

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/diplomnaya-rabota/255769>

Тип работы: Дипломная работа

Предмет: Экономика

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ 3

1 ОРГАНИЗАЦИЯ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ 5

1.1 Сущность коммерческой деятельности малых предприятий 5

1.2 Показатели эффективности развития малых предприятий 10

2 АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ ООО «НИАГАРА ПЛЮС» 16

2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «НИАГАРА ПЛЮС» 16

2.2 Анализ организации коммерческой деятельности ООО «НИАГАРА ПЛЮС» 19

2.3 Оценка эффективности коммерческой деятельности ООО «НИАГАРА ПЛЮС» 31

2.4. Мероприятия по совершенствованию организации коммерческой деятельности ООО «НИАГАРА ПЛЮС» 36

ЗАКЛЮЧЕНИЕ 46

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ 48

ПРИЛОЖЕНИЕ 1 51

ВВЕДЕНИЕ

Малые предприятия во многих областях своей деятельности смогут дать реальные возможности для вывода экономики Российской Федерации на более высокий уровень. Важная роль малого бизнеса заключается в том, что он обеспечивает рынок труда значительным количеством новых рабочих мест, насыщает рынок более новыми и современными товарами, работами и услугами, удовлетворяет большое количество потребностей, а также занимается выпуском специальных товаров и оказанием нестандартных услуг, которые не обслуживает более крупный бизнес. Огромный вклад вносят малые предприятия в создание внутреннего валового продукта страны и формирование федерального и регионального бюджетов. Деятельность потребительского рынка определяется рядом различных факторов: общественное разделение труда, приводящее к обмену продуктами и услугами; свобода предпринимательской деятельности; экономическая обусловленность предприятий-производителей и торговых предприятий как важное условие товарного обмена.

Организация коммерческой деятельности на предприятии розничной торговли оказывает прямое влияние на достижение поставленных целей и конечный финансовый результат. Эффективно управляя компонентами коммерческой деятельности, руководство розничного предприятия может значительно увеличить уровень конкурентоспособности, долю рынка и как следствие прибыль. Сущность коммерческой деятельности сводится к выполнению торгово-посреднических операций и мер, направленных на продвижение и сбыт товара и доведению его до конечного потребителя.

Цель совершенствования коммерческой деятельности торговых предприятий состоит в том, чтобы повышать эффективность управления данным предприятием и обеспечивать возможности роста потенциала и максимально его использовать в процессе коммерческой работы.

В современных условиях глобализации торговой деятельности, расширения ее форматов, усиления конкуренции на рынке и появления большого числа однотипных товаров коммерческая деятельность нуждается в постоянном изменении и совершенствовании.

Актуальность данной темы заключается в том, что коммерческая деятельности в современных условиях развития рынка является ключевым элементом обеспечения эффективной деятельности розничного предприятия.

Цель выпускной квалификационной работы - анализ организации и развития малых предприятий в розничной торговле России.

Задачи выпускной квалификационной работы

- рассмотреть сущность коммерческой деятельности малых предприятий
- проанализировать показатели эффективности развития малых предприятий
- привести организационно-экономическую характеристику ООО «НИАГАРА ПЛЮС»
- провести анализ организации коммерческой деятельности ООО «НИАГАРА ПЛЮС»
- провести оценку эффективности коммерческой деятельности ООО «НИАГАРА ПЛЮС»
- разработать мероприятия по совершенствованию организации коммерческой деятельности ООО «НИАГАРА ПЛЮС»

Объектом исследования является коммерческое розничное предприятие ООО «НИАГАРА ПЛЮС».

Предметом исследования является анализ и совершенствование коммерческой деятельности предприятия ООО «НИАГАРА ПЛЮС».

Методы исследования: анализ, синтез, экономическо-статистический метод, ABC-анализ, SWOT-анализ, социологический опрос.

Структура работы: выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованных источников и приложения.

1 ОРГАНИЗАЦИЯ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

1.1 Сущность коммерческой деятельности малых предприятий

Развитие малого и среднего бизнеса сейчас является основой функционирования существующей современной модели рыночно-конкурентной экономики. Успешная деятельность малых и средних предприятий выступает как показатель, по которому можно судить о степени экономической свободы в обществе, о качестве степени предпринимательской инициативы человеческого капитала. И главное, развитие малого и среднего бизнеса является необходимым условием успешного развития страны. Поэтому сейчас так часто говорят, что малый и средний бизнес нужно развивать и поддерживать. Современные экономические условия базируются на расширении инновационной составляющей. Существует широкая потребность в развитии деятельности субъектов хозяйствования в направлении инноваций, требует активизации научно-технического потенциала. Освоение новых и рискованных сфер деятельности является главным преимуществом малого бизнеса, поскольку их функциональность является наиболее универсальной и изменчивой [12].

