

**БЕЛОРУССКИЙ РЕСПУБЛИКАНСКИЙ
СОЮЗ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ОБЩЕСТВ
УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ
«БЕЛОРУССКИЙ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ»**

Дипломная работа

на тему:

**Анализ и направления совершенствования коммерческой
деятельности по организации хозяйственных связей с
поставщиками парфюмерно-косметических товаров**

*(на материалах ОРБ «Галантереятекстильторг»
ГКОРУП «Облторгсоюз»)*

**Студентка
коммерческого факультета
V курса, группы К-52**

Бондарчук Ирина Петровна

**Научный руководитель
к.т.н. , доцент**

Кикинёва Евгения Григорьевна

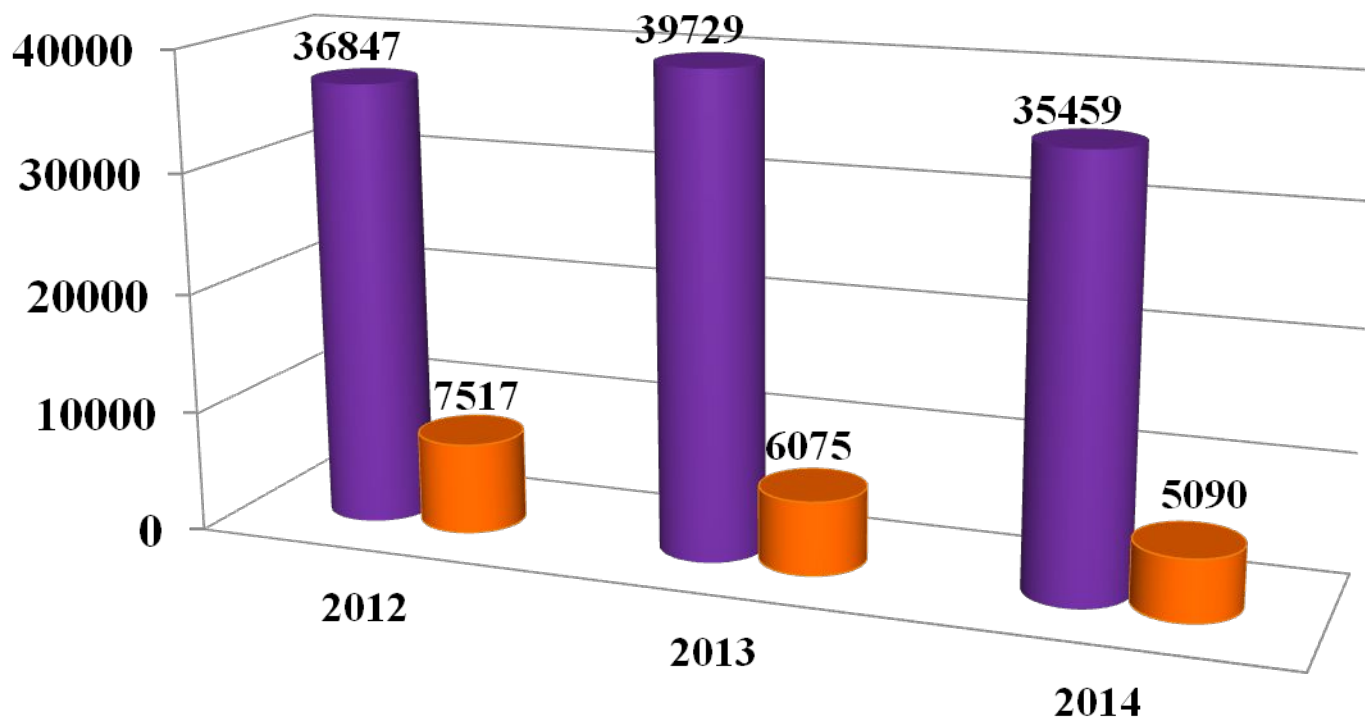
Цель дипломной работы: разработка направлений совершенствования коммерческой деятельности по организации хозяйственных связей

Объект исследования: ОРБ
«Галантереятекстильторг»
ГКОРУП «Облторгсоюз»

Предмет исследования: коммерческая работа с поставщиками товаров (на примере парфюмерно-косметических изделий)

