

ЧУПОО «Техникум информатики, экономики и управления»

Выпускная квалификационная работа

на тему:

**Оценка коммерческой деятельности торговой организации и
обоснование её эффективности
наименование темы**

**Выполнил студент: Группы 19-КТИ Баландин Данила
Вадимович**

Руководитель работы: Прямова Юлия Владимировна

АКТУАЛЬНОСТЬ

Актуальность темы данной работы обусловлена тем, что организация коммерческой деятельности предприятия на товарном рынке является одним из наиболее важных элементов системы взаимодействия фирмы и потребителя как субъектов экономических отношений.

ЦЕЛЬ РАБОТЫ:

Целью настоящей работы является анализ коммерческой деятельности розничного торгового предприятия «Оптимист» ИП Баландин В.В. и разработка мероприятий по ее совершенствованию. Для достижения поставленной цели

ОБЪЕКТ ИССЛЕДОВАНИЯ:

Объектом исследования работы является Общество с ограниченной ответственностью «Оптимист» ИП Баландин В.В..

ПРЕДМЕТ ИССЛЕДОВАНИЯ:

Предметом исследования является анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности розничного предприятия.

ЗАДАЧИ ИССЛЕДОВАНИЯ:

1) рассмотреть понятия, сущности и содержания
коммерческой деятельности различных предприятий;

2) провести анализ и оценку эффективности
коммерческой деятельности «Оптимист» ИП Баландин В.

В.;

3) разработать пути совершенствования эффективности
коммерческой деятельности «Оптимист» ИП Баландин В.

Сущность коммерческой деятельности предприятия розничной торговли



Коммерческая деятельность является частью
предпринимательской деятельности на рынке товаров и услуг,
которая осуществляется самостоятельно на свой страх и риск, под
имущественную ответственность и направленную на получение
прибыли. Розничная торговля ориентируется на ее сущность и
определяется как:

- удовлетворение потребностей населения в товарах;
- доведение товаров от производителя до мест продажи
потребителям;
- балансирование между предложением и спросом;
- влияние на производственный процесс, с целью расширения
ассортимента и повышение объёма товарооборота;
- внедрение инноваций в процесс торговли и совершенствование
системы обслуживания потребителей.

Принципы и методы коммерческой деятельности торгового предприятия



Непеременными условиями эффективного развития коммерческих отношений в целом и коммерческо-посреднической деятельности прежде всего являются наличие достаточной экономической свободы субъектов деловых отношений, владение собственным капиталом, способность умело управлять финансами, возможность извлечения максимальной прибыли и ее капитализации.

— Важнейшим принципом этой деятельности является наиболее полный учет интересов и действий других субъектов рынка

Характеристика персонала по социально-демографическим показателям:

Показатели	Всего, человек	%
Мужчины	2	22,22
Женщины	7	77,78
Всего по полу	9	100
18-30	1	11,11
30-40	1	11,11
41-50	2	22,22
51-60	4	44,44
свыше 60	1	11,11
Всего по возрасту	9	100
0-5	1	11,11
8 и более	8	88,88
Всего по стажу работы	9	100
Среднее образование	5	55,56
Высшее образование	4	44,44
Всего по уровню образование	9	100

Из данных таблицы видно, что количественный состав персонала по половому признаку преобладают женщины, это связано, прежде всего, со спецификой предприятия. На предприятии не требуется физическая сила, наиболее важным критерием при выборе персонала являлось умение производить торговые посреднические операции, а также умение работать с людьми. Анализ показателей персонала по образованию показывает, что уровень образования персонала полностью соответствует квалификационным характеристикам

хозяйственной деятельности ИП Баландин В.В. за 2019 – 2021 гг., тыс. руб.

