

# СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	3
1 Ознакомление с коммерческим предприятием, установление деловых партнеров .....	5
2 Работа в отделе менеджеров по продажам.....	7
2.1 Изучение торговой документации, действующей на предприятии .....	7
2.2 Оценка основных финансово-экономических показателей коммерческого предприятия .....	8
2.3 Анализ и оценка коммерческой деятельности производственного предприятия.....	10
2.4 Оптимизация доходов коммерческого предприятия.....	12
2.5 Оценка оптимизации формирования торгового ассортимента.....	17
3 Разработка мероприятий по совершенствованию зерномучных товаров...	23
Заключение.....	28
Список использованных источников.....	30
Фотоотчет.....	32

Место прохождения (производственной) преддипломной практики является ООО «Маньковское сельпо» находится по адресу: 347134, Ростовская область, р-н Милютинский, сл. Маньково- Березовская, пер. Проходной, д. 5/3.

Прохождение (производственной) преддипломной практики является важным элементом при подготовке специалиста – менеджера по продажам. Практика дает студенту возможность применить полученные в процессе обучения знания, умения и навыки.

Объектом исследования является деятельность предприятия ООО «Маньковское сельпо».

Целью прохождения (производственной) преддипломной практики является закрепление и углубление знаний и умений, сформированных на уроках теоретического и практического обучения, в трудовом процессе предприятия ООО «Маньковское сельпо».

Задачами производственной практики является:

- принять участие в установлении контактов с деловыми партнерами, заключить договора и контролировать их выполнение, предъявить претензии и санкции;
- изучить в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения;
- прогнозировать конъюнктуру рынка;
- изучить сегментацию потребителей;
- исследовать положения предприятия на рынке;
- показать общую структуру предприятия и ассортимент реализуемых товаров;
- принять участие в деловых переговорах;
- провести оформление договоров с деловыми партнерами;
- произвести контроль за выполнением условий договоров;
- выполнить оформление претензий, предъявляемых к партнерам;
- ознакомиться с документацией коммерческого предприятия;

- оформить, проверить правильность составления, обеспечить хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем;
- проанализировать финансово-экономические показатели;
- оценить эффективность функционирования элементов торгово-сбытовой системы;
- оценить экономическую, коммерческую, социальную эффективность;
- провести мониторинг показателей доходов, объема закупок, расходов;
- проанализировать рентабельность систем складирования, транспортировки;
- проанализировать маркетинговую деятельность коммерческого предприятия;
- рассчитывать и проанализировать затраты;
- рассчитать капитальные вложения;
- рассчитать и проанализировать баланс коммерческого предприятия;
- рассчитать основные показатели, характеризующие экономическую привлекательность коммерческих, управленческих решений;
- участвовать в формировании торгового ассортимента коммерческого предприятия;

Предмет исследования – предприятие ООО «Маньковское сельпо».

## 1 Ознакомление с коммерческим предприятием, установление деловых партнеров

Общество с ограниченной ответственностью «Маньковское сельпо» функционирует с 2013 года. Начиная с 2016 года, компания включена в реестр, как малое предприятие.

Фирма занимается продажей продовольственных и непродовольственных товаров. В Уставе прописаны следующие виды деятельности:

- закупка, заготовка, хранение, переработка сельхоз продукции;
- реализация продукции;
- производство продуктов питания;
- оптовая и розничная торговля;
- услуги в сфере общественного питания и др.

Предприятие имеет госзаказы (по состоянию на 2022 год 129 шт.) на поставку продукции в средние образовательные школы в своем районе.

В составе ООО «Маньковское сельпо» есть 7 магазинов, представленные в таблице 1.

Таблица 1 – Структура ООО «Маньковское сельпо» по состоянию на 01.01.2023 г.

Место расположения	Площадь магазина, м <sup>2</sup>	Арендная плата, руб.
сл. Маньково-Березовская	150,8	10000
х. Николаевский	74,4	4000
х. Степано-Савченский	56,3	4000
х. Нижнепетровский	76,6	4000
х. Павловка	46,5	4000
х. Николовка	70,2	4000
х. Решетняков	57,2	4000

Наибольшую площадь занимает магазин в сл. Маньково-Березовская, Милютинский район, Ростовская обл. Это обусловлено наибольшей численностью населения в поселении (по сравнению с другими, где есть магазин).

Организационная структура предприятия представлена на рисунке 1.

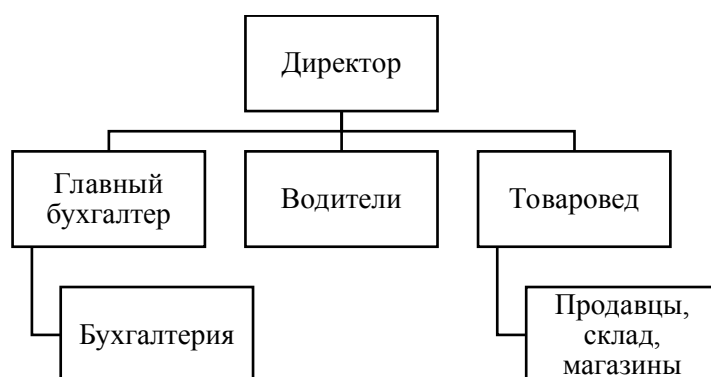


Рисунок 1 – Организационная структура ООО «Маньковское сельпо»

Структура компании линейно-функциональная и включает всего три основных отдела. Наиболее многочисленный отдел – товароведный.

Подробнее рассмотрим структуру персонала в таблице 2.

Таблица 2 – Структура персонала ООО «Маньковское сельпо» на 01.01.2023 г.

Наименование	Количество работников, чел.	Месячная зарплата, тыс. руб./чел.
Директор	1	37
Главный бухгалтер	1	33
Бухгалтер	2	40
Кассир	1	20
Товаровед	1	25
Оператор ЭВМ	1	17
Зав. складом	1	20,242
Водитель легкового авто	1	19,242
Водитель	2	16,242
Водитель молоковозов	2	16,242
Рабочий охладителя	1	16,242
Грузчик	1	16,242
Уборщик	1	16,242
Повар	10	16,242
Работники прилавка	19	15,842

Предприятие насчитывает 45 человек. В штате есть повара, занимающиеся производством хлебобулочных изделий.

## 2.1 Изучение торговой документации, действующей на предприятии

Под документацией коммерческих предприятий следует понимать фиксирование (записей и оформлением) необходимой для подготовки, принятия и последующей реализации управленческих решений информации в соответствии с установленными на предприятии порядком и правилами.

Формирование и ведение документации предприятия осуществляется в соответствии с требованиями нормативно-правовых актов и организационно-распорядительных документов по вопросам (документационного обеспечения управления или ДООУ) – технологии создания, накопления обработок, хранения и использования документов в процессе деятельности предприятия.

