

**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.

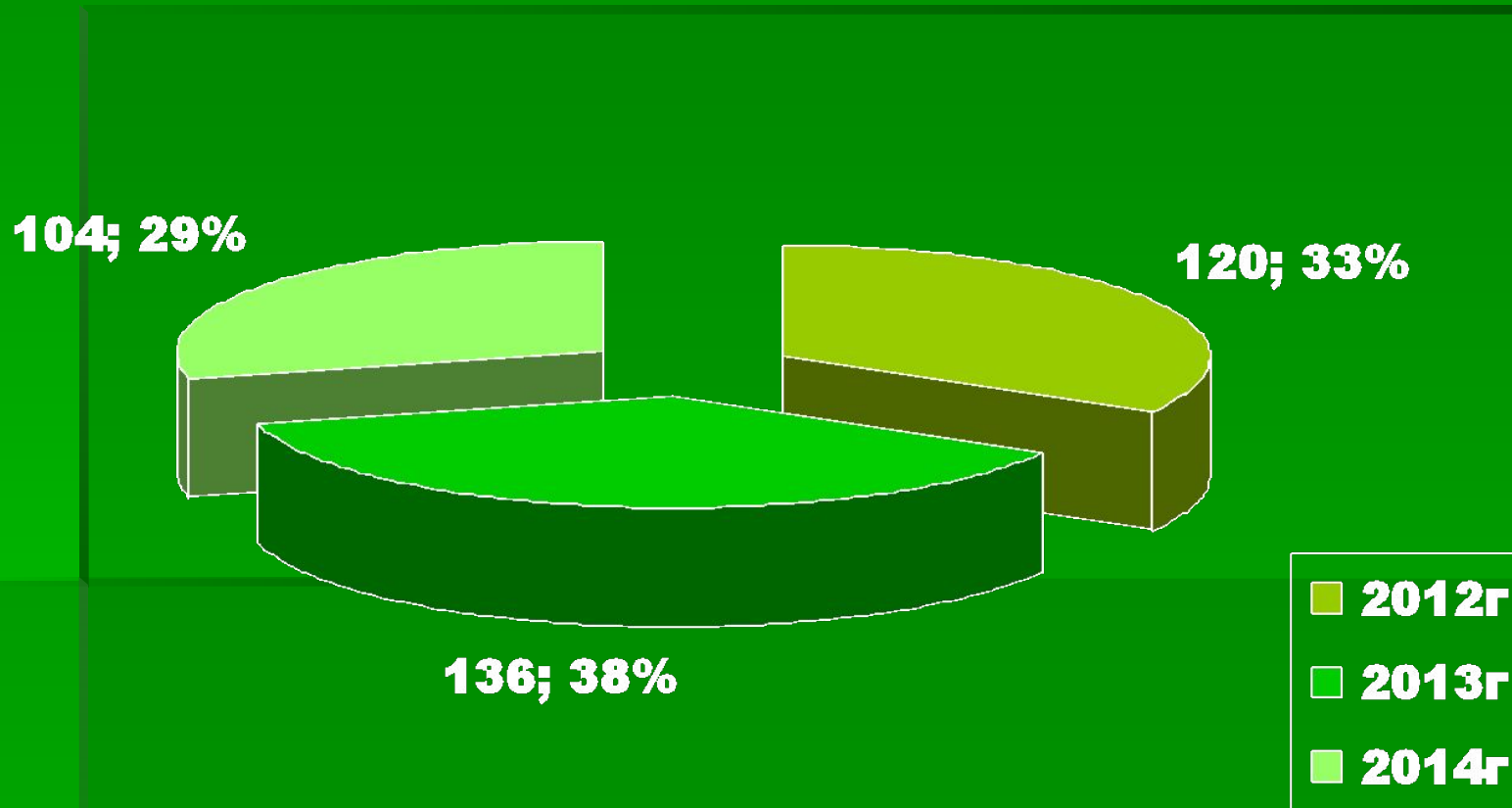
Себестоимость проданных товаров, так же выросла на 18 263,00 тыс. руб. (44,29%), но ее темп роста превышает темп роста оборота розничной торговли, что можно оценить негативно.

