

Презентация дипломной работы на тему: Формирование торгового ассортимента организаций розничной торговли (на примере ОАО «Наваколле»)

Подготовила студентка 4 курса
Факультета экономики и бизнеса
Группа с33тн
Логинова М. П.

Руководитель

Цель, задачи, объект и предмет исследования

Цель работы: провести анализ формирования товарного ассортимента в розничной торговой организации (на материалах ОАО «Наваколле»), а также предложить мероприятия по его улучшению.

Задачи:

- изучить теоретические аспекты формирования и управления товарным ассортиментом в розничной торговле;
- провести анализ формирования товарного ассортимента в ОАО «Наваколле» и выявлены существующие проблемы;
- сформировать рекомендации по совершенствованию формирования товарного ассортимента ОАО «Наваколле».

Объект исследования – ассортимент товаров
ОАО «Наваколле».

Предмет исследования – формирование и
управление ассортиментом товаров в ОАО
«Наваколле».



Основные показатели финансово-экономической деятельности магазина “Тропинка” ОАО “Наваколле” в 2014-2016 гг.

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отклонение (+,-)		Темп роста ,%	
				2015 г. к 2014 г.	2016 г. к 2015 г.	2015 г. к 2014 г.	2016 г. к 2015 г.
1	2	3	4	5	6	7	8
Выручка от реализации товаров и услуг, млн руб.	7758	8917	10361	1159	1444	114,9	116,2
Себестоимость реализованных товаров и услуг, млн руб.	5848	6561	7398	713	837	112,2	112,8
Валовая прибыль, млн руб.	1910	2356	2963	446	607	123,4	125,8
Управленческие расходы, млн руб.	252	298	362	46	64	118,3	121,5
Расходы на реализацию, млн руб.	1621	1997	2441	376	444	123,2	122,2
Расходы на реализацию товаров в % к выручке	20,9	22,4	23,6	1,5	1,2	-	-

1	2	3	4	5	6	7	8
Прибыль от реализации товаров и услуг, млн руб.	37	61	160	24	99	164,9	262,3
Прибыль от реализации товаров в % к выручке	0,5	0,7	1,5	0,2	0,8	-	-
Прочие доходы по текущей деятельности, млн руб.	22	29	31	7	2	131,8	106,9
Прочие расходы по текущей деятельности, млн руб.	17	24	27	7	3	141,2	112,5
Прибыль от текущей деятельности, млн руб.	42	66	164	24	98	157,1	248,5
Прибыль (убыток) от инвестиционной, финансовой и другой деятельности, млн руб.	0	0	0	0	0	-	-
Прибыль до налогообложения, млн руб.	42	66	164	24	98	157,1	248,5
Налог на прибыль, млн руб.	8	10	30	2	20	125,0	300,0
Прочие налоги и сборы из прибыли, млн руб.	0	0	0	0	0	-	-
Чистая прибыль, млн руб.	34	56	134	22	78	164,7	239,3
Рентабельность продаж, %	0,4	0,6	1,3	0,2	0,7	-	-
Среднесписочная численность работников, чел.	24	25	25	1	0	104,2	100,0
Фонд заработной платы, млн руб.	1066	1260	1470	194	210	118,2	116,7
Среднемесячная заработная плата 1 работника, млн руб.	3,7	4,2	4,9	0,5	0,7	113,5	116,7
Производительность труда, млн руб./чел.	323	357	414	34	57	110,3	116,0

Недостатки и проблемы

- Несоблюдение норматива товарных запасов в магазине.
- Собственные дисконтные программы в торговой сети отсутствуют.
- Не налажен оперативный мониторинг реализации отдельных товарных групп в магазине, не внедрен передовой зарубежный опыт управления ассортиментом.
- Не проводится регулярный мониторинг для обеспеченности конкурентоспособного ассортимента товаров.

Мероприятия для решения проблем

- Современные подходы к управлению ассортиментом в розничной торговле основаны на составлении ассортиментной матрицы. Для текущего управления ассортиментом используются такие инструменты, как: ABC-анализ, XYZ-анализ, прогнозирование спроса, модель оптимального размера заказа, модель жизненного цикла товара и др., однако наиболее перспективными для использования в практике магазина видятся совмещенный ABC-XYZ анализ и анализ по параметрам влияния.

- Для обеспечения конкурентоспособности ассортимента товаров в торговой организации рекомендуется проводить регулярный мониторинг. Мониторинг будет проводиться на основе первичной и вторичной информации, характеризующей состояние ассортимента товаров конкурентов. Мониторинг позволит достоверно оценить состояние и конкурентоспособность ассортимента товаров в магазине “Тропинка” по сравнению с конкурентами.

- Товары рекомендуется анализировать по следующим критериям: динамика объема продаж, величина чистой прибыли от реализации товара, уровень рентабельности продажи товара. Перспективным направлением повышения конкурентоспособности ассортимента является также предложение собственных торговых марок, что позволяет достичь наилучшего сочетания цены и качества.

- До настоящего времени формально ведется учет неудовлетворенного спроса, не налажен оперативный мониторинг реализации отдельных товарных групп в магазине (отчеты готовятся только по указанию заведующего), не внедрен передовой зарубежный опыт управления ассортиментом.
- Необходимо отметить несоблюдение норматива товарных запасов в магазине. В магазине применяется как ценовое, так и неценовое стимулирование сбыта. Ценовое стимулирование представлено акциями Особая цена, неценовое – преимущественно рекламной деятельности. Собственные дисконтные программы в торговой сети отсутствуют.

Расчёт экономического эффекта

Не обеспечивается в полной мере соблюдение нормативов товарных запасов. Имеет место избыточность товарных запасов в магазине. Если в 2014 г. фактическая величина товарных запасов превышала норматив на 0,2 дня, то в 2016 г. — уже на 0,5 дня, в результате чего дополнительно вовлеченные средства составили:

10361 млн руб. : 360 дней * 0,5 дня = 14,4 млн руб.

Следовательно, несоблюдение норматива товарных запасов в магазине ведет к дополнительному вовлечению средств и ухудшению финансовых результатов его деятельности.

Спасибо за внимание!