

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/kursovaya-rabota/91699>

**Тип работы:** Курсовая работа

**Предмет:** Коммерция

Содержание

Введение 3

1 Теоретические основы коммерческо-посреднической деятельности организации 5

1.1 Коммерческо-посредническая деятельность: понятие и сущность. Концепция коммерческо-посреднической деятельности 5

1.2 Принципы, факторы и условия организации коммерческо-посреднической деятельности организации 11

2 Анализ организации коммерческо-посреднической деятельности ООО "Евросток" 15

2.1 Общая характеристика 15

2.2 Организация коммерческо-посреднической деятельности в ООО "Евросток" 19

3 Совершенствование организации коммерческо-посреднической деятельности 22

Заключение 25

Список использованной литературы 27

комплексов площадью более 9 000 кв. метров и удобными транспортными коммуникациями.

Компания VIDEXIM предлагает к реализации продукцию высокого качества, при производстве которой используются новейшие технологии.

Этих высоких показателей компания Videxim достигла, выстраивая длительные партнерские отношения с ведущими Европейскими и Российскими производителями.

Основными экономическими показателями деятельности предприятия можно считать выручку от реализации продукции, а также себестоимость продукции и иные источники получения прибыли, которые получает предприятие. В 2019 г. было реализовано продукции на 139071 тыс. руб., таким образом абсолютный прирост показателя составил 25995 тыс. руб., а относительный показатель – 24%. В 2017 - 2018 гг. величина выручки от реализации продукции сократилась на 83131 тыс. руб. или на 42,5%. Таким образом, в динамике показателя нет четкой тенденции изменения, но в целом снижения показателя оценивается отрицательно, и было обусловлено конъюнктурными колебаниями спроса и предложения на рынке.

Себестоимость на конец 2019 г. составила 117165 тыс. руб., что больше соответствующего значения в 2018 г. на 29754 тыс. руб. или 34%. В 2018-2019гг. абсолютное снижение показателя составило 66027 тыс. руб. или 43%. Следовательно, как мы можем заметить, абсолютная величина себестоимости продукции компании в динамике колеблется. Такое явление можно назвать закономерным на фоне изменения выручки от реализации продукции. Анализируя данные за 2017 – 2019 гг. (таб. 1) можно заметить, что деятельность компании была прибыльной.

Таблица 1 - Динамика показателей прибыли ООО ВПБЗ Дарьял" за 2017-2019 гг.

Показатели

2017

год

2018

год

2019

год Отклонение (+,-) Темп изменения, %

2018 г.

от 2017 г. 2019 г.

от 2018 г. 2018 г.

от 2017 г. 2019 г.

от 2018 г.

Прибыль от реализации:

- сумма, тыс. руб.

- уровень, %

25734

24,2

23381

20,7

9453

9,9

-2353

+9,7

-13928

-19,8

90,8

148,1

40,5

31,8

Прибыль (убыток) по внереализационным операциям, тыс. руб.

(17288)

6338

30222

-55838

+22825

13,5

365,7

Балансовая прибыль:

- сумма, тыс.руб.

- уровень, %

8443

6,4

3579

1,3

13639

8,9

-4871

-2,1

+10062

+7,6

42,3

75,2

381,5

309,1

Налог на прибыль:

- сумма, тыс.руб.

1392

717

2728  
-674  
+2015  
51,6  
381,5  
Чистая прибыль:  
- сумма. тыс.руб.  
- уровень, %  
7055  
3,6  
2862  
3,4  
10911  
8,8  
-4192  
-2,2  
+8048  
+6,5  
40,9  
68,3  
381,4  
317,1

Совокупный финансовый результат предприятия в 2018 г. составил 13634 тыс. руб., что больше прошлогодней величины показателя на 10063 тыс. руб. или в 3,9 раза.

В период с 2015 г. по 2017 г. произошло снижение балансовой прибыли предприятия на 4871 В динамике балансовой прибыли нет определенной закономерности изменения, однако ее рост в отчетном году с положительной стороны характеризует деятельность предприятия. Формирование балансовой прибыли происходит за счёт прибыли от реализации продукции и прибыли по внереализационным операциям. К концу 2019 г. прибыль от реализации продукции составила 9452 тыс. руб. Как мы можем наблюдать показатель за отчетные периоды устойчиво снижается, что отрицательно сказывается на экономической деятельности предприятия. Так в 2017-2018 гг. снизился на 13928 тыс. руб. или 59,7%, а в 2015-2017гг. снизился на 2354 тыс. руб. или 9,2%. Чистая прибыль в динамике колебалась, так в 2015-2017гг. показатель снизился на 4192 тыс. руб. или на 59,5%, а в 2017-2018гг. вырос на 8048 тыс. руб. или в 3,9 раза, и составил 10911 тыс. руб. Рост показателя в отчетном году оценивается положительно. Уровень чистой прибыли хотя и не имеет выраженной тенденции изменения, за три года вырос с 3,7% до 7,8%, что оценивается положительно и свидетельствует о росте эффективности деятельности предприятия.

## 2.2 Организация коммерческо-посреднической деятельности в ООО "Евросток"

Таким образом, исходя из выписки с ОКВЭД можно сказать, что ООО «Евросток» функционирует в различных направлениях. Такая коммерческая деятельность предполагает осуществление всех сбытовых функций субъектами (складскими, торговыми, транспортными и т.д.), в организационно-правовом, а также экономическом и административном отношениях.

