

# Титульный лист

**Цель  
исследования**

**анализ управления торговой  
организацией и разработка  
путей по его улучшению**

### **Задачи:**

1. Изучить понятие, сущность и основные аспекты управления торговой организацией;
2. Выявить особенности и подходы к управлению торговой организацией;
3. Рассмотреть методологию управления розничной торговой организацией;
4. Охарактеризовать предприятие и выявить его финансовое состояние;
5. Оценить существующую систему управления предприятие;
6. Разработать и обосновать мероприятия, направленные на улучшение системы управления торговым предприятием.

**Предмет исследования**

**управление торговым предприятием**

**Объект исследования**

**ООО «Автовизаж».**

# ООО «Автовизаж»

- Создано в 2008 году
- розничная торговля дисками, шинами, автозапчастями, сопутствующими товарами и автосервисными услугами

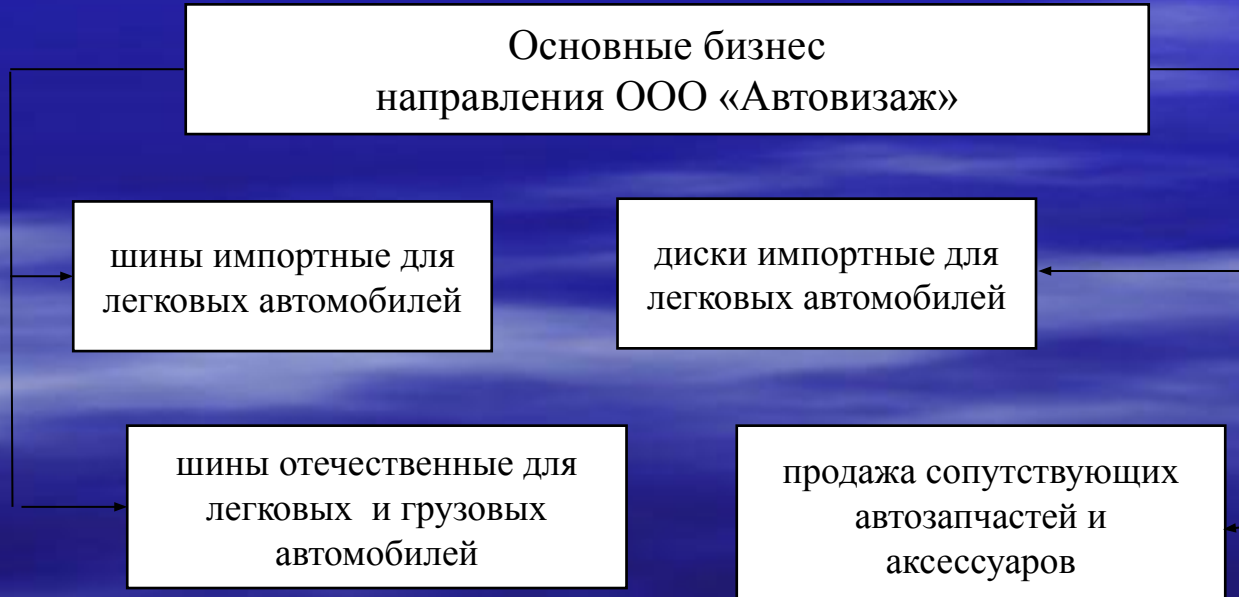


Таблица 1– Анализ финансовых результатов ООО «АВТОВИЗАЖ» 2013-2015 гг., тыс.руб.

Наименование показателей результатов финансовой деятельности	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Темп прироста, % 2014/2013 гг.	Темп прироста, % 2015/2014 гг.
Выручка	120801	219872	288076	45,1	23,7
Себестоимость продаж	112266	204427	274050	45,1	25,4
Валовая прибыль (убыток)	8535	15445	14026	44,7	-10,1
Управленческие расходы	7146	8470	5783	15,6	-46,5
Прибыль (убыток) от продаж	1389	6975	8243	80,1	15,4
Доходы от участия в других организациях	931	0	0	-100,0	0,0
Прочие доходы	-	3599	275	100,0	-1208,7
Прочие расходы	1378	4698	2006	70,7	-134,2
Прибыль (убыток) до налогообложения	942	5876	6512	84,0	9,8
Текущий налог на прибыль	223	969	1120	77,0	13,5
Чистая прибыль (убыток)	719	4907	5145	85,3	4,6



Рисунок 1 - Оценка план/факт по выручке 2013/2015 гг., тыс.руб.

