

**Помощь студентам
онлайн! Без посредников!
Без предоплаты!
<http://diplomstudent.net/>**



Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»

Факультет «Плехановская школа бизнеса «Интеграл»
Базовая кафедра торговой политики
Направление 38.03.06 «Торговое дело»
Профиль «Коммерция»

О Т Ч Е Т
по производственной (торгово-экономической) практике

Характеристика-отзыв о работе студента с места прохождения практики

ФИО студента:

Сроки практики: с 01.07.2024 г. по 14.07.2024 г.

Место прохождения практики: ООО «СЕВЕРГАЗСТРОЙ»

ФИО проходила производственную (торгово-экономическую) практику в компании ООО «СЕВЕРГАЗСТРОЙ» в соответствии с программой практики и представленным индивидуальным заданием.

Во время прохождения практики студентка была назначена на должность «Стажер». В период практики она освоила программу практики, приобрела навыки профессиональной работы, аналитические навыки, навыки в решении практических задач и навыки работы в команде, к выполняемой работе относилась ответственно.

В процессе профессиональной деятельности студенткой применялись полученные в Российском экономическом университете имени Г.В. Плеханова знания, производился сбор, анализ, обработка полученных данных, оценка рисков, а также выполнялись и обосновывались все необходимые для текущей деятельности расчеты.

Студентка с большой готовностью, в полном объеме и добросовестно выполнила предусмотренную программу и индивидуальное задание. За время практики _____ проявила себя как коммуникабельная, дисциплинированная и исполнительная студентка, ответственно подходящая к выполнению своих обязанностей и поставленных перед ней задач, как будущий специалист.

Считаю, что по итогам практики _____ может быть допущена к защите отчета по производственной практике.

Рекомендована оценка «_____».

Руководитель от Организации

Генеральный директор _____ 12.07.2024 г.

МП

Содержание

Введение.....	5
1. Общее задание по производственной практике	6
1.1.Общая характеристика и организационная структура деятельности предприятия ООО «СеверГазСтрой»	6
1.2. Анализ реализации товаров и динамики выполнения плана реализации товаров в организации	12
1.3.Анализ ассортимента и структуры продаж. Анализ положения торгового предприятия на товарном рынке.....	18
1.4.Анализ использования Интернет-технологий в деятельности торгового предприятия	20
2. Индивидуальное задание.....	22
2.1.Индивидуальное задание: Предложения по минимизации трудовых ресурсов в компании	22
2.2.Индивидуальное задание: Пути оптимизации стратегии развития торговой организации с учетом текущей рыночной конъюнктуры.....	23
Заключение.....	26
Список использованных источников.....	27
Приложения	28

Введение

Практическая подготовка дает возможность получить профессиональные навыки для будущей деятельности. Целью производственной практики является: получение навыков, компетенций и опыта работы на торговом предприятии. Достижение данной цели, планируется достигнуть путем решения следующих задач:

- описать организационную структуру и общую характеристику деятельности объекта исследования;
- проанализировать реализацию товаров и динамику выполнения плана реализации товаров в организации;
- провести анализ ассортимента и структуры продаж;
- дать оценку положения торгового предприятия на товарном рынке;
- оценить использование Интернет- технологий в деятельности торгового предприятия;
- разработать мероприятия по улучшению деятельности торгового предприятия.

Объектом исследования является компания ООО «СеверГазСтрой». Предмет исследования- торговая деятельность компании ООО «СеверГазСтрой».

Структурно отчет по практике состоит из введения, основной части, заключения, списка использованных источников и приложений. Основная часть отчета включает в себя четыре основных раздела по выполнению общего задания и два раздела по выполнению индивидуального задания.

Практическая значимость заключается в том, что предложенные рекомендации могут быть применены на практике анализируемой компании ООО «СеверГазСтрой».

Информационной базой исследования послужили: нормативно-правовые акты регулирующие деятельность компании, официальные интернет-ресурсы объекта исследования, бухгалтерская и статистическая отчетность анализируемой организации и другое.

1. Общее задание по производственной практике

1.1.Общая характеристика и организационная структура деятельности предприятия ООО «СеверГазСтрой»

Объектом прохождения практики является компания ООО «СеверГазСтрой», она была образована в 2003 году специалистами с многолетним опытом организации материально-технического снабжения дочерних предприятий ОАО «Газпром». Юридический адрес: Московская область, город Одинцово, ул. Железнодорожная дом 17, офис 13. Карточка учета основных сведений организации представлена в Приложении 1. Компания ООО «СеверГазСтрой»-это общество с ограниченной ответственностью, которое осуществляет свою деятельность на основании Конституции РФ, ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью», ТК РФ, НК РФ и иных нормативно-правовых актов РФ. Основные положения предприятия ООО «СеверГазСтрой» определены в организационно-правовых документах. К таким документам относятся: а) Устав организации; б) Положение об организации; в) Учредительный договор; г) Положения о структурных подразделениях, коллегиальных и совещательных органах; д) Регламент; ж) Структура и штатная численность; з) Штатное расписание; и) Инструкции по определенным направлениям деятельности; к) Должностные инструкции работников (Приложение 2); л) Правила внутреннего трудового распорядка (положение о персонале) и др. Организационные документы утверждаются руководителем организации ООО «СеверГазСтрой».

Компания ООО «СеверГазСтрой» имеет долгосрочные партнерские и дилерские отношения со многими предприятиями-изготовителями как в России, так и за рубежом. Партнерами компании ООО «СеверГазСтрой» являются: НПО ВГТО, Северная торгово-промышленная палата, Евроклимат, Дайкин, Синто, Аталас Копко, завод Арктос, Абат-Сервис, Альфа-Лаваль Поток, АЯК- Москва, АПС, ЮгПена, торговая компания Оптим, Новочеркасский завод синтетических продуктов, Новомет, Митцубиси, завод Ветиллятор, Веста-

газ, Вентстрой монтаж, НПФ Вымпел, Лунда, СвязьСтройдеталь, ПТК Спорт, Русклима, Рустошеф, НПО Тепломаш, Инновент и другие, рисунок 1.

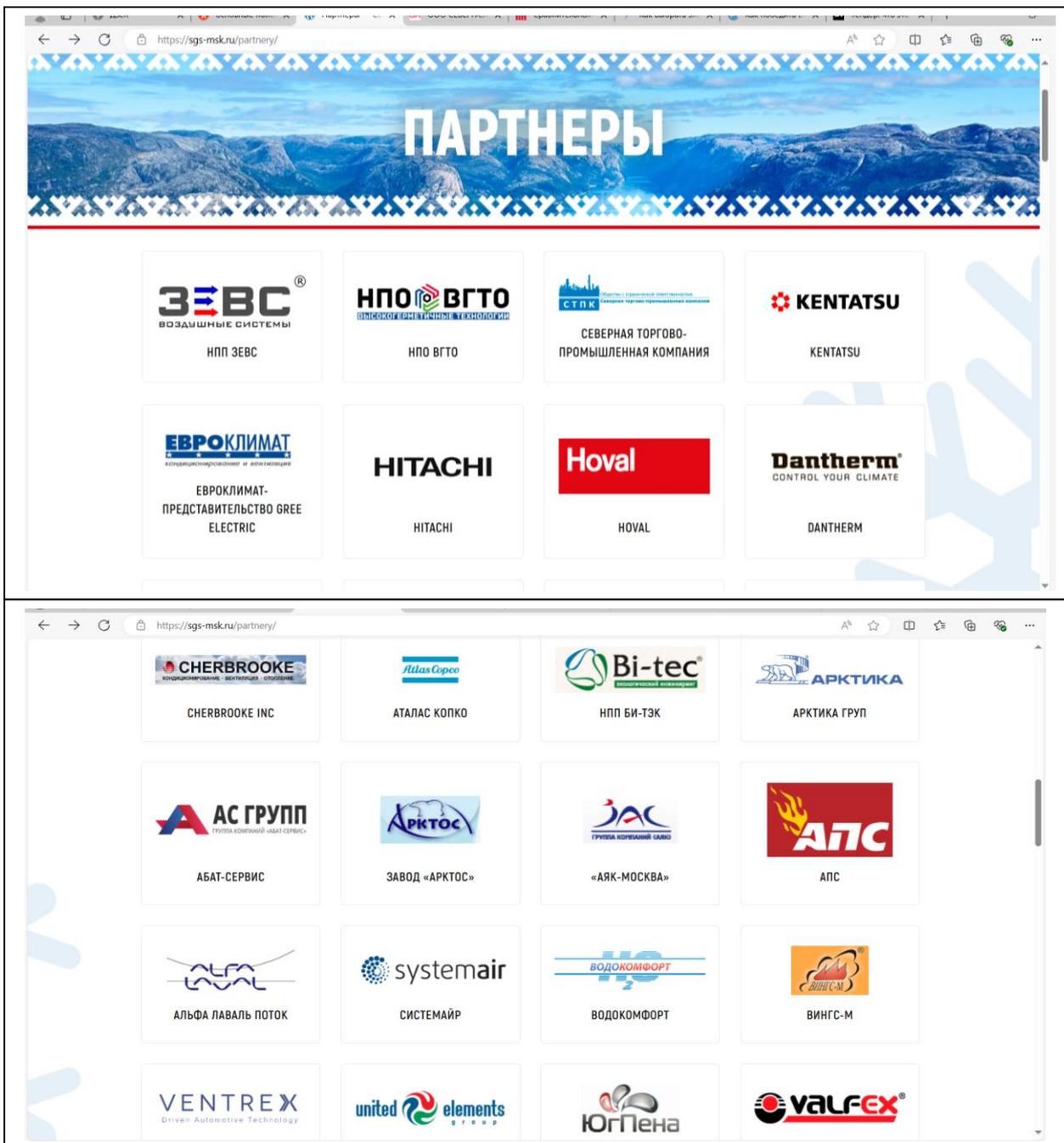


Рисунок 1. Партнеры компании ООО «СеверГазСтрой»

Компания ООО «СеверГазСтрой» обеспечивает финансирование поставок из собственных и привлеченных средств в полном объеме, что дает возможность создавать наиболее выгодные и оптимальные условия для Заказчика: ценовая политика, первоочередность выполнения заказов, соблюдение графиков их выполнения, обеспечение в полном объеме гарантийных обязательств и осуществление послегарантийного обслуживания поставляемой

продукции. В то же время компания ООО «СеверГазСтрой» создает максимально комфортные условия для производителей и субпоставщиков продукции.