Малые предприятия являются одним из важнейших секторов экономики России. Основным документом, который определяет статус малого и среднего предпринимателя и описывает предоставляемые им меры государственной поддержки, является Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». Структура предприятий малого бизнеса приведена на рисунке 1.

Рисунок 1 – Структура предприятий малого бизнеса

Непосредственно в период пандемии государство проявило поддержку малому и среднему бизнесу. Господдержка малого и среднего бизнеса будет осуществляться сразу по нескольким направлениям, включая бюджетные выплаты и субсидии, льготы, отсрочки обязательных платежей и налоговые послабления. Будет безвозмездная помощь малым и средним предпринимателям на выплату зарплат сотрудникам и решение других безотлагательных вопросов [18].

Создание новых рабочих мест, развитие конкуренции, а, следовательно, улучшение качества товаров и услуг, рост и развитие национальной экономики - за все это отвечает малый бизнес. Рынок не может быть полностью обеспечен только крупными предприятиями: существуют такие отрасли, которые совершенно для них неинтересны. В пункте 1 статьи 3 Федерального закона «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007 г. №209-ФЗ (ред. от 30.12.2020) (далее - ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ») приведено следующее понятие: субъекты малого и среднего предпринимательства - хозяйствующие субъекты (юридические лица и индивидуальные предприниматели), отнесенные в соответствии с условиями, установленными ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ», к малым предприятиям, в том числе к микропредприятиям, и средним предприятиям, сведения о которых внесены в единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства.

На сайте федеральной налоговой службы размещен единый реестр субъектов малого предпринимательства.

По данным службы статистики по состоянию на 2021 год в Российской Федерации зарегистрировано 5 853 782 субъекта малого предпринимательства, в том числе юридических лиц - 2 413 592, индивидуальных предпринимателей - 3 440 190. Малый бизнес в нашей стране производит пятую часть валового внутреннего продукта. Вклад малого предпринимательства в развитие экономики России определяется его гибкостью и мобильностью реагирования на изменение рыночного спроса.

Отраслевое распределение малых предприятий характеризуется следующими показателями (Рисунок 2).

Рисунок 2 – Отраслевое распределение малых предприятий в РФ, %

Согласно данным Министерства экономического развития, две из пяти российских компаний – малые. Каждый шестой, а с учетом индивидуальных предпринимателей, каждый пятый, занятый в экономике – это работник малого или среднего предприятия. Таким образом, можно отметить, что предприятия оптовой и розничной торговли составляют 40% от всех малых и средних предприятий. 18% предприятий заняты в сфере услуг, 12% – строительные компании, 11% предприятий составляют обрабатывающие производства. На рисунке 3 представлены субъекты малого предпринимательства в России по округам.

Рисунок 3 – Субъекты МП в России 2021

Исходя из данных, представленных на рисунке 3 можно сделать вывод о том, что больше всего субъектов малого предпринимательства находится в Центральном Федеральном округе, а второе место по количеству малых предприятий занимает Приволжский Федеральный Округ.

В настоящее время любой экономический субъект вынужден осуществлять свою деятельность в условиях серьезной конкуренции. Это касается предприятий и организаций всех видов и форм собственности.

Определяющим фактором функционирования рынка является коммерческая деятельность. Это неотъемлемое условие рыночного хозяйствования.

В современных экономических условиях особое значение приобретает коммерческая деятельности торгового предприятия, поскольку выступает в качестве неперемного условия эффективности его работы и развития.

Понятие «коммерция» пришло к нам из латинского языка «commercium» и буквально означает «торговля», именно поэтому очень часто эти понятия выступают как синонимы. Коммерческая деятельность имеют прямую связь с другими направлениями предприятия: маркетингом и менеджментом.

В настоящее время под торговлей понимается, во-первых, самостоятельная отрасль народного хозяйства, во-вторых, деятельность, которая направлена на совершение актов купли-продажи товаров/услуг и, в-третьих, форма товарного обращения, осуществляемого при посредстве денег [3].

В роли субъектов коммерческой деятельности выступают предприятия оптовой и розничной торговли, объектами коммерческой деятельности являются товары и услуги [7].