Работники несут персональную ответственность за выполнение требований, сохранность находящихся у них документов.

Об утрате документов немедленно докладывается непосредственному руководителю.

При уходе в отпуск или при отъезде в длительную командировку работник обязан передать лицу, которое будет замещать его, все имеющиеся документы по вопросам, рассмотрение которых не завершено.

При увольнении или перемещении работника на другую должность документы, имеющиеся у него, передаются руководителю.

Все вновь принятые на работу работники допускаются к работе с документами только после ознакомления с действующим положением.

В магазине ООО «Маньковское сельпо», магазин №34 для документального оформления кассовых операций используют:

- приходный кассовый ордер (ПКО);
- расходный кассовый ордер (РКО);
- кассовая книга;
- расчетно-платежная ведомость;
- платежная ведомость;
- книга учета принятых и выданных кассиром денежных средств.

На предприятии ООО «Маньковское сельпо» магазин №34 кассовые операции ведутся кассовым работником, на которого руководитель организации возлагает обязанности кассира.

Все кассовые документы, включая кассовую книгу, составляются в бумажном виде. Документы на бумажном носителе оформляются от руки или на компьютере и подписываются уполномоченными лицами.

В ООО «Маньковское сельпо» кассовые документы подписываются главным бухгалтером или бухгалтером (при их отсутствии — руководителем, а также образцами подписей лиц, уполномоченных подписывать кассовые документы.

Операции по передаче наличных денег в течение рабочего дня отражаются кассиром в книге учета принятых и выданных денежных средств.

## 2.2 Оценка основных финансово экономических показателей коммерческого предприятия

Финансовое состояние предприятия представляет собой обеспеченность его финансовыми ресурсами, целесообразность их размещения и эффективность использования, то есть способность предприятия финансировать свою деятельность.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «Маньковское сельпо» рассмотрим в таблице 3

Таблица 3 – Техничко-экономические показатели ООО «Маньковское сельпо» за 2021-2022 гг.

Наименование показателя	Величина показателя		Абсолютно е отклонение (+;-)	Относительное отклонение, %
	2021 год	2022 год		
Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	78052	88220	10168	13,03
Себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.	59 043	67340	8297	14,05
Валовая прибыль, тыс. руб.	19009	20880	1871	9,84
Коммерческие расходы, тыс. руб.	18714	19249	535	2,86

Продолжение таблицы 3

Прибыль от реализации продукции, тыс. руб.	295	1631	1336	452,88
Проценты к уплате	32	0	-32	-100
Прочие доходы	2260	367	-1893	-83,76
Прочие расходы	426	649	223	52,35
Прибыль (убыток) до налогообложения	2 097	1 349	-748	-35,67
Прочее	-841	-867	-26	3,09
Чистая прибыль, тыс. руб.	1256	482	-774	-61,62
Рентабельность продаж, %	0,38	1,85	1	389,16
Уровень затрат на рубль продукции, руб./руб.	0,756	0,763	0,007	0,91
Среднегодовая численность персонала, чел.	45	45	0	0
Производительность труда, тыс. руб./чел.	1734,49	1960,44	226	13,03
Среднегодовая стоимость ОПФ, тыс. руб.	841	663	-178	-21,17
Фондоотдача, руб./руб.	92,81	133,06	40	43,37

В период с 2021 по 2022 гг. наблюдается рост основных финансовых результатов деятельности ООО «Маньковское сельпо». Прирост выручки (на 13,06%) и себестоимости (на 14,05%) приводит к увеличению валовой прибыли на 1871 тыс. руб.

Весомую долю забирают коммерческие расходы, поскольку прибыль от реализации составляет всего 295 тыс. руб. в 2021 г. и 1631 тыс. руб. в 2022 году. Прибыль от реализации выросла на 452,88%, что вызвано ростом закупочных цен и поднятием цен на реализацию.

Компания имеет высокую налоговую нагрузку и большой объем прочих расходов, поскольку чистая прибыль уменьшается на 61,62%.

Незапланированные и неучтенные в планировании расходы составляют большую долю в структуре себестоимости. В связи с этим значение рентабельности продаж остается на низком уровне (не более 2%). Прирост выручки благоприятно отразилось на динамике рентабельности: наблюдается рост на 389,16%.

Уровень затрат на рубль продукции незначительно вырос (на 0,91%), поскольку компания увеличивает себестоимость быстрее, чем доходы. Тенденция отрицательная и означает повышение цен на закупку в период 2021-2022 гг.



Численность сотрудников осталась неизменной и составляет 45 человек. За счет прироста выручки мы видим повышение производительности труда на 13,03%.

Стоимость основных производственных фондов снизилась на 178 тыс. руб. за счет вывода из эксплуатации старого оборудования. Несмотря на это, фондоотдача растет на 43,37%, благодаря интенсивной реализационной деятельности. Следует вывод о том, что повышается эффективность использования основных производственных фондов в 2021-2022 гг.

Анализ ТЭПов позволяет сделать вывод о том, что наблюдается положительная тенденция в реализационной деятельности ООО «Маньковское сельпо», но стоит обратить внимание на факторы её образующие. Изменения вызваны в большей мере за счет роста закупочных цен и подъема цен на реализацию. Также наблюдается менее эффективная организация и планирование, которое привело к росту затрат.

### 2.3 Анализ и оценка коммерческой деятельности производственного предприятия

Анализ маркетинговой деятельности – это сбор, классификация и анализ информации о ситуации на рынке: ценах, конкурентах, пользователях и других. Данные о рынке позволяют бизнесу строить стратегию и минимизировать неопределенность.

Задачами маркетингового исследования являются:

- изучить своих конкурентов;
- выявить их преимущества и недостатки;
- применить в своей деятельности успешный опыт.

ООО «Маньковское сельпо» ориентировано на потребительский продуктовый сегмент рынка. Анализ рынка позволил просегментировать рынок по возрасту и полу. Представим результаты на диаграмме 2 и 3.

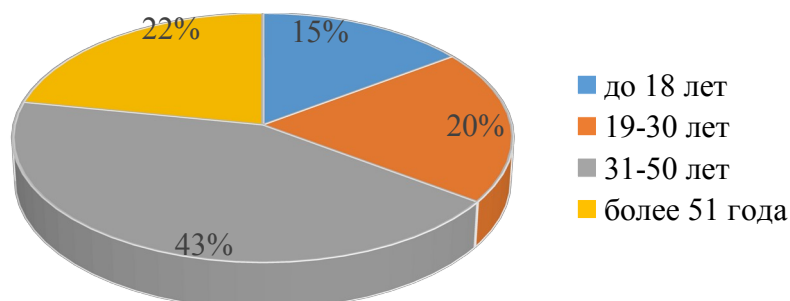


Рисунок 2 – Сегментация потребительского рынка по возрасту

Существенную долю покупок совершают люди в возрасте от 31 года до 50 лет, а также пожилые люди. Несмотря на это, 15% потребительского сегмента занимают дети, что обусловлено госзаказами на поставку продукции в СОШ.

