

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/vkr/118160>

Тип работы: ВКР (Выпускная квалификационная работа)

Предмет: Транспорт

СОДЕРЖАНИЕ

ГЛАВА 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ТРАНСПОРТНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ 7

1.1. Предназначение транспортного обеспечения коммерческой деятельности 7

1.2. Место транспортного обеспечения в коммерции 24

Выводы к главе 1 32

ГЛАВА 2 АНАЛИЗ ТРАНСПОРТНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ГК «ДЕЛОВЫЕ ЛИНИИ» 34

2.1 Организационно-экономическая деятельность компании ГК «Деловые Линии» 34

2.2 Транспортное обеспечение коммерческой деятельности в ГК «Деловые Линии»
41

2.3 Мероприятия по совершенствованию транспортного обеспечения коммерческой
деятельности в ГК «Деловые Линии» 44

2.4 Эффективность предлагаемых мероприятий 48

Выводы к главе 2 49

ЗАКЛЮЧЕНИЕ 51

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ ИНФОРМАЦИИ 52

ВВЕДЕНИЕ

Эффективное функционирование коммерческой деятельности компании зависит от многих факторов. Одним из наиболее важных факторов, которые успешно помогают предприятиям в достижении их целей, является правильное транспортное обеспечение или логистика.

В широком смысле логистика включает в себя физическую планировку строительства объекта, размещение объекта (производства), закупку и даже утилизацию отходов. Эффективная логистика включает в себя надлежащее управление и планирование, точное прогнозирование, управление запасами, транспортировку, погрузку и разгрузку, таможенную очистку, страхование грузов, надзор за хранением грузов.

По сути, средства передачи логистики — это объекты, которые должны быть доставлены в нужное место и к нужным людям надлежащим образом, эффективно и своевременно. В целом логистика отражает движение контента от точки к точке. Но, что касается управления коммерческой деятельностью предприятия, то тут логистика — это нечто гораздо больше, чем бесперебойное движение товаров. В крупных и сложных проектах коммерческих предприятий логистика может включать процедуры поддержания удобного потока, надлежащего планирования и прогнозирования управления маршрутом транспортировки, управления запасами, хранения, упаковки, страхования, координации и транспортировки товаров.

3

Таким образом работа, цель которой - исследование транспортного обеспечения коммерческой деятельности предприятия, является актуальной.

Объектом исследования в данной работе является ГК «Деловые линии», а предметом – коммерческая деятельность предприятия.

Для достижения поставленной цели в работе были сформулированы следующие задачи:

- проанализировать предназначение транспортного обеспечения коммерческой деятельности;
- охарактеризовать место транспортного обеспечения в коммерции;
- исследовать организационно-экономическую деятельность компании ГК «Деловые Линии»;

- оценить транспортное обеспечение коммерческой деятельности в ГК «Деловые Линии»;
- разработать мероприятия по совершенствованию транспортного обеспечения коммерческой деятельности в ГК «Деловые Линии»;
- оценить эффективность предлагаемых мероприятий.

Теоретическая значимость данного исследования заключается в том, что полученные результаты могут быть применены при изучении вопросов транспортного обеспечения коммерческих проектов и предприятий.

Практическая значимость данного исследования заключается в том, что приведенные рекомендации по повышению эффективности транспортного обеспечения коммерческого предприятия на примере компании «Деловые Линии» могут быть использованы и для других предприятий.

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

ГЛАВА 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ТРАНСПОРТНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1. Предназначение транспортного обеспечения коммерческой деятельности

В условиях усиления конкуренции важная роль в повышении эффективности деятельности хозяйствующих субъектов принадлежит коммерческой деятельности, направленной на получение прибыли. В условиях растущей конкуренции коммерческая деятельность играет важную роль в повышении эффективности экономических единиц с целью получения прибыли. Актуальность обращения к сущности коммерческой деятельности предприятия вытекает из того факта, что роль торговых операций внутри страны и за ее пределами постоянно возрастает. Это, в свою очередь, требует повышенного внимания к вопросам цены, стимулирования сбыта, маркетинга, качества, то есть к организации коммерческой работы. Выбор темы исследования также обусловлен тем, что организация и управление коммерческой деятельностью предприятия являются одним из важнейших элементов системы взаимодействия компаний и потребителей как субъекта экономических отношений.