Показатели	2019	2020	2021	Отношение 2020 года к 2019 году		Отношение 2021 года к 2020 году	
				Отклонение	Темп прироста, %	Отклонение	Темп прироста, %
				млн руб.		млн руб.	
Товарооборот	14306	11454	13549	-2852	-19,9	2095	18,29
Себестоимость	10660	8262	10494	-2398	-22,5	2232	27
Валовая прибыль	3646	3192	3055	-454	-12,5	-137	-4,3
Коммерческие и управленческие расходы	235	390	380	155	66	-10	-2,6
Прибыль от реализации	3411	2802	2675	-609	-17,9	-127	-4,5
Прочие расходы	277	297	354	-20	-7,2	57	19,2

Прибыль до налогообложения	3134	2505	2321	-629	-20,1	-184	-7,3
Налоги и страховые взносы	439	324	443	-115	-26,2	119	36,7
Чистая прибыль	2695	2181	1878	-514	-19,1	-303	-13,9
Рентабельность продаж, %	23,8	24,5	19,7	0,7	0,03	-4,8	-19,6

в 2020 году предприятие переживало наиболее тяжёлые времена за исследуемый период. Было падение товарооборота с 14306 тыс. руб. до 11454 тыс. руб., валовая прибыль снизилась на 454 тыс. руб., прибыль от реализации сократилась на 17,9%. В 2021 году товарооборот предприятия увеличился до 13549 тыс. руб., то есть на 18,29%

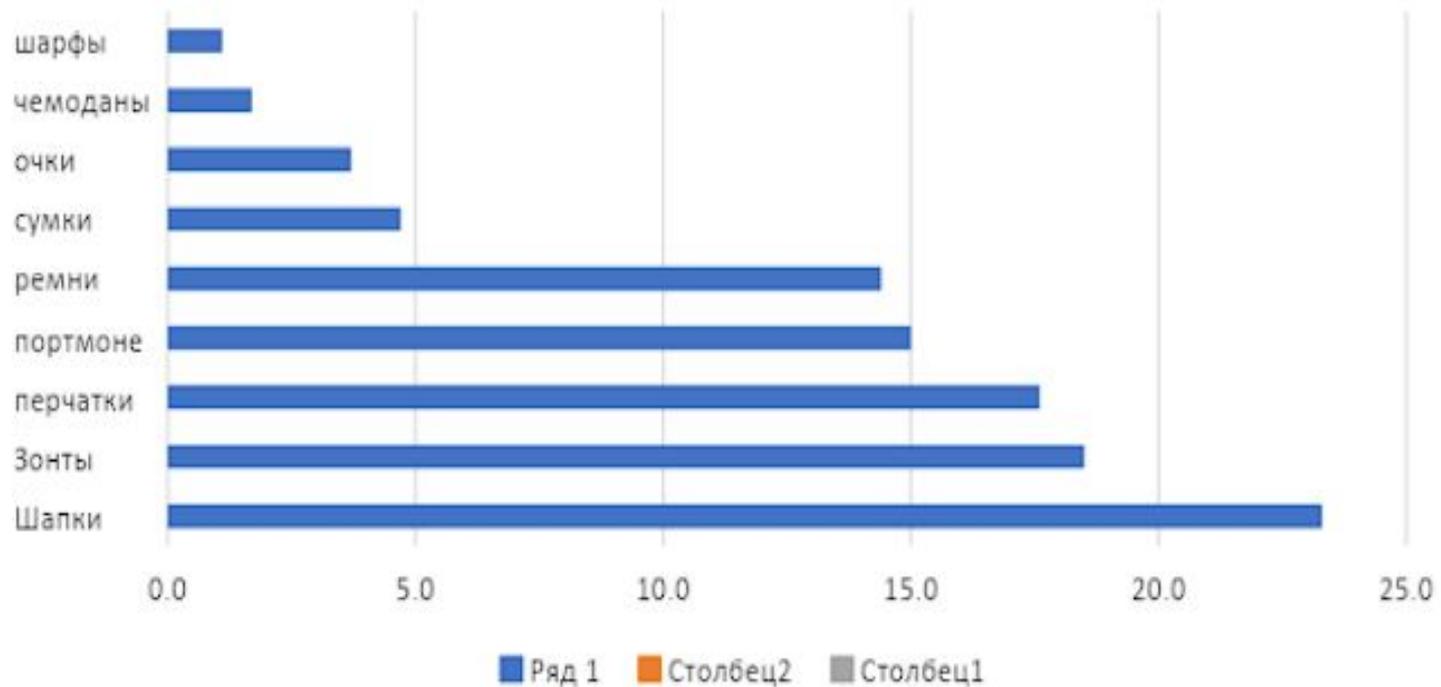
экономических показателей предприятия

	Чистая прибыль	Прибыль от реализации	Валовая прибыль	Товарооборот
2019	2695	3411	3646	14306
2020	2181	2802	3192	11454
2021	1878	2675	3055	13549