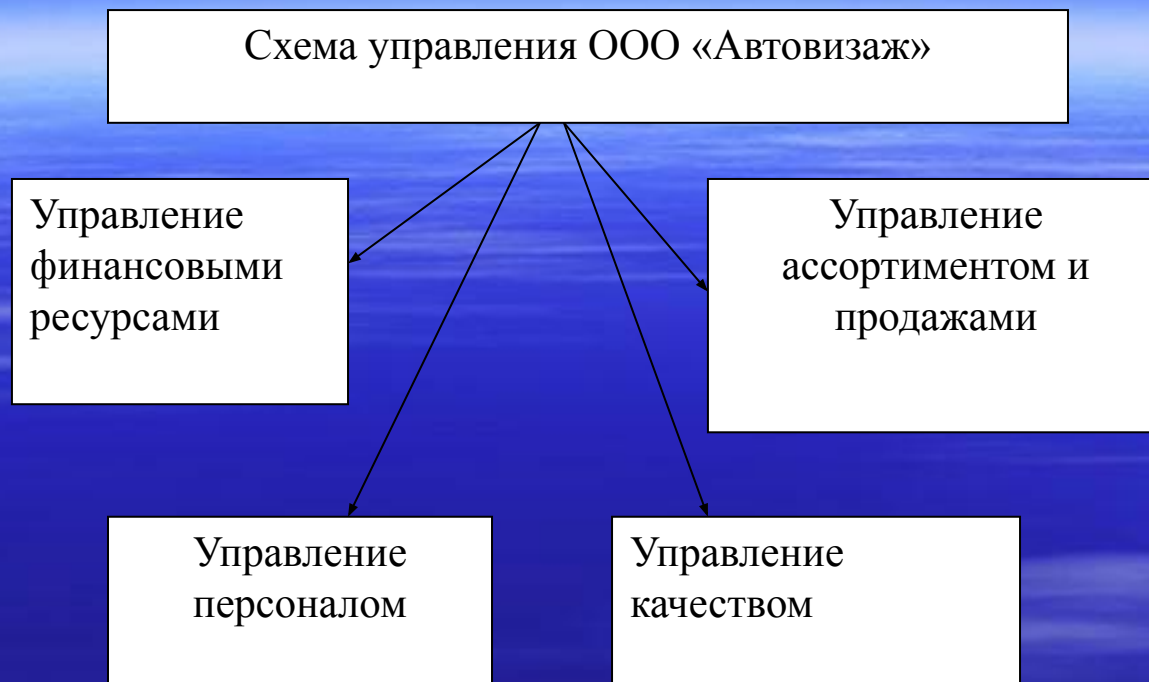


Рисунок 2 – Система управления ООО «Автовизаж»