Понятие «коммерческая деятельность» распространилось в Российской Федерации в контексте перехода компаний на принципы экономических отношений, общепризнанных в мире рыночной экономики. Официальный статус термин «коммерческий» получил в РФ с принятием I Части Гражданского Кодекса РФ (с 1 января 1995 г.) [1, с.2].

Следует отметить, что на современном этапе в официальной экономической учебной литературе нет единого мнения в определении сущности категории «коммерческая деятельность». Коммерческая деятельность организаций по существу ограничивается выполнением коммерческих и агентских транзакций, а также мерами по продвижению и сбыта товара и доведения его до конечного пользователя. В широком смысле под коммерческой деятельностью понимается «любая предпринимательская деятельность юридического или физического лица при совершении сделок купли-продажи товаров и

4

оказания услуг с целью удовлетворения спроса на товары и услуги и получения прибыли» [2, с.56].

Бизнес компании предполагает реализацию комплекса торговых и организационных процессов и управление ими. Он основан на теоретических и практических знаниях вопросов организации и технологии коммерческих операций. Ряд экономистов считают, что коммерческая деятельность является маркетинговой деятельностью бизнеса. Однако деловая активность не может быть ограничена продажами или торгово-закупочной деятельностью, которые составляют только часть этой деятельности, хотя и основную часть [22, с.471].

Содержание основ коммерческой деятельности включает в себя инструкции по покупке материально-технических ресурсов; планирование поставок и сбыта продукции на предприятиях; выбор лучшего партнера для коммерческой деятельности; организацию продажи товаров и коммерческое посредничество, а также розничную торговлю как форму коммерческо-посреднической деятельности. То есть коммерческая деятельность компании состоит из ряда торговых и организационных процессов и управления ими.

Основой для осуществления этой деятельности являются теоретические и практические знания организации и технологии торговых операций.

Коммерческая деятельность компаний также подчиняется определенным принципам, которые необходимо учитывать для достижения поставленных целей (рис. 1.1) [18, с.142].

Рис.1.1 Принципы коммерческой деятельности компаний (Составлен автором работы)

Коммерческую деятельность компании следует рассматривать во взаимосвязи с внешней средой и охватывать различные экономические и социальные вопросы. Она должна основываться на российской модели формирования рынка, экономических факторах и формирующихся рыночных отношениях.

В этих условиях предприятия сталкиваются с множеством вопросов, которые приходится решать интуитивно, методом проб и ошибок.

Качественный анализ коммерческой деятельности подразумевает проведение PEST – и SWOT – анализов.

5

SWOT-анализ процесса включает в себя выявление его сильных и слабых сторон, возможностей для улучшения и угроз ухудшения. Матрица SWOT приведена на рис. 1.2.

Рисунок 1.2 Матрица SWOT [19, с.29]

SWOT-анализ включает определение и оценку сильных и слабых сторон предприятия в их взаимодействии с потенциальными угрозами и возможностями внешней среды. Его обычно проводят в первую очередь.

В SWOT-анализе возможности определяются как обстоятельства, которые создают предпосылки для введения компанией новых мер: внедрения нового продукта, привлечения новых клиентов, внедрения инновационных технологий, реструктуризации производственных и бизнес-процессов и т. п.

Цель PEST-анализа – выявление и оценка влияния важнейших факторов макросреды на результаты текущей и будущей деятельности предприятия. При этом выявляются события, которые не подконтрольны предприятию, но влияют на результаты его деятельности. На основе результатов анализа коммерческой деятельности управленческий персонал предприятия принимает адекватные управленческие решения, направленные на корректировку тактических и выстраивание стратегических планов деятельности компании. Таким образом, анализ коммерческой деятельности служит источником информации о действенности системы управления коммерческой деятельностью. Он направлен на исследование экономической активности предприятия, определение его возможности налаживать новые контакты с потребителями и поставщиками, оценку доверия контрагентов, что в дальнейшем призвано обеспечить рост деловой активности предприятия [16, с.343].

Два данных анализа связаны друг с другом, как это показано на рисунке 1.3.

Рисунок 1.3 Связь анализа SWOT и PEST [34, с.34]

Как видно, на рис. 1.4. В отношении «возможностей» и «угроз», PEST анализ более детализирован [34, с.43].

6

Рисунок 1.4 Принципы управления коммерческой деятельностью предприятия [7, с.305]

В современных экономических условиях коммерческая деятельность предприятия является неременным условием его эффективной работы и развития. Эффективность коммерческой деятельности предприятия торговли отражается результативностью коммерческих операций. Эффективность коммерческой деятельности можно определить, как сумму доходов или прибыли, соотносимых с объемами вовлеченных затрат или ресурсов [19, с.14].

