качества продукции отечественных производителей и конкурентоспособности их товаров.

Среди основных задач оптовой торговли выделяют поиск поставщиков, закупку товаров у производителей, увеличение числа промежуточных звеньев, ассортиментное обновление и привлечение покупателей, проведение маркетинговых исследований, информационное обслуживание и принятие риска в торговле товарами.

Важным фактором, позволяющим производителям и розничным торговым предприятиям эффективно оперировать своими материальными ресурсами, является оптовая торговля. Она способствует уменьшению излишних запасов продукции на всех уровнях товарооборота, помогает избавиться от дефицита товаров и играет значительную роль в формировании отраслевых и региональных рынков.

Оптовая торговля обеспечивает усиление воздействия потребителя на производителя, открывая возможности регулирования спроса и предложения. Потребитель влияет на производителя через поток информации, который проходит через торговлю, а также получает необходимые товары через этот же канал.

Важной задачей оптовой торговли является согласование движения товара от потребителя к производителю и обратно. Она является регулятором рыночного спроса, осуществляет адаптацию к

потребностям потребителя и обеспечивает насыщение рынка товарами.

На более крупном уровне оптовая торговля выполняет целый ряд функций, включая интеграцию, оценку, организацию и регулирование экономических систем, распределение, накопление и хранение товаров, контроль качества, финансирование, маркетинговое исследование, обеспечение хранения и транспортировки.

Все эти функции, как на макро-, так и на микроуровне, являются неотъемлемой частью оптовой торговли, которая играет важную роль в современной экономике.

Функции оптовой торговли по отношению к оптовым покупателям [3]:

- анализ потребностей и спроса;
- конвертация промышленного ассортимента в товарный;
- преодоление географических различий и экономическая интеграция региона;
- накопление и хранение товарных запасов;
- упаковка и фасовка;
- улучшение и усовершенствование качества товаров;
- обеспечение доставки товаров;
- предоставление кредитов;
- информационное и консультационное обслуживание.

Выполнение этих задач является основой коммерческой деятельности оптовой торговли.

Оптовая торговля играет ключевую роль в современной экономике, обеспечивая эффективное распределение товаров от производителей к розничным продавцам и другим потребителям. Сущность оптовой торговли заключается в массовой закупке товаров у производителей или посредников и их дальнейшей продаже в больших объемах. Оптовая торговля способствует снижению издержек за счет экономии на объемах и оптимизации логистических процессов.

Значение оптовой торговли заключается в том, что она обеспечивает множество предприятий и организаций доступ к широкому ассортименту товаров по оптовым ценам, что способствует развитию бизнеса и повышению конкурентоспособности. Оптовая торговля также играет важную роль в стимулировании производства и создании рабочих мест.

Таким образом, оптовая торговля имеет значительное экономическое значение, способствуя развитию бизнеса, улучшению доступа к товарам и услугам, а также оптимизации логистических процессов.

#### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Российская Федерация. Конституция (1993). Конституция Российской Федерации: офиц. текст. – М.: Маркетинг, 2001. – 39 с.
2. Диянова, С. Н. Оптовая торговля. Организация и управление коммерческой деятельностью: учебное пособие / С.Н. Диянова, Н.И. Денисова. — Москва: Магистр: ИНФРА-М, 2020. — 384 с.
3. Иванов, Г. Г. Оптовая торговля: учебное пособие / Г. Г. Иванов, А. Ф. Никишин, С. С. Шипилова. — Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2022. — 96 с.
4. Иванов, Г. Г. Коммерция: учебное пособие / Г. Г. Иванов, С. Л. Орлов. — Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2019. — 160 с.
5. Манько, А. В. Коммерция: учебно-методическое пособие / А. В. Манько. - Москва: Финансы и Статистика, 2014. - 256 с.
6. Магомедов, А. М. Экономика организаций торговли: учебник для вузов / А. М. Магомедов. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2024. — 286 с.
7. Оптовая торговля [Электронный ресурс]. – URL: [https://polessk.gov39.ru/content/deyatelnost/otdel\\_po\\_ekonomicheskomu\\_razvitiyu\\_zakupkami\\_investitsionnoy\\_politike/potr](https://polessk.gov39.ru/content/deyatelnost/otdel_po_ekonomicheskomu_razvitiyu_zakupkami_investitsionnoy_politike/potr) (дата обращения: 05.05.2024)
8. Оптовые продажи: особенности бизнеса, подводные камни и секреты успеха [Электронный ресурс]. – URL: <https://journal.sovcombank.ru/biznesu/optovie-prodazhi-osobennosti-biznesa-podvodnie-kamni-i-sekreti-uspeha> (дата обращения: 05.05.2024)
9. Оптовая торговля: что это такое, виды и примеры реализации оптом [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.cleverence.ru/articles/auto-busines/optovaya-torgovlya-cto-eto-takoe-vidy-i-primery-realizatsii-optom/> (дата обращения: 05.05.2024)
10. Пахомова, Н. Г. Организация деятельности торгового предприятия: оптовая торговля: учебное пособие / Н. Г. Пахомова. — Липецк: Липецкий ГТУ, 2021. — 89 с.

11. Трушина, Е. В. Маркетинг: учебник / Е. В. Трушина, О. О. Скрябин, О. О. Скрябин. - Москва: Издательский Дом НИТУ «МИСиС», 2023. - 216 с.
12. Янин, А. Н. Экономика Тюменской области: учебное пособие / А. Н. Янин. — Тюмень: ТюмГУ, 2021. — 316 с.

*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/kurovaya-rabota/445300>