

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/otchet-po-praktike/13241>

Тип работы: Отчет по практике

Предмет: Коммерция

СОДЕРЖАНИЕ

стр.

ВВЕДЕНИЕ 3

1 Общая характеристика ООО "ПКФ ЕВРОТРАСТ" 4

2 Практическая часть 11

2.1 Организационная структура предприятия 11

2.2 Анализ конкурентов 12

2.3 SWOT-анализ 17

ЗАКЛЮЧЕНИЕ 18

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ 19

2015 года составили 29,7 %, или 8,0 млн. руб. Превышение кредиторской задолженности над дебиторской позволяет Компании использовать кредиторскую задолженность в качестве дополнительного источника финансирования. Соотношение дебиторской задолженности и кредиторской составляет 0,29 %.

Отрицательный денежный поток по инвестиционной деятельности составил 15,8 млн. руб. Поступления по инвестиционной деятельности составили 1,5 млн. руб., из них 1,2 млн. руб. – проценты, полученные от финансовых вложений. Выплаты денежных средств по инвестиционной деятельности (финансирование Инвестиционной программы) составили 17,3 млн. руб.

За 2015 год поступления по финансовой деятельности составили 16,7 млн. руб., из них 78,8 % – привлеченные заемные средства. Отток по финансовой деятельности составил 16,4 млн. руб., из них:

- 2,0 млн. руб. – выплата процентов по кредитам и займам;

- 14,4 млн. руб. – погашение кредитов и займов. Чистый денежный поток по финансовой деятельности составил 0,2 млн. руб. Всего денежный поток по итогам отчетного периода составил отрицательное значение в размере 1,5 млн. руб.

Рентабельность продаж увеличилась на 1,44 п. п.: с 1,91 % за 2015 год до 3,35 % за 2015 год. Увеличение достигнуто за счет экономии расходов по перевозкам на 6,0 млн. руб., или 3,2 %, что также положительно отразилось и на показателе EBITDA. Показатель EBITDA за 2016 год увеличился на 10,1 % по сравнению с 2015 годом и составил 18,6 млн. руб. (в основном за счет сокращения эксплуатационных расходов, а также роста процентов к уплате). Маржинальность EBITDA увеличилась на 0,9 п.п. с 8,1% за 2015 год до 9,0% за 2016 год. Показатель рентабельность активов за 2015 год увеличился до 0,06%. Позитивный эффект на данный показатель оказало увеличение операционного результата по отношению к уровню прошлого года. Показатели ликвидности в 2016 году в целом остались на уровне прошлого года.

Коэффициент абсолютной ликвидности показал небольшое увеличение и составил 0,32 за счет увеличения уровня денежных средств и денежных эквивалентов, а также снижения краткосрочных обязательств. Коэффициент текущей ликвидности по итогам 2016 года составил 0,67, снизившись на 0,03 к уровню 2015 года за счет уменьшения оборотных активов на 1,7 млн. руб., или на 6,9 %. Коэффициент финансовой независимости по итогам 2016 года остался на уровне 2015 года и составил 0,78.

Рассматриваемая компания — ведущий автоперевозчик навалочного цемента рассмотренного завода, минерального порошка и товарного бетона. Предприятие имеет собственную производственную базу и выполняет собственными силами все виды работ по техническому обслуживанию и текущему ремонту транспортных средств.

Парк состоит из: 6 автобетоносмесителей Либхерр НТМ704 на базе «Мерседес-Бенц», 6 автобетононасосов Путцмайстер с высотой подачи бетона 36 м на базе «Мерседес-Бенц». Численность сотрудников, работающих на предприятии, составляет около 30 человек.

2 Практическая часть

2.1 Организационная структура предприятия

Рисунок 1 – Организационная структура компании

Основная задача управления Компании состоит в создании условий для ее деятельности таким образом, чтобы сотрудники вносили свой вклад в достижение целей организации с минимальной затратой финансовых средств, времени, усилий и материалов, а также с минимальными нарушениями организационного порядка.

В целом организационную структуру управления компании можно охарактеризовать как линейно-функциональную. В Компании существуют следующие структурные подразделения: бухгалтерия, отделы маркетинга, розничной и оптовой торговли, транспортный отдел и склад. Ряд направлений представлен специалистами: менеджер по закупкам, офис-менеджер, юрист, специалисты IT — отдела. Явно «недостаточно закрыты» структурными подразделениями следующие функциональные направления: кадровое и финансово-экономический блок. Существует номинальная иерархическая структура подчинения: Генеральный директор — Главный бухгалтер и Коммерческий директор — начальники отделов — сотрудники. Рядом отделов и специалистов генеральный директор руководит напрямую: отделом маркетинга, складом, офис-менеджером и юристом. Коммерческому директору подчиняются торговые розничный и оптовые отделы, менеджер по поставкам, отдел развития (продажи промышленного масла), группа IT, транспортная группа. Структура Компании не включает в себя элементов процессного и проектного управления, таких как система сопровождения (обслуживания) бизнес-процессов, временные целевые и проектные группы.