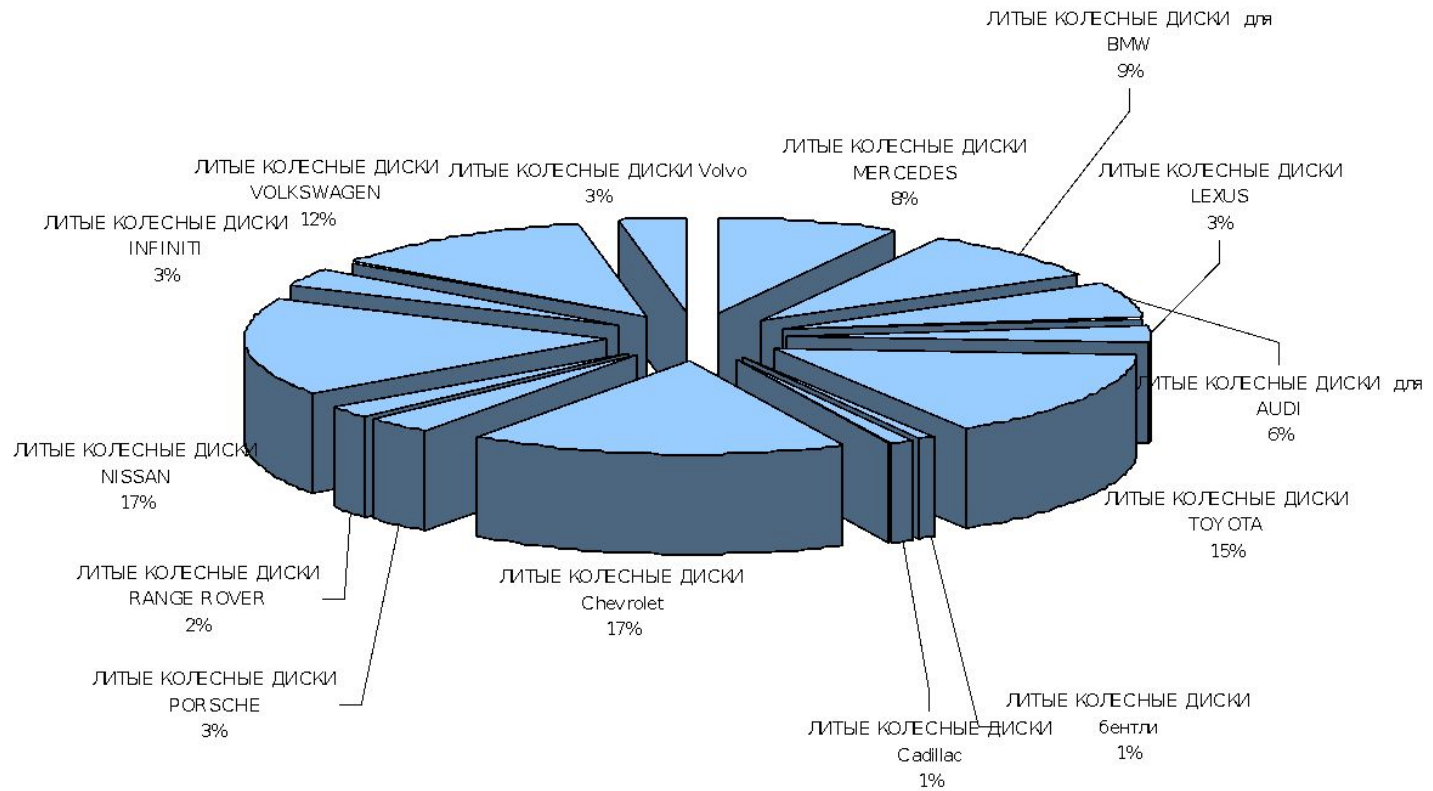


Рисунок 3 - Ассортимент предприятия ООО «Автовижаж»

Таблица 2 – Анализ пассивов баланса ООО «АВТОВИЗАЖ» 2013-2015 гг., тыс.руб.

Показатели пассивов бухгалтерского баланса	2013 г.	2014 г.	2015 г.	темп прироста, % 2014/2013 гг.	темп прироста, % 2015/2014 гг.
<b>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ</b>					
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	10	10	10	0,0	0,0
Переоценка внеоборотных активов	-	-	492	0,0	100,0
Резервный капитал	2	2	2	0,0	0,0
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	718	4906	7145	85,4	31,3
Итого по разделу III	730	4918	7649	85,2	35,7
<b>IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>					
Итого по разделу IV	0	0	0	0,0	0,0
<b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>					
Заемные средства	2144	2876	5775	25,5	50,2
Кредиторская задолженность	81177	127433	111747	36,3	-14,0
Прочие обязательства	1063	227	4	-368,3	-5575,0
Итого по разделу V	84384	130536	117526	35,4	-11,1
<b>БАЛАНС</b>	85114	135454	125175	37,2	-8,2

# Методы управления персоналом ООО «Автовижаж»:

- 1. Экономические методы
- 2. Организационно-распорядительные методы
- Социально-психологические методы





## Предлагаемые мероприятия

1 мероприятие

Разработка поэтапной системы организации продаж

Затраты 100 тыс.руб.

