

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/diplomnaya-rabota/262137>

Тип работы: Дипломная работа

Предмет: Коммерция

Содержание

Введение 4

1 Теоретические аспекты анализа коммерческой деятельности предприятия 6

1.1 Сущность и особенности организации коммерческой деятельности предприятия 6

1.2 Цели и задачи анализа коммерческой деятельности предприятия 11

1.3 Методы и методика анализа коммерческой деятельности предприятия 15

2 Оценка коммерческой деятельности предприятия ООО «Химиндустрия» 21

2.1 Краткая организационно-экономическая характеристика предприятия ООО «Химиндустрия» 21

2.2 Анализ результатов экономической деятельности ООО «Химиндустрия» 27

2.3 Рекомендации по улучшению результатов коммерческой деятельности ООО «Химиндустрия» 41

Заключение 51

Библиографический список 54

Приложение 1 58

Введение

Цивилизованное экономическое развитие любой организации прежде всего зависит от ее эффективного управления. Развитие коммерческой деятельности рассматривается как один из важнейших факторов в повышении конкурентоспособности организации. Это в определенной степени связано с интенсивным развитием экономики, которая основана на знаниях и внедрении технологий. Развитие коммерческой деятельности – это процесс подготовки к выполнению новых производственных функций, замещению новых должностей, решению качественно новых задач.

В условиях современного экономического рынка и жесткой конкуренции, важным направлением деятельности современной организации является формирование стратегии развития и совершенствования системы управления. Организации, которые функционируют в коммерческой отрасли имеют важное стратегическое значение для экономики России, поэтому формирование стратегии управления в данной отрасли приобретает дополнительное значение.

Актуальность темы дипломной работы выражается в том, что коммерческая деятельность предприятия представляет сложный процесс, который включает как внутренние, так и внешние процессы. В современных условиях подходы и методы управления коммерческой деятельностью постоянно меняются. Для успешного функционирования предприятия в современной рыночной среде их необходимо знать и качественно применять.

Объект исследования – коммерческая деятельность предприятия.

Предметом исследования в дипломной работе являются процессы, возникающие в процессе организации и функционирования коммерческой деятельности ООО «Химиндустрия».

Целью дипломной работы является рассмотрение теоретических основ коммерческой деятельности предприятия, анализ системы коммерческой деятельности предприятия на примере ООО «Химиндустрия» и разработка мероприятий по ее совершенствованию.

Поставленная цель предопределила решение следующих задач:

- изучить сущность и особенности организации коммерческой деятельности предприятия;
- рассмотреть цели и задачи анализа коммерческой деятельности предприятия;
- определить методы и методику анализа коммерческой деятельности предприятия;
- исследовать организационно-экономическую характеристику предприятия ООО «Химиндустрия»;
- проанализировать результаты экономической деятельности ООО «Химиндустрия»;
- разработать рекомендации по улучшению результатов коммерческой деятельности ООО «Химиндустрия».

Информационной базой дипломной работы послужили труды отечественных ученых, методическая и

учебная литература, периодические издания, данные статистической отчетности за 2019-2021 гг., нормативно-правовая база, внутренняя документация объекта наблюдения.

В дипломной работе использованы общенаучные методы: анализ, абстрагирование, обобщение, формально-логические методы исследования: дедуктивный метод, сравнение.

Дипломная работа состоит из введения, двух глав, заключения, библиографического списка и приложений. В первой главе дипломной работы исследованы теоретические аспекты анализа коммерческой деятельности предприятия.

Во второй – проведен анализ коммерческой деятельности предприятия ООО «Химиндустрия».

1 Теоретические аспекты анализа коммерческой деятельности предприятия

1.1 Сущность и особенности организации коммерческой деятельности предприятия

Каждая деятельность, включая и коммерческую, содержит определенную тенденцию и организуется для реализации поставленных целей. Эти цели можно охарактеризовать как цели функционирования.

Коммерция – реквизит рынка, поэтому она основывается на его принципах, которые являются одним из условий ее развития. С точки зрения В.В. Деньгова рынок должен рассматриваться в качестве системы экономических отношений, складывающихся между предприятиями и потребителями [3, с.74]. В качестве основы этой системы выступает купля-продажа товаров, а именно коммерческая деятельность. Ее цель – рост доходов в торговле с условием удовлетворения покупательского спроса.