Заказчиками предприятия ООО «СеверГазСтрой» являются: Газпром Комплектация, Газпром Добыча Астрахань, Газпром Трансгаз Москва, Газпром Трансгаз Екатеринбург, Газпром Трансгаз Томск, Газпром Авиа, Газпром Трансгаз Сургут, Газпром Трансгаз Чайковский, Газпром добыча Краснодар, Газпром Проектирование, Газпром Связь, Лечебно-оздоровительный комплекс Витязь, Газпром Газомоторное топливо, Газпром Переработка и другие, рисунок 2.

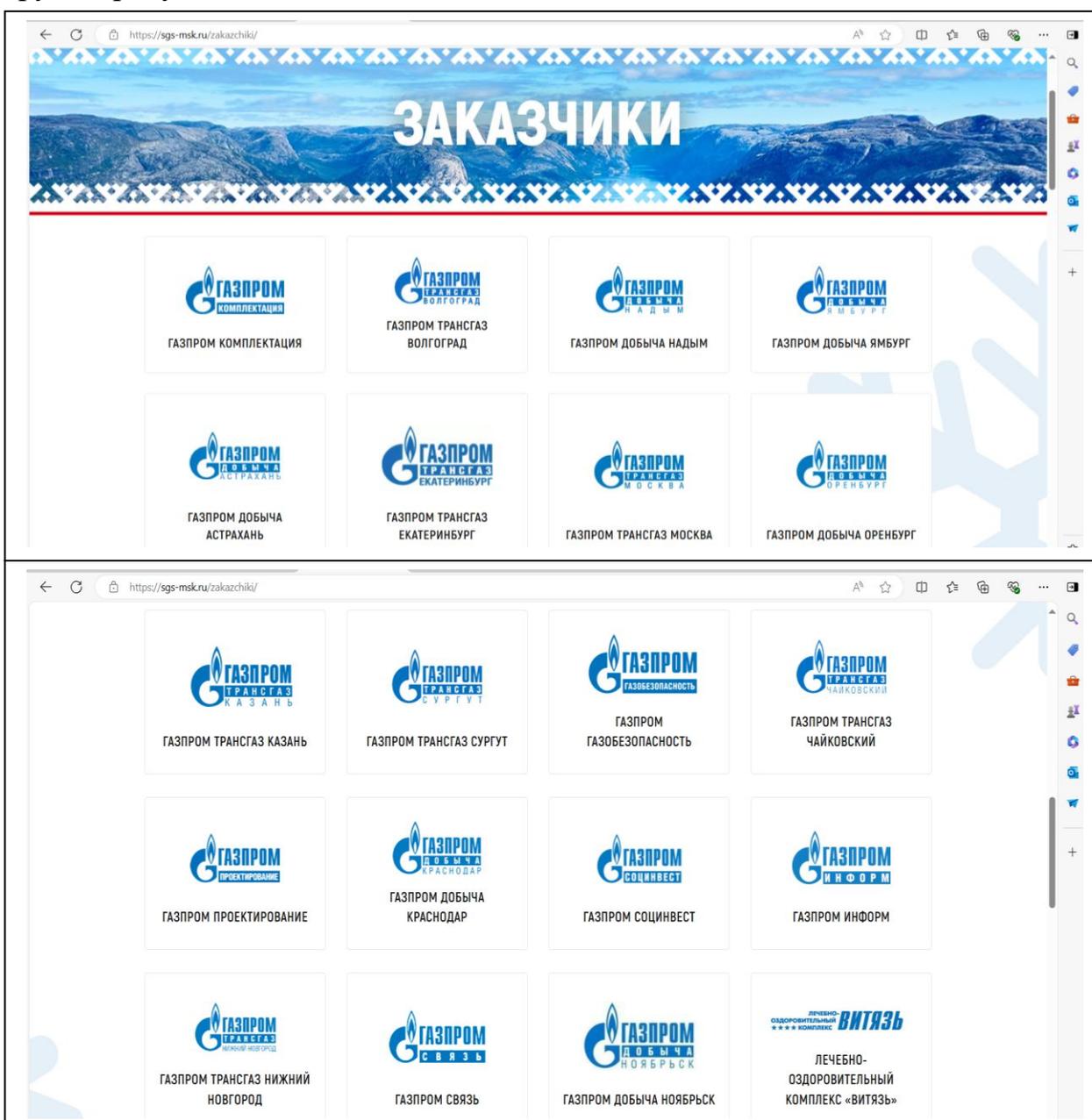


Рисунок 2. Заказчики компании ООО «СеверГазСтрой»

В настоящее время среди заказчиков ООО «СеверГазСтрой» множество предприятий газодобывающей отрасли и энергетики РФ, подрядные и строительные организации; оборудование и материалы, поставляемые компанией ООО «СеверГазСтрой», используются на объектах капитального строительства, а также для обеспечения производственных и ремонтно-эксплуатационных нужд предприятий. Ранее компания занималась также реализацией кондиционеров и вентиляторов. В настоящее время специализируется на реализации хозяйственных товаров. Для этой цели компания участвует в различных тендерах на поставку данной группы товаров.

Для успешного функционирования предприятия, создана линейно-функциональная структура управления, возглавляет компанию генеральный директор, в его подчинении находятся различные отделы. Разработкой продукции и поставкой продукции занимаются организации, которые работают по системе аутсорсинга (на основании договоров). Закупкой и реализацией товаров занимается коммерческий отдел, рисунок 3.



Рисунок 3. Организационная структура коммерческого отдела компании ООО «СеверГазСтрой»

Все работники организации осуществляют свою деятельность на основании должностных инструкций. Общая численность компании ООО «СеверГазСтрой» составляет 25 человек и на протяжении анализируемого периода с 2021-2023гг. существенно не меняется, рисунок 4.

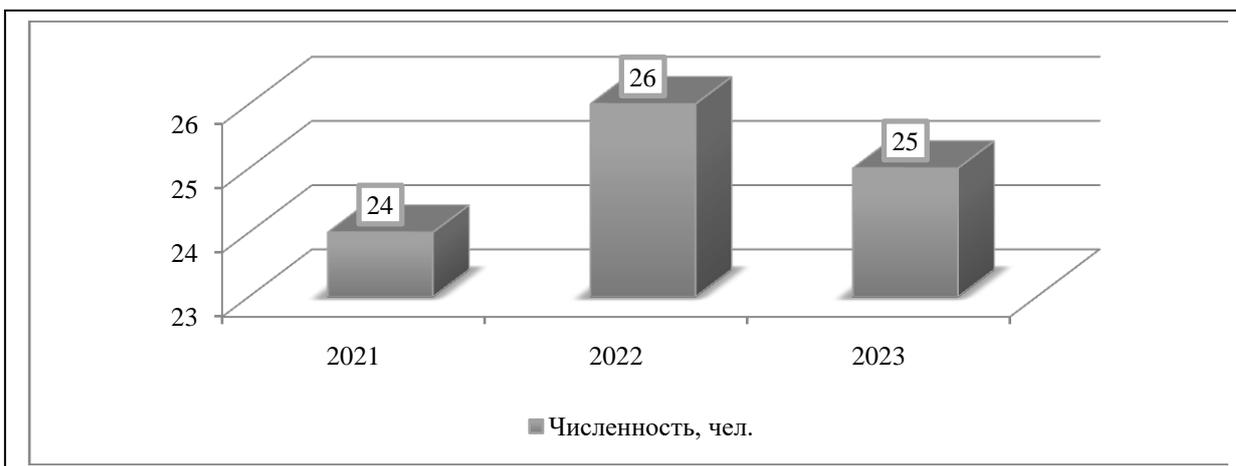


Рисунок 4. Динамика численности работников компании ООО «СеверГазСтрой» с 2021-2023 гг.

Компания ООО «СеверГазСтрой» самостоятельно ведет бухгалтерскую отчетность (Приложение 4). На протяжении 2021-2023 гг. финансовые показатели компании, то растут, то падают. Так, в частности капитал предприятия на конец анализируемого периода составил 488893,0 тыс. руб., это на 2,42% ниже уровня прошлого года и практически в два раза превышает значение показателя начала анализируемого периода, рисунок 5.

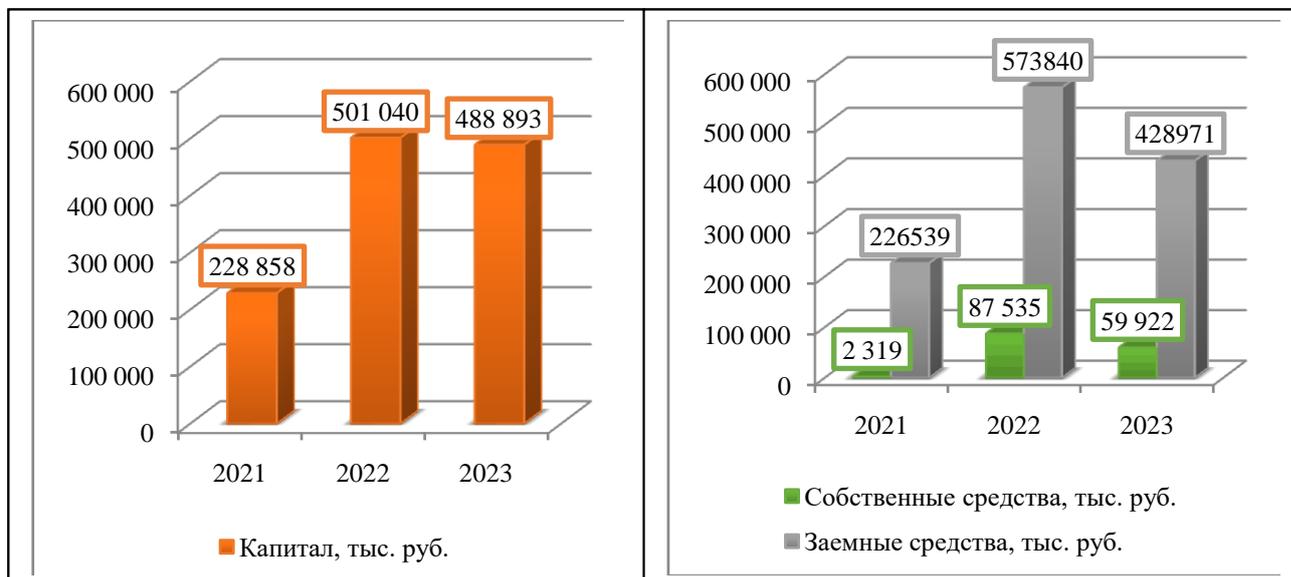


Рисунок 5. Динамика капитала предприятия ООО «СеверГазСтрой» с 2021-2023 гг.