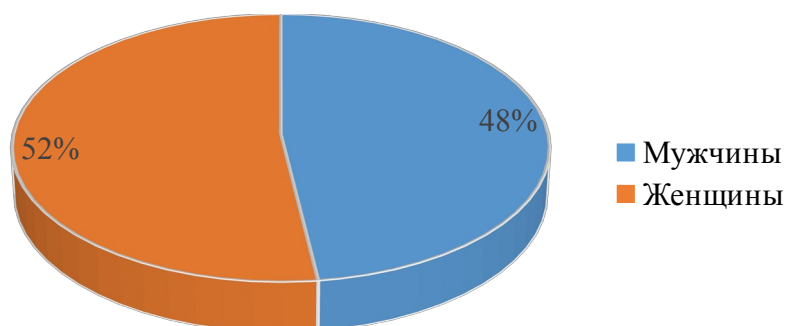


Рисунок 3 – Сегментация потребительского рынка по половой принадлежности

Данные диаграммы позволяют сделать вывод об отсутствии перекоса и равномерном распределении потребителей, исходя из их пола.

Компания функционирует в пределах Милютинского района Ростовской области. Несмотря на малых объем рынка, у фирмы есть конкуренты:

- ООО «Милютинское районное потребительское общество»;
- ООО «Селивановское».

Проведем анализ конкурентной среды. Результаты представим в таблице 4.

Таблица 4 – Конкурентная среда продовольственного рынка Милютинского района Ростовской области в 2021-2022 гг.

Наименование компании	Выручка, тыс. руб.		Год основания, г.	Доля рынка, %	
	2021 г.	2022 г.		2021 г.	2022 г.
ООО «Маньковское сельпо»	78 052	88 220	2013	34,1	34,4
ООО «Милютинское райпо»	77 078	82 640	2002	32,8	32,8
ООО «Селивановское»	23 257	21 233	1999	17,66	15,5
Прочие	-	-	-	15,44	17,3

Анализ данных позволяет говорить о том, что ООО «Маньковское сельпо» занимает лидирующую позицию на продовольственном рынке Милютинского района Ростовской области в 2021-2022 гг. Доля рынка компании немного увеличивается (на 0,3%).

Основным конкурентом компании является ООО «Милютинское райпо», отстающее на чуть более 1%. Объемы доходов у обеих фирм растут, но у ООО «Маньковское сельпо» более быстрыми темпами. Несмотря на меньший период функционирования (на 11 лет меньше работает фирма по сравнению с ООО «Милютинское райпо»), анализируемая компания завоевала рынок и успешно удерживает позиции.

Конкурент ООО «Селивановское» занимает малую долю рынка, что обусловлено функционированием в пределах нескольких малых поселений. Если компания примет решение о расширении рыночных границ, то она может составить серьезную конкуренцию ООО «Маньковское сельпо».

#### 2.4 Оптимизация доходов коммерческого предприятия

Рассмотрим данные структуры и динамики активной части баланса ООО «Маньковское сельпо» за 2021-2022 гг, которые находятся в таблице 5.

Таблица 5 – Данные активной части баланса ООО «Маньковское сельпо» за 2021-2022 гг.

Показатели	Сумма, тыс. руб.		Изменение за год (+,-)	Темп прироста, %	Доля в имуществе ООО «Маньковское сельпо», %	
	2021 год	2022 год			2021 год	2022 год
Имущество предприятия Всего	8998	7831	-1167	-12,97	100	100
В том числе: Внеоборотные активы,	841	663	-178	-21,17	9,35	8,47
- основные средства	841	663	-178	-21,17	9,35	8,47
Оборотные средства,	8 157	7 168	-989	-12,12	90,65	91,53
из них: - запасы	6 734	5 856	-878	-13,04	74,84	74,78
- дебиторская задолженность	803	612	-191	-23,79	8,92	7,82
- денежные средства	620	700	80	12,90	6,89	8,94

По данным таблицы видно, что имущество ООО «Маньковское сельпо» в 2022 году составляет 7831 тыс. руб., что на 12,97% меньше, чем в 2021 году. Представим структуру наглядно на рисунке 4.

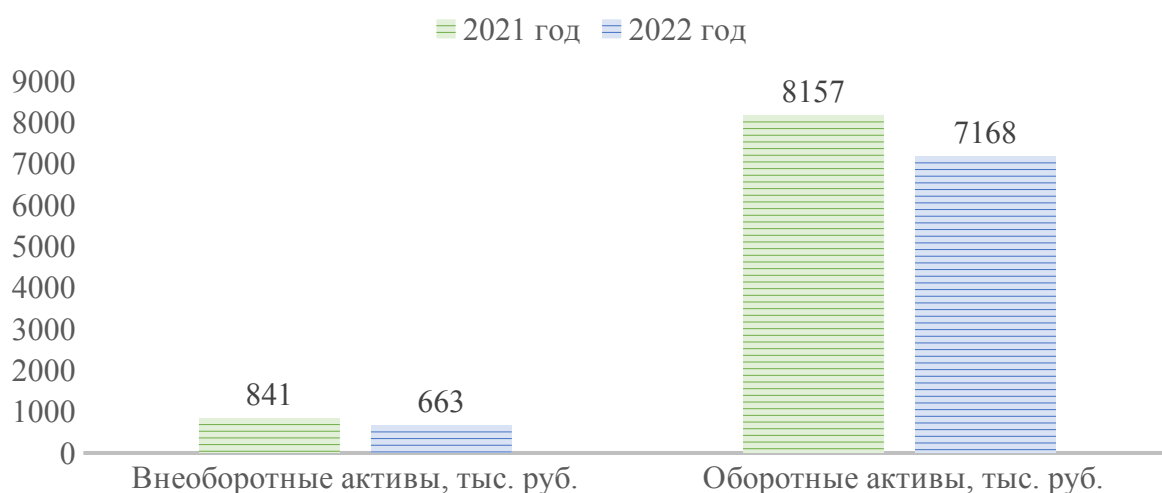


Рисунок 4 – Структура имущества ООО «Маньковское сельпо» за 2021-2022 гг.

Выводы по структуре имущества можно сделать следующие: внеоборотные активы занимают всего 8,47% в 2022 году (в 2021 г. 9,35%), тогда как оборотные средства преобладают и составляют 91,53% в 2022 г. (в 2021 г. 90,65%). В составе оборотных средств превалируют запасы, что обусловлено спецификой компании.

