

Організація завезення товарів у роздрібну торговельну мережу

Мета дослідження: вивчити систему завезення на прикладі підприємства роздрібної торгівлі АТБ, визначить шляхи її вдосконалення.

«Завдання курсової роботи»

- проаналізувати організацію вивчення попиту на підприємстві;
- дослідити основні джерела завезення товарів на підприємство;
- визначити потреби в товарах і порядок оформлення замовлення;
- ознайомитися з видами завезення товарів;
- дослідити технологічні аспекти організації завезення товарів;
- надати висновки та пропозиції щодо удосконалення роботи завезення товарів у роздрібне торговельне підприємство.



»
Фасад магазину АТБ

3. Шляхи удосконалення організації завезення товарів у роздрібне торговельне підприємство

- Організація завезення товарів – одне з ключових завдань діяльності магазину «АТБ». Від того, яка увага буде приділятися даній роботі, буде залежати майбутній розвиток підприємства.
- При цьому необхідно пам'ятати, що ключовим фактором в даній роботі є ціни. Здатність підприємства робити ретельно продумані закупки найважливіша складова його успішної діяльності. Крім цього, до встановлення цін слід підходити дуже уважно і з інших причин. На деякі товари можна робити низькі націнки з метою перетворення цих товарів в «заманювачів» або «збиткових лідерів» в надії на те, що в пошуках необхідних товарів, заодно куплять і другі товари з більш високими націнками. Крім того, керівництво підприємства має оволодіти мистецтвом уцінки товарів уповільненої реалізації.

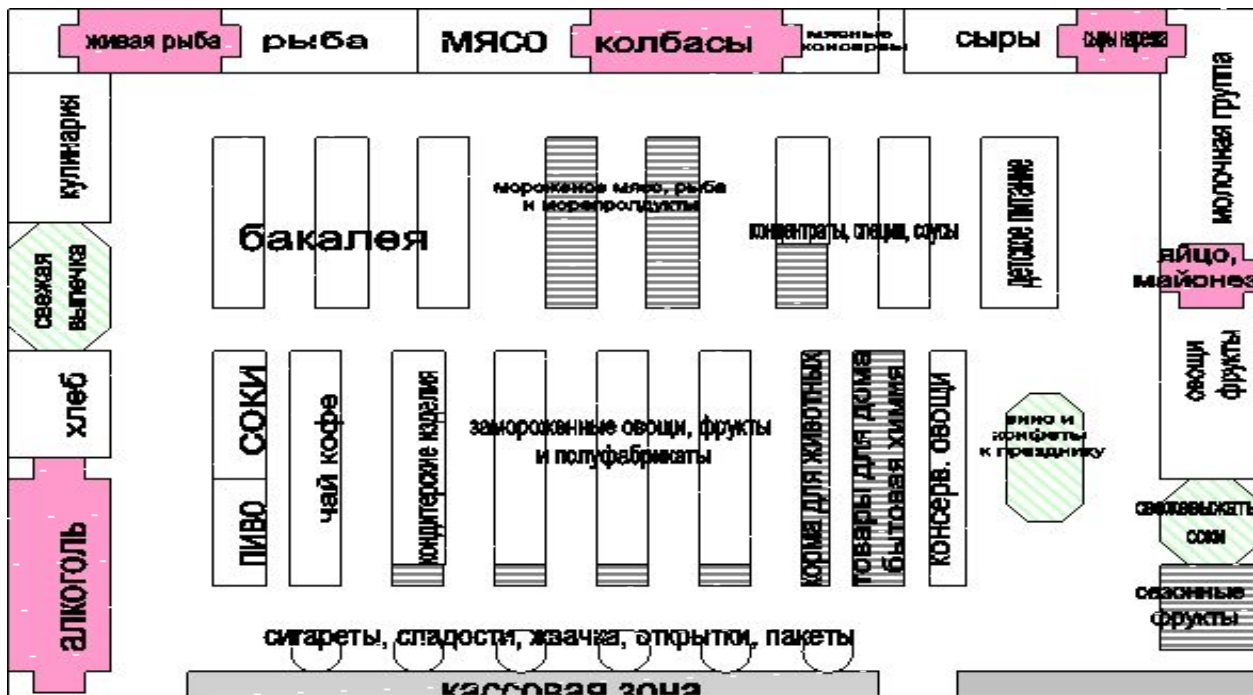
В основу раціональної організації процесу товаропостачання повинні бути покладені такі основні принципи:

- використання коротких шляхів товароруху;
- встановлення оптимальної форми і ланцюгів товароруху з широким використанням централізованої доставки товарів в роздрібну торговельну мережу;
- вибір раціональних транспортних засобів і ефективно їх використання;
- широке застосування тари-обладнання і засобів механізації навантажувально-розвантажувальних і складських робіт;
- постійне вдосконалення і оптимізація технологічного ланцюга товароруху.

Важливою складовою частиною комерційної роботи підприємства «АТБ» щодо удосконалення роботи з завезення товарів має бути організація обліку і контролю за реальним виконанням договорів поставок. Повсякденний нагляд за ходом виконання постачальниками договірних зобов'язань сприяє своєчасності і безперебійності надходження товарів у погодженому асортименті, належної якості і кількості

«АТБ»

Схема торговельних відділів в магазині



Штатний розклад «АТБ-маркет»

	Назва структурного підрозділу	Назва посади (професії)	Кількість одиниць	Посадовий оклад	Місячний фонд заробітної плати
1	2	3	5	6	8
1	Адміністративно-управлінський персонал	Директор	1	2000	2000
		Заступник директора	1	1800	1800
		Менеджер з персоналу	1	1650	1650
2	Бухгалтерія	Головний бухгалтер	1	1800	1800
		Бухгалтер	2	1550	3100
3	Відділ поставки	Завідувач відділу	1	1500	1500
		Агенти з постачання	1	1400	1400
4	Торгово-оперативний персонал	Завідуючі відділами	5	1600	8200
		Товарознавці	10	1500	6000
		Касир-продавці	15	1500	22500
		Охоронці	9	1650	8250
6	Допоміжний персонал	Вантажники	7	1200	3600
		Прибиральниці	2	1000	2000
7	Разом		61	19650	63800

Головний бухгалтер

Балка Н.М.