2.2 Анализ конкурентов

Рассмотрим основных конкурентов данной компании.

1. Авто-Трейд, ООО

ООО «АВТО-ТРЕЙД» - транспортно-экспедиционная компания, успешно существующая на рынке автомобильных грузоперевозок с 2015 года. За прошедший период времени компания зарекомендовала себя как ответственный и серьезный деловой партнер.

Основным принципом, которым руководствуются все без исключения сотрудники компании, является четкость и качество исполнения поставленных задач.

В компании выслушивают задачи заказчиков и с полной отдачей включаются в работу, стараясь подобрать наиболее оптимальное решение.

В своей работе опираясь на обширную базу своих постоянных партнеров-грузоперевозчиков. Возможно привлечение любых видов автотранспорта (рефрижератор, тент, изотерм, прицеп, полуприцеп)

Спектр услуг, которые оказывает компания, весьма разнообразен. Основные услуги заключаются в следующем:

1) Автоперевозки по всей России

- железо - бетонных изделий (ЖБИ),
- цемента и сыпучих строительных материалов,
- строительных материалов (кирпич, цемент и т. д.),
- сантехники,
- металлопроката, металлоконструкций, труб,
- различного оборудования,
- сельхозпродукции

и т. д.

2) Автомобильная перевозка грузов от 1 т . до 20 т.

3) Предоставление полного комплекта бухгалтерских документов

4) Удобная форма расчета

5) Индивидуальные схемы

6) Отслеживание местонахождения груз.

2. Уральская цементная компания.

"Уральская цементная компания" это молодая и сильная команда профессионалов.

Основными направлениями компании являются:

- продажа цемента;
- поставка блоков из ячеистого бетона;
- продажа щебня;
- продажа строительного кирпича;
- продажа утеплителя.
- продажа керамзита.

Основой, фундаментом любой стройки является цемент. Производство цемента - это некий косвенный показатель стабильности, по состоянию которого можно судить об уровне благосостояния общества. Производство цемента в стране постоянно растет, но так же увеличивается спрос на него. В компании можно купить цемент и другие строительные материалы в больших объёмах и по привлекательной цене.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Андреева И.Н. Управление кадрами. Руководство для персонала и топ-менеджмента. - Г. Полоцк, 2012. — 375 с.
2. Дашков Л.П., Памбухчиянц В.К. Коммерция и технология торговли. - М.: Дашков и К°, 2014. — 692 с.
3. Донской Н.П. Стратегический менеджмент. Опорный конспект лекций. - МИТСО, 2011.
4. Ермаков В.П., Макиев З.Г. Менеджмент. Изд. 4-е. — Ростов н/Д: Феникс, 2014. — 184 с.
5. Исаев Г.Н. Информационные системы в экономике. Учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям "Финансы и кредит", "Бухгалт. учет, анализ и аудит". — 6-е изд. — М. : Издательство "Омега-Л", 2013. — 462 с.
6. Калачев С.Л. Теоретические основы товароведения и экспертизы.
7. Минько Э.В., Минько А.Э. Основы коммерции. Учебное пособие. 2-е изд. Стандарт третьего поколения. — СПб.: Питер, 2013. — 336 с.
8. Памбухчиянц О.В. Организация и технология коммерческой деятельности. Учебник. - М.: Дашков и компания, 2013. - 640 с.
9. Романовский М.В., Белоглазова Г.И. (ред.) Финансы и кредит. Учебник для бакалавров / под ред. М. В. Романовского, Г. Н. Белоглазовой. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт ; ИД Юрайт, 2012. — 609 с.
10. Федорянич О.И. Правовое обеспечение профессиональной деятельности в сфере коммерции и торговли. Учебник для студентов учреждений сред. проф. образования - М.:Издательский центр "Академия", 2013. - 192 с.
11. ООО «Староцементный завод». - <http://www.scz-cement.ru>
12. Описание деятельности компании. - https://zachestnyibiznes.ru/company/ul/1146670034060_6670199456_OOO-PKF-EVROTRAST
13. Уральская цементная компания. - <http://www.urcement.ru>

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/otchet-po-praktike/13241>