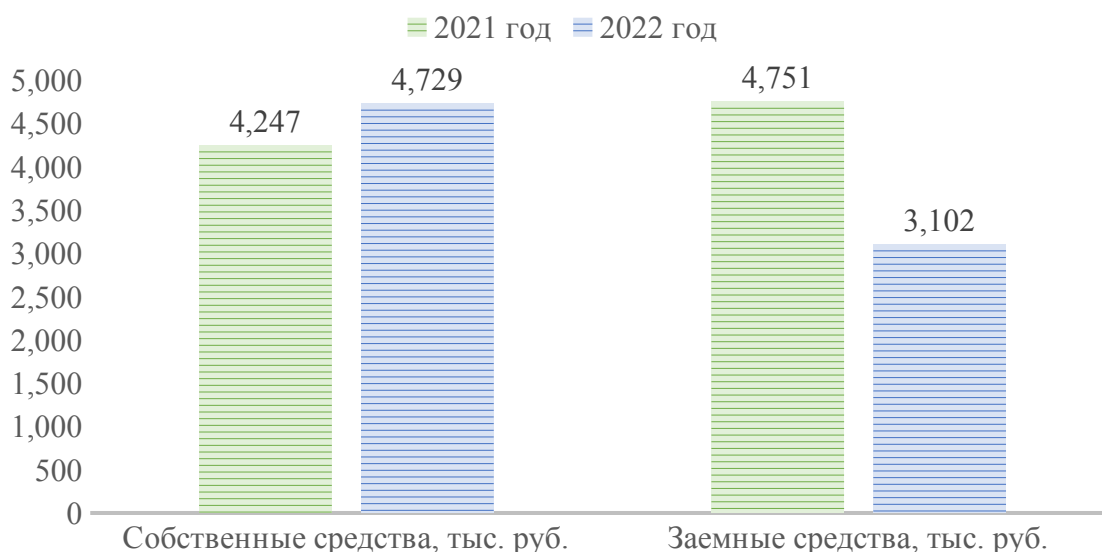
Выводы по динамике имущества, следующие: наблюдается снижение объема имущества, а сдерживающим фактором стал прирост оборотного фонда (на 12,12%). У ООО «Маньковское сельпо» происходит прирост денежных средств на 12,9%. Это означает поступление оплат, что в совокупности с падением дебиторской задолженности на 23,79% говорит об активной реализационной деятельности.

Рассмотрим данные пассивной части баланса представленные в таблице 6.

Таблица 6 – Структура источников формирования имущества ООО «Маньковское сельпо» за 2021-2022 гг

Источники средств предприятия	2021 год		2022 год		Изменение	
	тыс. руб.	доля, %	тыс. руб.	доля, %	тыс. руб.	доля, %
Собственные средства	4 247	47,20	4 729	60,39	482	13
Заемные средства,	4 751	52,80	3 102	39,61	-1 649	-13
в том числе:	0	0	0	0	0	0
- долгосрочные						
- краткосрочные	4 751	52,80	3 102	39,61	-1 649	-13
Итого:	8998	100	7831	100	-1 167	0

Отразим на рисунке 5 данные о структуре пассива.



## Рисунок 5 – Структура источников формирования имущества

ООО «Маньковское сельпо» за 2021-2022 гг.

По состоянию на 2022 год компания функционирует в большей степени за счет собственных средств, и их доля выросла на 13% (на 482 тыс. руб.). Заемные средства уменьшаются на 1 649 тыс. руб., что означает выплату части кредитов.

Соотношение собственных и заемных средств равномерно и почти 1:1. Структура и динамика источников формирования имущества отражает активную и плодотворную работу компании.

Проведем анализ платежеспособности. Коэффициент текущей ликвидности рассчитаем по формуле 1:

$$K_m = \frac{O_a}{T_o}, \quad (1)$$

где  $K_m$  – коэффициент текущей ликвидности;

$O_a$  – оборотные активы.

$$K_m^{2021} = \frac{8157}{4751} = 1,72$$

$$K_m^{2022} = \frac{7168}{3102} = 2,31$$

Значение показателя ликвидности говорит о том, что предприятие к 2022 году стало менее эффективно использовать оборотные средства и краткосрочные займы.

Теперь диагностируем финансовое состояние: насколько компания автономна и устойчива. Коэффициент капитализации определим по формуле 2:

$$K_k = \frac{D_o + K_o}{C_k}, \quad (2)$$

где  $K_k$  – коэффициент капитализации;

$D_o$  – долгосрочные обязательства;

$K_o$  – краткосрочные обязательства;

$C_k$  – собственные средства.

$$K_k^{2021} = \frac{0 + 4751}{4247} = 1,12$$

$$K_{\kappa}^{2022} = \frac{0+3102}{4729} = 0,66$$

Коэффициент обеспеченности собственными источниками определим по формуле 3:

$$K_c = \frac{C_{\kappa} - BH_a}{O_a}, \quad (3)$$

где  $K_c$  – коэффициент обеспеченности собственными источниками;  
 $BH_a$  – внеоборотные активы.

$$K_c^{2021} = \frac{4247 - 841}{8157} = 0,42$$

$$K_c^{2022} = \frac{4729 - 663}{7168} = 0,57$$

Коэффициент финансовой независимости найдем по формуле 4:

$$K_n = \frac{C_{\kappa}}{B}, \quad (4)$$

где  $K_n$  – коэффициент финансовой независимости;  
 $B$  – баланс предприятия.

$$K_n^{2021} = \frac{4247}{8998} = 0,47$$

$$K_n^{2022} = \frac{4729}{7831} = 0,60$$

Коэффициент финансирования найдем по формуле 5:

$$K_{\phi} = \frac{C_{\kappa}}{D_o + K_o} \quad (5)$$

где  $K_{\phi}$  – коэффициент финансирования.

$$K_{\phi}^{2021} = \frac{4247}{4751} = 0,89$$

$$K_{\phi}^{2022} = \frac{4729}{3102} = 1,52$$

Для оценки динамики показателей составим таблицу 7.

Таблица 7 – Динамика показателей финансовой устойчивости ООО «Маньковское сельпо» за 2021-2022 гг.

Показатели	Нормативное значение	2021 г.	2022 г.	Изменение
Коэффициент капитализации	$\leq 1,5$	1,12	0,66	-0,46
Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования	$\geq 0,5$	0,42	0,57	0,15

Коэффициент финансовой независимости	$\geq 0,4 \div 0,6$	0,47	0,60	0,13
Коэффициент финансирования	$\geq 0,7;$	0,89	1,52	0,63

Коэффициент капитализации ООО «Маньковское сельпо» в рассматриваемый период находится в пределах нормативного интервала. Далее к отчетному году происходит падение значения показателя на 0,46, что повышает инвестиционную привлекательность фирмы. Т.е. к 2022 году на 1 рубль собственных средств приходится на 0,46 руб. меньше заемных, что говорит о положительной динамике.

