

**Методические рекомендации
по написанию курсовой работы**
по МДК 01.01. Организация коммерческой деятельности.

Тема: Работа над практической частью первого раздела выбранной темы.

В соответствии с планом работы необходимо выполнить оформление пункта 2.1. практической части, которая характеризует организационно – экономические показатели работы торговой организации. В ней описывается характеристика предприятия, организационная структура, направления работы, используемые технологии при выполнении работ, соответствующих тематике курсовой работы. Для написания практической части, необходимо использовать материалы учебных источников, данные организации, ресурсы сети Интернет.

Пример оформления

2.1 Экономико-организационная характеристика ООО «У тётушки Лены»

Руководителем торгового предприятия является директор Беженова Елена Владимировна.

В настоящий момент торговое предприятие ИП Беженова Е. В. представлена тремя магазинами, которые находятся на территории муниципального района Кинель-Черкасский. Данная дипломная работа выполняется на основе анализа хозяйственно-экономической деятельности магазина ООО «У тётушки Лены».

Общество с ограниченной ответственностью «У тётушки Лены», сокращенное наименование ООО «У тётушки Лены» зарегистрирована 6 марта 2006 года регистратором инспекции федеральной налоговой службы по Красноглинскому району города Самары.

Специфика деятельности микропредприятия - торговля розничная (47.11) преимущественно пищевыми продуктами, включая напитки, и табачные изделия в трёх неспециализированных магазинах. [20]

Магазины представляют собой отдельно построенные здания в черте села, торговые площади которых варьируются от 50 до 108 кв. м. Каждое здание совмещает в себе: магазин, склад, служебные помещения, а в одном из зданий имеется офис, что позволяет сосредоточить все необходимые ресурсы для ежедневной деятельности компании в одном месте.

На сегодняшний день в каждом магазине ООО «У тётушки Лены» представлено более 2000 наименований товаров. Компания стремится к постоянному развитию и совершенствованию ассортимента товаров и торговых площадей, улучшению качества обслуживания для максимального удобства покупателей.

Основным принципом работы ООО «У тётушки Лены» является постоянное увеличение ассортимента, причём отечественные и импортные товары должны быть самого лучшего качества, и поддержание доступных цен и высокого уровня сервиса.

Юридический адрес: ООО «У тётушки Лены»: 446350, Самарская область, Кинель-Черкасский район, село Кинель-Черкассы, улица Красноармейская, 85.

Фактический адрес: 446350, Самарская область, Кинель-Черкасский район, село Кинель-Черкассы, улица Красноармейская, 85.

Режим работы: с 8:00 до 20:00, без обеда и без выходных. [12]

Структура управления ООО «У тётушки Лены» закреплена свидетельством о постановке на учёт, приказом №8 от «22» января 2006 года.

В магазинах «У тётушки Лены» используется линейная структура управления, представленная на рисунке 1. [4]

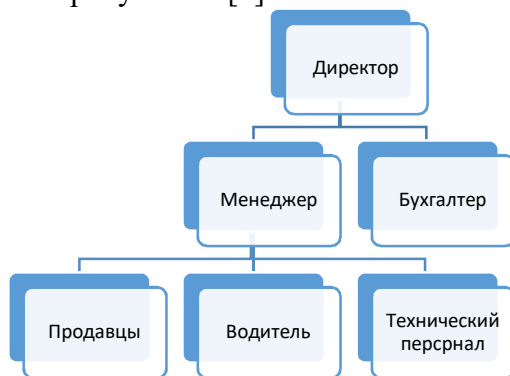


Рисунок 1 - Организационная структура управления ООО «У тётушки Лены»

Особенности организационной структуры управления ООО «У тётушки Лены»:

- Директор контролирует работу бухгалтера и менеджера.
- Менеджер координирует деятельность в трёх магазинах и самостоятельно принимает решения, обеспечивая его оперативное функционирование.

Анализируя сложившуюся структуру управления в магазине «У тётушки Лены», основными её характеристиками являются: численность управленческого персонала, количество уровней системы управления, степень централизации управления.

В ООО «У тётушки Лены» торговая площадь представлена свободной планировкой. Так как площадь торгового зала составляет свыше 50 кв.м., поэтому свободная планировка торгового зала является наиболее рациональной для продажи товаров через прилавок. [7] Она предполагает схемы расположения товаров и способ расстановки торгового оборудования, который заключается в размещении оборудования без определённой системы в соответствии с конкретной формой помещения. Свободная планировка торгового зала оптимально использует торговую площадь, позволяет чётко формировать потоки движения покупателей, создает лучшие условия для группировки и размещения товаров, обеспечивает лучший просмотр торгового зала.

Оборудование для торгового зала играет ключевую роль в правильной организации работы магазина, так как от него во многом зависит впечатление покупателей о торговом объекте и их желание или нежелание совершать покупки. Технологическое оборудование в торговом зале ООО «У тётушки Лены» различное: витрины, прилавки, стеллажи, измерительное оборудование, контрольно-кассовое оборудование, холодильное оборудование, подъёмно-транспортное оборудование, оборудование для фасовки и упаковки.