Таким образом, проанализировав основные показатели экономической деятельности ИП Баландин В.В. за 2019-2021 гг., можно сделать вывод, что в 2021 году эффективность хозяйственной деятельности предприятия уменьшилась из-за ряда испытываемых объективных трудностей. Увеличение себестоимости привело к уменьшению чистой прибыли. В целом, учитывая экономическую ситуацию в стране, в настоящий момент предприятие испытывает определённые трудности, имеет отрицательные значения

Анализ структуры ассортимента товаров по товарным группам

Анализ структуры ассортимента товаров по товарным группам



Классификация номенклатурных групп методом АВС

Номенклатурные группы	Объем продаж, тыс. руб.	Доля, %	Группа
1. Головные уборы	3156	23,3	А -59,4%
2. Зонты	2507	18,5	
3. Перчатки	2385	17,6	
4. Портмоне	2033	15	В-29,4%
5. Ремни	1951	14,4	
6. Сумки	637	4,7	С-11,2%
7. Очки	501	3,7	
8. Чемоданы	230	1,7	
9. Шарфы	149	1,1	
Итого	13549	100	

В результате анализа выявлено, что 59,4% выручки от продаж обеспечивают первые 3 позиции в представленной таблице, а именно: головные уборы, зонты, перчатки. Следующие 3 позиции обеспечили 29,4% выручки, а 4 последние позиции всего 4,9%

Оценочный показатель в бальной шкале	Расшифровка показателя
1	Очень низкая (очень плохо)
2	Низкая (плохо)
3	Средняя (удовлетворительно)
4	Высокая (хорошо)
5	Очень высокая (отлично)

Таблица 2.7. Оценочные показатели основных конкурентных преимуществ

Конкурентные преимущества	Эксперт 1	Эксперт 2	Эксперт 3
1 Репутация предприятия	4	3	4
2 Широта ассортимента	5	4	3
3 Надежность поставки	4	5	4
4 Периодичность поставок	4	4	4
5 Уровень цен	5	4	4
6 Качество товара	4	5	4
7 Финансовое состояние поставщика	5	4	4
8 Возможность внеплановых поставок	5	4	2
Сумма Σ	38	34	31

Таким образом, оценка конкурентной силы для конкретного предприятия будет измеряться

по формуле (2.1) (слабая конкурентная позиция) с учетом критерия (2.5)

$$a_i = \frac{\sum_{j=1}^m (B_{ij} / B_{cj})}{m}, \quad \sum_{i=1}^n a_i = 1, \quad (i = 1 \dots n)$$

где a_i — весовая оценка i -го критерия; B_{ij} — оценка в баллах i -го критерия экспертом j ; B_{cj} — сумма баллов, присвоенная j -м экспертом всем критериям; m — количество экспертов в группе; n — количество критериев; i — номер критерия; j — номер эксперта.

Расчёт конкурентоспособности основных поставщиков предприятия «Оптимист» ИП

Баландин В.В.

Таблица 2.9 – Расчёт конкурентоспособности основных поставщиков предприятия «Оптимист» ИП Баландин В.В.

Конкурентные преимущества	Весомость показателя a_i	ООО «Антар»		ООО «Bersar»		ООО «LF»	
		Б ₁	<u>aБ₁</u>	Б ₁	<u>aБ₁</u>	Б ₁	<u>aБ₁</u>
Уровень цен	0,14	4,67	0,65	3,67	0,51	4,67	0,65
<u>Надёжность</u> поставки	0,14	3	0,42	4,67	0,65	4	0,56
Качество товара	0,13	3,33	0,43	3,67	0,48	2,67	0,35
Периодичность поставок	0,13	4,67	0,61	5	0,65	4,67	0,61
<u>Финансовое</u> состояние поставщика	0,13	4	0,52	5	0,65	3,33	0,43
Широта ассортимента	0,12	2,67	0,32	3,33	0,4	4,33	0,52
Репутация предприятия	0,11	4,33	0,48	3,67	0,4	4,67	0,51
Возможность внеплановых поставок	0,1	3,33	0,33	4	0,4	3,67	0,37
Конкурентоспособность	1	3,76		4,14		4	