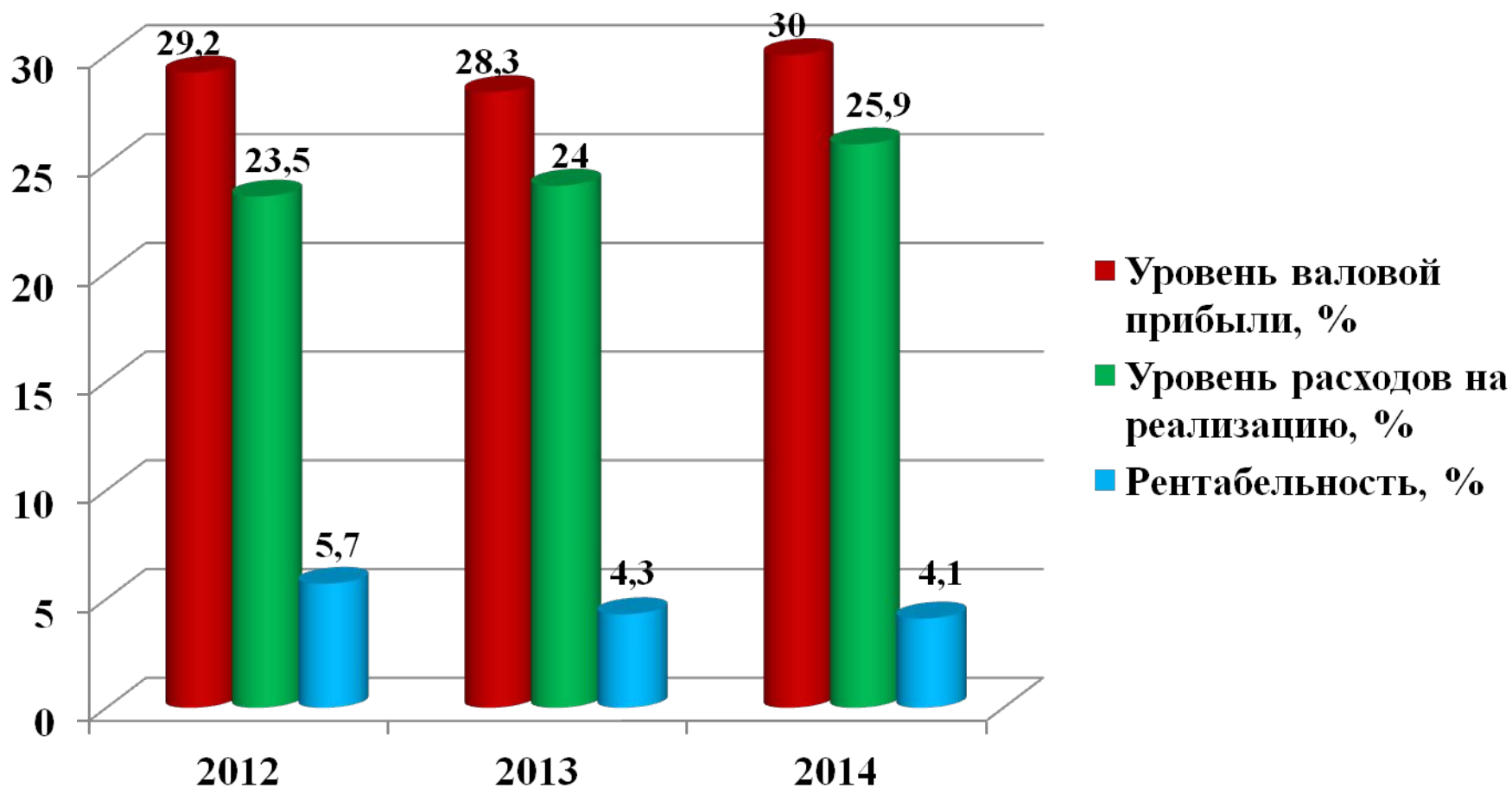
Задачи дипломной работы:

- изучить сущность и роль системы хозяйственных связей торговли с поставщиками;
- выявить проблематику хозяйственных связей торговли с поставщиками;
- представить экономико-организационную характеристику ОРБ «Галантереятекстильторг»;
- проанализировать состояние коммерческой деятельности по организации хозяйственных связей с поставщиками парфюмерно-косметических товаров;
- проанализировать эффективность договорной работы;
- предложить пути совершенствования коммерческой работы по организации хозяйственных связей с поставщиками.