Для перемещения грузов применяются специализированные тележки.

Расчёты с покупателями осуществляются с помощью контрольно-кассовых машин, что обеспечивает наглядность, правильность и простоту расчёта, контроль за ведением расчётно-кассовых операций, точность учёта денежных поступлений.

В ООО «У тётушки Лены» обслуживание покупателей осуществляется с использованием формы продажи товаров - продажа через прилавок.

Продажа товаров через прилавок обслуживания включает выполнение следующих операций: встреча покупателя и выявление его намерения; предложение и показ товаров; помощь в выборе товаров и консультация; предложение сопутствующих и новых товаров; проведение технологических операций, связанных с нарезкой, взвешиванием, отмериванием; расчётные операции; упаковка и выдача покупок.

В качестве достоинств использования формы торговли через прилавок по сравнению с другими методами продажи можно отметить следующее:

- обеспечение сохранности товара;
- возможность покупателя получить квалифицированные консультации;
- продавец оказывает помощь при выборе, предлагает сопутствующие товары и новинки;
- обслуживание покупателей «через прилавок» предусматривает ведение активного диалога между покупателем и продавцом.

Наряду с достоинствами следует отметить ряд недостатков рассматриваемого метода:

- включает много операций (более затратный);
- замедляется обслуживание (низкая пропускная способность);
- есть вероятность образования очереди;
- существенные затраты на персонал.

ООО «У тётушки Лены» позиционирует себя как сеть магазинов с товарами хорошего качества, доступными ценами и высоким уровнем сервиса.

Рассмотрим компоненты микросреды и их влияние на ООО «У тётушки Лены» в отдельности. [4]

1) Контактные аудитории:

а) Финансовые круги. ООО «У тётушки Лены» сотрудничает со Сбербанком.

б) Контактные аудитории государственных учреждений:

Муниципальное дошкольное образовательное учреждение детский сад №4 «Огонёк»

Муниципальное дошкольное образовательное учреждение детский сад №7 «Василёк»

Муниципальное дошкольное образовательное учреждение детский сад №8 «Алёнушка»

Муниципальное дошкольное образовательное учреждение детский сад №9 «Солнышко»

Муниципальное дошкольное образовательное учреждение детский сад №11 «Теремок» и другие.

Государственное бюджетное профессиональное учреждение «КЧСХТ»

в) Внутренние контактные аудитории. Это рабочие и служащие ООО «У тётушки Лены». Рабочие и служащие способны распространить позитивное отношение и на другие контактные аудитории.

2) Покупатели. Реальные и потенциальные покупатели товаров и услуг ООО «У тётушки Лены».

Профиль постоянного покупателя микропредприятия «У тётушки Лены» схож с профилем постоянных покупателей других магазинов (сетей магазинов).

Согласно данным маркетинговых исследований, проводимых компанией ООО «У тётушки Лены», покупателями рассматриваемой сети являются мужчины и женщины разных возрастов, школьники с 1-го по 11-ый класс. Постоянные покупатели представлены в следующем соотношении: 9% мужчин и 86% женщин в возрасте от 19 лет и выше, 5 % детей школьного возраста. Больше половины покупателей имеют средний доход.

3) Поставщики. Это фирмы и отдельные лица, которые обеспечивают предприятие материальными ресурсами, необходимыми для производства конкретных товаров или услуг. Рассмотрим некоторых поставщиков ООО «У тётушки Лены», представленных в таблице 2.1.

Таблица 2.1 - Поставщики ООО «У тётушки Лены»

№	Наименование поставщиков	Местоположение	Ассортимент товаров, названия изделий продукта	Кол-во наименований продукции

1	Пекарни Маликовой	с. Кинель-Черкассы, ул. старшины Лукьянова, 26	Хлеб Хлебобулочные изделия	20 4
2	Молочный мир	Самара ул. 22 Партсъезда, д. 52	Кефир Сметана Ряженка Варенец Снежок Йогурт	1 1 1 1 1 1
3	КДВ	г. Самара, ул. Чернореченская, д. 6	Конфеты Печенье Кириешки чипсы	25 24 7 10
4	Колос	Кинель-Черкассы, ул. Заречная, 1	Пельмени Тефтели Котлеты Вареники	2 1 2 3
5	Сам-По	Самара, Советский район, <u>Мальцева</u> <u>проезд, 9</u>	Мороженое	40
6	Вега	г. Самара, проезд Мальцева, д.7, литер «Д»	Крупы Макаронные изделия Порционные контейнеры быстрого приготовления	16 7 5

И другие.

4) *Конкуренты.* Существенную долю рынка занимают небольшие магазины, среди основных крупных конкурентов, предлагающих сходный ассортимент товаров, можно выделить: ООО «Вико», ООО «Крепыш», ООО «Фазтон» и ООО «У Ольги», и другие организации, представленные в таблице 2.2.

