

АВТНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ  
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»  
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)

Дипломная работа на тему:

«Коммерческая деятельность по оптовой закупке  
товаров и пути повышения ее эффективности»

( на материалах предприятия ЗАО ТК «Эдельвейс»)

Автор: Зарипов А.Р.

# Актуальность

- Актуальностью темы выпускной квалификационной работы является то, что оптовая закупка товаров - это одна из важнейших операций коммерческого процесса в магазине, требующая постоянного совершенствования.

# Основные цели и задачи

- Цель выпускной квалификационной работы - коммерческая деятельность по оптовой закупке товаров и пути повышения ее эффективности.
- Поставленная цель вызвала необходимость решения следующих основных задач:
  - - рассмотреть теоретические основы коммерческой работы по закупке товаров;
  - - проанализировать способы закупок товаров;
  - - определить основные направления работы деятельности по оптовой закупке товаров в ЗАО ТК «Эдельвейс».;
  - - провести анализ состояния коммерческой деятельности по оптовой закупке товаров в ЗАО ТК «Эдельвейс»;
  - - проанализировать основные направления совершенствования коммерческой деятельности по оптовой закупке товаров в ЗАО ТК «Эдельвейс»;

# Состав и структура работников ЗАО ТК «Эдельвейс»

Категории работников	2014		2015		2016	
	Чел.	%	Чел.	%	Чел.	%
Руководящие работники	17	11,72	15	12,20	14	12,39
Административный персонал	15	10,34	12	9,75	10	8,85
Производственный персонал	5	3,45	4	3,25	4	3,54
Торговый персонал	98	67,59	84	68,30	77	68,14
Технический обслуживающий персонал	10	6,90	8	6,50	8	7,08
<b>Всего</b>	<b>145</b>	<b>100,00</b>	<b>123</b>	<b>100,00</b>	<b>113</b>	<b>100,00</b>

# Выручка предприятия ЗАО ТК «Эдельвейс»

Показатель	Год			Абсолютное изменение		Темп роста, %	
	2014	2015	2016	2015-2014	2016-2015	2015/2014	2016/2015
Выручка, тыс. руб.	159292	163179	170444	3887	7265	102,44%	104,45%
Валовая прибыль, тыс. руб.	33 770	33 661	32 242	-109	-1 419	99,68%	95,78%
Рентабельность по валовой прибыли	21,20%	20,63%	18,92%	-0,57%	-1,71%	97,30%	91,70%
Прибыль от продаж тыс. руб.	410	447	562	37	115	109,02%	125,73%
Рентабельность по прибыли от продаж, %	0,26%	0,27%	0,33%	0,02%	0,06%	106,43%	120,37%
Чистая прибыль, тыс. руб.	44	30	70	-14	40	68,18%	233,33%
Рентабельность							

# Поставщики ЗАО ТК «Эдельвейс»

ЭДЕЛЬВЕЙС-М, ООО

Казанский Молочный Комбинат

ЧИСТОЕ ПОЛЕ

ХОЛОД, ОАО

САРМАНОВСКИЙ МОЛОЧНЫЙ ЗАВОД

ВАМИН ТАТАРСТАНО, ОАО

## Основные направления совершенствования коммерческой деятельности по оптовой закупке товаров в ЗАО ТК «Эдельвейс»

- 1. Несмотря на то что компания работает на протяжении нескольких лет с одними и теми же фирмами, они повышают цены на товар.
- Поэтому руководству следует заняться поиском поставщиков, которые будут предоставлять хорошую скидку постоянным оптовым покупателям.

# Основные направления совершенствования коммерческой деятельности по оптовой закупке товаров в ЗАО ТК «Эдельвейс»

- 2. Высокая культура обслуживания.
- Главную оценку торговле выставляет покупатель. Высокой оценки заслуживает только та торговая организация, которая современно оформлена, светлая, просторная, в которой покупателю предложат высококачественный товар в соответствии с его спросом, где его культурно обслужат, нет очередей, в которой продавцы опрятны, приветливы и доброжелательны. Именно в такой магазин покупатель придет еще и еще раз.

# Основные направления совершенствования коммерческой деятельности по оптовой закупке товаров в ЗАО ТК «Эдельвейс»

- 3. Тщательный отбор и соответствующая подготовка персонала.
- Определенное влияние на имидж организации оказывает торговый персонал, его вид, компетентность, стиль работы. Искусство продавца заключается в том, чтобы содействовать приобретению покупателем вещи, действительно ему необходимой.
- Знание товара, его свойств, умение продемонстрировать их, желание строить взаимоотношения с покупателем, учитывая его психологию, указывают на высокий уровень общей и профессиональной подготовленности работника.
- Также не стоит забывать о внешнем виде продавца (его аккуратность, наличие фирменной одежды - удобной и в то же время стильной).
- Поэтому стоит постоянно проводить тренинги и отслеживать отзывы о продавцах в книге предложений, что позволит воссоздать полную картину о работе сотрудника

# Основные направления совершенствования коммерческой деятельности по оптовой закупке товаров в ЗАО ТК «Эдельвейс»

- 3. Тщательный отбор и соответствующая подготовка персонала.
- Определенное влияние на имидж организации оказывает торговый персонал, его вид, компетентность, стиль работы. Искусство продавца заключается в том, чтобы содействовать приобретению покупателем вещи, действительно ему необходимой.
- Знание товара, его свойств, умение продемонстрировать их, желание строить взаимоотношения с покупателем, учитывая его психологию, указывают на высокий уровень общей и профессиональной подготовленности работника.
- Также не стоит забывать о внешнем виде продавца (его аккуратность, наличие фирменной одежды - удобной и в то же время стильной).
- Поэтому стоит постоянно проводить тренинги и отслеживать отзывы о продавцах в книге предложений, что позволит воссоздать полную картину о работе сотрудника

# Основные направления совершенствования коммерческой деятельности по оптовой закупке товаров в ЗАО ТК «Эдельвейс»

- 4. В современных рыночных условиях ни одна коммерческая организация не может успешно вести дела без рекламы.
- Реклама - двигатель торговли. Магазины необходимо затрачивать больше средств на рекламную компанию, например, запустить рекламный ролик на телевидении или повесить баннер в месте наибольшего скопления людей

*Спасибо за внимание!*