Рост капитала произошел как за счет собственных, так и за счет заемных источников финансирования. Собственный капитал увеличился на 2483,95% по сравнению с показателем 2021 года и составил 59922,0 тыс. руб.

По сравнению с 2022 годом собственные средства снизились на 31,54%. Заемные средства за три года увеличились на 89,36% и составили 428971,0 тыс. руб. Наибольший удельный вес в структуре капитала приходится на заемные источники финансирования, в 2023 году их доля составила 87,74%, на долю собственных пришлось всего 12,26%, рисунок 6. Это говорит о том, что компания является финансово-зависимой, что следует оценить отрицательно.

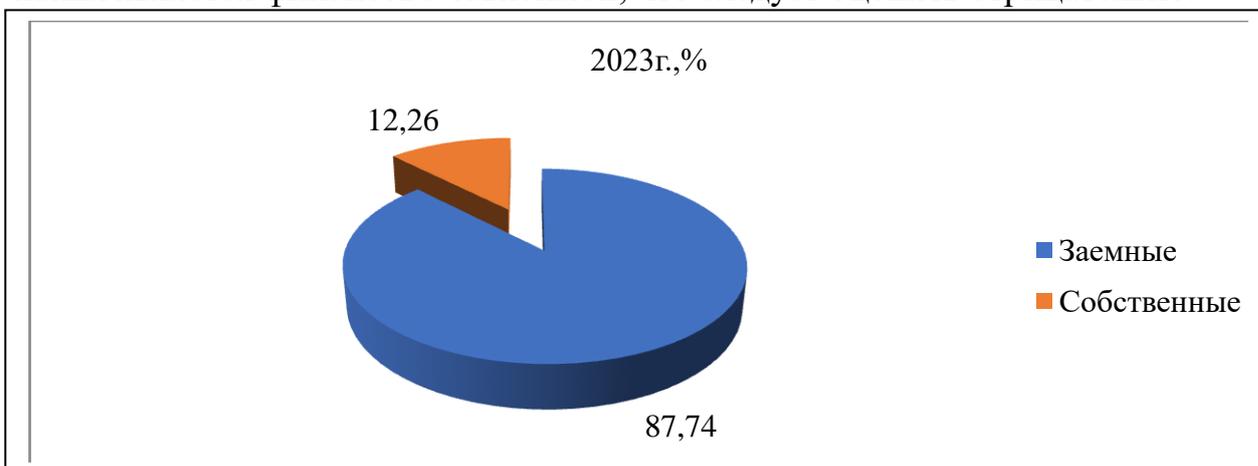


Рисунок 6. Структура капитала предприятия ООО «СеверГазСтрой» в 2023 году

Однако, чистая прибыль компании в разы увеличилась по сравнению с данными на 2021 год, в 2023 году компания получила 59902,0 тыс. рублей чистой прибыли, рисунок 7.

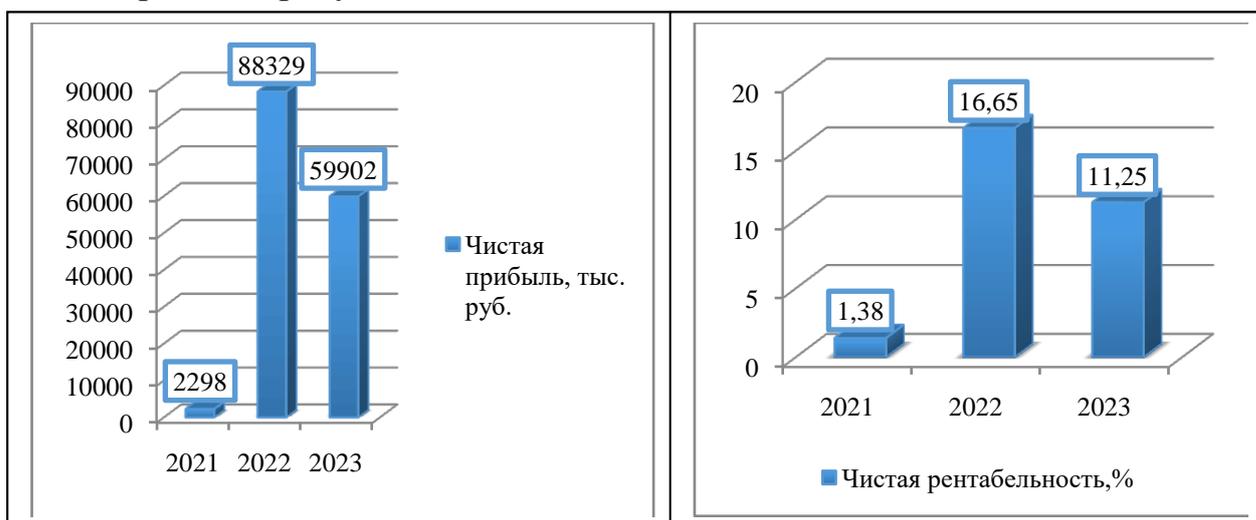


Рисунок 7. Динамика показателя чистой прибыли и чистой рентабельности компании ООО «СеверГазСтрой» с 2021-2023гг.

Рассчитаем показатель чистой рентабельности по формулам, представленным в Приложении 5. По данным на 2023 год чистая рентабельность сни-

зилась относительно уровня прошлого года на 5,4% и составила 11,25%. По сравнению с данными на 2021 год рост составил 9,87%.

Итак, в целом компания ООО «СеверГазСтрой» работает успешно, наблюдается рост прибыли и рентабельности, разработана структура управления, деятельность осуществляется на основании действующего законодательства и должностных инструкций.

1.2. Анализ реализации товаров и динамики выполнения плана реализации товаров в организации

Компания ООО «СеверГазСтрой» занимается закупкой и реализацией товаров. Ранее компания осуществляла реализацию кондиционеров и вентиляторов, а также аналогичных товаров. На сегодняшний день компания ориентируется больше всего на реализацию различных хозяйственных товаров: губки, перчатки, чистящие и моющие средства и другое. Закупку товаров компания ООО «СеверГазСтрой» осуществляет у компаний партнеров: в Комусе, ОфисМаг, ВсеИнструменты, СимаЛэнд и другие. Реализация товаров осуществляется на ГазпромМаркет, рисунок 8.

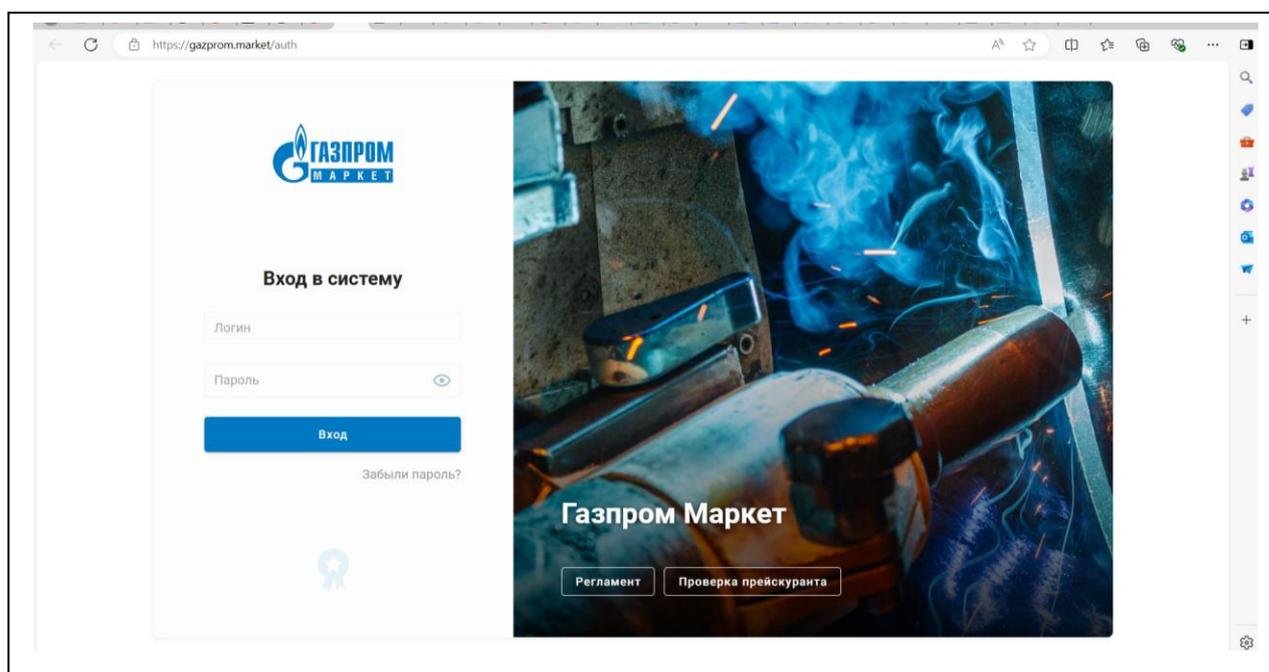


Рисунок 8. Главная страница сайта ГазпромМаркет

Также для реализации товаров, компания ООО «СеверГазСтрой» участвует в тендерах на различных площадках: на федеральных, на коммерческих, в электронных магазинах, на специализированных.

На федеральных площадках проводят госзакупки по 44-ФЗ и торги по 223-ФЗ для малого бизнеса. На коммерческих ЭТП размещают закупки коммерческих компаний и некоторые закупки по 223-ФЗ. В электронных магазинах - закупки малого объема. На специализированных ЭТП - закрытые заказы с секретностью, в том числе по гособоронзаказу.

