

**ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«НОВОЗЫБКОВСКИЙ ПРОМЫШЛЕННЫЙ ТЕХНИКУМ»**

**ПРЕЗЕНТАЦИЯ
дипломной работы**

**Тема: «Особенности коммерческой работы по организации продажи товаров в
розничном торговом предприятии»**

Дисциплина: ОП.03. Менеджмент(по отраслям)

Специальность: Коммерция(по отраслям)

Выполнил(а):

Студент(ка) № курса № группы

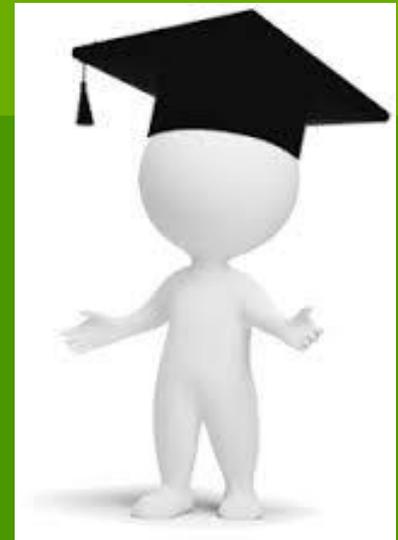
Ф.И.О. студента

№ зачетной книжки



Актуальность темы исследования

Актуальность выбранной темы заключается в возрастающей важности развития розничной торговли, так как именно розничная торговля позволяет не только динамично реагировать на изменения в рыночной среде, но и повышать качество жизни за счет своевременного удовлетворения запросов каждого потребителя.



Цель:

**Исследование коммерческой
деятельности торгового предприятия и
пути её совершенствования.**

**Разработка программы
развития деятельности
предприятия розничной торговли на
примере (наименование торгового
предприятия)**



Задачи:



- Изучить сущность и значение организации коммерческой деятельности на предприятии розничной торговли;
- проанализировать коммерческую деятельность на предприятии сферы услуг в розничной торговле.
- разработать мероприятия по повышению эффективности коммерческой деятельности на предприятии сферы услуг в розничной торговле.

Предмет исследования:

организация коммерческой деятельности

на предприятии сферы услуг

в розничной торговле.

Объект исследования:

Магазин (наименование)



ОРГАНИЗАЦИОННО – ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА МАГАЗИНА (наименование)

Индивидуальный предприниматель (Ф.И.О.) начала свою деятельность в 1998 году, с момента получения Свидетельства о внесении в Единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей записи об индивидуальном предпринимателе, зарегистрированном до 1 января 2004г. В соответствии с законом «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей». Местом нахождения и почтовым адресом общества является: Российская Федерация(адрес)



Организационная структура управления на предприятии



Анализ прибыли по торговому предприятию (наименование) ИП (Ф.И.О.)

| Показатели | Прошлый год | Отчетный год | Отклонение (+; -) | Темп изме-нения, % | Прошлый год |
|---|----------------|--------------|-------------------|--------------------|-------------|
| А | Б | 1 | 2 | 3 | 4 |
| Товарооборот | тыс. руб. | 73 247 | 82 009 | 8 762 | 111,96 |
| Площадь | м2 | 250 | 250 | - | 100,00 |
| Товарооборот на 1м2 торговой площади | тыс. руб. /м | 293 | 328 | 35 | 111,96 |
| Численность работников всего | чел. | 128 | 120 | -8 | 93,75 |
| Производительность труда одного рабочего | тыс. руб. чел. | 572 | 683 | 111 | 119,43 |
| Среднегодовая стоимость основных фондов | тыс. руб. | 3 421 | 3 278 | -143 | 95,82 |
| Фондоотдача | руб. | 21,41 | 25,02 | 3,61 | 116,86 |
| Фондоёмкость | руб. | 0,05 | 0,04 | -0,01 | 80,00 |
| Фондовооруженность | руб. | 26,72 | 27,31 | 0,59 | 102,21 |
| Коэффициент эффективности использования основных фондов | | 6 | 4 | -2 | 67,53 |
| Оборотные средства | тыс. руб. | 78 072 | 123 306 | 45 234 | 157,94 |
| Время обращения оборотных средств | дни | 384 | 541 | 158 | 141,06 |
| Скорость обращения оборотных средств | обороты | 0,94 | 0,67 | -0,27 | 71,28 |
| Коэффициент участия оборотных средств в обороте | | 1,07 | 1,50 | 0,44 | 140, 19 |
| Коэффициент рентабельности оборотных средств | | 0,27 | 0,11 | -0,16 | 40,74 |