Вхождение на рынок – сложный и многофакторный процесс, охватывающий все стороны коммерческой деятельности торгового предприятия. С этих позиций Д.О. Ямпольская дает следующую трактовку коммерческой деятельности: «Цель коммерческой деятельности – максимизация прибыли. Достижение этой цели должно постоянно сопровождать весь процесс коммерческой деятельности с каждым контрагентом по каждому конкретному поводу в конкретных условиях. Гарантацией реализации этих целей является содержание коммерческой деятельности, состоящее в изучении процесса формирования рынка товаров и услуг, обосновании направлений и масштабов развития их производства в соответствии с потребностями общества и отдельных потребителей, доведении товаров до потребителей и организации самого процесса потребления, коммерческом посредничестве и установлении договорных связей на рынке товаров и услуг» [23, с.92].

Более широкое толкование сущности коммерческой деятельности дал профессор Е.Ф. Чебереко: «Сейчас термин «коммерческая деятельность» стал толковаться расширительно и означает не только непосредственную торговую, но и другие виды предпринимательской деятельности» [26, с.84]. Далее автор конкретизирует, что при простой формуле торговой сделки: «товар – деньги» при продаже и «деньги – товар» при покупке – реальная картина коммерческого бизнеса более сложная. Коммерческое предпринимательство включает поиск и закупку конкретного товара, обеспечение его сохранности, транспортировку к месту продажи, продажу и послепродажное обслуживание. Таким образом, коммерческая деятельность охватывает торговую деятельность и разнообразные виды предпринимательства, связанные со сбытом, перепродажей товаров и предоставление услуг.

В зарубежных источниках подчеркивается стратегический подход к решению задач коммерции. Понятие коммерческой деятельности сформулировано представителем Гарвардской школы бизнеса в 1985 г.: «Коммерческая деятельность существует для того, чтобы с прибылью удовлетворить потребительские требования» [27, с.61].

Разные трактовки коммерции определяются ее многоаспектностью. Категорию коммерции можно рассматривать с позиций предпринимателя, экономиста, финансиста, товароведа и др. Несмотря на отмеченные различия, многие исследователи сходятся во мнении, что предметами коммерции служат купля-продажа товаров в сфере товарного обращения с учетом удовлетворения запросов потребителей, поступление их в собственность торгового предприятия для последующей реализации.

Отечественная экономическая литература оперирует разнообразными понятиями коммерческой деятельности. На рисунке 1 представлены наиболее известные из них.

Рисунок 1 – Трактовка коммерческой деятельности [25, с.93]

Термин «коммерция» происходит от лат. «commercium», что означает «торговля». С одной стороны, коммерция охватывает отрасль торговли, а с другой – торговые процессы, которые направлены на куплю-продажу товаров. В большинстве случаев коммерческая деятельность имеет связь именно со вторым концептом термина «коммерция» [21, с.87].

Любое коммерческое предприятие существует для потребителя и благодаря ему. Поэтому все инструменты коммерческой деятельности должны быть обращены в сторону удовлетворения пожеланий потребителей. Коммерческая деятельность является завершающей стадией процесса производства товаров, от нее зависит итоговый результат деятельности предприятия торговли.

На рис. 2 приведены основные принципы, которыми необходимо руководствоваться, чтобы достичь тех задач, которые поставлены в коммерческой деятельности.

Рисунок 2 – Принципы коммерческой деятельности [23, с.79]

Взаимосвязь коммерции и маркетинга определяется, в первую очередь, содержанием концепции маркетинга, которая доминирует на большей части рынков и реализована в призыве «Продавать необходимо только те объекты, которые можно продать» [20, с.81]. Гибкость коммерции заключается в благовременном учете требований рынка. Для этого следует прогнозировать и изучать товарные рынки, совершенствовать рекламу, внедрять инновации в коммерческую деятельность предприятия, а в случае необходимости – перестраивать профиль деятельности, оптимизировать организационные структуры управления коммерцией.

Возможность прогнозировать коммерческие риски – важнейший принцип для предпринимателя, осуществляющего бизнес в торговой сфере. Риск представляет собой уровень неопределенности результата. Вероятные убытки в сфере коммерческой деятельности называются коммерческим риском. Его можно определить, как итоговую величину ущерба, возникшего в результате принятия неверного решения и затрат до его реализации.

