



УНИВЕРСИТЕТ
СИНЕРГИЯ

УНИВЕРСИТЕТ «СИНЕРГИЯ»

Факультет Индустрии спорта

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА – БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

**на тему: АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ
РАЗВИТИЯ СФЕРЫ ТОРГОВЛИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ
НА БАЗЕ ИП ДРЯХЛОВА**

*Направление 38.03.02 Менеджмент,
профиль Спортивный менеджмент*

Ф.И.О студента

Ф.И.О руководителя

Становление модели рыночных отношений в современных условиях вызвало расширение зоны неопределенности, которая связана с достаточно быстрой изменчивостью конъюнктуры экономики, с обострением уровня конкуренции, возникновением новых видов ведения конкурентной борьбы, достаточно широкомасштабным распространением новшеств и изобретений технического и технологического значения. Новые условия ведения предпринимательства, современный кризис настоящим образом требуют разработки научно обоснованных рекомендаций, которые направлены на сохранение позиций на рынке организаций торговли, на минимизацию уровня торговых рисков, и в итоге – на максимизацию прибыли.

Цель и задачи исследования

Целью настоящего исследования является определение актуальных проблем и перспектив развития торговли.

Для того, чтобы поставленная цель была достигнута, нужно решить следующие **задачи**:

- раскрыть сущность и значение торговли;
- представить виды торговых предприятий в современных условиях;
- оценить основные показатели развития торговли;
- представить организационно-экономическую характеристику торгового предприятия;
- провести оценку эффективности развития предприятия торговли;
- рассмотреть среду функционирования предприятия торговли;
- выявить актуальные проблемы
- представить направления улучшения развития торгового предприятия.