Подтверждает вышеизложенную динамику и значение показателя обеспеченности собственными источниками финансирования. К 2022 году показатель переходит в нормативный интервал.

Именно поэтому ООО «Маньковское сельпо» становится более финансово независимым от внешних источников и её состояние характеризуется, как устойчивое по остальным финансовым показателям.

## 2.5 Оценка оптимальности формирования торгового ассортимента

Множество товаров, которые представлены на рынке, а также классифицированы с помощью признака потребительского назначения или производственного происхождения называют ассортиментом.

ООО «Маньковское сельпо» занимается продажей различных категорий продовольственных товаров, в связи с чем имеет ряд поставщиков. Основные из них представлены в таблице 8.

Таблица 8 – Поставщики ООО «Маньковское сельпо» за 2021-2022 гг.

Поставщик	Поставляемая продукция
ИП Элаев	крупы
ИП Казымов, ИП Мамедов	мясная продукция
ООО «УДВ Групп», ООО «Провизия»	кондитерские изделия
ООО «МДК»	колбасные изделия
АО «Молвест»	молочная продукция
ООО «ТД Велес»	заморозка
ИП Паршин	хозяйственные товары
ООО «Сатурн»	сигаретная продукция
ООО «ТД Питейный», ООО ТД «Мега-	алкогольная продукция



По данным таблицы видно, что ООО «Маньковское сельпо» имеет широкий ассортимент продукции.

Далее рассмотрим структуру и динамику ассортимента ООО «Маньковское сельпо» за 2021-2022 гг. представленные в таблице 9.

Таблица 9 – Структура и динамика товарного ассортимента ООО «Маньковское сельпо» за 2021-2022 гг.

Товарные группы	Объем продаж в 2021 г., тыс. руб.	Объем продаж в 2022 г., тыс. руб.	Доля, %		Абсолютное отклонение (+;-)	Относительное отклонение, %
			2021 г.	2022 г.		
Продовольственные товары всего:	40303	37953	100	100	-2350	-5,83
Мясо и птица	543	534	1,35	1,41	-9	-1,66
Колбасные изделия и копчености	5264	5250	13,06	13,83	-14	-0,27
Рыба и морепродукты пищевые	1082	982	2,68	2,59	-100	-9,24
Масло растительное	200	188	0,50	0,50	-12	-6,00
Цельномолочная продукция	612	598	1,52	1,58	-14	-2,29
Сахар	2031	1951	5,04	5,14	-80	-3,94
Соль	432	423	1,07	1,11	-9	-2,08
Мука	220	190	0,55	0,50	-30	-13,64
Крупа и бобовые	1602	1550	3,97	4,08	-52	-3,25
Хлеб и хлебобулочные изделия	4361	4775	10,82	12,58	414	9,49
Макаронные изделия	1607	1324	3,99	3,49	-283	-17,61
Картофель	973	1010	2,41	2,66	37	3,80
Овощи	1110	1213	2,75	3,20	103	9,28
Плоды	789	822	1,96	2,17	33	4,18
Алкогольные напитки и пиво	4263	3880	10,58	10,22	-383	-8,98
Яйца и яичные товары	3075	2382	7,63	6,28	-693	-22,54
Кондитерские изделия	6230	5469	15,46	14,41	-761	-12,22
Чай, кофе, пряности	5909	5412	14,66	14,26	-497	-8,41
Непродовольственные товары всего	14775	9579	100	100,00	-5196	-35,17
Табачные изделия	5121	3000	34,66	31,32	-2121	-41,42
Синтетические моющие средства	782	775	5,29	8,09	-7	-0,90
Металлические	1011	850	6,84	8,87	-161	-15,92

предметы домашнего обихода						
Стиральные водосмягчающие средства	3945	2944	26,70	30,73	-1001	-25,37
Канцелярские товары	3916	2010	26,50	20,98	-1906	-48,67

ООО «Маньковское сельпо» реализует 18 товарных групп продовольственных товаров и 5 непродовольственных. В рассматриваемый период происходит уменьшение объемов реализации продукции, причем темп падения продаж непродовольственных товаров выше и составляет 35,17%. Ситуация обусловлена экономико-политической ситуацией в 2022 г., потребители сократили неплановые расходы и оставили в продуктовой корзине только минимально необходимые товары.

Представим наглядно структуру продовольственных товаров на рисунке 6.

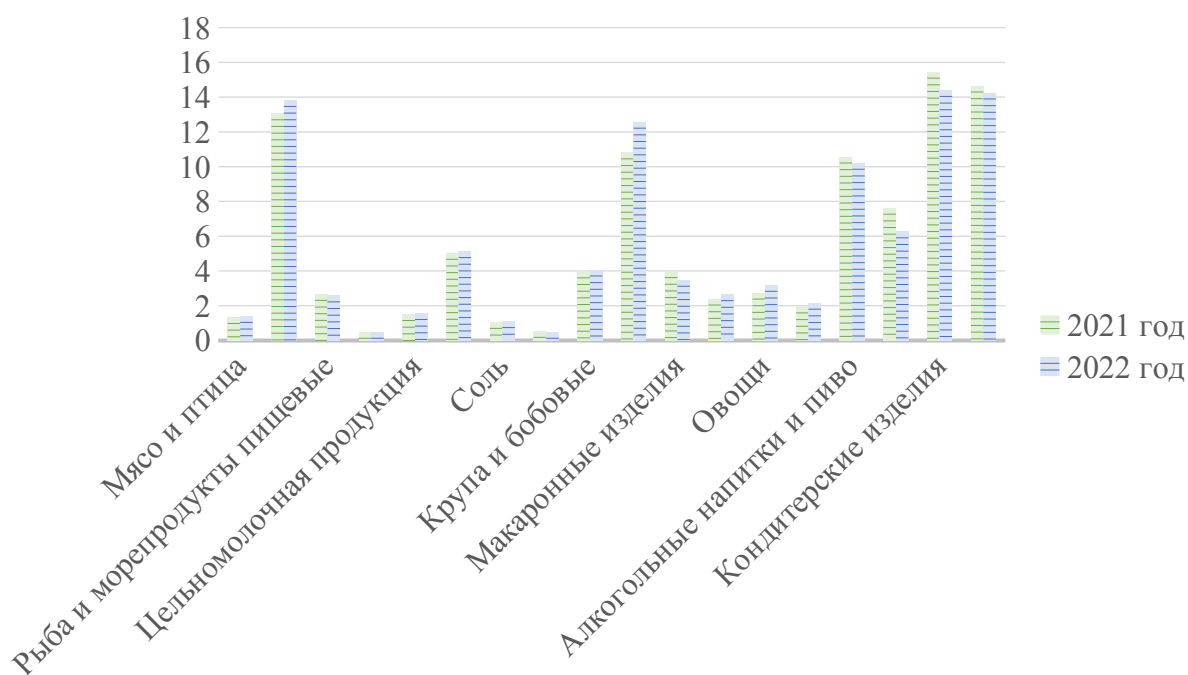


Рисунок 6 – Структура ассортимента продовольственных товаров

ООО «Маньковское сельпо» за 2021-2022 гг.