Появление коммерческого риска обусловлено различными факторами, такими, например, как инфляция (по причине сокращения покупательной способности денег), ухудшение финансового состояния предприятия, заключение рискованной сделки, невыполнение партнерами принятых обязательств (по причине порчи или уничтожения товара при транспортировке, из-за стихийных бедствий, нечестности работников предприятия, действий конкурентов). Помимо этого, возникновение коммерческого риска может быть связано с нестабильностью социально-политической ситуации. В целом коммерческая деятельность невозможна без рисков, однако при ее прогнозировании необходимо заранее предусмотреть воздействие коммерческого риска.

В коммерческой деятельности выявление приоритетов не менее важно, чем в производстве. Этот принцип может быть реализован путем постоянного изучения всех элементов коммерческой деятельности предприятия. В Российской Федерации деятельность торговой деятельности регулируется федеральным законом № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельностью в РФ» [1]. В условиях рыночного хозяйства коммерческая деятельность выступает одним из определяющих факторов обеспечения эффективности функционирования экономических систем. Она имеет свой субъект и объект воздействия. Объектами коммерческой деятельности, как правило, выступают товары и услуги, реализуемые в рыночных системах. В качестве субъектов коммерческой деятельности выступают: индивидуальные предприниматели и юридические лица.

Индивидуальным предпринимателем считается физическое лицо, зарегистрированное в установленном законом порядке и осуществляющее предпринимательскую деятельность без образования юридического лица. Отличительными особенностями индивидуального предпринимательства как формы организации бизнеса, выступают отсутствие требований к уставному капиталу и упрощенная процедура регистрации. Юридическим лицом считается зарегистрированная в установленном законом порядке организация, имеющая в собственности, оперативном управлении или хозяйственном ведении обособленное имущество и отвечающая им по своим обязательствам. Всякое юридическое лицо в праве от своего имени приобретать и осуществлять личные и имущественные права, нести обязанности и выступать в качестве истца или ответчика в суде [16, с.76].

Все юридические лица делятся на две большие группы: коммерческие и некоммерческие организации. Основной целью существования первых выступает извлечение прибыли. Для вторых же получение прибыли не является основной целью, а сама прибыль направляется исключительно на достижение целей существования организации.

Итак, коммерческая деятельность – комплекс правовых, финансовых, экономических и организационных компетенций и действий, направленных на оптимизацию операций по купле-продаже товаров и услуг для удовлетворения спроса, и получения прогнозируемой прибыли.

1.2 Цели и задачи анализа коммерческой деятельности предприятия

Профессиональную предпринимательскую деятельность осуществляют в производственной сфере. Она направлена на достижение функционирования организаций по всем организационно-правовым формам для рационального применения коммерческой деятельности при учете региональной, отраслевой и номенклатурной специфики предприятий. Предпринимателю на базе профессиональных знаний необходимо обеспечить эффективную коммерческую работу, что будет способствовать разрешению значимой социально-экономической цели – удовлетворить потребности потребителей. Объекты профессиональной работы предпринимателя – нематериальные блага, материальные товары и услуги, которые подлежат обмену или купле-продаже в сфере обращения.

Среди основных видов профессиональной работы предпринимателя можно выделить [18, с.94]:

- организационно-коммерческую;
- товароведно-экспертную;
- маркетинговую;
- торгово-экономическую;
- аналитическую;
- торгово-закупочную;
- внешнеторговую.

Существенная проблема состоит в четком определении границы коммерческой деятельности для налогообложения. В частности, соответственно законодательству России, основным показателем отнесения какого-либо вида работы к конкретной категории налогообложения является присутствие у соответствующей организации уставной цели для получения прибыли. При этом, вид собственности и организационно-правовые формы субъекта хозяйствования не имеют значения. Относительно налогообложения необходимо четко выделить принадлежность коммерческой организации к конкретной сфере и виду деятельности: продажа и производство каких-либо изделий (сырья и материалов), предоставление непроизводственных или производственных услуг, торгово-посреднические операции и т.п.