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

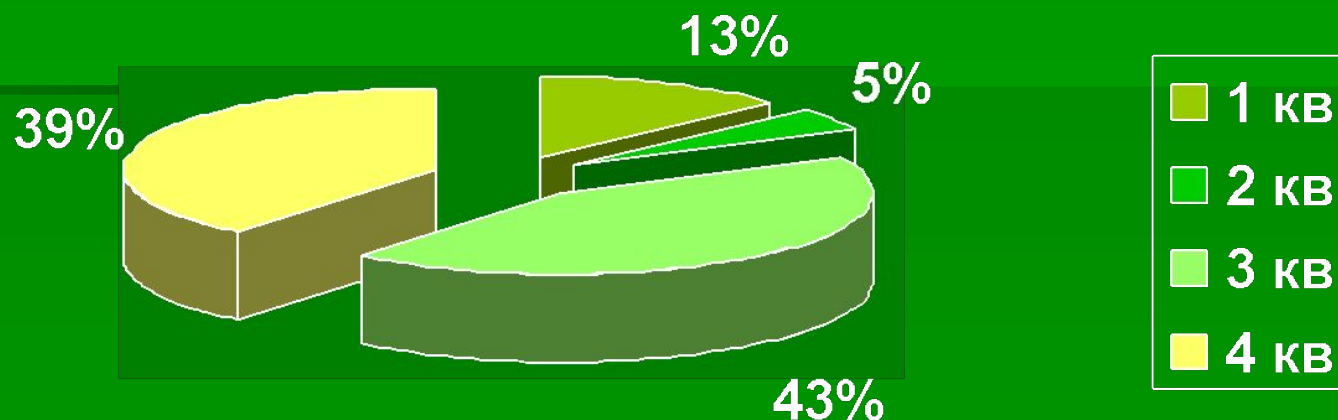
Сформировал(а): Ф.И.О. студента

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> ₹
<b>Итого</b>	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)

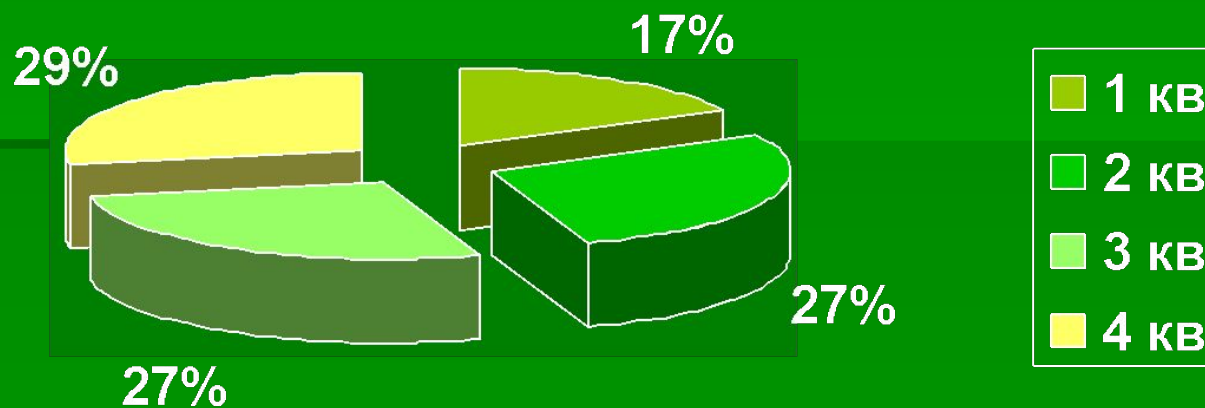
06.02.15 13:25:47

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>
<b>Итого</b>	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!