Принципы управления коммерческой деятельностью включают позиции, приведенные на рис.1.4.

Эффективность системы управления коммерческой деятельностью определяется не только возможностью достижения целей предприятия, но и способностью организации реагировать на происходящие изменения. Для этого менеджеры предприятия должны вести активный поиск новых способов и методов управления, внося изменения в существующую систему. Совершенствование системы управления коммерческой

деятельностью организации представляет собой внесение прогрессивных изменений в управление, направленных на повышение эффективности деятельности предприятия. Необходимость таких изменений обусловлена как внешними факторами, такими как обострение конкуренции предприятий, наличие неопределенности, так и внутренними – увеличением количества организационной информации, необходимостью стратегического планирования [20, с.63].

Система управления коммерческой деятельностью во многом связана с внешней средой, поэтому ее совершенствование должно быть направлено на адаптацию к изменяющимся условиям в соответствии с тенденциями рынка. Использование системного подхода к управлению коммерческой деятельностью дает организации возможность вести высокоэффективную деятельность за счет формирования оптимального взаимодействия всех элементов.

Транспортное обеспечение коммерческой деятельности представляет собой отдельную учебную дисциплину, которая обязательным образом должна входить в учебную программу по специальности. Все ее темы направлены на изучение проблем, аспектов, тенденций и методов. Которые обязательны к изучению для коммерсантов в целях наиболее выгодного взаимодействия с транспортными системами и эффективного ведения бизнеса, который нацелен на увеличение спроса и реализации товарной продукции и услуг предприятия, как на отечественном, так и на международном рынках. Предметом данной дисциплины являются проблемы эффективного поиска и использования транспорта и технологий во внутренней и внешней экономической среде рынка.

Говоря о предназначении транспортного обеспечения коммерческой деятельности, следует отметить, что одной из основных задач коммерческой деятельности является физическое распределение.

Если опираться на знания, полученные в процессе ведения коммерческой деятельности, то на привлекательность товарной продукции влияет больше скорость поставки от производителя к потребителю или посреднику, чем выгодность, цена и качество.

Это вполне обосновано, ведь остановка производства или несвоевременная подготовка товара к продаже стоит огромных денег, а поэтому невыгодно для предприятия.

Однако стоит учитывать и то, что уменьшения срока поставки, что подразумевает снижение определенных затрат производства и товарообращения, в следствие приводит к увеличению издержек на складирование товара, а также организацию более выгодных систем перевозки товара от изготовителя к потребителю. Никто не станет отрицать тот

7

факт, что особые возможности в данных областях сыграют значительную роль на привлекательности товара для целевой аудитории, однако существуют отрасли с невероятно высоким уровнем конкуренции, где даже незначительное увеличение привычного времени поставки может привести к

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ ИНФОРМАЦИИ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ) от 30.11.1994 № 51-ФЗ
2. Автоматизация бизнес-процессов в логистике : учеб. пособие / А.В. Мерзляк, Е. О. Коскур-Оглы ; С.-Петерб. гос. ун-т экономики и финансов, каф. коммерции и логистики. – Санкт-Петербург : Изд-во С.-Петерб. гос. ун-та экономики и финансов, 2017. – 143 с.
3. Альбеков А.У. Логистика: [учебное пособие] /А. У. Альбеков, Х.-М. Ю. Эльдарханов. – Ростов-на-Дону: РГЭУ, 2018.– 387 с..
4. Аутсорсинг логистических услуг 5 шагов на пути к выстраиванию успешного сотрудничества с 3PL [Электронный ресурс]
file:///C:/Users/ssstor/Desktop/Транспорт.%20Деловые%20Линии/How_to_select_logistics_provider.pdf
5. Бродецкий Г.Л. Системный анализ в логистике: выбор в условиях неопределенности: учебник : [по специальности «Логистика и управление цепями поставок»] /Г. Л. Бродецкий. – Москва: Академия, 2017.– 334 с.
6. Богатырев С.А. Технология хранения и транспортирования товаров: Учебное пособие / С.А. Богатырев, И.Ю. Михайлова.– М.: Дашков и Ко 2016.– 145 с.