Таблица 2.2 - Основные характеристики конкурентов ООО «У тётушки Лены»

Наименование	Уставный капитал	Выручка
ООО "Экспресс"	316 000 руб.	1,6 млн-144 тыс.
ООО "Торгплюс"	50 000 руб.	-
ООО "Магазин №603"	-	3,6 млн+142 тыс.
ООО "Волга- Продукт"	250 400 руб.	-
ООО "Машук"	250 000 руб.	-
ООО "Грим"	251 075 руб.	-
ООО "У Ольги"	450 000 руб.	2,9 млн+97 тыс.
ООО "Успех"	250 000 руб.	-
ООО «ОТС»	250 00	-
ООО "Вико"	1 710 000 руб.	-
ООО "Ассорти"	252 719,52 руб.	-

ООО "Центр"	260 000 руб.	-
ООО "Ваш Продукт"	100 000 руб.	-
ООО "Самара-Комплект"	250 000 руб.	-
ООО "Крепыш"	635 680 руб.	3,3 млн-10 тыс.
ООО "Фазтон"	600 000 руб.	-
ООО "Антей"	10 000 руб.	-
ООО "Каравай-Т"	10 000 руб.	-
ООО "Бест"	10 000 руб.	-
ООО "Сказка"	250 000 руб.	-

Данные таблицы показывают наличие сильных и слабых конкурентов, однако в этой среде ООО «У тётушки Лены» является конкурентоспособной торговой организацией.

В результате анализа торгового предприятия был составлен SWOT-анализ ООО «У тётушки Лены», представленный в таблице 2.3. [4]

Таблица 2.3 - SWOT-анализ ООО «У тётушки Лены»

Сильные стороны	Слабые стороны
<ul style="list-style-type: none"> -предоставление населению продовольственных товаров по оптимальным ценам; -хорошее впечатление, сложившееся о торговой организации у покупателей; -удобное расположение (все магазины расположены в плотно заселенных районах); <ul style="list-style-type: none"> -в магазинах представлены как импортные, так и отечественные товары, что даёт покупателю право выбора; -высокое качество товаров; -наличие дополнительных услуг; -собственная инфраструктура (оборудование, помещения, сотрудники); -электронные ресурсы (сайт магазина). 	<ul style="list-style-type: none"> -нехватка кадров; -отсутствие налаженных связей со СМИ; -высокая конкуренция.
Возможности	Угрозы
<ul style="list-style-type: none"> -дальнейшее развитие торговой сети; -работа с новыми производителями без посредников; -расширение доли рынка; -политика оптимизации расходов. 	<ul style="list-style-type: none"> -неблагоприятное изменение цен на продовольственные товары; -изменение торговой политики конкурентов; -изменение потребностей и вкусов покупателей.

Для оценки экономического состояния использовались данные бухгалтерского баланса предприятия за 2016– 2018 гг. [20]

Ресурсный потенциал характеризует экономическую возможность компании, которую она может использовать для достижения поставленных целей. Характеристика ресурсного потенциала ООО «У тётушки Лены» представлена в таблице 2.4.

Таблица 2.4 - Характеристика ресурсного потенциала ООО «У тётушки Лены» за 2016 – 2018 гг.

Показатели	2016 год	2017 год	2018 год	2017г. в % к 2016г.	2018г. в % к 2017г.	Отклонения (+,-)

Среднегодовая численность работников, человек	7	7	7	100,0	100,0	0
Площадь торгового зала, кв. м.	108	108	108	100,0	100,0	0
Среднегодовая стоимость основных фондов, тыс. руб.	500	200	211	40	105,5	65,5%
Среднегодовая стоимость оборотных средств, тыс. руб.	351	312	280	88,9%	89,7%	0,8
Выработка по предприятию, тыс. руб.	154,3	153,1	150,4	99,2	98,2	-1
Средняя заработная плата, тыс. руб.	19,8	21,2	24	107	113,2	6,2

По данным таблицы 2.4 видно, что экономические показатели, характеризующие ресурсный потенциал торгового предприятия, в отчётном году показали, как положительную, так и отрицательную динамику. А именно:

- среднегодовая численность работников магазина в отчётные периоды находится на одном уровне;

- площадь торгового зала магазина, также осталась неизменной т.е. 108 кв.м.;

- среднегодовая стоимость основных фондов предприятия в 2017 году по отношению к 2016 году составила 40%, что составляет 200 тыс. руб., а в 2018 году по отношению к 2017 году составило 105,5% и составляет 211 тыс. рублей;

- выработка по предприятию в период 2017-2018 год составила 99,2%, отклонения между 2017 и 2018 годами составляет 2,7 тыс. руб.;

- средняя заработная плата в 2017 году по сравнению с 2016 годом увеличилась на 1,4 тыс. руб., что составляет 7%, в 2018 году по сравнению с 2017 годом увеличилась на 2,8 тыс. руб. с 21,2 тыс. руб. до 24 тыс. руб., что составляет 13,2%;

Таким образом, анализ ресурсного потенциала ООО «У тётушки Лены» показал, что ресурсы компании используются эффективно. Для ООО «У тётушки Лены» данный анализ позволяет дать оценку его конкурентоспособности, оценить не только доходность вложенных средств, но и достаточность собственного капитала для дальнейшего развития.

Выполненную работу прислать по адресу: mgdor@yandex.ru