| | | | | | |
|--|-----------|--------|--------|---------|--------|
| Себестоимость проданных товаров, услуг | тыс. руб. | 41 232 | 59 495 | 18 263 | 144,29 |
| Валовая прибыль | | | | | |
| сумма | тыс. руб. | 32 015 | 22 514 | -9 501 | 70,32 |
| уровень к товарообороту | % | 44 | 27 | -16 | 62,80 |
| Издержки обращения | | | | | |
| сумма | тыс. руб. | 3 152 | 3 886 | 734 | 123,29 |
| уровень в % к товарообороту | % | 4 | 5 | 0 | - |
| Прибыль от продаж | | | | | |
| сумма | тыс. руб. | 28 863 | 18 628 | -10 235 | 64,54 |
| рентабельность продаж | % | 39 | 23 | -17 | - |
| Прибыль до налогообложения | тыс. руб. | 27 733 | 17 948 | -9 785 | 64,72 |
| Рентабельность предприятия | % | 38 | 22 | -16 | - |
| Налог на прибыль и иные аналогичные обязательные платежи | тыс. руб. | 6 656 | 4 308 | -2 348 | 64,72 |
| Чистая прибыль | | | | | |
| сумма | тыс. руб. | 21 077 | 13 640 | -7 437 | 64,72 |
| рентабельность конечной деятельности | % | 29 | 17 | -12 | - |

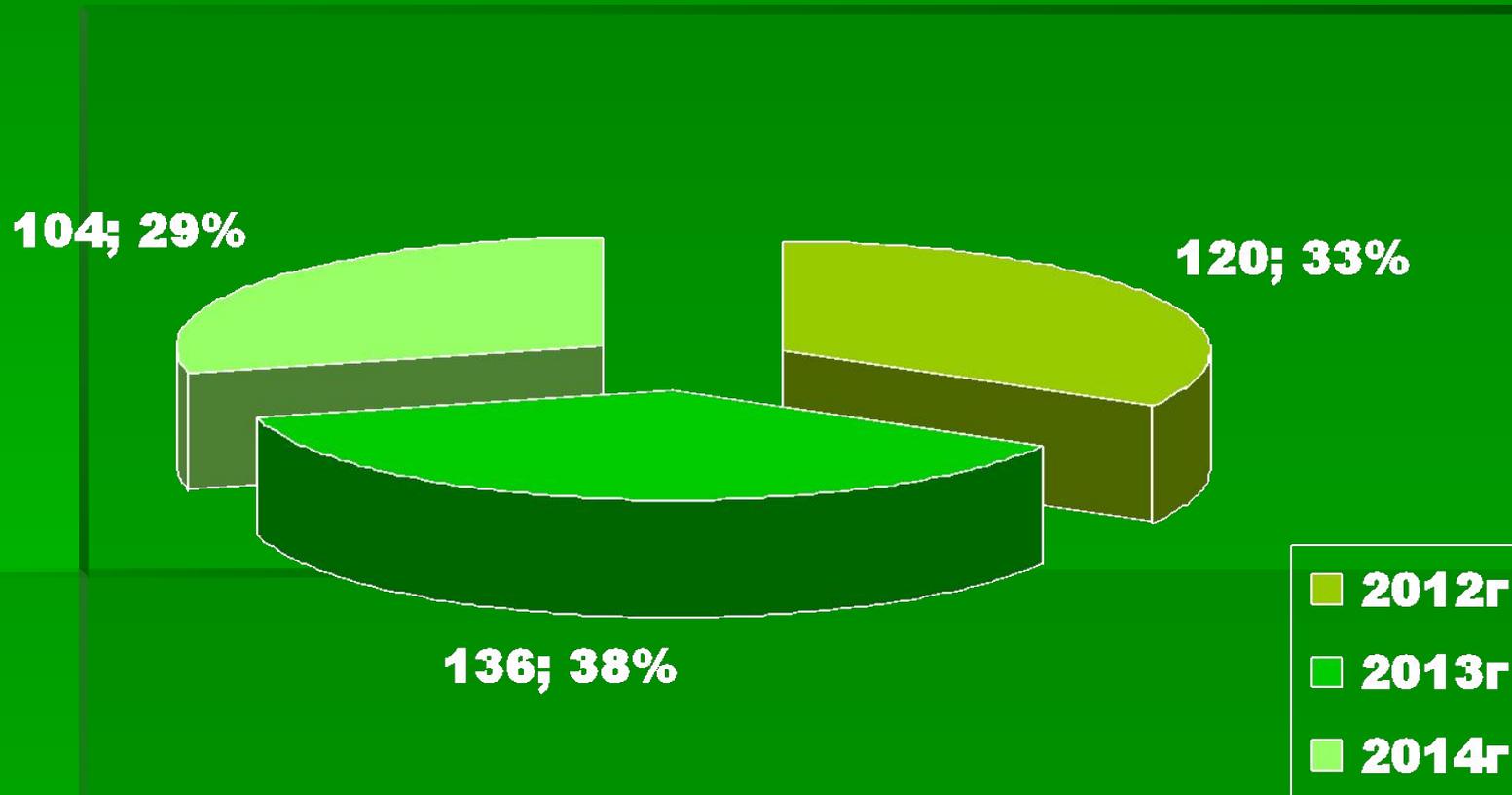
Оборот розничной торговли вырос на 8762,00 тыс. руб. (11,96%), это является позитивным моментом в деятельности торгового предприятия.