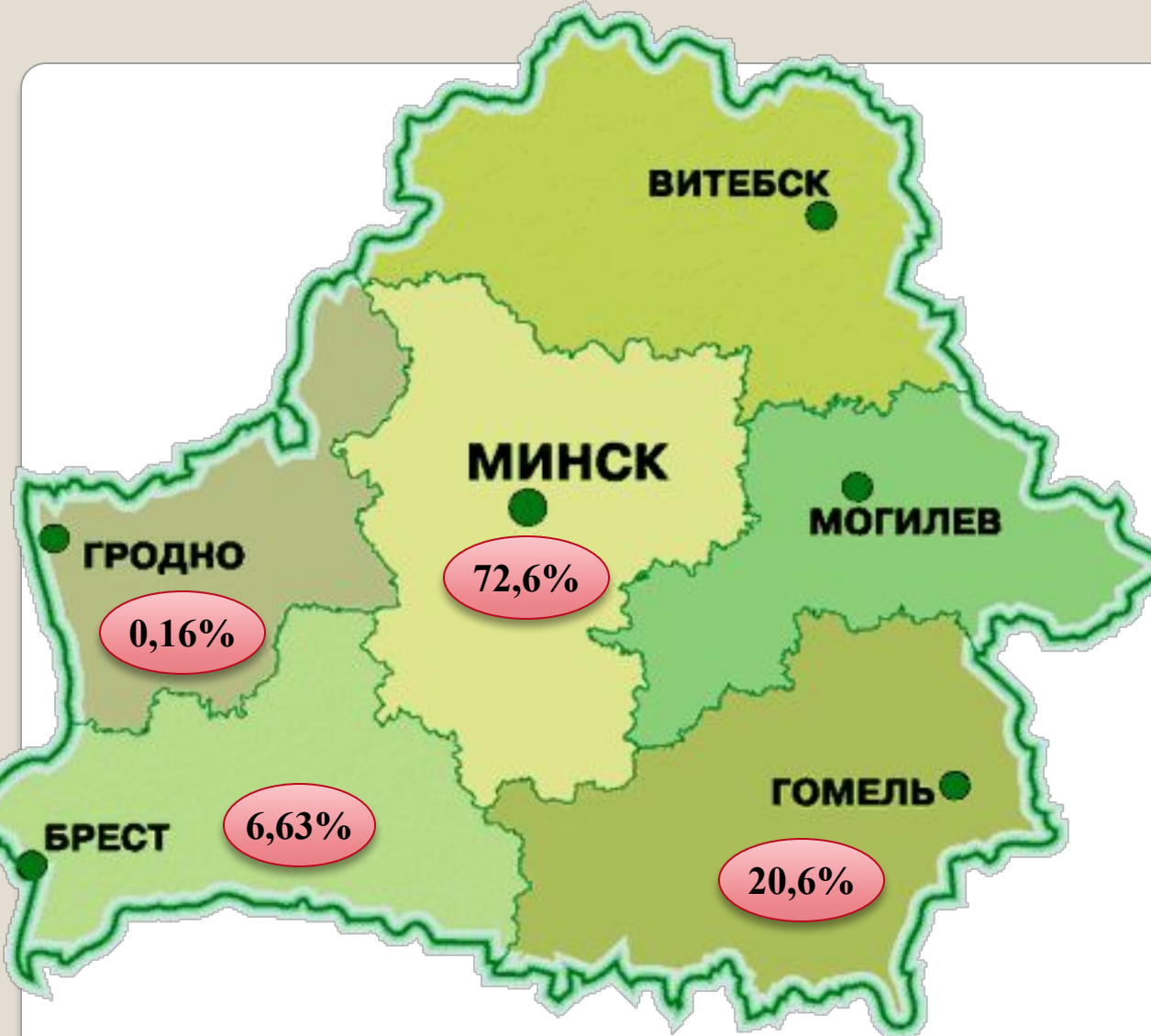


- Товарооборот ОРБ "Галантерея текстильторг"
- Товарооборот парфюмерно-косметических товаров