7. Виничук О.Ю., Захарова А. П. Значение анализа деятельности предприятия в управлении его бизнес процессами: рекомендации к проведению // Экономика и предпринимательство. 2014. № 8 (49). С 305-306.
8. Деловые линии [Электронный ресурс] <https://spb.dellin.ru/>
9. Как рассчитывается стоимость грузоперевозки автомобильным транспортом? Trans.ru [Электронный ресурс] <https://trans.ru/education/spravochnik-logista/kak-rasschitatstoimost-i-sebestoimost-gruzoperevozki-avtomobilnym-transportom>
10. Коммерческая логистика: теория и практика : учебник для бакалавров / М. Н. Григорьев, В. В. Ткач, С. А. Уваров. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Юрайт, 2017. – 490 с.
11. Кородюк И.С. Региональные транспортно-логистические системы: вопросы теории и практики /И. С. Кородюк, С. А. Кархова; Федер. агентство по образованию, Байкал. гос. ун-т экономики и права. – Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2018.– 335 с.
12. Логистика и менеджмент товародвижения / А. А. Чеботаев, Д. А. Чеботаев. – Москва : Экономика, 2018. – 396 с.
13. Логистика и управление цепями поставок: перспективы в России и Германии: [V российско-немецкая конференция по логистике и SCM DR-LOG'10, Санкт-Петербург, 19–22 мая 2017: материалы] под науч. ред. Д. А. Иванова [и др.]. – Санкт-Петербург: Изд-во Политехнического ун-та, 2017.– 529 с
14. Логистика производственных и товаропроводящих процессов : сборник научных трудов / [под ред. В. М. Самуйлова]. – Екатеринбург : Изд-во УрГУПС, 2018. – 262 с.
15. Логистика: современные тенденции развития : материалы XI Международной научно-практической конференции, 19 – 20 апреля 2017 г. / [редкол.: В. С. Лукинский (отв. ред.) и др.]. – Санкт-Петербург : СПбГИЭУ, 2017. – 470 с.
16. Маклаков Г.В. Миссия коммерческой деятельности // Экономика, государство и общество в XXI веке: Материалы Междунар. науч.-практ. конф. М.: РГТЭУ, 2016. С. 342–348
17. Мареева А.К. Анализ коммерческой деятельности предприятия на примере ООО «Марей» // Проблемы развития современной экономики. 2016. №8. С.40-43
- 8
18. Наконечная Т.В. Совершенствование методики анализа и управления коммерческой деятельностью предприятия // Социально-экономическая политика России при переходе на инновационный путь развития: материалы 6-й международной научнопрактической конференции. Барнаул, 2014. С. 142-145
19. Озерова Л.В. Транспортное обеспечение коммерческой деятельности. Курс лекций для бакалавров. — Брянск: Издательство Брянского ГАУ, 2015. — 46 с.
20. Саломатова С.Н., Хальзова Н.А. Транспортное обеспечение коммерческой деятельности. Хабаровск: Тихоокеанский государственный университет (ТОГУ), 2017. — 186 с.
21. Транспортное обеспечение коммерческой деятельности: учеб. пособие для студентов, обучающихся по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое дело» / авт.-сост. С.Н. Казарин, Л.И. Кирпичников. – Саратов: Саратовский социально-экономический институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2015. – 116 с
22. Шевяков А.Ю., Лапшин В.Ю., Юрова С.А. Системный подход в управлении коммерческой деятельностью предприятия // Сборник материалов II Всероссийской (национальной) научно-практической конференции. Тамбов, 2019. С. 471-475
23. Яковлева Н.В., Козлов В.К. Логистика управления коммерческой деятельностью предприятия // Современный менеджмент: проблемы и перспективы: Материалы междунар. науч.-практ. конф. СПб,
24. Adsoup. // URL: www.adsoup.com
25. Bpm'online. // URL: www.bpmonline.com
26. Freshsales. CRM // URL: <https://www.freshworks.com/freshsales-crm/industry/>
27. Insightly. //URL: www.insightly.com
28. Nimble. // URL: www.nimble.com
29. Nutshell. // URL: www.nutshell.com

30. Pipedrive. // URL: www.pipedrive.com
31. PipelineDeals.// URL: www.pipelinedeals.com
32. Salesforce CRM.// URL: <https://www.salesforce.com/crm/>
33. Zoho CRM // URL: www.zoho.com
34. Zadek H.: „Struktur des Logistik-Dienstleistungsmarktes“, in: „Supply Chain Steuerung und Services – Logistik-Dienstleister managen globale Netzwerke – Best Practices“, SpringerVerlag, 2004., 177p.

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://stuservis.ru/vkr/118160>