Госзакупки по 44-ФЗ - это заказы госучреждений и органов власти. Их проводят за счет бюджетных денег: они строго регулируются законом, а за отклонения от правил грозит штраф.

Тендеры по 223-ФЗ проводят организации с госучастием: госкорпорации, естественные монополии, нефтегазовые, энергетические, коммунальные компании. 223-ФЗ не так строго регламентирует закупки: большинство требований к участникам предъявляют сами заказчики.

Правила участия в коммерческих тендерах заказчики устанавливают самостоятельно, а госкомпании разрабатывают их с учетом требований 223-ФЗ.

1) Для государственных закупок по 44-ФЗ и 223-ФЗ.

Перечень электронных торговых площадок для открытых закупок по 44-ФЗ строго ограничен (Распоряжение Правительства от 12.07.2018 № 1447-р): Заказ.РФ, Росэлторг, РАД, ТЭК-Торг, Фабрикант, Сбербанк-АСТ, РТС-тендер, ГПБ.

Закупки для представителей малого, среднего бизнеса (СМСП) и самозанятых по 223-ФЗ проводят только на федеральных торговых площадках (подп. «б» п. 4 Положения из Постановления Правительства от 11.12.2014 № 1352) - там для них предусмотрена отдельная секция для тендеров по 223-ФЗ, которая иногда объединена с секцией коммерческих закупок: Заказ.РФ: 223; Росэлторг: 223 и коммерческие заказы; РАД: электронные закупки 223; ТЭК-Торг: коммерческие закупки и 223-ФЗ; Фабрикант: закупки по 223-ФЗ;

Сбербанк-АСТ: закупки по 223-ФЗ; РТС-тендер: закупки по 223-ФЗ; ГПБ: 223-ФЗ и коммерческие торги.

Остальные тендеры по 223-ФЗ без ограничения круга участников проводят на тех же федеральных платформах или коммерческих ЭТП, если они соответствуют требованиям закона (ч. 2 ст. 3.3 223-ФЗ). Чаще всего на коммерческих ЭТП под закупки по 223-ФЗ выделена отдельная секция, но не обязательно. Таких площадок множество. Вот некоторые из них: B2b-center: закупки по 223; ESTP.RU: 223-ФЗ; ТОРГИ ОНЛАЙН; Российская электронная система торгов; Единая торговая система ТПП: закупки по 223-ФЗ; ONLINECONTRACT: закупки по 223-ФЗ; ОТС: 223-ФЗ; VLADZAKURKI.RU; Автодор.

2)Для коммерческих закупок.

Для коммерческих закупок компания ООО «СеверГазСтрой» осуществляет торги на коммерческих ЭТП и электронных магазинах. Коммерческие ЭТП: B2B-Center, Lot-online, OTC-tender, SETonline.ru, ONLINECONTRACT.

Электронный магазин - это онлайн-площадка для проведения закупок малого объема (Распоряжение Правительства от 28.04.2018 № 824-р). Там покупают и по 44-ФЗ, и по 223-ФЗ.

Механизм работы электронного магазина максимально простой: заказчик размещает закупку в выбранном агрегаторе, исполнитель находит тендер и указывает цену, по которой он готов поставить товары, работы, услуги. Как только приходит срок, заказчик выбирает победителя торгов - того, кто выполнит требования извещения и предложит наименьшую цену.

Сведения о закупках в электронных магазинах не публикуют в ЕИС. Поставщик самостоятельно ищет подходящие тендеры на сайте торгового агрегатора. Вот несколько электронных магазинов, в которых принимает участие компания ООО «СеверГазСтрой»: ЕАТ Березка; Электронный магазин РТС-маркет; Сбер B2B; OTC-market. Выигрывая тендер, компания ООО «СеверГазСтрой» поставяляет товары покупателю по выгодным ценам. В настоящее время, компания выполнила более 500 заказов по контрактам, рисунок 9.

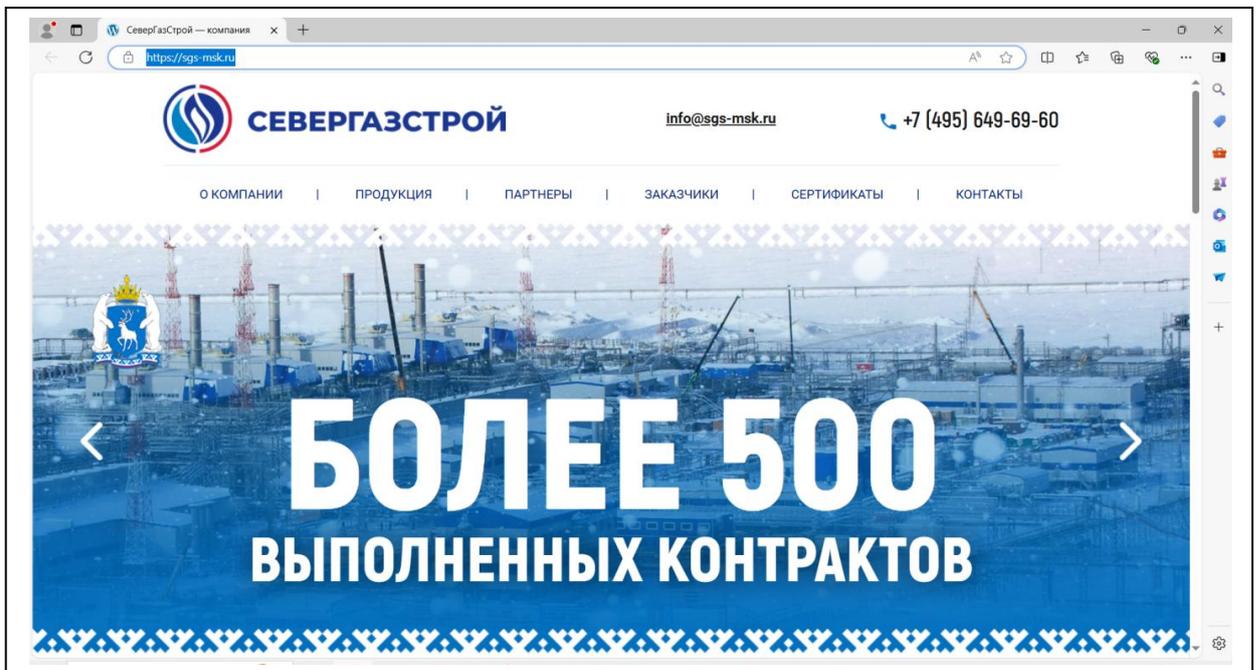


Рисунок 9. Главная страница компании ООО «СеверГазСтрой»

Преимуществами компании ООО «СеверГазСтрой» является: своевременное исполнение контрактов, принцип прямых поставок, огромный опыт поставок продукции, рисунок 10.

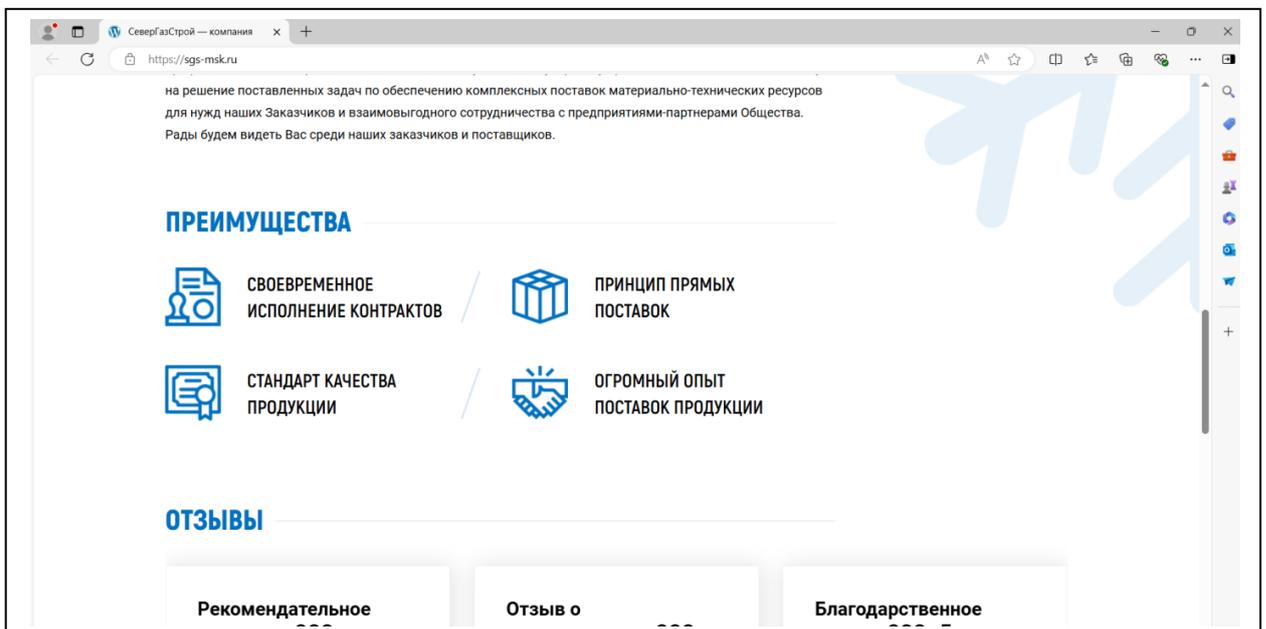


Рисунок 10. Преимущества компании ООО «СеверГазСтрой»

Итак, компания осуществляет реализацию товаров через ГазпромМаркет, а также участвует в различных тендерах по поставке продукции. На протяжении 2021-2023гг. товарооборот компании постоянно увеличивается, в 2023 году было реализовано товаров на сумму 532282,0 тыс. руб., это на

0,37% больше, чем годом ранее и на 220,74% превышает значение показателя начала анализируемого периода, рисунок 11.