ЧИННИКИ, ЩО ВИЗНАЧАЮТЬ ПОПИТ

Об'єктивні

Економічні

Базовий рівень розвитку виробництва
Обсяг реальних потреб та рівень їхнього задоволення
Середній рівень грошових доходів населення
Структура і рівень ринкових цін
Рівень цін споріднених товарів і товарів-замінників
Принципи розподілу доходів

Соціальні

Рівень розвитку масової культури, духовних цінностей
Соціальна структура суспільства
Освітній ценз населення
Поширений спосіб життя

Демографічні

Ємність ринку зумовлена чисельністю населення
Розміри та склад середньої сім'ї
Статеві-віковий склад населення
Співвідношення міського та сільського населення

Суб'єктивні

Психолого-традиційні

Уподобання та смаки споживачів
Поведінка продавця та відносини, що склалися між ним і споживачем
Місцеві традиції та принципи виховання
Сила і особливості релігійних звичаїв

Естетичні

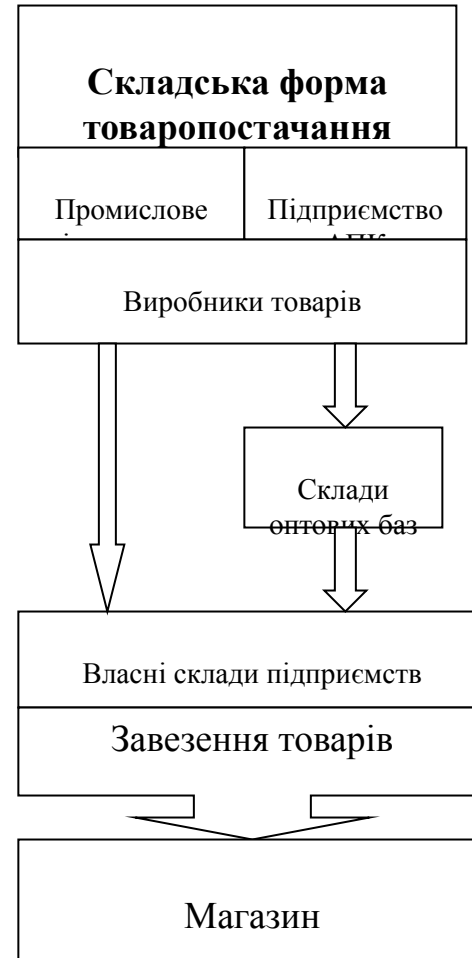
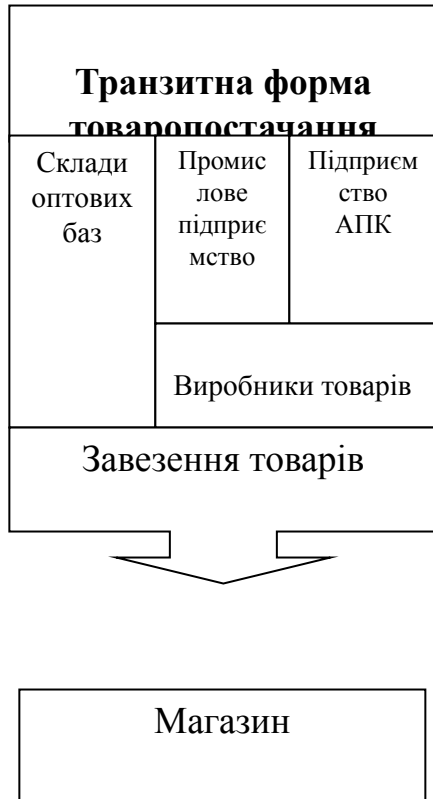
Привабливість зовнішніх якостей товару
Реклама
Форми продажу

Природно-кліматичні

Клімат
Кількість опадів
Середні та екстремальні температури
Рельєф та місцезнаходження
Флора і фауна

Чинники, що визначають
ПОПИТ

Форми товаропостачання



Висновки та пропозиції

- Завезення товарів на підприємство здійснюється переважно централізованим методом, який передбачає виконання операцій з завезення товарів у магазин силами і засобами постачальників або транспортних підприємств за замовленнями магазину у передбачені графіком терміни.
- Варто відзначити, що ефективність системи товаропостачання залежить від прийнятих технологічних рішень. Технологічна частина проекту організації товаропостачання магазину «АТБ» охоплює питання розробки та впровадження технологічних систем процесу товаропостачання на стадії доведення товарів до магазину, складання переліку та послідовності виконання операцій, визначення складу та кількості технічних і транспортних засобів, необхідних для здійснення робіт, а також визначення витрат праці на їх виконання. Кваліфікований аналіз інформації про хід реалізації товарів і стан товарних запасів у роздрібній мережі дозволяє керівнику отримати необхідні дані про стан торгівлі в магазині, більш обґрунтовано розробляти замовлення на постачання товарів, оперативно регулювати товарні потоки.