Себестоимость проданных товаров, так же выросла на 18 263,00 тыс. руб. (44,29%), но ее темп роста превышает темп роста оборота розничной торговли, что можно оценить негативно.

За счет более быстрого роста себестоимости, чем товарооборот, валовая прибыль снизилась на 9 501,00 тыс. руб. (29,68%). Кроме этого произошел рост издержек обращения на 734 тыс. руб. или 23,29%, что также оценивается негативно. Все это в итоге привело к значительному снижению продаж на 10 235,0 тыс. руб. (35,46%), что естественно привело к снижению рентабельности продаж с 39,41 до 22,71%, однако хотелось бы отметить такой позитивный момент как высокое значение самого показателя рентабельности.

Снижение прочих расходов и налога на прибыль, конечно снизили темп снижения чистой прибыли и рентабельности конечной деятельности, но все же их значения достаточно высоки, так чистая прибыль отчетного года составила 13 640,48 тыс. руб., а рентабельность конечной деятельности 16,63%.

Анализ динамики численности работников ИП(Ф.И.О.) в 2012-2014 годах



За исследуемый период произошло значительное снижение общей численности работников предприятия - на 32 человека. Наиболее сильно была снижена доля торгово-оперативного персонала - на 12,16% или 32 человека. Данное изменение, по нашему мнению, является негативным фактором для функционирования торгового предприятия данного типа. Численный состав административно-управленческого персонала снизился на одного человека, однако его доля в общей структуре персонала выросла. Относительно вспомогательного персонала произошло увеличение численности на одного человека, что в общей структуре дало увеличение доли почти на 8%.

Расчет рентабельности

Динамика продаж с 01.01.13 по 31.12.13

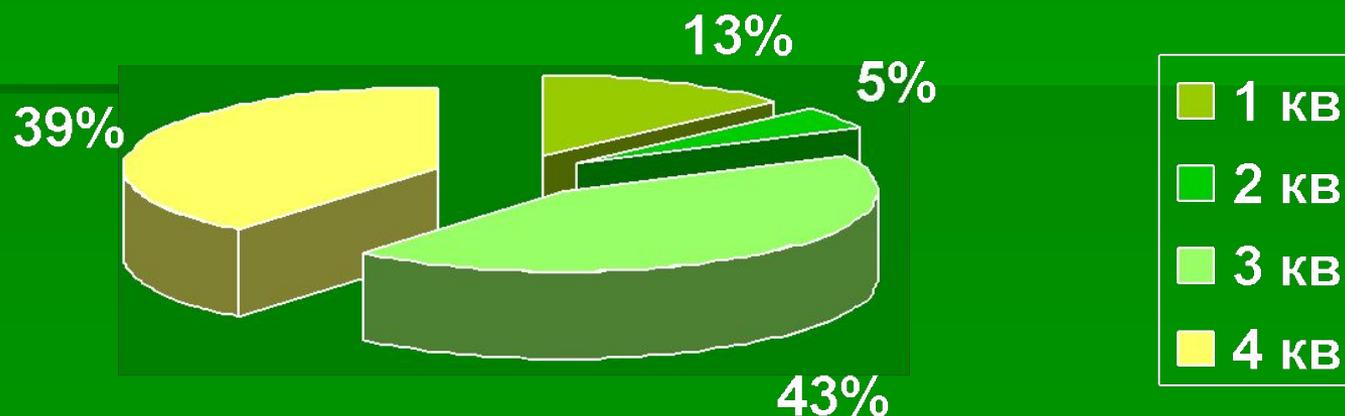
Сформировал(а): Ф.И.О. студента

Периодичность: Квартал

По фирме (наименование). По всем номенклатурным позициям. По всем поставщикам. По всем покупателям.