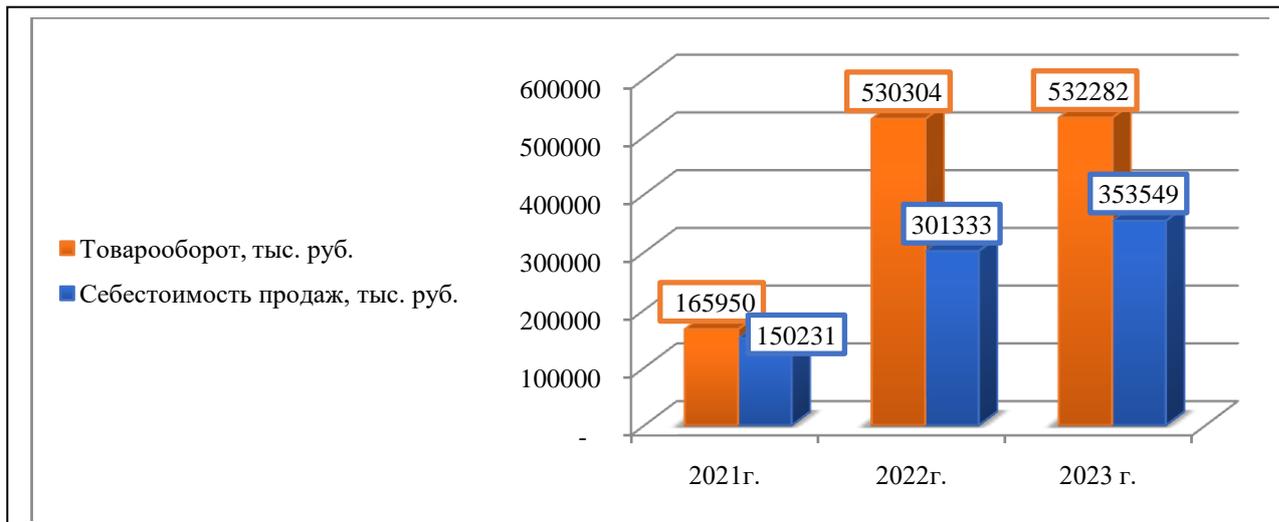


Рисунок 11. Динамика товарооборота и себестоимости продаж компании ООО «СеверГазСтрой» с 2021-2023гг.

В связи с тем, что произошел рост объемов продаж, наблюдается увеличение валовой прибыли и прибыли от продаж. Так, в 2023 году валовая прибыль сформировалась на уровне 178733,0 тыс. руб., это на 1037,05% выше показателя 2021 года, однако, к уровню прошлого года наблюдается снижение на 21,04%, рисунок 12.

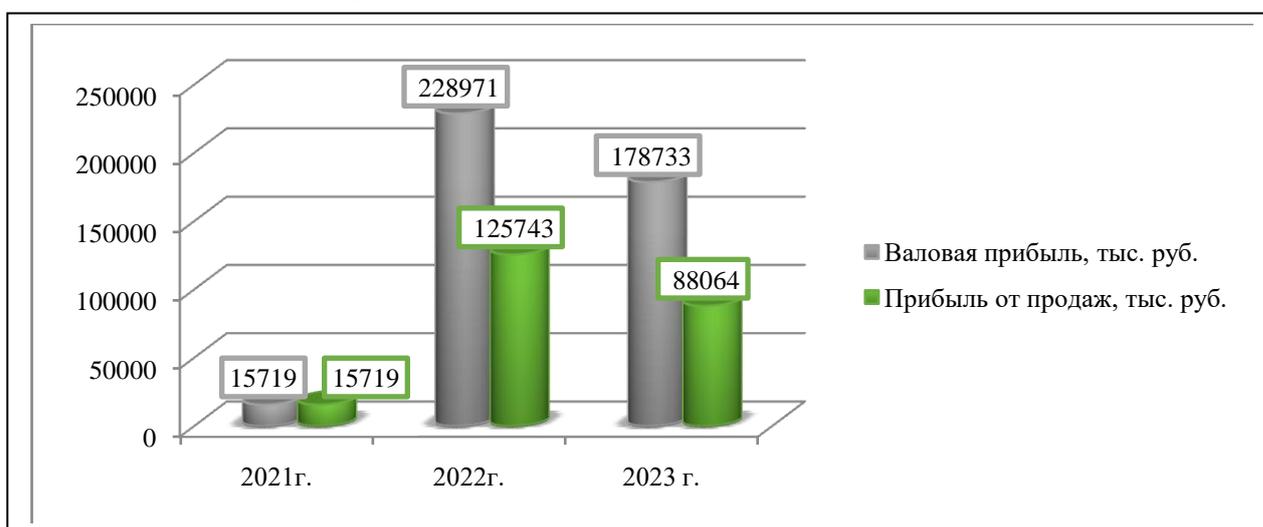


Рисунок 12. Динамика валовой прибыли и прибыли от продаж компании ООО «СеверГазСтрой» с 2021-2023гг.

Аналогичная ситуация произошла и по прибыли от продаж, в 2023 году она увеличилась по сравнению с 2021 годом на 460,23% и составила 88064,0 тыс. руб., а по отношению к уровню 2022 года наблюдается снижение на

29,96%, рисунок 12. Несмотря на то, что товарооборот компании постоянно увеличивается, процент выполнения плана продаж составляет 79,33% в 2023 году, двумя годами ранее также наблюдалось недовыполнение плана, рисунок 13-14.

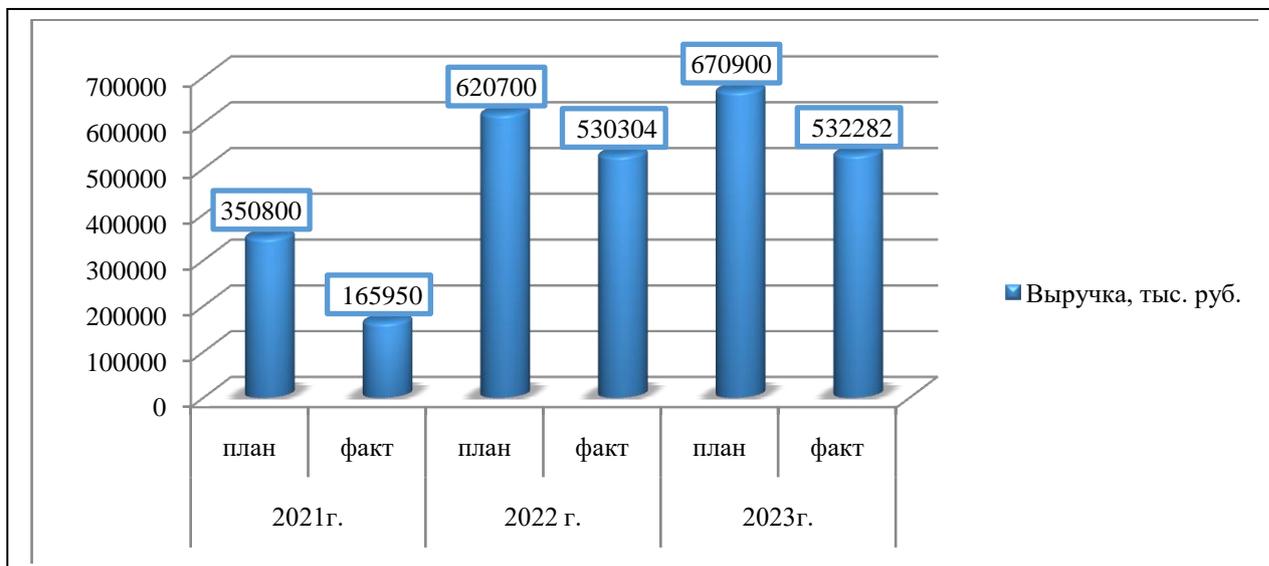


Рисунок 13.Динамика плановых и фактических показателей товарооборота компании ООО «СеверГазСтрой» с 2021-2023гг.

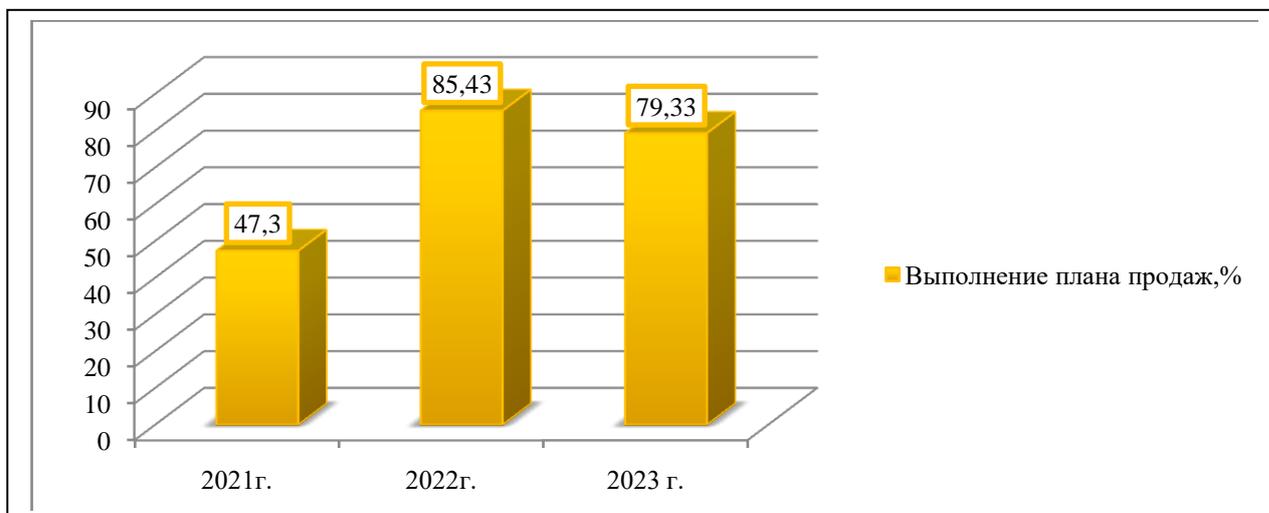


Рисунок 14.Процент выполнения плана продаж компании ООО «СеверГазСтрой» с 2021-2023гг.

Таким образом, на протяжении 2021-2023гг. наблюдается увеличение объемов продаж, прибыль от продаж и валовой прибыли. Однако, план по продажам товаров выполнен только на 79,33% в 2023 году. Еще хуже наблюдалась ситуация в 2021 году, тогда процент выполнения плана составил 47,3%, следовательно, недовыполнение плана 52,7%. В целом, ситуация у

компании ООО «СеверГазСтрой» улучшилась, однако, требуется разработка мероприятий по улучшению продаж. Но прежде, чем разработать проект мероприятий, необходимо провести анализ структуры продаж и ассортиментной политики компании.