Понятие «коммерческой деятельности» изучают на протяжении последних веков различные авторы, и каждый трактует «коммерцию» по-своему. В таблице 1 приведены определения понятия «коммерческая деятельность» различными учеными-экономистами.

Таблица 1 – Определение термина «коммерческая деятельность» в различных экономических источниках
Источник Определение

Ф.Г. Панкратов Коммерческая работа в торговле представляет собой обширную сферу оперативно-организационной деятельности торговых организаций и предприятий, направленной на совершение процессов купли-продажи товаров для удовлетворения спроса населения и получения прибыли [15]

Ю.Н. Богданова Коммерческая деятельность состоит из двух укрупненных составляющих: одна направлена на ориентацию производственных служб на выпуск продукции, требуемой рынком, другая представляет собой непосредственно само содержание коммерческой деятельности: закупки по приемлемым ценам сырья, материалов и комплектующих изделий, необходимых для производства продукции, а также организация продаж произведенной продукции с наименьшими издержками обращения [2]

И.М. Синяева Л.В. Осипова

Коммерческая деятельность – это совокупность процессов и операций, направленных на совершение купли-продажи товаров с целью удовлетворения покупательского спроса и получения прибыли [19]

Г.Г. Иванов,

Е.С Холин Коммерческая деятельность представляет собой совокупность процессов, связанных с куплей-продажей, удовлетворением спроса, минимизацией расходов и получением прибыли [8]

Л.П. Дашков,

О.В. Памбухчиянц Коммерческая деятельность – это совокупность последовательно выполняемых товароорганизационных операций, которые осуществляются в процессе купли-продажи товаров и оказания торговых услуг с целью получения прибыли [6]

Г.Г. Левкин,

О.А. Никифоров Коммерческая деятельность – более узкое понятие, одна из сторон предпринимательской деятельности. Коммерческая деятельность направлена на организацию актов купли-продажи с целью получения прибыли и удовлетворения потребностей покупателей. Предпринимательство – это организация экономической, производственной и иной деятельности, приносящей предпринимателю доход. Предприниматель создает предприятие и осуществляет текущее управление его хозяйственной деятельностью [11]

Основной целью коммерческой деятельности является получение максимальной прибыли при минимальных затратах через наилучшее удовлетворение покупательского спроса при высоком уровне обслуживания. Таким образом, коммерческая деятельность малого предприятия розничной торговли представляет собой совокупность целенаправленных мероприятий, операций, направленных на обеспечение прибыли от функционирования объекта предпринимательства в условиях товарно-денежных отношений. Конечным результатом торгового предприятия является получение прибыли. На коммерческую деятельность влияет большое количество факторов, как внешних, так и внутренних.

1.2 Показатели эффективности развития малых предприятий

Эффективность коммерческой деятельности определяется соотношением между затратами торгового предприятия и получаемыми им результатами. Другими словами, сопоставляя отдельные виды затрат, связанных с куплей-продажей товаров, с полезным эффектом, можно рассчитать ряд показателей, которые характеризуют эффективность работы торгового предприятия в целом, а также отдельных его подразделений [11].

Главная цель оценки эффективности деятельности малого предприятия – выявление возможностей развития данного предприятия, которое определяется по результатам полного анализа финансово-хозяйственной деятельности.

В таблице 2 представлены основные экономические показатели,

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 28.12.2017) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: КонсультантПлюс, в локальной сети вуза.
2. О бухгалтерском учете: Федеральный закон РФ от 06.12.2011 №402-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: КонсультантПлюс, в локальной сети вуза.
3. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 27.11.2017) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: КонсультантПлюс, в локальной сети вуза
4. Армстронг, Г. Основы маркетинга [Текст] / Г. Армстронг. – Москва : Вильямс И.Д., 2019. – 752 с.
5. Бунеева, Р.И. Коммерческая деятельность. Организация и управление [Текст] / Р.И. Бунеева. – Москва : Феникс, 2016. – 368 с.
6. Виноградова, С.Н. Коммерческая деятельность [Текст]: Учебник / С.Н. Виноградова. – Минск : Вышэйшая шк., 2018. – 288 с.
7. Гранаткина, Н.В. Товароведение и организация торговли продовольственными товарами / Н.В. Гранаткина. – Москва : Academia, 2018. – 432 с.
8. Дашков, Л.П. Коммерция и технология торговли [Текст] : учебник для студентов вузов / Л.П. Дашков, В.К. Памбухчиянц. – 11-е изд., перераб. и доп. – Москва : Дашков и К°, 2019. – 696 с.
9. Дорман, В.Н. Коммерческая деятельность [Текст] : учебное пособие для академического бакалавриата :