Наиболее продаваемые категории товаров:

- кондитерские изделия (доля в структуре продовольственных товаров в 2021 г. равна 15,46%, в 2022 г. – 14,41);

- чай, кофе, пряности (доля в структуре продовольственных товаров в 2021 г. равна 14,66%, в 2022 г. – 14,26);
- колбасные изделия (доля в структуре продовольственных товаров в 2021 г. равна 13,06%, в 2022 г. – 13,83);
- хлеб и хлебобулочные изделия (доля в структуре продовольственных товаров в 2021 г. равна 10,82%, в 2022 г. – 12,58);
- алкогольные напитки и пиво (доля в структуре продовольственных товаров в 2021 г. равна 10,58%, в 2022 г. – 10,22).

Изменения в структуре продовольственных товаров претерпели все группы. Наибольшее падение в объемах реализации произошло по ассортиментной группе «Яйца и яичные товары», что связано с резким ростом цен на них в первом полугодии 2022 года.

Прирост объемов реализации произошел в ассортиментной группе «Хлеб и хлебобулочные изделия» (на 9,49%) и для овощей (на 9,28). Прирост по первой названной категории связан также с внешнеполитической ситуацией в стране и обусловлен необходимостью переходить на менее дорогие и более энергоемкие продукты питания.

Теперь отобразим структуру непродовольственных товаров на рисунке 7.

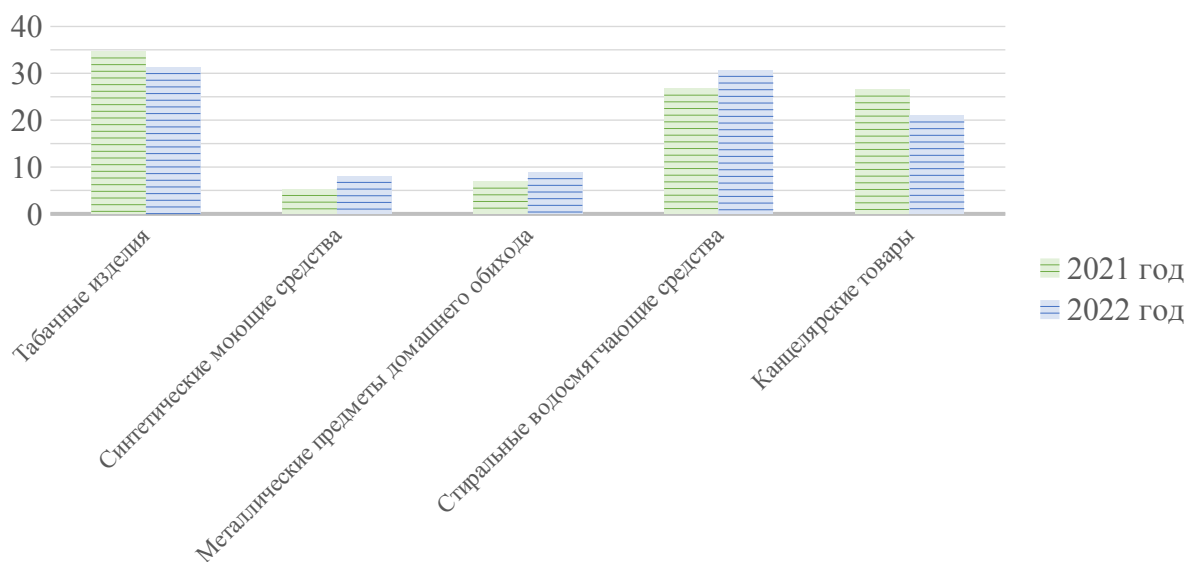


Рисунок 7 – Структура ассортимента непродовольственных товаров  
ООО «Маньковское сельпо» за 2021-2022 гг.

В категории непродовольственных товаров наиболее продаваемой группой является «Табачные изделия». Моющие средства и канцелярия занимают 2 и 3 места в структуре непродовольственных товаров. Моющие средства – поскольку являются повседневным товаром обихода, а канцелярия – за счет сотрудничества со средними школьными образованиями.

Наблюдается снижение объемов реализации всех групп непродовольственных товаров. В большей степени уменьшились продажи канцелярских товаров (на 48,67%). Это может быть связано с активным распространением маркетплейсов, где родители стали чаще закупать необходимые канцтовары.

Уменьшение продаж табачных изделий (на 41,42%) может быть вызвано резким ростом цен на них в 2022 году.

Проанализируем товарный ассортимент ООО «Маньковское сельпо» за 2022 год методом АВС-анализа. Результаты представим в таблице 10.

Таблица 10 – Результаты АВС-анализа товарного ассортимента ООО «Маньковское сельпо» за 2022 год

Товарные группы	Объем продаж, тыс. руб.	Доля, %	Совокупный процент %	Группа
Кондитерские изделия	5469	11,51	11,51	А
Чай, кофе, пряности	5412	11,39	22,89	А
Колбасные изделия и копчености	5250	11,05	33,94	А
Хлеб и хлебобулочные изделия	4775	10,05	43,98	А
Алкогольные напитки и пиво	3880	8,16	52,15	А
Табачные изделия	3000	6,31	58,46	А
Стиральные водосмягчающие средства	2944	6,19	64,65	А
Яйца и яичные товары	2382	5,01	69,66	А
Канцелярские товары	2010	4,23	73,89	А
Сахар	1951	4,10	78,00	А
Крупа и бобовые	1550	3,26	81,26	В
Макаронные изделия	1324	2,79	84,04	В
Овощи	1213	2,55	86,59	В
Картофель	1010	2,12	88,72	В
Рыба и морепродукты пищевые	982	2,07	90,79	В

Металлические предметы домашнего обихода	850	1,79	92,57	В
Фрукты	822	1,73	94,30	В
Синтетические моющие средства	775	1,63	95,93	С
Цельномолочная продукция	598	1,26	97,19	С
Мясо и птица	534	1,12	98,31	С
Продолжение таблицы 10				
Соль	423	0,89	99,20	С
Мука	190	0,40	99,60	С
Масло растительное	188	0,40	100,00	С
Итого:	47532	100	-	-

К группе А относятся товары, которые приносят 80% всей прибыли от реализации при том, что составляют не более 20% в структуре. Т.е. для компании наиболее ценными товарами являются кондитерские изделия, чай, кофе, хлебобулочные изделия и т.п.