2 мероприятие

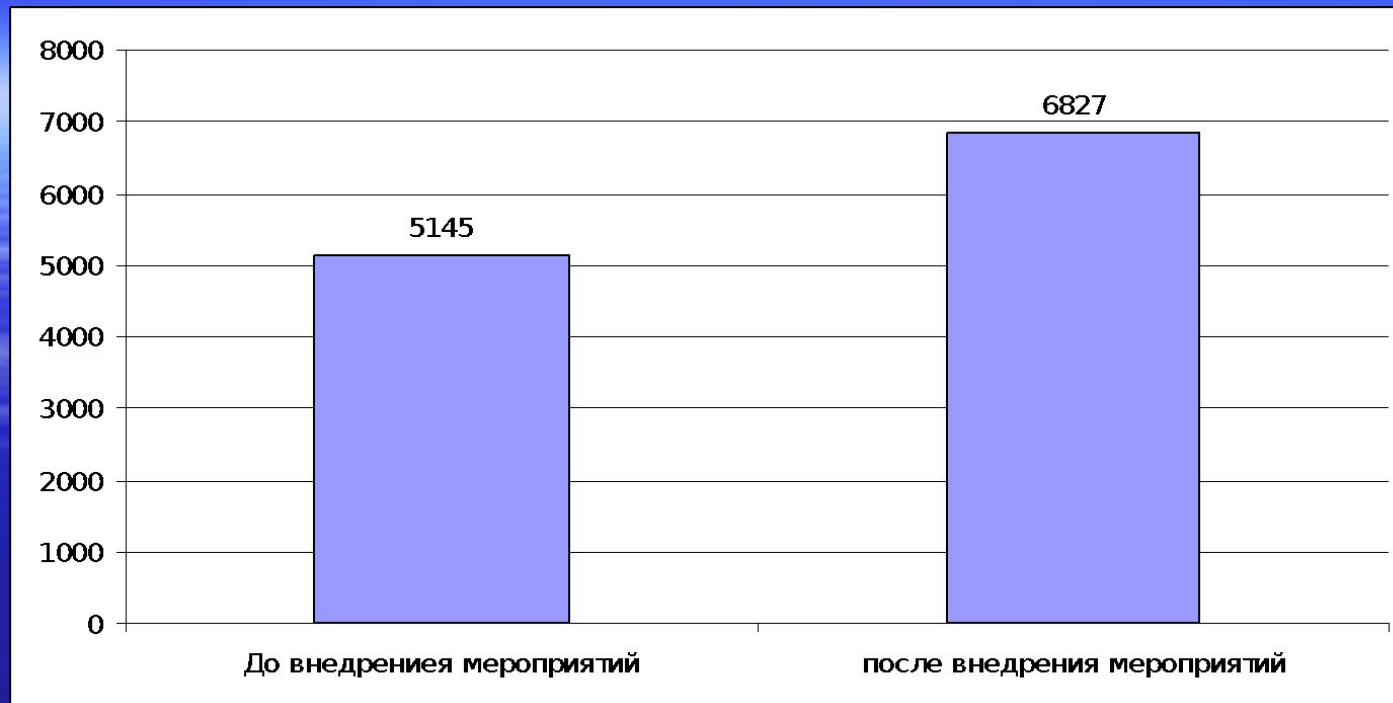
стимулирование продаж путем построения системы мерчандайзинга

- штатный специалист по мерчандайзингу;
- оформление витрин и входной зоны в соответствии с цветовыми правилами и среднеценовым ориентиром;
- Размещение POS-материалов в зале, информирующих о скидках;
- Перенос скидочных товаров в «холодную зону» за кассой;
- Контроль правильности, полноты и достоверности оформления ценников.

3 мероприятие

повышение качества обслуживания клиентов укреплением корпоративных стандартов обслуживания

Внедрение системы ключевых показателей эффективности деятельности торгового персонала (система KPI).  
Внедрение системы регулярной оценки торгового персонала



$$\text{Эк. эффект} = (1 \times 7735 + 2 \times 6787 + 3 \times 6550) / 6 = 6827 \text{ тыс. руб.}$$

Благодарю за внимание!