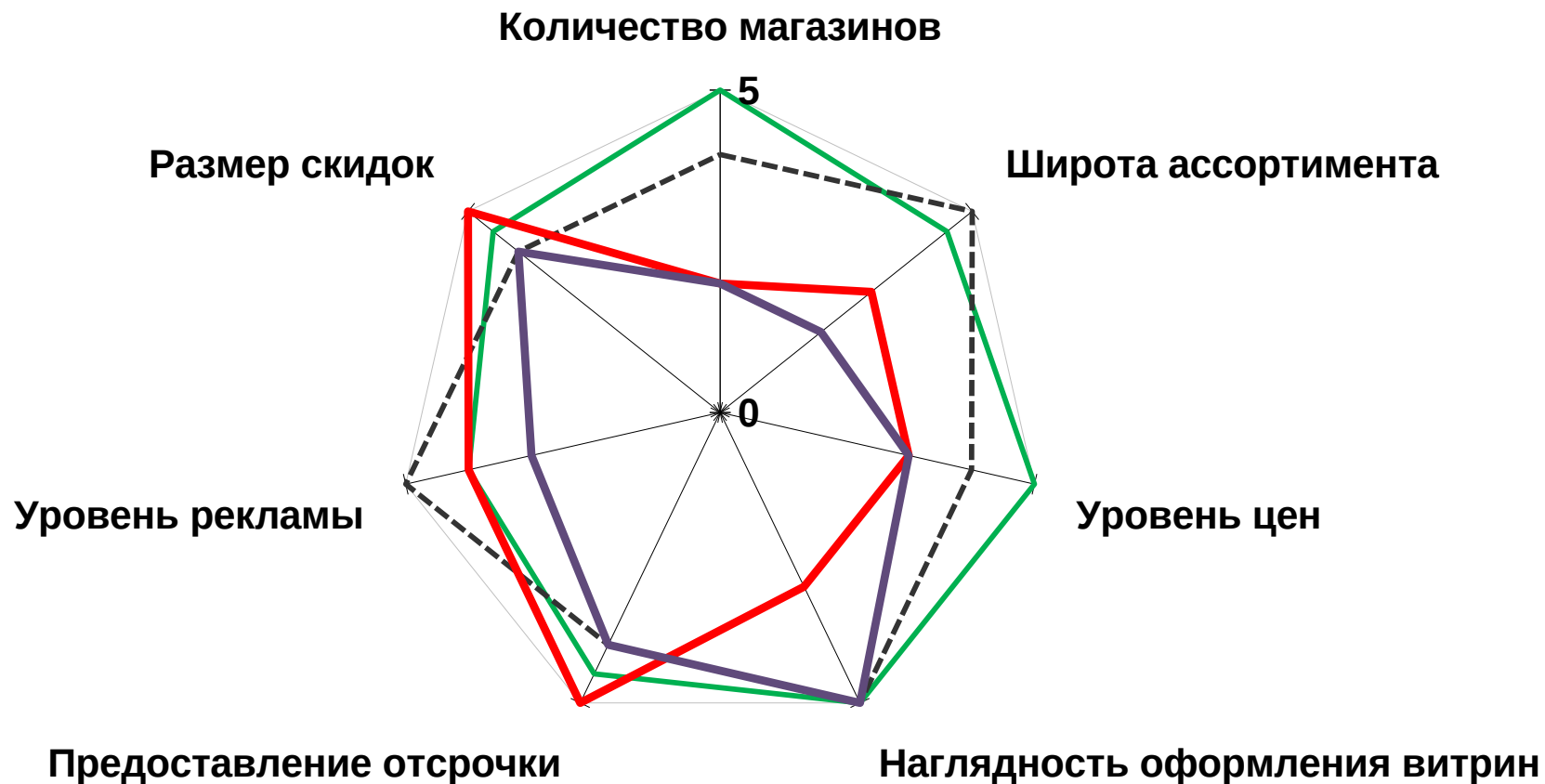
Динамика финансовых результатов

ИП Дряхлова О.Н. за 2020-2022 гг.

Показатель	Ед. изм.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Отклонение 2022/2021 (гр.5-гр.4), (+,-)	Темп роста, 2022/2021 (гр.5/гр.4•100%, %)
Выручка от продажи	Тыс.руб.	287540	310420	379610	69190	122,3
Себестоимость продаж	Тыс.руб	139457	152280	182328	30048	119,7
Валовая прибыль	Тыс.руб	148083	158140	197282	39142	124,8
Коммерческие расходы	Тыс.руб	41659	44680	46010	1330	103,0
Управленческие расходы	Тыс.руб	30078	33240	34120	880	102,6
Прибыль от продаж	Тыс.руб	76346	80220	117152	36932	146,0
Прочие расходы	Тыс.руб	31042	33460	35530	2070	106,2
Налогооблагаемая прибыль	Тыс.руб	45304	46760	81622	34862	174,6
Текущий налог на прибыль	Тыс.руб	9061	9350	16322	6972	174,6
Чистая прибыль	Тыс.руб.	36243	37410	65300	27890	174,6

Многоугольник конкурентоспособности

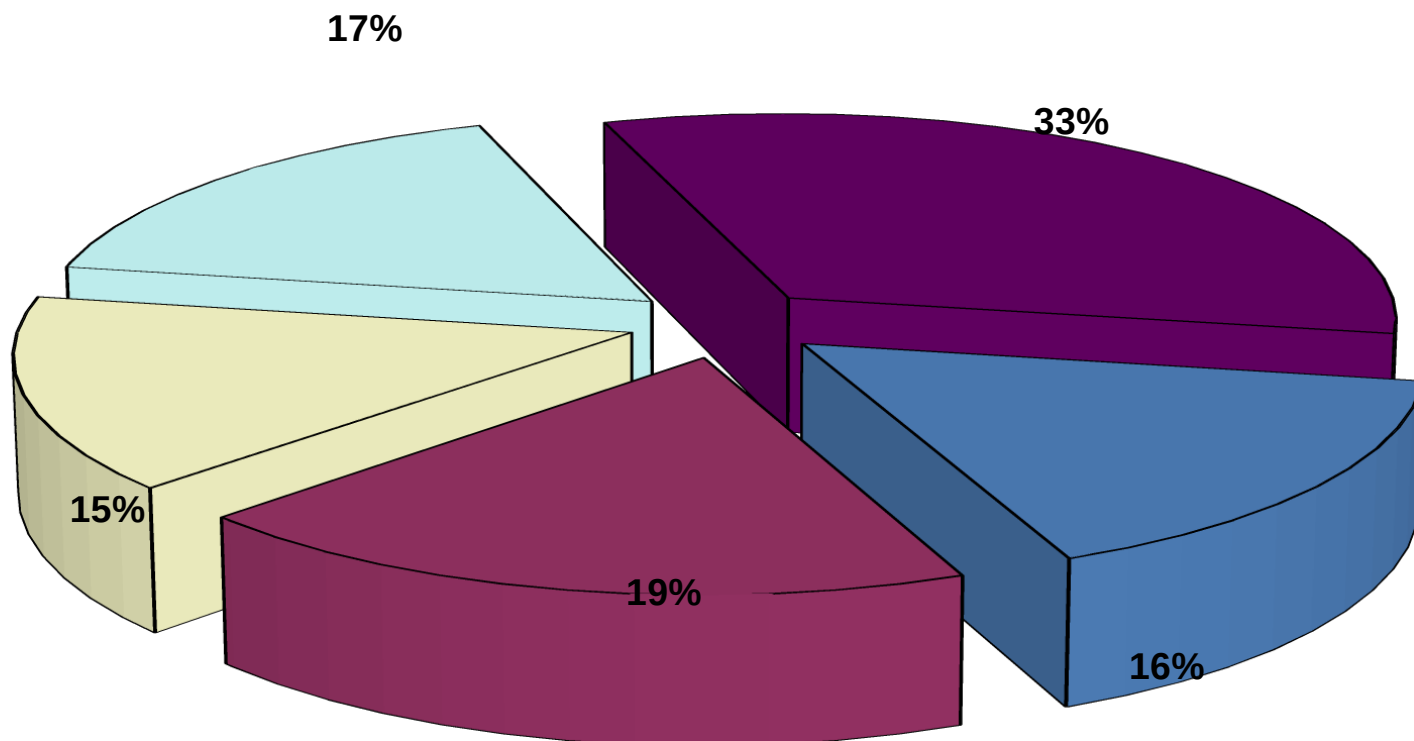
ИП Дряхлова О.Н.