Наименее ценные товары отмечены в группе С. Они составляют не более 60% в структуре ассортимента при том, что приносят не более 5% прибыли.

### 3 Разработка мероприятия по совершенствованию зерномучных товаров ООО «Маньковское сельпо»

Анализ состава и структуры продукции ООО «Маньковское сельпо» показал, что зерномучные товары находятся во всех трех категориях ABC-анализа. Для разработки мероприятия по совершенствованию зерномучного ассортимента проведем ABC-анализ зерномучных товаров, результаты представим в таблице 11.

Таблица 11 – Результаты ABC-анализа ассортимента зерномучных товаров ООО «Маньковское сельпо» за 2022 год

Ассортимент	Объем продаж, тыс. руб.	Доля,%	Совокупный процент %	Группа
Мука пшеничная из твердой пшеницы	80	1,02	1,02	А
Мука пшеничная из мягкой пшеницы и спельты	83	1,06	2,08	А
Мука пшенично-ржаная	27	0,34	2,42	А
Крупа всякая	800	10,21	12,63	А
Крупа быстрорастворивающаяся	750	9,57	22,2	А
Хлеб формовой	2368	30,21	52,41	А
Булочные изделия штучные	1100	14,03	66,44	А
Бараночные изделия	222	2,83	69,27	А
Пирожки и пончики	856	10,92	80,19	В
Сухари и хлебцы	229	2,92	83,11	В
Макаронны из пшеничной муки	1169	14,91	98,02	С
Макаронны яичные	155	1,98	100	С

Результатом ABC-анализа является попадание макарон из пшеничной муки и яичных в категорию С.

Макаронны из пшеничной муки являются популярным товаром, входящих в базовую продуктовую корзину. Поэтому предлагается убрать из ассортиментного ряда макаронны яичные. Их продажа приносит наименьший объем прибыли, и они

наименее ценны для компании. Определим, как повлияет исключение данного товара из ассортимента зерномучных изделий на объемы выручки.

По данным компании цена на «Макароны яичные» составляет 69,50 руб. Ежегодны объем продаж 155 шт. Следовательно объем выручки от их продажи составляет:

$$V^{omp} = 155 \cdot 69,50 = 10,773 \text{ тыс. руб.}$$

Прогнозируется, что мировой рынок хлебобулочных изделий будет расти в среднем на 2,6% в течение периода с 2021 по 2026 год (по данным маркетингового агентства Mordor Intelligence). Предлагается расширить ассортимент хлебобулочных изделий, поскольку они являются самой прибыльной категорией зерномучных товаров (составляют 30,21% в 2022 г.) для ООО «Маньковское сельпо». Пополнить номенклатуру можно диетическими изделиями. На настоящий момент есть только хлебцы.

Популярным диетическим хлебом является «Хлеб с отрубями» (рисунок 8) и «Хлеб докторский» (рисунок 9).



Рисунок 8 – Внешний вид хлеба с отрубями



Рисунок 9 – Внешний вид хлеба докторского

Употребление диетического хлеба оказывает оздоравливающее действие:

- на работу нервной системы и печени;
- сосуды, улучшая снабжение мозга кровью;
- снижая показатель содержания сахара в крови, а значит предупреждая риск развития сахарного диабета;
- выводя токсические вещества и слизь из организма, способствуя регулярному очищению кишечника.

Рассмотрим основные экономические параметры диетического хлеба в таблице 18.

Таблица 18 – Основные экономические характеристики предлагаемых к включению в ассортимент товаров

Наименование	Цена, руб.	Прогнозируемый объем продаж, шт.
«Хлеб с отрубями»	35	348
«Хлеб докторский»	59	244
Итого:	-	592

Прогнозируемый объем продаж взят из расчета среднего объема продаж «Бородинского хлеба» за 2 года, т.к. он наиболее близок к категории диетического хлеба.

Исходя из данных таблицы можно сделать вывод о том, что прогнозируется продажа диетического хлеба в количестве 592 шт. Определим получаемый доход:

$$V^{отр} = 35 \cdot 348 = 12,18 \text{ тыс. руб.}$$

$$V^{док} = 59 \cdot 244 = 14,396 \text{ тыс. руб.}$$

Прирост выручки от продажи новых товаров составит 26,576 тыс. руб.

Анализ структуры хлебобулочных изделий выявил отсутствие в ассортиментном ряду изделия «Лаваш армянский» (рисунок 10). В свою очередь, такой лаваш является популярным изделием, особенно в весенне-летний период.





Рисунок 10 – Внешний вид лаваша армянского

Средняя цена на лаваш составляет 52 руб./шт. Прогнозируемый объем продаж по данным ООО «Маньковское сельпо» составит 480 шт. Прогнозируемая выручка составит:

$$V^{лвш} = 52 \cdot 480 = 24,96 \text{ тыс. руб.}$$

Рассмотрим, как отразятся изменения на себестоимости. Яичные макароны закупаются у поставщика по цене 39 руб./шт. Следовательно, себестоимость снизится:

$$C^{яч} = 39 \cdot 155 = 6,05 \text{ тыс. руб.}$$

Диетический хлеб планируется производить на базе ООО «Маньковское сельпо», поскольку у компании есть производственные мощности. Средняя себестоимость изготовления (по данным предприятия) «Хлеба с отрубями» составляет 11 руб., а «Хлеба докторского» равна 28 руб. Себестоимость новых товаров составит:

$$C^{диет} = 348 \cdot 11 + 244 \cdot 28 = 10,66 \text{ тыс. руб.}$$

Лаваш также можно производить на базе ООО «Маньковское сельпо». Себестоимость 1 лаваша составит 25 руб. Тогда годовые затраты составят:

$$C^{лвш} = 480 \cdot 25 = 12 \text{ тыс. руб.}$$

Предлагаемые мероприятия по совершенствованию ассортимента продукции позволят увеличить прибыль от продаж на 24,553 тыс. руб.