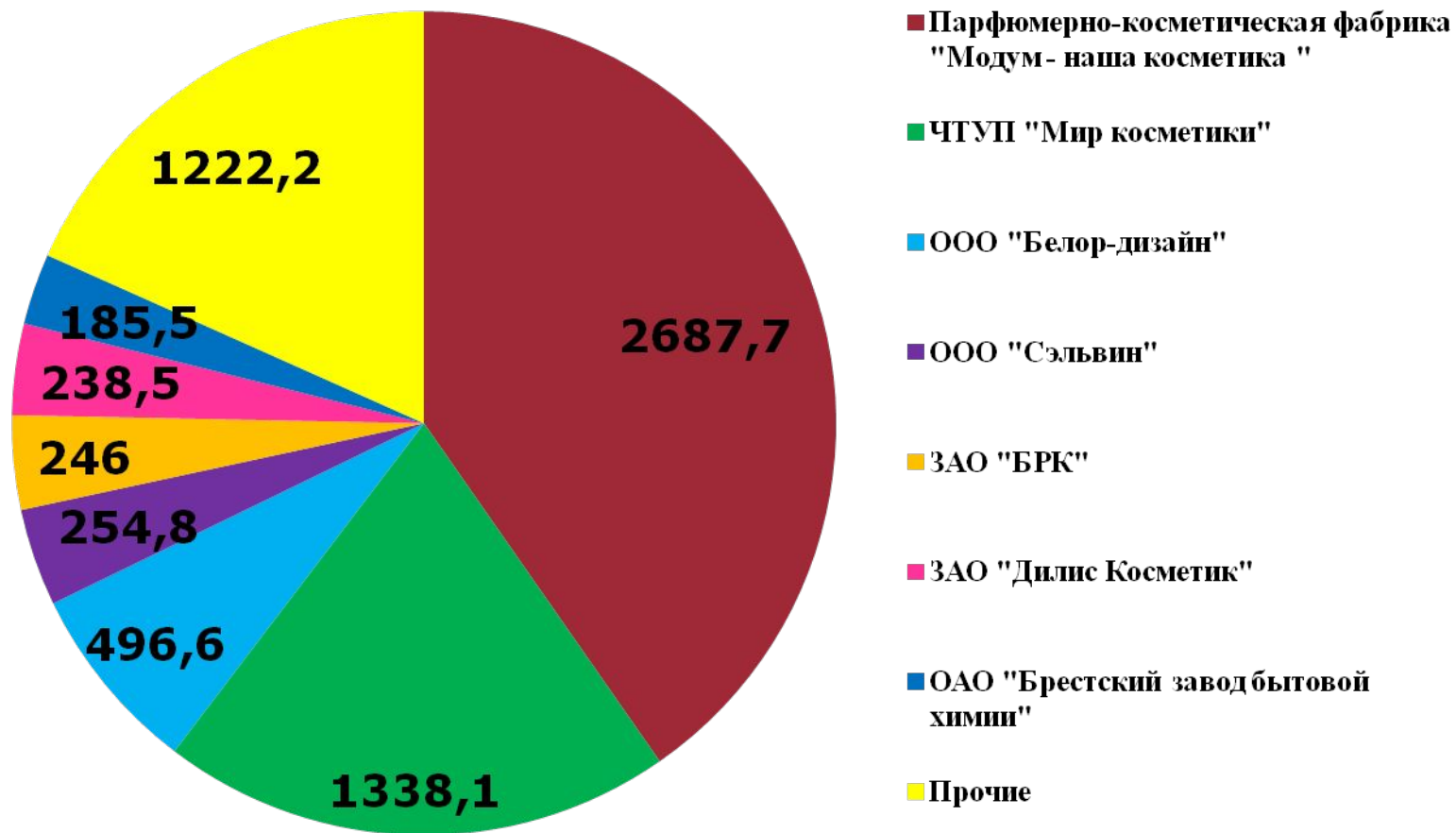
**Розничный товарооборот ОРБ «Галантерея текстильторг»
и парфюмерно-косметических товаров за 2012-2014 гг.
(в сопоставимых ценах)**



**Динамика основных экономических показателей
торговой деятельности ОРБ «Галантереятекстильторг»
за 2012-2014 гг.**



Территориальное размещение отечественных поставщиков парфюмерно-косметических товаров в ОРБ «ГалантереяТекстильТорг» за 2014 год