1.3. Анализ ассортимента и структуры продаж. Анализ положения торгового предприятия на товарном рынке

В настоящий момент компания ООО «СеверГазСтрой» занимается в основном реализацией хозяйственных товаров, к ним относятся:

- хозяйственные товары – тряпки, губки, салфетки, клей, крышки, материалы для запекания, зубочистки, инвентарь для уборки, батарейки;
- средства индивидуальной защиты: перчатки, бахилы, фартуки, комбинезоны, шапочки, маски для лица;
- расходные материалы: мешки для мусора, пакеты, пленки, клейкие ленты, бумажная продукция, резинки для денег;
- строительные товары – сетки, профили, уплотнители, бордюрные ленты, серпянки;
- инструменты – шпателя, кисти, валики, розетки, тройники, переходники, удлинители;
- бытовая химия;
- инсектициды – фумигаторы, липкие ленты, пластины, спирали, лосьоны, аэрозоли;
- посуда – сервировочная, одноразовая;
- товары для ванной и туалета.

Наибольший удельный вес в структуре продаж приходится на хозяйственные товары (34,5%), средства индивидуальной защиты (27,8%), бытовая химия (12,4%), рисунок 15. Небольшой удельный вес в общем объеме продаж приходится на товары для ванны и туалета, посуда, инсектициды, расходные материалы. На долю этих товаров приходится не более 3,5%.

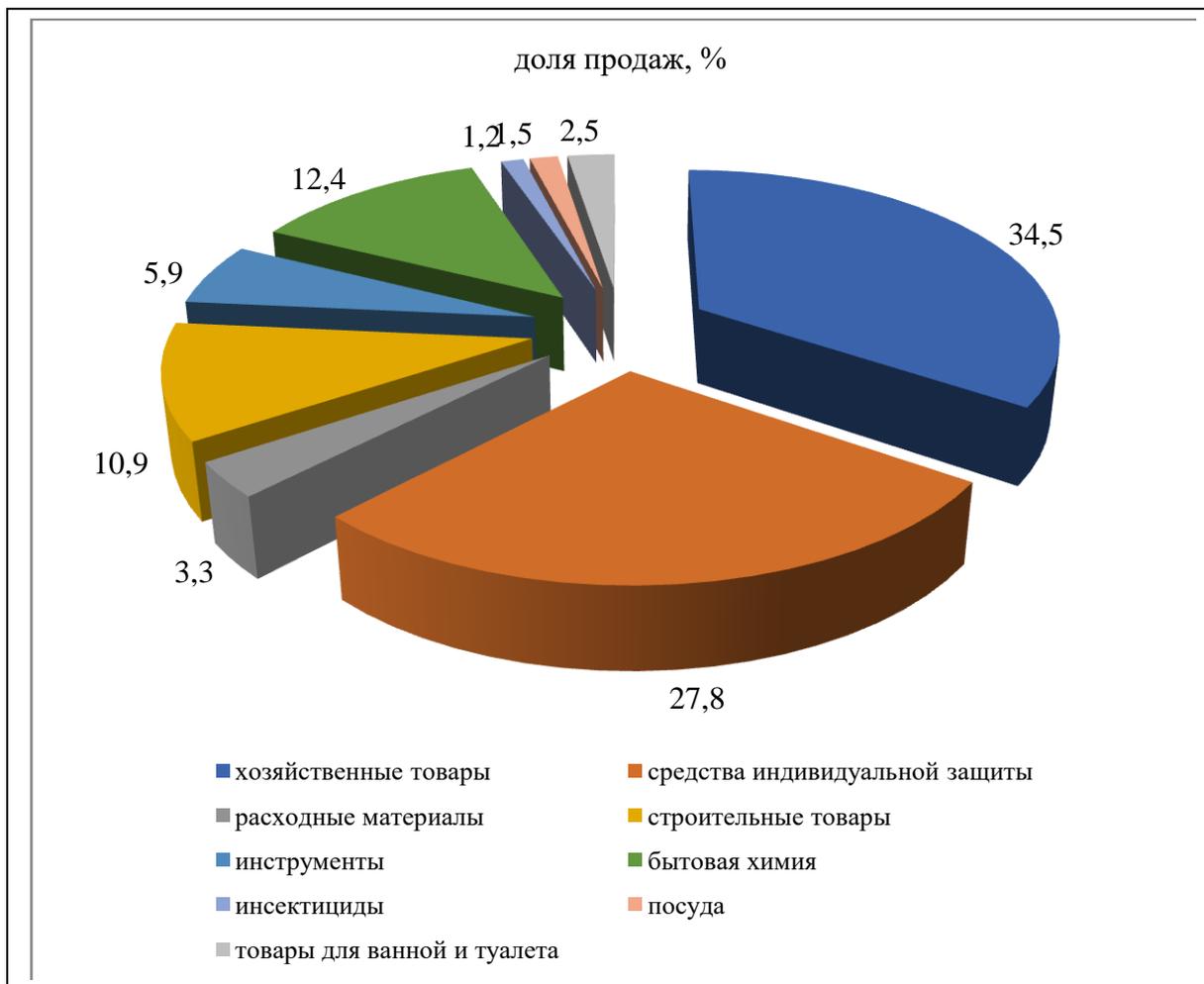


Рисунок 15. Структура продаж товаров компании ООО «СеверГазСтрой» в 2023 году

Стоит отметить, что для тех категорий товаров, которые занимают незначительный удельный вес в общей структуре продаж, необходимо разработать стратегию, которая позволит увеличить реализацию. Согласно структуры работы различные рекомендации по совершенствованию торговой деятельности анализируемой организации будут рассмотрены ниже в индивидуальном задании. Анализ структуры показал, что компания ориентируется на очень узкий ассортимент товаров. На товарном рынке ООО «СеверГазСтрой» не является лидирующей компанией, напротив, данная компания является мало известной, да и в целом она выступает как посредник между производителем и потребителем, это нельзя оценить положительно. Больше выгоды компания могла бы получить, если занималась бы не только реализацией товаров, но и производством.

1.4. Анализ использования Интернет-технологий в деятельности торгового предприятия

В своей деятельности компания ООО «СеверГазСтрой» использует различные интернет-технологии: сайты для осуществления закупок или реализации товаров, имеется собственный сайт компании с подробной информацией, также применяется электронная почта и браузеры для поиска информации в сети Интернет. Для закупок товаров используются сайты: Комус, ОфисМаг, Все Инструменты, Сималенд и другие, рисунок 17.

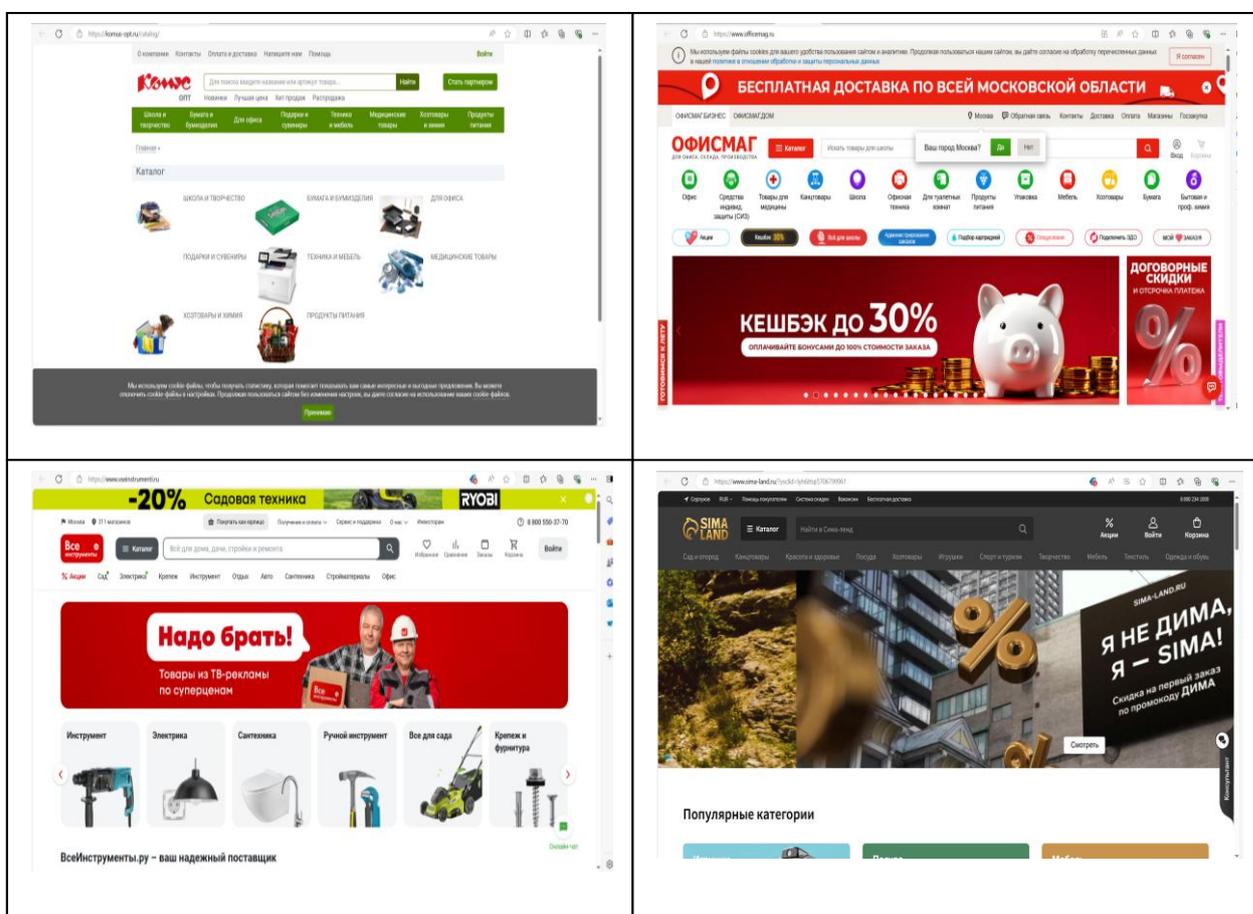


Рисунок 17. Основные интернет ресурсы, которые использует компания ООО «СеверГазСтрой» для закупки товаров

Поиск потенциальных потребителей также осуществляется на различных интернет-площадках: на федеральных, на коммерческих, в электронных магазинах, на специализированных. Чаще всего компания ООО «СеверГазСтрой» осуществляет поиск потребителей путем участия в тендерах на элек-

тронных магазинах: ЕАТ Березка; Электронный магазин РТС-маркет; Сбер B2B; OTC-market, рисунок 18.