Предприятие занимается поставками хлебобулочных изделий в школы. Возможно наладить поставки диетического хлеба. Прогнозируемые поставки хлеба с отрубями в школы составят 690 шт. Дополнительная выручка и себестоимость составят:

$$B^{отр.ш} = 35 \cdot 690 = 24,15 \text{ тыс. руб.}$$

$$C^{отр.ш} = 690 \cdot 11 = 7,59 \text{ тыс. руб.}$$

Тогда прибыль от поставок диетического хлеба в школы составит:

$$П^{отр.ш} = 24,15 - 7,59 = 16,56 \text{ тыс. руб.}$$

Предложенные мероприятия по корректировке ассортимента зерномучных изделий позволят увеличить объем выручки:

$$B^{итог} = 24,96 + 26,576 - 10,773 + 24,15 = 64,914 \text{ тыс. руб.}$$

Итого затраты изменятся на:

$$C^{общ} = 12 + 10,66 - 6,45 + 7,59 = 23,8 \text{ тыс. руб.}$$

Зная объем полученной выручки и затрат, рассчитаем прибыль от продаж:

$$П^{общ} = 64,914 - 23,8 = 41,114 \text{ тыс. руб.}$$

Результаты расчетов сведем в итоговую таблицу 12.

Таблица 12 – Прогнозные технико-экономические показатели ООО «Маньковское сельпо»

Наименование показателя	Величина показателя		Абсолютное отклонение (+;-)	Относительное отклонение, %
	Отчетный год	Прогнозный год		
Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	88220	88285	65	0,07
Себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.	67340	67364	24	0,04
Валовая прибыль, тыс. руб.	20880	20921	41	0,20
Коммерческие расходы, тыс. руб.	19249	19249	0	0
Прибыль от реализации продукции, тыс. руб.	1631	1672	41	2,52

Предложенные мероприятия по совершенствованию ассортимента зерномучных изделий позволят повысить годовую выручку на 65 тыс. руб. и прибыль от реализации на 2,52%. Тенденция темпов прироста выручки и себестоимости отражает положительные изменения, так как себестоимость прорастает меньшими темпами, чем выручка.

## Заключение

При прохождении (производственной) преддипломной практики в ООО «Маньковское сельпо» мною были изучены такие задачи как:

- участие в установлении контактов с деловыми партнерами, заключение договоров и контролирование их выполнение, предъявление претензии и санкции;
- применение в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения;
- прогнозирование конъюнктуры рынка;
- изучение и сегментации потребителей;
- исследование положения предприятия на рынке;
- показ общей структуры предприятия и ассортимент реализуемых товаров;
- принятие участия в деловых переговорах;
- проведение оформление договоров с деловыми партнерами;
- ведение контроля за выполнением условий договоров;
- выполнение оформлений претензий, санкций предъявляемых к партнерам;
- ознакомление с документацией коммерческого предприятия;
- оформление, проведение правильности составления, обеспечения хранения организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем;
- анализ финансово-экономических показатели;
- оценка эффективности функционирования элементов торгово-сбытовой системы;
- оценка экономической, коммерческой, социальной эффективности;
- мониторинг показателей доходов, объема закупок, расходов;
- анализ рентабельность систем складирования, транспортировки;
- анализ маркетинговой деятельности коммерческого предприятия;
- расчет и анализ затрат;
- расчет капитальных вложений;

- расчет и анализ баланса коммерческого предприятия;
- расчет основных показателей, характеризующие экономическую привлекательность коммерческих, управленческих решений;
- участие в формировании торгового ассортимента коммерческого предприятия;

Благодаря этому удалось получить наиболее полное представление о данном предприятии и составить отчет о главных аспектах деятельности.

Практика, действительно, является одной из самых важных составляющих учебного процесса так, как только в ходе практической работы можно применить свои теоретические знания и умения, сравнить их с реальной хозяйственной деятельностью, скорректировать в зависимости от деятельности предприятия, а также закрепить навыки работы менеджера по продажам.

- 1 Алклычев, А.М. Экономика торговли : учебное пособие для вузов / Алклычев, А.М. – Махачкала: ИПЦ ДГУ, 2019. – 160 с.
- 2 Бабич, Т.Н. Планирование на предприятии : учебник / Бабич Т.Н., Вертакова Ю.В. – Москва : КноРус, 2020. – 343 с.
- 3 Баженов, Ю. К. Менеджмент организации: методические рекомендации по подготовке и защите ВКР [Текст] : учеб. пособие для вузов / Ю. К. Баженов, В. А. Пронько. - Москва : «Дашков и К», 2019. – 168 с.
- 4 Бочаров, В.В. Организация коммерческой деятельности : учебник / Бочаров, В.В. – С.-П.: Питер, 2019. – 408 с.
- 5 Гришин, В.И. Региональная экономика : учебник / Гришин В.И., Гагарина Г.Ю. – Москва : КноРус, 2020. – 457 с.
- 6 Дворецкая, А. Е. Деньги, кредит, банки : учебник для вузов / А. Е. Дворецкая. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 551 с.
- 7 Ермишина, А. В. Экономика фирмы : учебник / А. В. Ермишина. – Ростов-на-Дону, Таганрог : Издательство Южного федерального университета, 2019. – 356 с.
- 8 Иохин, В. Я. Экономическая теория : учебник для вузов / В. Я. Иохин. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 353 с.
- 9 Корпоративные финансы : учебник / Шохин Е.И. под ред. и др. – Москва : КноРус, 2020. – 318 с.
- 10 Кропин, Ю. А. Деньги, кредит, банки : учебник и практикум для вузов / Ю. А. Кропин. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 391 с.
- 11 Кузьминов, А. В. Ассортиментная политика предприятия : учебно-методическое пособие / А. В. Кузьминов. – Электрон. текстовые данные. – Симферополь : Университет экономики и управления, 2021. – 168 с.
- 12 Мазилкина, Е. И. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности : учебник / Е. И. Мазилкина. – 3-е изд. – Москва : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2019. – 300 с.

13Маркетинг. Практикум : учебное пособие для вузов / С. В. Карпова [и др.] ; под редакцией С. В. Карповой. – Москва : Юрайт, 2021. – 325 с.

14Савиных, А.Н. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учебное пособие / Савиных А.Н. – Москва : КноРус, 2020. – 299 с.

15Толпегина, О. А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учебник и практикум для вузов / О. А. Толпегина. – 4-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 610 с.

16Ферова, И.С. Управление ассортиментом : учебник / Ферова И.С., Кузьмина И.Г., Улина С.Л. – Москва : КноРус, 2021. – 223 с.

17Чалдаева, Л. А. Коммерция предприятия : учебник и практикум для вузов / Л. А. Чалдаева. – 5-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 435 с.

18Шевелев, А.Е. Бухгалтерский учет и анализ : учебник / Шевелев А.Е., Шевелева Е.В., Шевелева Е.А., Зайончик Л.Л. – Москва : КноРус, 2021. – 474 с.

19Ширяев, Д.В. Теория менеджмента : учебник / Ширяев Д.В. – Москва : Русайнс, 2020. – 240 с.

20Юсупов, К.Н. Региональная экономика : учебное пособие / Юсупов К.Н., Янгиров А.В., Ахунов Р.Р. – Москва : КноРус, 2019. – 276 с.

Фотоотчет