**Объёмы поставок основных поставщиков
парфюмерно-косметических товаров
в ОРБ «Галантереятекстильторг» за 2012-2014 гг.**

**Сильные стороны договоров поставки
ОРБ «Галантереятекстильторг»
с поставщиками парфюмерно-
косметических товаров**



Пролонгирование договоров

Возможность возврата непроданных товаров

Поставка товаров транспортом и за счет поставщика

Описание в договоре имущественной ответственности поставщика

Конкурентоспособная цена

Полный обмен некачественного товара

Слабые стороны договоров поставки ОРБ «Галантереятекстильторг» с поставщиками парфюмерно-косметических товаров



Очень большое количество мелких поставщиков, которые занимают 2-3% удельного веса

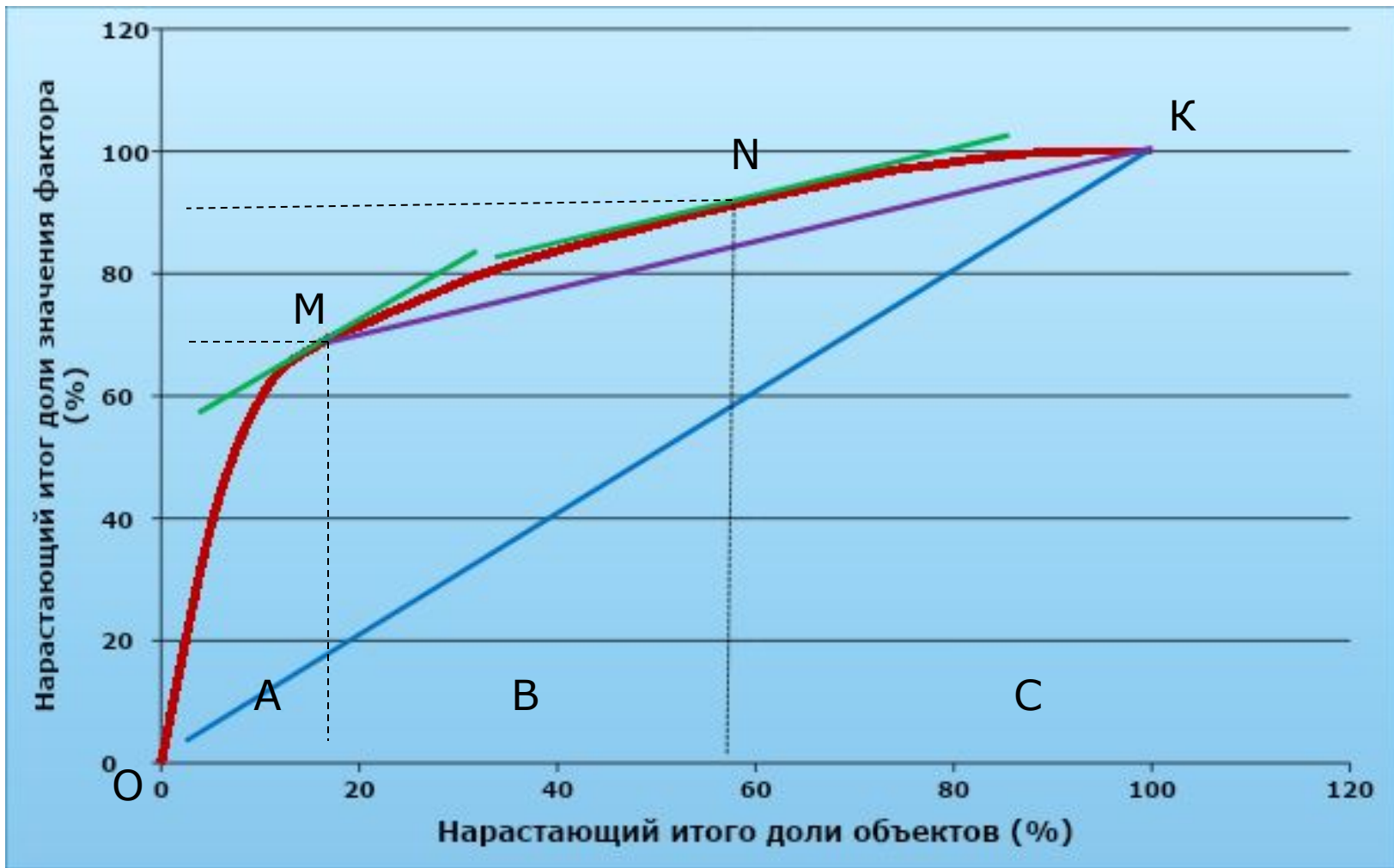
Не проводится рейтинговая оценка

Предоплата за товар или сроки оплаты меньше сроков оборачиваемости товаров

Большой процент пени в случае просрочки платежа и взыскание убытков продавца с покупателя в полной сумме сверх неустойки.