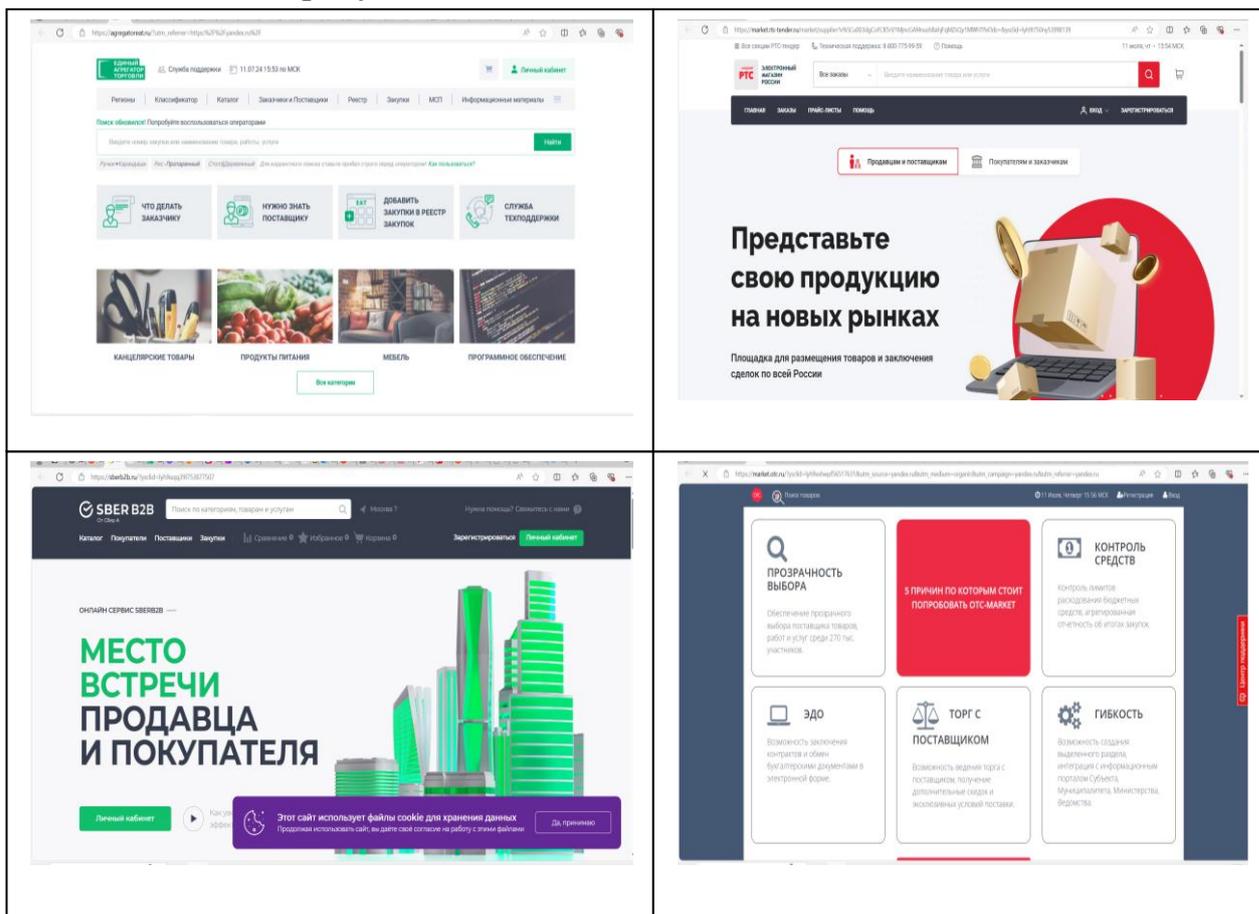


Рисунок 18. Основные интернет ресурсы, которые использует компания ООО «СеверГазСтрой» для участия в тендерах и поиска потенциальных потребителей

Выше уже было описано, что у компании ООО «СеверГазСтрой» также имеется собственный сайт, а реализация товаров осуществляется на сайте ГазпромМаркет.

Стоит выделить недостатки в системе использования интернет-технологий компании ООО «СеверГазСтрой»:

- 1) Реализация осуществляется только на одном маркетплейсе (ГазпромМаркет);
- 2) На маркетплейсе ГазпромМаркет –не предусмотрена работа с чат-ботом, при заходе на сайт, потребитель не может проконсультироваться с помощью бота.

Также не менее важными слабыми местами в торговой деятельности компании ООО «СеверГазСтрой» является:

- 1) Узкая ассортиментная политика, компания осуществляет реализацию только хозяйственных товаров;
- 2) Менеджеры по продажам входят в штатное расписание компании, а следовательно получают заработную плату, также работодатель уплачивает социальные отчисления на этих работников. Все это увеличивает затраты на содержание персонала.

Для того, чтобы рассмотреть мероприятия, направленные на совершенствование деятельности торговой компании ООО «СеверГазСтрой», перейдем к выполнению индивидуальных заданий.

2. Индивидуальное задание

2.1. Индивидуальное задание: Предложения по минимизации трудовых ресурсов в компании

Большое количество работников как правило требует финансовых ресурсов не только на оплату труда, но и на социальные отчисления. В настоящее время в компании работает 7 менеджеров по продажам. Средняя заработная плата одного менеджера составляет 30,0 тыс. рублей. В год фонд оплаты труда 7 менеджеров составляет 2520,0 тыс. руб. 30% от этой суммы – перечисляется в фонды социального страхования, то есть за год эти перечисления составляют $(2520/100)*30=756,0$ тыс. руб. Общая сумма расходов на содержание 7 менеджеров составляет 3276,0 тыс. руб.

Целесообразно сократить данную сумму расходов, путем привлечения специалистов по схеме аутсорсинга. Аутсорсинг персонала – это передача части функций компании сторонней организации. Сотрудники, которые решают поставленные задачи, продолжают работать в своей фирме и находятся в подчинении компании-исполнителя. При передаче функций менеджеров по продажам и закупкам, компания ООО «СеверГазСтрой» сможет сэкономить

как минимум на социальных отчислениях. Нанимать персонал на аутсорсинг можно на различных сайтах по трудоустройству, например, HH.ru, работа. Ру.

Можно также действующих менеджеров перевести на аутсорсинг. Организационная структура коммерческого отдела будет выглядеть следующим образом, рисунок 19.

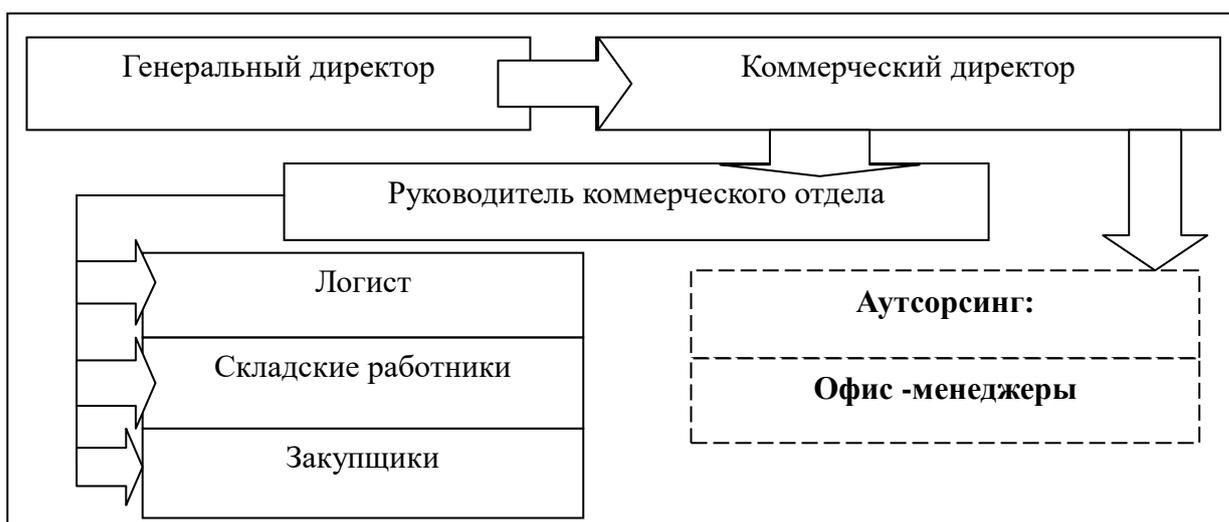


Рисунок 19. Усовершенствованная структура коммерческого отдела
ООО «СеверГазСтрой»

В перспективе можно будет рассмотреть перевод закупщиков на аутсорсинг. В любом случае, найм персонала по схеме аутсорсинга, значительно экономит финансовые ресурсы организации.

2.2. Индивидуальное задание: Пути оптимизации стратегии развития торговой организации с учетом текущей рыночной конъюнктуры

Торговая деятельность компании ООО «СеверГазСтрой» требует совершенствования стратегий: товарной и стратегии продвижения.

1) Совершенствование товарной стратегии ООО «СеверГазСтрой».

Для увеличения объемов продаж целесообразно расширить существующий ассортимент товаров. Так как компания занимается реализацией только хозяйственных товаров, необходимо расширить ассортимент за счет продажи: канцелярских товаров, товаров для офиса, подарков и сувениров и др.

2) Совершенствование стратегии продвижения ООО «СеверГазСтрой».

Для совершенствования стратегии продвижения целесообразно улучшить сайт ГазпромМаркет, путем внедрения чат-бота на сайте.

