

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кафедра Економіки підприємства та організації підприємницької діяльності
(найменування кафедри)

РЕФЕРАТ

кваліфікаційної роботи

на здобуття освітнього ступеня магістра
зі спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
(шифр та найменування спеціальності)
за магістерською програмою професійного спрямування
«Економіка та стратегія розвитку підприємства»
(назва магістерської програми)

на тему: «Шляхи вдосконалення комерційної діяльності підприємства
(на прикладі ТОВ «АДІС-Авто»)»
(назва теми)

Виконавець:

студентка факультету економіки та
управління підприємництвом
Єргієва Іванна Дмитрівна _____
) /підпис/

Науковий керівник:

Д.е.н., доцент
(науковий ступінь, вчене звання)
Літвінов Олександр Сергійович _____
(прізвище, ім'я, по батькові) /підпис/

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність теми обумовлена, перш за все, тією роллю, яку відіграє комерційна діяльність у сфері торгівлі. Для кожного підприємства його комерційна діяльність є джерелом прибутку, а для споживача комерційна діяльність – спосіб задоволення його потреб.

Мета дослідження - оцінка можливостей підприємства і розробка рекомендацій щодо вдосконалення комерційної діяльності підприємства для отримання більшого прибутку.

Завдання дослідження:

- розглянути теоретичні аспекти комерційної діяльності і диверсифікації;
- дати характеристику і провести аналіз діяльності галузі «Технічного обслуговування та ремонту автомобілів на замовлення населення.» а також надати характеристику ТОВ «АДІС-Авто»;
- провести аналіз фінансового стану ТОВ «АДІС-Авто» за 2014-2019 роки;
- проаналізувати стан комерційної діяльності та динаміки прибутку за роки існування підприємства (2006-2019 роки);
- описати основні шляхи удосконалення комерційної діяльності, виділити їх переваги та недоліки;
- спробувати дати декілька практичних рекомендацій щодо вдосконалення комерційної діяльності підприємства.

Об'єкт дослідження даної роботи - ТОВ «АДІС-Авто»

Предмет дослідження - теоретичні та практичні аспекти комерційної діяльності підприємства

Методи дослідження: метод спостереження та метод аналізу динаміки показників, метод факторного аналізу та метод прогнозування.

Інформаційна база дослідження наукові публікації, підручники різних областей наук: менеджменту, маркетингу, соціології, психології, економіки та надані підприємством відомості про нього.

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна робота магістра складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (62 найменування) та 12-х додатків. Загальний обсяг роботи становить 101 сторінку. Основний зміст викладено на 79 сторінках. Робота містить 27 таблиць, 23 рисунка.

- «СТРУКТУРА РЫНКА АВТОМОБИЛЕЙ УКРАИНЫ И ГЕРМАНИИ ЗА 2019 ГОД» // Науковий студентський вісник, Одеса. Випуск 32. 2020 рік. С. 37-41

- «Особенности збуту промислової продукції»//Науковий студентський вісник. Одеса. Випуск №31.2019 рік

- Переможець Всеукраїнського конкурсу студентських наукових робіт 2019/2020 зі спеціальності «Економіка автомобільного транспорту» . Харків

- Тези доповіді на тему «ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ФУНКЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ НА ПРИМЕРЕ ООО «АДИС-Авто»». XII Міжнародна науково-практична конференція «Європейський вектор модернізації економіки: креативність, прозорість та сталий розвиток». С.113-115

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У першому розділі «Теоретичні основи комерційної діяльності та диверсифікації» розглянуто сутність комерційної діяльності та диверсифікації, а також методики застосування факторного аналізу.

У другому розділі «Аналіз результатів комерційної діяльності ТОВ «АДИС-Авто» проаналізовано основні економіко-технічні показники підприємства, динаміку прибутку, як основного показника комерційної діяльності, факторний аналіз прибутку підприємства та прогнозування чистого доходу від реалізації продукції та чистого прибутку.

У третьому розділі «Шляхи удосконалення комерційної діяльності ТОВ «АДИС-Авто» запропоновано впровадження диверсифікації діяльності підприємства у вигляді отримання нового бренду Renault у дилерство; впровадження нової послуги у відділ сервісу разом із стартапом «НАЛИКОН А» та удосконалення маркетингових заходів.

ВИСНОВКИ

Проведене дослідження дозволило зробити висновки, основні з яких такі:

1. Комерційна діяльність — процес обміну товарами та послугами або куплі-продажу товарами та послугами між суб'єктами господарювання у відповідності зі сформованою і діючою законодавчою базою, прийнятими та нормативно-правовими актами, кінцевою метою якого отримання прибутку. Щодо диверсифікації для себе я визначила, що диверсифікація за моєю думкою більш за все схожа із думкою Наталії Куденко, адже я вважаю, що диверсифікація — це шлях виходу підприємства на нові сфери бізнесу.

2. АДИС-Авто — підприємство, що є частиною груп компаній “АДИС”. Дане підприємство є офіційним дилером 3 автомобільних марок: Mitsubishi, Seat та Ssang Yong в місті Одеса, на даних момент ГК “АДИС” є одним за найбільших дилерських центрів в Одесі. За розрахунками фінансового стану підприємства за 6 років, можна зробити висновок, що майже всі техніко-економічні показники збільшились, окрім чисельності виробничо-промислового персоналу, що відбулося через реструктуризацію ГК «АДИС». Спостережується зменшення фодовіддачі на 1.10 грн у 2019 році порівняно з 2014 роком. І останні 2 показника, що зменшились за проаналізований період – рентабельність продукції та рентабельність капіталу, низька рентабельність

капіталу пов'язана із непокритими збитками, які можна спостерігати у балансу ТОВ «АДІС-Авто» за 2019 рік, адже непокриті збитки у тому році склали 6322 тис.грн, а у 2014 році спостерігався навпаки – нерозподілений прибуток на суму 2100 тис.грн. Чистий прибуток підприємства у 2019 році порівняно з 2014 збільшився на 288,90 тис.грн або на 545,09%.

3. У ході аналізу було виявлено, що найбільшим джерелом прибутку для ТОВ «АДІС-Авто» є саме сервісне обслуговування автомобілів. За результатами аналізу були виявлені коливання обсягу прибутку та причини цих коливань, якими були отримання нових брендів, та зміна політичної й соціальної ситуації у країні.

4. Провевши аналіз купівлі автомобілів за останні 3 роки, був зроблений висновок, що необхідно приймати участь у тендері на дилерство Renault. За розрахунками додаткові капітальні витрати даного заходу складуть 33800 тис.грн, а їх термін окупності складає 3,43 року. Валовий прибуток за рахунок впровадження бренду Renault збільшиться на 9866,45 тис.грн.

5. Щодо диверсифікації сервісного відділу, то тут запропоновано інвестування у стартап «НАЛИКОН А», який заключається у наданні послуг з покриття автомобілів силіконом для уникнення подряпин та пошкоджень. Капітальні витрати на даний захід складають 231,8 тис.грн, а їх період окупності 1,5 місяці. Валовий прибуток при цьому збільшиться на 1800 тис.грн.

6. Останньої рекомендацією є впровадження нових маркетингових заходів, таких як: участь у щосезонних виставках та покращення роботи маркетингового відділу з боку SMM. Валовий прибуток з даних заходів складатиме 684,2 тис.грн.

7. За розрахунками усіх запропонованих заходів додаткові капітальні вкладення складуть 34031,8 тис.грн, їх період окупності складатиме 2,92 року, а валовий прибуток при цьому збільшиться на 12080,65 тис.грн або на 194,36%.