Отсутствие дополнительных условий в договорах поставки

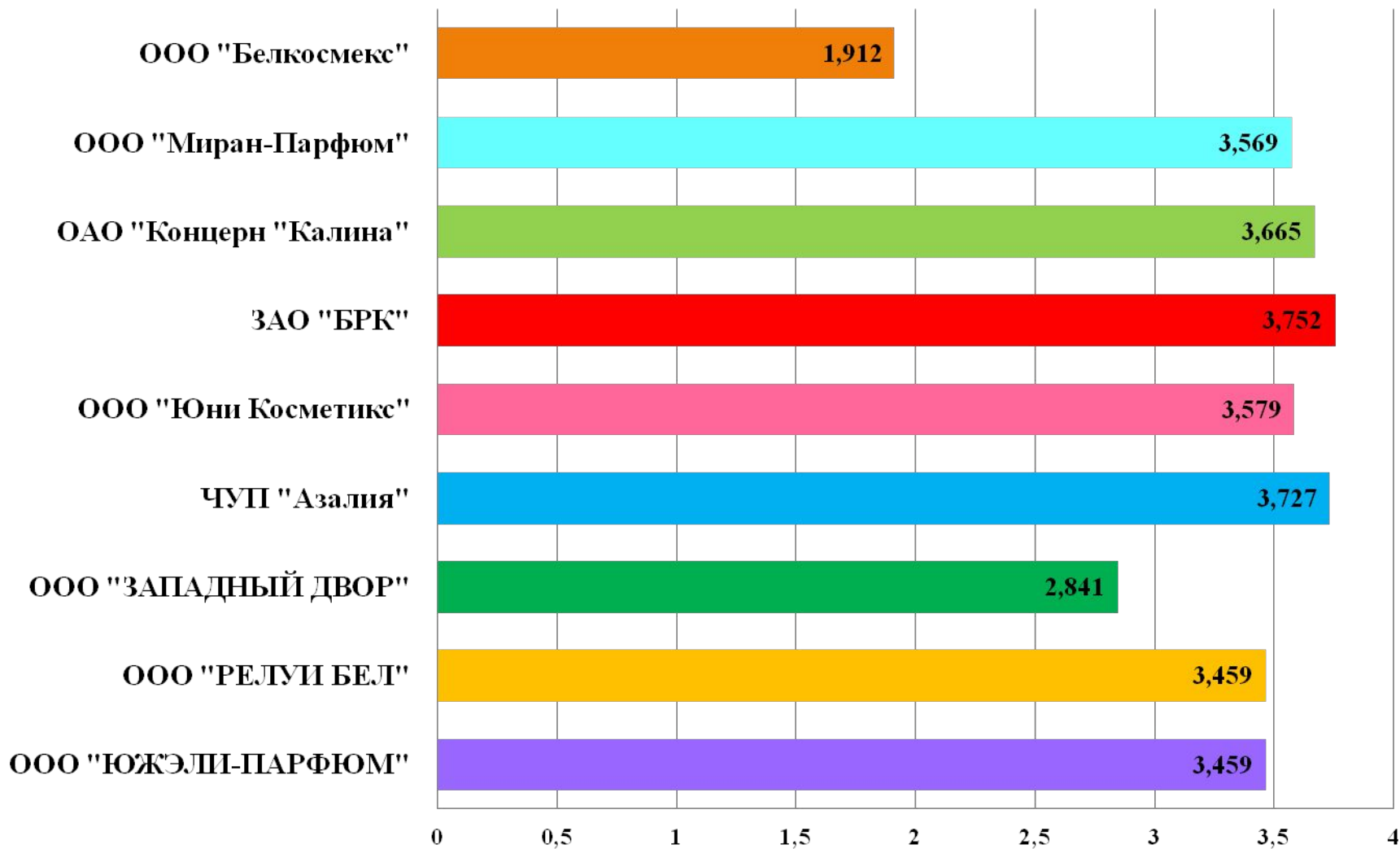
Отсутствие условия необходимости штрихового кодирования в договорах поставки