- для студентов, обучающихся по направлению Менеджмент / В.Н. Дорман ; [под науч. ред. Н. Р. Кельчевской] ; Урал. федер. ун-т им. Первого Президента России Б. Н. Ельцина. – Москва : Юрайт, 2019. – 134 с.
10. Иванов, Г. Г. Коммерческая деятельность [Текст] : учебник для студентов вузов, обучающихся по направлению 100700.52 «Торговое дело» (бакалавриат) / Г. Г. Иванов, Е. С. Холин. – Москва : ФОРУМ, ИНФРА-М, 2020. – 382 с.
11. Коммерческая деятельность [Текст] : учебник для бакалавров : для студентов вузов, обучающихся по направлению подготовки «Торговое дело» / И. М. Синяева [и др.] ; Финансовый ун-т при Правительстве Рос. Федерации. – Москва : Юрайт, 2017. – 506 с.
12. Крицкая, М.А. Госпрограммы поддержки малого бизнеса [Электронный ресурс] / М.А. Крицкая. – Журнал Компании СКБ Контур. - 2019. - Режим доступа : <https://kontur.ru/articles/4710>
13. Левкин, Г.Г. Коммерческая деятельность. Основы коммерции (для бакалавров) / Г.Г. Левкин, О.А. Никифоров. – Москва : КноРус, 2018. – 480 с.
14. Минько Э.В., Минько А.Э. Основы коммерции [Текст] : Учебное пособие. – 2-е изд. Стандарт третьего поколения. – Санкт-Петербург : Питер, 2017. – 336 с.
15. Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка [Текст] : учебник для студентов вузов, обучающихся по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое дело» (квалификация (степень) «бакалавр») / [В. В. Куимов [и др.] ; под общ. ред. В. В. Куимова ; Сибир. федер. ун-т. – Москва : ИНФРА-М, 2018. – 537 с.
16. Памбухчиянц, О.В. Организация и технология коммерческой деятельности [Текст] : учебник для студентов образовательных учреждений среднего профессионального образования, обучающихся по специальности «Коммерция» (по отраслям) / О.В. Памбухчиянц. – 5-е изд., перераб. и доп. – Москва : Дашков и К°, 2019. – 639 с.
17. Панкратов Ф. Г., Солдатова Н. Ф. Коммерческая деятельность [Текст] : учебник / Л Панкратов Ф. Г., Солдатова Н.Ф. – Москва : КНОРУС, 2016. – 274 с.
18. Половцева, Ф.П. Коммерческая деятельность [Текст] : Учебник / Ф.П. Половцева. – Москва : Инфра-М, 2019. – 416 с.
19. Предпринимательство [Текст] : учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / [В. Я. Горфинкель [и др.]; под ред. В. Я. Горфинкеля, Г. Б. Поляка. – 8-е изд., перераб. и доп. – Москва : ЮНИТИ, 2018. – 687 с.
20. Рубин, Ю.Б. Основы предпринимательства [Текст] : учебник / Ю.Б. Рубин. – Москва : МФПУ Синергия, 2016. – 464 с.
21. Синяева, И.М. Коммерческая деятельность [Текст] : Учебник для бакалавров / И.М. Синяева, О.Н. Романенкова, С.В. Земляк. – Люберцы : Юрайт, 2016. – 506 с.
22. Тихомиров, М. Ю. Договоры в коммерческой деятельности [Текст] / М.Ю. Тихомиров, О.М. Оглоблина. – Москва : Издание Тихомирова М. Ю., 2016. – 320 с.
23. Умавов, Ю.Д. Основы маркетинга (для бакалавров) [Текст] / Ю.Д. Умавов, Т.А. Камалова. – Москва : КноРус, 2019. – 384 с.
24. Чкалова, О. В. Торговое предприятие [Текст] : учебное пособие / О. В. Чкалова. – Москва : Эксмо, 2016. – 320 с.
25. Яковлев, Г. А. Основы коммерции [Текст] : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям 080301 «Коммерция (торговое дело)» и 080111 «Маркетинг» / Г. А. Яковлев. – Москва : ИНФРА-М, 2016. – 223 с.
26. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики <https://rosstat.gov.ru/> - дата обращения 24.05.2022

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/diplomnaya-rabota/255769>