

Слайд 1

Здравствуйте, уважаемые члены аттестационной комиссии!

Тема моей дипломной работы - **«Организация коммерческой деятельности и пути повышения ее эффективности (на примере ООО «Альбатрос»)».**

Актуальность темы обусловлена высокой степенью зависимости конечных финансовых результатов деятельности фирмы от эффективности осуществления ею коммерческой деятельности.

Слайд 2

Целью выпускной квалификационной работы является оценка эффективности коммерческой деятельности оптового торгового предприятия ООО «Альбатрос» и разработка мероприятий по ее совершенствованию.

Слайд 3

Для достижения поставленной в начале работы цели, во второй главе работы производится **ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО "АЛЬБАТРОС".**

Торговое частное предприятие «Альбатрос» создано в 2011 году. Юридический адрес ООО «Альбатрос» – г.Москва, ул. Инессы Арманд, д.11.

Вид деятельности ООО «Альбатрос» – оптовая (в т.ч. мелкооптовая) торговля такими товарами, как электрические паяльники, предохранители автоматические, электронные балласты, припой

Анализ динамики основных показателей финансово-хозяйственной деятельности ООО «Альбатрос» представленный в таблице 2.1, говорит о снижении активности деятельности организации в 2013 году по сравнению с 2012 годом.

Темп снижения товарооборота ниже темпа снижения себестоимости реализованных товаров (24,33 и 26,44 % соответственно), что говорит об эффективной ценовой политике предприятия.

Слайд 4

Анализ показателей оценки финансового состояния ООО «Альбатрос» (2012 – 2014гг.) показал, что значения коэффициентов, полученные в результате расчетов, находятся в пределах нормативов для данной отрасли. При анализе динамики коэффициентов выявлено значительное улучшение финансового состояния в 2013 году, однако данные за 2014 год говорят о неблагоприятной тенденции к ухудшению.

В целом, финансовое положение ООО «Альбатрос» можно характеризовать как устойчивое, однако выявленная тенденция к ухудшению требует принятия мер по стабилизации финансового состояния.

Слайд 5

Далее в работе проводился Анализ ассортимента ООО «Альбатрос».

Торговый ассортимент ООО «Альбатрос» всегда полный и стабильный. Это достигается вследствие реализуемого на предприятии метода работы, когда основанием для закупки товаров служат, прежде всего, заявки покупателей плюс резервный запас, рассчитываемый по итогам реализации за предыдущие периоды, что возможно благодаря хорошо налаженным связям с поставщиками.

Анализ оборачиваемости товарных запасов ООО «Альбатрос» показывает увеличение скорости оборачиваемости товарных запасов почти в 3 раза, что, безусловно, повлияло на рост товарооборота в 2014 году.

Анализ структуры, динамики и рентабельности расходов показал, что снижение расходов на закупку товаров в 2013г. на 54 тыс.р. (10,37 %) и их рост в 2014г. на 30,5

тыс.р. (56,48 %) обусловлено в первую очередь динамикой оптового товарооборота в этот период.

Проведенный анализ говорит о достаточно эффективной деятельности ООО «Альбатрос» по формированию ассортимента. Как показала практика, расширение ассортимента благоприятно сказалось на финансовых результатах деятельности ООО «Альбатрос», что говорит о целесообразности расширения ассортимента в будущем.

Слайд 6

Анализ товарооборота ООО «Альбатрос» по каждому покупателю за 2013 – 2014гг., выявил увеличение объема продаж по каждому из покупателей в 2014 году.

Слайд 7

Удельный вес расходов на рекламу в общей сумме затрат ООО «Альбатрос» небольшой (8,78 %), поэтому данная статья не оказывает значительного влияния. Рентабельность расходов на рекламу высокая на протяжении всего периода исследования. Можно говорить о том, что рекламная деятельность ООО «Альбатрос» достаточно эффективна.

Факторный анализ рентабельности активов ООО «Альбатрос» показал, что по сравнению с 2013г. в 2014г. отмечается значительное снижение рентабельности активов ООО «Альбатрос» – на 55,03 %. При факторном анализе влияния на рентабельность выявлено, что это обусловлено, прежде всего, значительным снижением оборачиваемости активов

В целом, коммерческая деятельность ООО «Альбатрос» достаточно эффективна, что создает предпосылки к получению высоких финансовых результатов в будущем.

Слайд 8

Третья глава работы содержит РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «АЛЬБАТРОС».

Изучение информации о поставщиках выявило возможность работы по предоплате с ООО «АМК Ресурс», так как данный поставщик предоставляет скидки при таком способе расчета за товар. Это позволит снизить себестоимость реализованных товаров, что при условии сохранения цен реализации на прежнем уровне даст возможность предприятию установить более высокую торговую надбавку и получить больше прибыли.

Как показывают расчеты, при принятии ООО «Альбатрос» решения о переходе на работу по предоплате с ООО «АМК Ресурс» снижение общей суммы выручки на 1,87 млн.р. (0,31 %) компенсируется ростом суммы чистой прибыли на 0,8 млн.р. (17,39 %). Кроме того, переход на предоплату позволит снизить кредиторскую задолженность, а также будет способствовать более доверительным отношениям с партнерами.

Слайд 9

Следующей рекомендацией по совершенствованию коммерческой деятельности является повышение эффективности деятельности путем расширения ассортимента.

Проведенный анализ коммерческой деятельности предприятия показал, что целесообразность расширения ассортимента. Это позволит привлечь новых клиентов, создать благоприятные условия постоянным покупателям, и, соответственно, увеличить объем продаж и прибыль.

Изучение информации о предложениях поставщиков и специфике деятельности покупателей позволяет предположить, что достаточно выгодным будет включение в ассортимент такого вида товара, как цифровой мультиметр.

Расчет прироста основных показателей деятельности ООО «Альбатрос» в связи с расширением ассортимента показал прогнозируемый прирост чистой прибыли в размере 1,8%.

Исходя из того, что реализация ООО «Альбатрос» пробной партии цифровых мультиметров М 832 приведет к увеличению товарооборота и прибыли, можно рассматривать возможность в дальнейшем включения в торговый ассортимент и других разновидностей данного товара.

Слайд 10

Определим общий прирост основных показателей деятельности в результате проведения предложенных мероприятий.

Таким образом, реализация предложенных мероприятий даст прирост товарооборота на 4 млн.р. при увеличении себестоимости реализованных товаров на 3,9 млн.р. Прирост валового дохода предприятия составит 0,17 млн.р., в том числе прирост расходов на реализацию – 1,82 млн.р., прибыли – 4,73 млн.р.

Так же изменяются относительные показатели эффективности деятельности предприятия .

Реализация предложенных мероприятий будет способствовать повышению эффективности каждого из направлений коммерческой деятельности. Так, эффективность работы по формированию ассортимента повысится путем его расширения; использование предоставляемой скидки за предоплату сделает более эффективными взаимоотношения с поставщиками и повысит договорную дисциплину.

Слайд 11

Таким образом, Цель работы - оценка эффективности коммерческой деятельности оптового торгового предприятия ООО «Альбатрос» и разработка мероприятий по ее совершенствованию – достигнута.

Спасибо за внимание! Доклад окончен.