Метод касательных

Рейтинг	Значение комплексного обобщённого показателя, R	Наименование поставщика
А (высокий)	3-4	1. ЧУП «Азалия» 2. ООО «Юни Косметикс» 3. ООО «РЕЛУИ БЕЛ» 4. ООО «ЮЖЭЛИ-ПАРФЮМ» 5. ОАО Концерн «Калина» 6. ЗАО «БРК» 7. ООО «Миран-Парфюм»
В (средний)	2-3	1. ООО «ЗАПАДНЫЙ ДВОР»
С (низкий)	0-2	1. ООО «Белкосмекс»

Сводная оценка рейтинга поставщиков



**Сводная оценка
рейтинга поставщиков**

$W = 0,828$

		Рейтинг		
		А	В	С
А В С - а н а л и з	А	ЗАО «БРК» ОАО Концерн «Калина»		
	В	ЗАО «БРК» ООО «Миран-Парфюм» ОАО Концерн «Калина» ООО «РЕЛУИ БЕЛ»		
	С	ЧУП «Азаля» ООО «Юни Косметикс» ООО «ЮЖЭЛИ-ПАРФЮМ» ООО «Миран-Парфюм»	ООО «ЗАПАДНЫЙ ДВОР»	ООО «Белкосмекс»

**Совмещенная матрица результатов
АВС-анализа и рейтинга поставщиков**



**Специалистам коммерческого отдела
ОРБ «Галантереятекстильторг» необходимо
самим разрабатывать проект договора
с максимально приемлемыми для себя
условиями**



Перечень поставщиков	Сума поставки, млн.р.	Срок отсрочки по договору, дней	Срок оборачиваемости, дней	Рекомендуемая отсрочка, дней	Сумма экономии, млн.р.
1. СОАО Парфюмерно-косметическая фабрика «Модум – наша косметика»	2687,7	60	101	100	119,5
2. ЧТУП «Мир косметики»	1338,1	30	75	70	59,5
3. СООО «Белор-Дизайн»	496,6	60	84	80	11,0
...					
ИТОГО	6669,4	-	-	-	290,7

Ожидаемая сумма экономии от увеличения отсрочки платежа по договорам с поставщиками



Маркетинговая поддержка

Предоставление Покупателю в рекламных целях на безвозмездной основе каталогов, плакатов, пробников, подставок под косметическую продукцию. Совместное проведение акций для стимулирования продаж





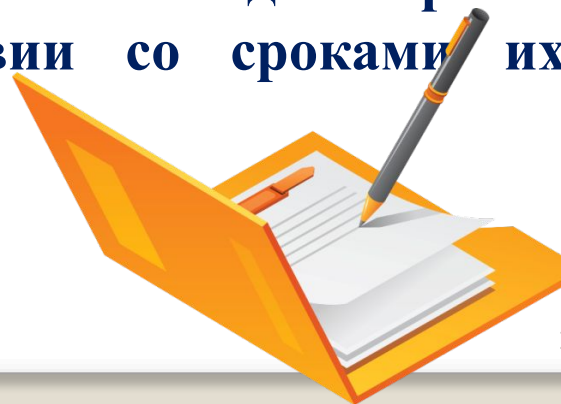
Штриховое кодирование

**Штриховой код
является
неотъемлемой
частью системы
продаж любой
современной
торговой сети**



Направления совершенствования договорной работы:

- ✓ **использование ABC-анализа поставщиков по объему поставки для выделения приоритетных поставщиков;**
- ✓ **использование совмещенного анализа результатов расчета по двум показателям – рейтинга поставщиков и ABC-анализа;**
- ✓ **в договорной работе организации рекомендуется использовать типовой договор в котором более точно учитываются её интересы;**
- ✓ **рекомендовать коммерческим работникам добиваться установления отсрочки оплаты в заключаемых договорах с поставщиками товаров в соответствии со сроками их оборачиваемости.**



Спасибо за внимание!





основные коммерческие функции выполняет производственно-торговый отдел