Анализ
основных
поставщиков
предприятия
«Оптимист»
ИП Баландин
В.В. показал,
что наиболее
выгодным
партнёром
для
сотрудничее
тва является
ООО ««Bersar»,
так как

Рекомендации по повышению эффективности коммерческой деятельности предприятия

Одним из способов по повышению эффективности
коммерческой деятельности является выход на
площадки маркетплейсов. Вследствие этого,
предприятию ИП Баландин В.В. рекомендуется выход
на площадки маркетплейсов, на которых реализация
продукции производится посредством интернет-
способами. При помощи преобладающих на
ресурсе, а именно на электронной торговой
платформе или путем открытия офиса
площадке «Wildberries».
обеспечки в своем городе.

К наиболее бюджетным способам
совершенствования системы маркетинговых
коммуникаций и системы сбыта ИП Баландин В.
В. можно отнести создание страниц
предприятия в социальных сетях
(«ВКонтакте»).

Рассчитаем эффективность, ожидаемую после предложенных мероприятий по совершенствованию сбытовой деятельности. Предположим, что разработанные мероприятия позволят увеличить товарооборот на 2%. Динамика изменения товарооборота после внедрения предложенных мероприятий представлена в таблице

Реализация до предложенных мероприятий (2021 год), тыс. руб.	Реализация после предложенных мероприятий (2022 год), тыс. руб.	Изменение реализации, в %	Изменение реализации в тыс. руб.
13549	13819,98	102	270,98

Анализ экономической эффективности предложенных мероприятий, представлен в таблице

Показатели	Расчёт	Результат
Дополнительный товарооборот, тыс. руб	13819,98 – 13549 = Период до после внедрения мероприятий – период до внедрения мероприятий <u>внед-рения</u> предложенных мероприятий (2021)	270,98
Дополнительная прибыль от <u>реа-лизацши</u> , тыс. руб	Дополнительный товарооборот · торговую надбавку	162,5
Расходы на предложенные мероприятия, тыс. руб	$S_{ки} = Q_{ск} \times K \times j_{ски}$	59,04
Экономический эффект, тыс. руб	Дополнительная прибыль – Расходы на предложенные мероприятия	103,46
Рентабельность использования данного	(Дополнительная прибыль / Расходы на мероприятия) · 100 %	175,24

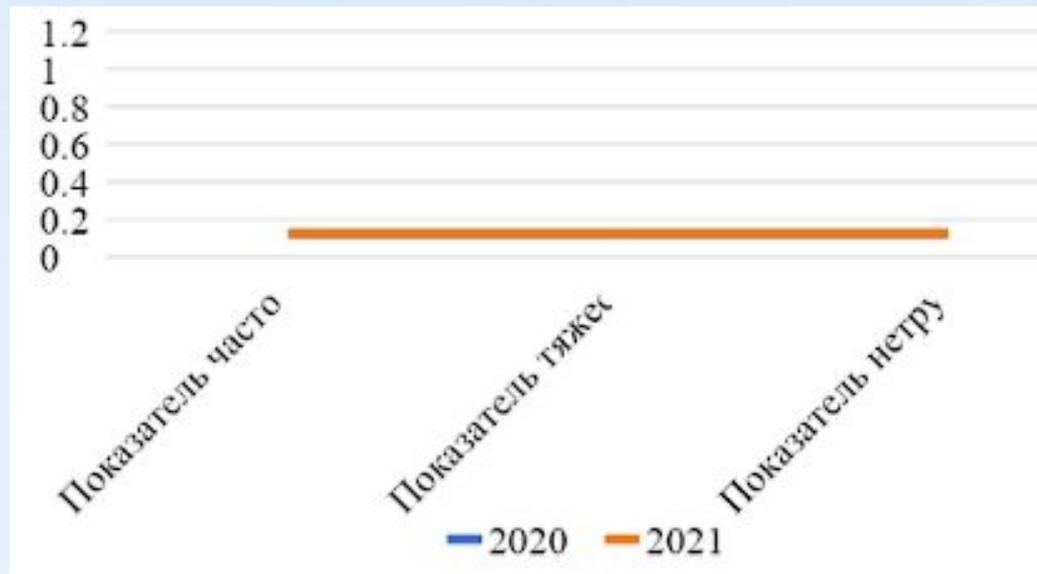
На электронной площадке «Wildberries»

