

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/kontrolnaya-rabota/88213>

Тип работы: Контрольная работа

Предмет: Коммерция

Введение.....3

1.Диагностика эффективности функционирования торговли с позиций потребителя 5

Заключение 13

Список литературы 14

Введение

В современном мире культура является важнейшим фактором, обеспечивающим духовное развитие, экономический рост, социальную стабильность, национальную безопасность и развитие институтов гражданского общества. Любые экономические преобразования неэффективны без полноценного удовлетворения культурных потребностей населения. Сами преобразования невозможны без достаточного культурного уровня осуществляющих их людей.

В последние годы на потребительском рынке произошли существенные изменения: появились новые форматы торговли, изменился облик современных магазинов, значительно расширился ассортимент товаров, а также повысились требования к качеству обслуживания покупателей.

Успешная деятельность предприятия розничной торговли зависит от многих факторов, в число которых входят: удачное расположение, внешняя и внутренняя привлекательность, конкурентоспособные цены, хорошая ассортиментная матрица, но при этом, ведущим фактором в конкурентной борьбе за деньги покупателя становится уровень качества обслуживания.

Особенно проблема обеспечения высокого качества торгового обслуживания актуальна для организаций потребительской кооперации. Здесь уровень качества торгового обслуживания низкий. В первую очередь от качества торгового обслуживания зависит эффективная торговая деятельность любого предприятия, основным показателем которой является размер прибыли. Немаловажным является и широта ассортимента, качество реализуемого товара, скорость обслуживания. Эти и другие вопросы являются важными при характеристике качества торгового обслуживания населения. Качественное торговое обслуживание способствует стимулированию сбыта товара, то есть побуждает покупателя приобрести товар. При качественном обслуживании, покупатель сократит время на приобретение товара, соответственно для себя покупатель сделает выводы и при выборе магазина посетит именно его. Поэтому, чтобы выяснить насколько актуальна эта тема для предприятий розничной торговли необходимо проанализировать работу предприятия и соответственно разработать пути повышения качества торгового обслуживания.

В повышении уровня качественного обслуживания заинтересованы как покупатель так и торговое предприятие, поскольку от этого зависит размер функциональных затрат свободного времени населения и конечные результаты торгового предприятия.

Целью работы является диагностика эффективности функционирования торговли с позиций потребителя. В работе использованы общие и частные методы исследования, в том числе: аналитический, сравнительный, метод статистического анализа, структурно-логический метод и другие.

1.Диагностика эффективности функционирования торговли с позиций потребителя

Длительные негативные тренды привели к снижению операционных и финансовых показателей у большинства крупных FMCG-сетей, банкротству компаний и фактическому переделу ряда региональных рынков.+ Прошлый год стал для российского FMCG-ритейла переломным во всех отношениях – на первый план вышли диджитализация, внедрение новых технологий и проблемы кибербезопасности, при этом ритейлеры работали в условиях стабильно низкого платежеспособного спроса и усиливающегося давления со стороны государства.

Длительные негативные тренды привели к снижению операционных и финансовых показателей у большинства крупных FMCG-сетей, банкротству компаний и фактическому переделу ряда региональных

рынков. В 2006-2015 гг., по данным Росстата, розничная и оптовая торговля формировала порядка 16-18% произведенного ВВП, однако в 2016 г. вклад сектора в валовую стоимость произведенного ВВП в рыночных ценах составил 14,4%, что обусловлено низкими темпами роста розничной торговли, вызвавшими отставание от других отраслей экономики.

В 2018-2020 гг. аналитики ожидают умеренного роста показателя, однако докризисных значений достичь не удастся. Вклад сект

Список литературы

1. Официальный сайт компании Ашан Ритейл Россия [Электронный ресурс] – URL: <https://auchan-supply.ru/about/russia/>
2. Официальный сайт компании Лента [Электронный ресурс] – URL: <https://lenta.com/>
3. Официальный сайт компании Монетка [Электронный ресурс] – URL: <http://www.monetka.ru/>
4. Официальный сайт компании Магнит [Электронный ресурс] – URL: <http://magnit-info.ru/>
5. Официальный сайт компании Metro Cash&Carry [Электронный ресурс] – URL: <https://www.metro-cc.ru/>
6. Официальный сайт компании X5 Retail Group [Электронный ресурс] – URL: <https://www.x5.ru/>
7. Официальный сайт компании «Бегемот» [Электронный ресурс] – URL: <http://begemot-kem.ru/>
8. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ [Электронный ресурс] – URL: <http://www.gks.ru/>

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/kontrolnaya-rabota/88213>