Библиографический список

1. Федеральный закон «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» от 28.12.2009 № 381-ФЗ (ред. от 01.04.2022 № 86-ФЗ) [Электронный ресурс]. URL http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_95629/ (дата обращения: 28.05.2022)
2. Белов, В. А. Ценные бумаги в коммерческом обороте: курс лекций : учебное пособие для вузов / В. А. Белов. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 306 с.
3. Деньгов, В. В. Микроэкономика в 2 т. Т. 1. Теория потребительского поведения. Теория фирмы. Теория рынков : учебник для вузов / В. В. Деньгов. — 4-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 410 с.
4. Дорман, В. Н. Коммерческая деятельность : учебное пособие для вузов / В. Н. Дорман ; под научной редакцией Н. Р. Кельчевской. — Москва : Издательство Юрайт, 2022 ; Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та. — 134 с.
5. Дорман, В. Н. Коммерческая организация: доходы и расходы, финансовый результат : учебное пособие для вузов / В. Н. Дорман ; под научной редакцией Н. Р. Кельчевской. — Москва : Издательство Юрайт, 2022 ; Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та. — 108 с.
6. Илякова, И. Е. Коммерческая тайна : учебное пособие для вузов / И. Е. Илякова. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 139 с.
7. Каменева, С. Е. Организация коммерческой деятельности в сфере услуг : учебное пособие для вузов / С. Е. Каменева. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 76 с.
8. Коммерческая деятельность : учебник и практикум для вузов / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 404 с.
9. Коммерческое (торговое) право зарубежных стран : учебник и практикум для вузов / В. Ф. Попондопуло [и др.] ; ответственные редакторы В. Ф. Попондопуло, О. А. Макарова. — 4-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 562 с.

10. Коммерческое право : учебник для вузов / Ю. Е. Булатецкий, И. М. Рассолов ; под редакцией С. Н. Бабурина, Н. А. Машкина. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 455 с.
11. Комплексный анализ хозяйственной деятельности : учебник и практикум для вузов / В. И. Бариленко [и др.] ; под редакцией В. И. Бариленко. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 455 с.
12. Круглова, Н. Ю. Правовое регулирование коммерческой деятельности в 2 ч. Часть 1 : учебник для вузов / Н. Ю. Круглова. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 395 с.
13. Кузьмина, Е. Е. Организация предпринимательской деятельности : учебное пособие для вузов / Е. Е. Кузьмина. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 455 с.
14. Левкин, Г. Г. Коммерческая деятельность : учебное пособие для вузов / Г. Г. Левкин, О. А. Никифоров. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 247 с.
15. Левкин, Г. Г. Коммерческая логистика : учебное пособие для вузов / Г. Г. Левкин. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 375 с.
16. Международное коммерческое право : учебник для вузов / В. Ф. Попондопуло [и др.] ; под общей редакцией В. Ф. Попондопуло. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 476 с.
17. Мирошников, Е. В. Международно-правовой обычай в коммерческой деятельности : учебное пособие для вузов / Е. В. Мирошников. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 162 с.
18. Морозов, Г. Б. Правовое регулирование предпринимательской деятельности : учебник и практикум для вузов / Г. Б. Морозов. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 457 с.
19. Попова, Н. Ф. Правовое регулирование экономической деятельности : учебник для вузов / Н. Ф. Попова ; под редакцией М. А. Лапиной. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 305 с.
20. Правовое обеспечение профессиональной деятельности (для студентов транспортных вузов) : учебник для вузов / А. И. Землин [и др.] ; под общей редакцией А. И. Землина. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 397 с.
21. Правовое регулирование экономической деятельности : учебник для вузов / Г. Ф. Ручкина [и др.] ; под редакцией Г. Ф. Ручкиной. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 405 с.
22. Расход окупаемости проекта [Электронный ресурс]. URL <http://www.b-i-plan.ru/raschet-okupaemosti-proekta> (дата обращения: 28.05.2022)
23. Реброва, Н. П. Стратегический маркетинг : учебник и практикум для вузов / Н. П. Реброва. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 186 с.
24. Толпегина, О. А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учебник и практикум для вузов / О. А. Толпегина. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 610 с.
25. Фомин, Г. П. Экономико-математические методы и модели в коммерческой деятельности : учебник для бакалавров / Г. П. Фомин. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 462 с.
26. Чеберко, Е. Ф. Основы предпринимательской деятельности : учебник и практикум для вузов / Е. Ф. Чеберко. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 219 с.
27. Чеберко, Е. Ф. Основы предпринимательской деятельности. История предпринимательства : учебник и практикум для вузов / Е. Ф. Чеберко. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 420 с.
28. Ямпольская, Д. О. Ценообразование : учебник для вузов / Д. О. Ямпольская. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 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/262137>