дополнительный товарооборот

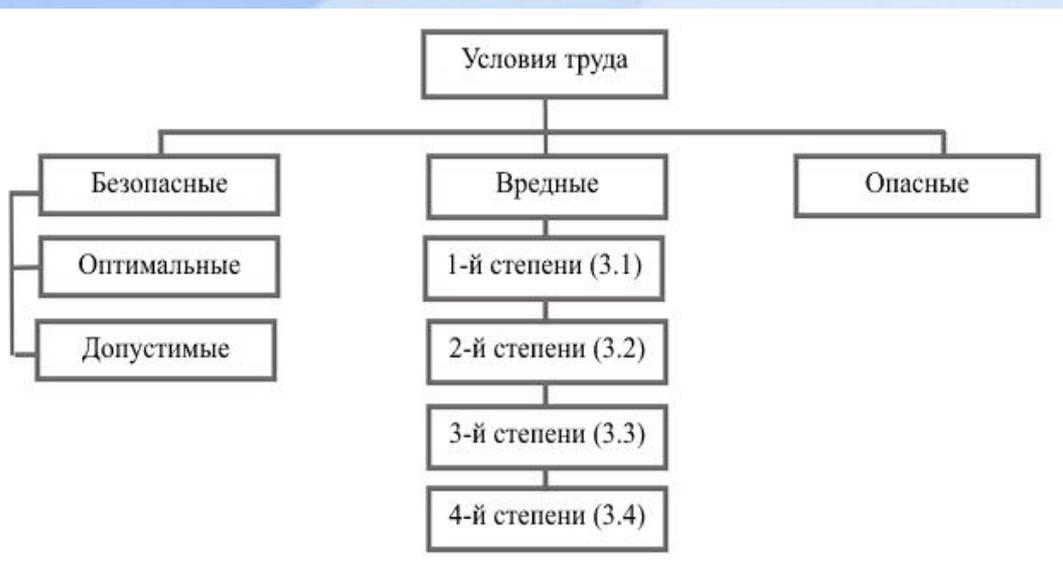
достиг 1892 000, руб. Прибыль

ОХРАНА ТРУДА И БЕЗОПАСНОСТЬ ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАГАЗИНА ИП БАЛАНДИН В.В

Результаты расчёта травматизма:
Источник: статистическая
отчётность магазина ИП Баландин
В.В.



Классификация условий труда представлена на рисунке



Далее посмотрим на карту аттестации

работников магазина ИП Баландин В.В.



- Оптимальные и допустимые
- Травмоопасные

Наибольшее число работников магазина ИП Баландин В.В. работают в оптимальных и допустимых условиях труда и составляет — 9 человек, а число работников трудящихся в травмоопасных условиях труда составляет — 0 человек.

Разработка мероприятий по совершенствованию охраны труда в магазине ИП Баландин В.В.

1. Повышение уровня освещённости путём внедрения более качественных ламп до 300 люксов;

2. Проведение смотр - конкурсов на лучшее противопожарное состояние объектов подразделений магазина ИП Баландин В.В.

3. Внедрение и совершенствование технических устройств, обеспечивающих защиту работников магазина ИП Баландин В.В.

4. мероприятия, направленные на повышение уровня знаний работодателя, специалистов;

5. перепланировка размещения технологического

Заключение

Из полученных результатов эффективности мероприятий по улучшению условий труда можно сделать вывод, что затраты на мероприятия по охране труда целесообразны.

Далее, рассчитав эффективность мероприятий по улучшению условий труда магазина ИП Баландин В.В. за 2021 год, можно сделать вывод, что мероприятия по охране труда эффективны.