Рассмотрим соответствие производственной структуры ООО «Евросток» обязательным требованиям:

1. Для плодотворной работы данного торгового предприятия достаточно наличие вышеописанных структурных подразделений:

- администрация – занимается непосредственным управлением деятельностью фирмы и вопросами кадрового обеспечения;
- бухгалтерия – занимается финансами фирмы;
- отдел сбыта – занимается сбытом товаров, поиском новых клиентов, рекламной деятельностью;
- отдел снабжения – занимается планированием объемов сбыта и закупок, закупочной деятельностью, поиском новых поставщиков, маркетинговой деятельностью;
- транспортное хозяйство – занимается транспортировкой товаров на склад от поставщика;
- складское хозяйство – осуществляет прием товаров на склад от поставщика, хранение товаров, отпуск

товаров со склада клиенту.

Как видно из вышеописанного ничего лишнего в производственную структуру ООО «Евросток» не включено, и наличие существующих структурных подразделений обеспечивает плодотворную и бесперебойную работу организации.

2. Все структурные подразделения ООО «Евросток» рационально размещены на производственной площади:

- администрация, бухгалтерия, отдел сбыта и отдел снабжения размещены в административном здании и объединены единой компьютерной сетью (что облегчает учет данных и документооборот);

- транспортное, складское хозяйства располагаются в отдельных от административного здания строениях, не мешающих друг другу и расположенных таким образом, чтобы расстояние между ними не мешало ходу производственного процесса.

3. Удобная взаимосвязь всех подразделений производственной структуры ООО «Евросток» обуславливается выделением руководителя в каждом подразделении, через которого осуществляются контакты с высшим руководством, посредством проведения еженедельных плановых собраний, а также индивидуального внепланового общения по вопросам производства.

Исходя из всего вышеизложенного, делаем вывод, что производственная структура ООО «Евросток» отвечает всем основным требованиям, предъявляемым к ней.

Рассматривая производственную структуру организации нельзя обойти стороной и вопрос о применяемой технологии и оборудовании.

Так как рассматриваемое торговое предприятие не является производителем продукции, а занимается торгово-закупочной деятельностью, то вопрос о применяемой технологии производства интерпретируется в процесс перемещения товаров на складах.

Рассмотрим последовательность данного процесса.

1. Отдел снабжения заказывает у поставщика необходимый товар, который поставщики доставляют сами или ООО «Евросток» вывозит самовывозом.

2. Товар, поступивший от поставщика, принимается на хранение на склад ООО «Евросток».

3. Отдел сбыта принимает от покупателя заказ на поставку необходимого ему товара.

4. Товар, заказанный клиентом, отпускается со склада.

Параллельно этому процессу идет процесс документооборота и финансового обращения, то есть перечисляются денежные средства за полученный товар поставщику и поступает оплата полученного товара клиентом.

Однако, несмотря на функционирование в различном направлении организации ООО «Евросток», существуют конкуренты, которые выполняют соответствующие функции рынка.

Для совершенствования системы организации и его конкурентоспособности необходимо проводить мероприятия для его эффективного функционирования.

Список использованной литературы

1. Дашков Л.П. Организация и правовое обеспечение. Памбухчианц. – 6-е изд. – М.: Дашков и К, 2012. – 911 с
2. Набоков В.И. Коммерческо-посредническая деятельность на товарном рынке / В.И. Набоков. – Екатеринбург: Уральский государственный экономический университет, 2012. – 201 с
3. Коммерческое товароведение: учебник / В.И. Теплов, М.В. Сероштан, В.Е. Боряев, В. А. Панасенко. – М.: ИД «Дашков и К», 2014. – 620 с.
4. Маклаков Г.В. Миссия коммерческой деятельности // Экономика, государство и общество в XXI веке: Материалы Междунар. науч.-практ. конф. М.: РГТЭУ, 2016. С. 342-348
5. Мареева А.К. Анализ коммерческой деятельности предприятия на примере ООО «Марей» // Проблемы развития современной экономики. 2016. №8. С.40-43
6. 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 научно-практической конференции. Барнаул, 2014. С. 142-145
7. Пешкова Н.Н. Обоснование направлений совершенствования коммерческой деятельности в сфере социального предпринимательства на мезоуровне / Н.Н. Пешкова // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 3. – С. 946-952
8. Русановский В. А. Роль посреднической деятельности в системе повышения предпринимательской активности населения / В.А. Русановский, С.А. Санинский // Вестник Саратовского государственного

социальноэкономического университета. – 2013. – № 2. – С. 71-74.

9. Сидоров В. П. Коммерческая деятельность: учебное пособие / В. П. Сидоров. – Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2014. – 247 с.

10. Тришкина Н.И. Сущность торгового посредничества в системе маркетинга / Н.И. Тришкина // Вестник ОНУ им. И. И. Мечникова. – 2013. – Том 18. – Вып. 3. – С. 116-119.

11. 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

12. Яковлева Н.В., Козлов В.К. Логистика управления коммерческой деятельностью предприятия // Современный менеджмент: проблемы и перспективы: Материалы междунар. науч.-практ. конф. СПб, 2015. С. 423-427

13. Компания ООО «Евросток». - <http://www.videxim.ru/about/about.php>

14. Разиньков П.И., Мартынов Д.В. Коммерческая деятельность предприятия: понятие, сущность, проблемы оценки. Тверь, 2018. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=35220067>

*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/kurovovaya-rabota/91699>