Исходная таблица SWOT-анализа ИП Дряхлова О.Н.

ВОЗМОЖНОСТИ	СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ
- Развитие сети розничной торговли - открытие еще небольших бутиков - Заключение договоров напрямую с производителями - предполагает поиск и ведение переговоров. - Поддержка местных (российских) производителей с целью получения эксклюзивных прав на их продукцию - предполагает разработку и внедрение инвестиционных проектов. - Охват возможно большего числа клиентов - предполагает развитие сети.	- Качественный уровень обслуживания клиентов - Высокий потенциал расширения - Высокий качественный уровень товара - Широкий ассортимент предлагаемых товаров. - Хорошая репутация среди потребителей - Проведение различных акций, которые способны привлечь Клиента к покупке иных сопутствующих - Подписание договоров с крупными оптовыми компаниями - У организации за год нет не покрытых контрактов – хороший уровень платежеспособности
УГРОЗЫ	СЛАБЫЕ СТОРОНЫ
- Глобальный кризис экономики и связанное с ним падение курса национальной валюты. - Наличие сильной конкуренции - на рынке оптовой и розничной торговли идет напряженная борьба за клиентов. - Шпионаж со стороны конкурентов и утечка нужных сведений - деятельность конкурентов, которая направлена на сокращение потенциала компании и сокращения потока покупателей	- Слабый уровень компетенции ответственных лиц - ответственные лица не имеют должного уровня компетентности. - Рекламные и маркетинговые кампании требуют качественного пересмотра, слабым образом развиты данные направления деятельности. - Ценовая политика - Достаточно плохо развит процесс мотивирования персонала

Причины предпочтения торговой компании ИП Дряхлова О.Н.



- Качество новых видов товаров
- Традиционно качественные товары известных производителей
- Благожелательная атмосфера
- Время и режим работы
- Prestижность и хорошая репутация магазинов

Проблемы торговой деятельности компании

ИП Дряхлова О.Н.

Проблемы	Пути решения
Замедление скорости расчетов с дебиторами (оборачиваемости дебиторской задолженности)	Создание отдела по управлению ресурсами
Замедление оборачиваемости запасов товаров	
Недостаточный уровень скидок, не самый широкий ассортимент и только отдельные виды рекламы	Создание отдела маркетинга

Основные направления роста конкурентоспособности торгового предприятия





УНИВЕРСИТЕТ
СИНЕРГИЯ

УНИВЕРСИТЕТ «СИНЕРГИЯ»

Факультет Индустрии спорта

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА – БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

**на тему: АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ
РАЗВИТИЯ СФЕРЫ ТОРГОВЛИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ
НА БАЗЕ ИП ДРЯХЛОВА**

*Направление 38.03.02 Менеджмент,
профиль Спортивный менеджмент*

Ф.И.О студента

Ф.И.О руководителя