| <u>СвойствоНоменклатуры Квартал </u> | <u>1 Квартал 13</u> ₹ | <u>2 Квартал 13</u> ₹ | <u>3 Квартал 13 г.</u> | <u>4 Квартал 13</u> ₹ |
|---|--------------------------|--------------------------|------------------------|--------------------------|
| Итого | 85 411,47 | 300 849,11 | 281 368,30 | 254 736,10 |

Время формирования: 11.132 сек. (время запроса: 11.125)



Динамика продаж с 01.01.14 по 31.12.14

Сформировал(а): (кто, Ф.И.О.студента)

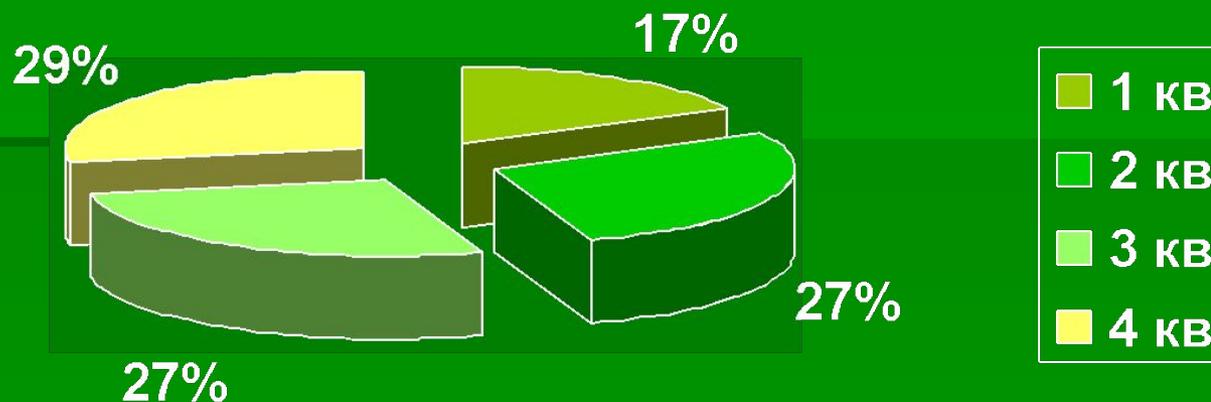
06.02.15 13:25:47

Периодичность: Квартал

По фирме (наименование). По всем номенклатурным позициям. По всем поставщикам. По всем покупателям.

| <u>СвойствоНоменклатуры Квартал </u> | <u>1 Квартал</u> <u>14 г.</u> | <u>2 Квартал 14</u> <u>г.</u> | <u>3 Квартал</u> <u>14 г.</u> | <u>4 Квартал</u> <u>14 г.</u> |
|---|----------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|
| Итого | 239 494,29 | 380854,15 | 378548,17 | 390471,20 |

Время формирования: 11.963 сек. (время запроса: 11.95)



В ходе анализа коммерческой деятельности предприятия ИП (Ф.И.О.) были выявлены следующие недостатки:

- отсутствие основ мерчандазинга в деятельности ИП(Ф.И.О.);
- не оптимизирована работа с поставщиками;
- отсутствие рекламной кампании;
- не эффективный метод подбора ассортимента товаров;

На основе анализа коммерческой деятельности, были выдвинуты предложения по ее совершенствованию, такие как:

- разработка рекламной кампании;
- расширение ассортимента продукции;
- использование методов мерчендазинга;
- рационализирование работы с поставщиками;

В дипломной работе проведен расчёт эффективности совершенствования коммерческой деятельности ИП(Ф.И. О.) , который показал, что предложенные изменения положительным образом повлияют на факторы внутренней среды предприятия таких как: ассортимент продукции, удовлетворение покупательского спроса.

Спасибо за внимание!