Чат-боты имеют множество преимуществ для бизнеса и клиентов: больше сгенерированных лидов; увеличение продаж; экономия затрат; улучшение взаимодействия с клиентами; лучший маркетинг; уменьшенный показатель отказов; лучшее понимание клиентов; доступна, лучшая персонализация, упрощение оформления заказа, активное обслуживание клиентов, более быстрое время отклика и др. В настоящее время существует множество компаний, которые занимаются разработкой чат- ботов, средняя цена чат-бота составляет 250,0 тыс. руб., рисунок 20. Это не большая стоимость для анализируемой компании. Поэтому данные расходы могут быть профинансированы за счет чистой прибыли компании.

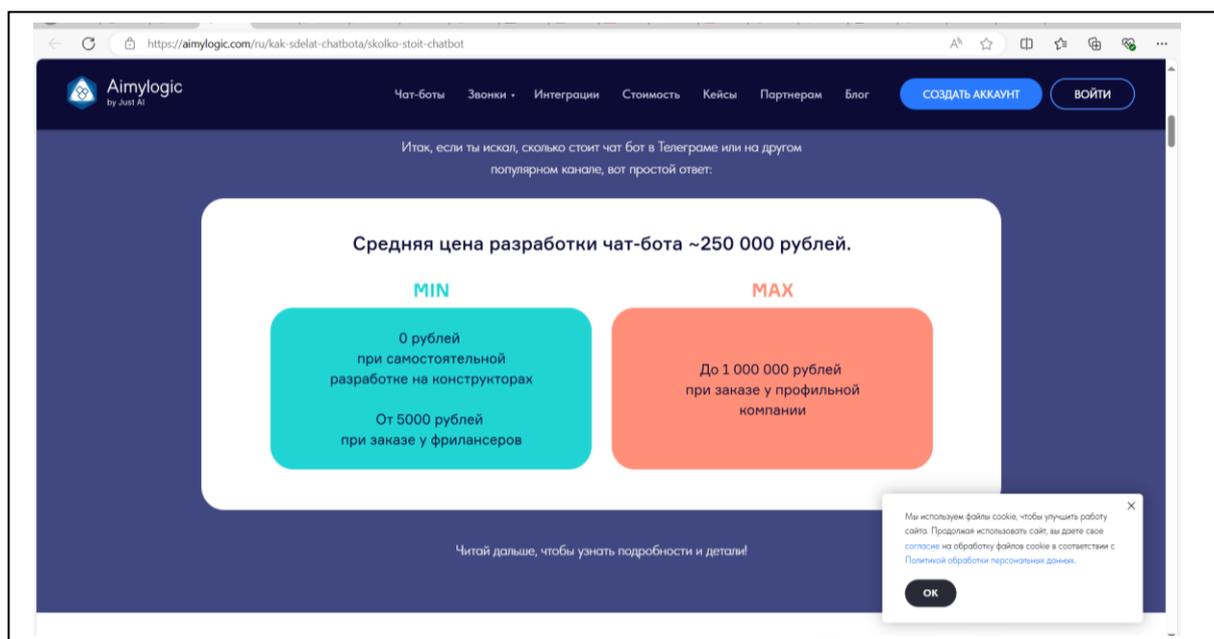


Рисунок 20. Стоимость чат-ботов для бизнеса

Для совершенствования стратегии продвижения целесообразно также увеличивать географический охват и заниматься реализацией товаров на розничных маркетплейсах. Наиболее популярными маркетплейсами для розничного потребителя являются: Озон, Вайлдберриз, Яндекс. Маркет и другие, рисунок 21. Предложенные рекомендации по совершенствованию товарной стратегии и стратегии продвижения позволят компании ООО «СеверГазСт-

рой» существенно улучшить продажи товаров, а это повлияет на прибыль и рентабельность.

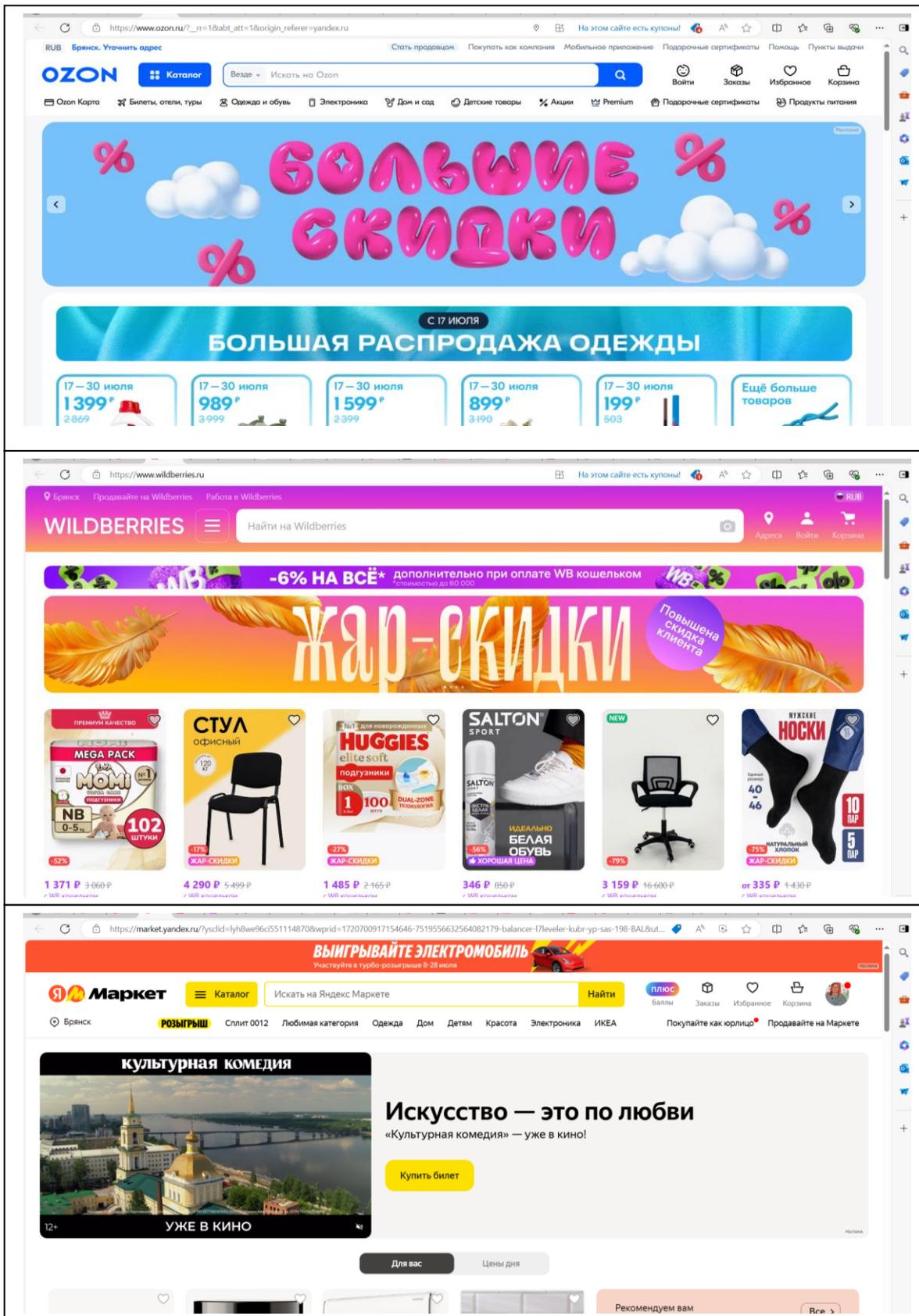


Рисунок 21. Наиболее популярные маркетплейсы для розничной реализации товаров

Заключение

В процессе прохождения производственной практики в компании ООО «СеверГазСтрой» было выявлено, что компания занимается торговой деятельностью в качестве посредника. При этом осуществляет в основном оптовые продажи на сайте «ГазпромМаркет», а также участвует в тендерах по поиску потенциальных потребителей. Основная группа товаров- это хозяйственные товары.

Динамика показателей продаж на протяжении 2021-2023гг. показала рост, увеличилась и прибыль организации, однако план по продажам не выполняется на 100%, наблюдается невыполнение плана. В компании разработана линейно-функциональная структура управления, работники осуществляют свою деятельность на основании должностных инструкций.

Для совершенствования деятельности компании ООО «СеверГазСтрой» были предложены следующие направления:

1) Минимизация трудовых ресурсов в компании путем перевода менеджеров на аутсорсинг.

2) Совершенствование товарной стратегии путем расширения ассортимента товаров, кроме хозяйственных товаров, заниматься также реализацией товаров для офиса, подарков, сувениров, канцелярских товаров и другие.

3) Совершенствование стратегии продвижения предлагается путем улучшения сайта «ГазпромМаркет», путем внедрения чат-бота на сайте; а также осуществлять реализацию товаров для розничных потребителей на популярных маркетплейсах: Озон, Вайлдберриз, Яндекс. Маркет. Рынок электронной коммерции является наиболее перспективным, поэтому продажа товаров через маркетплейсы будет только набирать популярность.

Предложенные рекомендации позволят компании ООО «СеверГазСтрой» снизить расходы, увеличить продажи, прибыль, рентабельность, тем самым повысив конкурентоспособность организации на занимаемой нише.

Список использованных источников

1. Бухгалтерская отчетность ООО «СеверГазСтрой» с 2021-2023 гг.
2. Гид по торговым площадкам. Режим доступа:
https://sbis.ru/articles/tenders/kak_vybrat_torgovuyu_ploshchadku;
3. Интернет-магазин ОФИСМАГ: канцтовары, товары для офиса с доставкой. Режим доступа: <https://www.officemag.ru/>
4. Интернет-магазин ВсеИнструменты.ру - дом, дача, стройка, ремонт. Электроинструмент и оборудование: климатическое, садовое, клининговое, автогаражное. Режим доступа: <https://www.vseinstrumenti.ru/>
5. Каталог (komus-opt.ru) Режим доступа: <https://komus-opt.ru/catalog/>
6. Официальный сайт компании СеверГазСтрой. Режим доступа:
<https://sgs-msk.ru/>
7. Сколько стоит разработка чат-бота на заказ. Режим доступа:
<https://aimylogic.com/ru/kak-sdelat-chatbota/skolko-stoit-chatbot>

Приложения