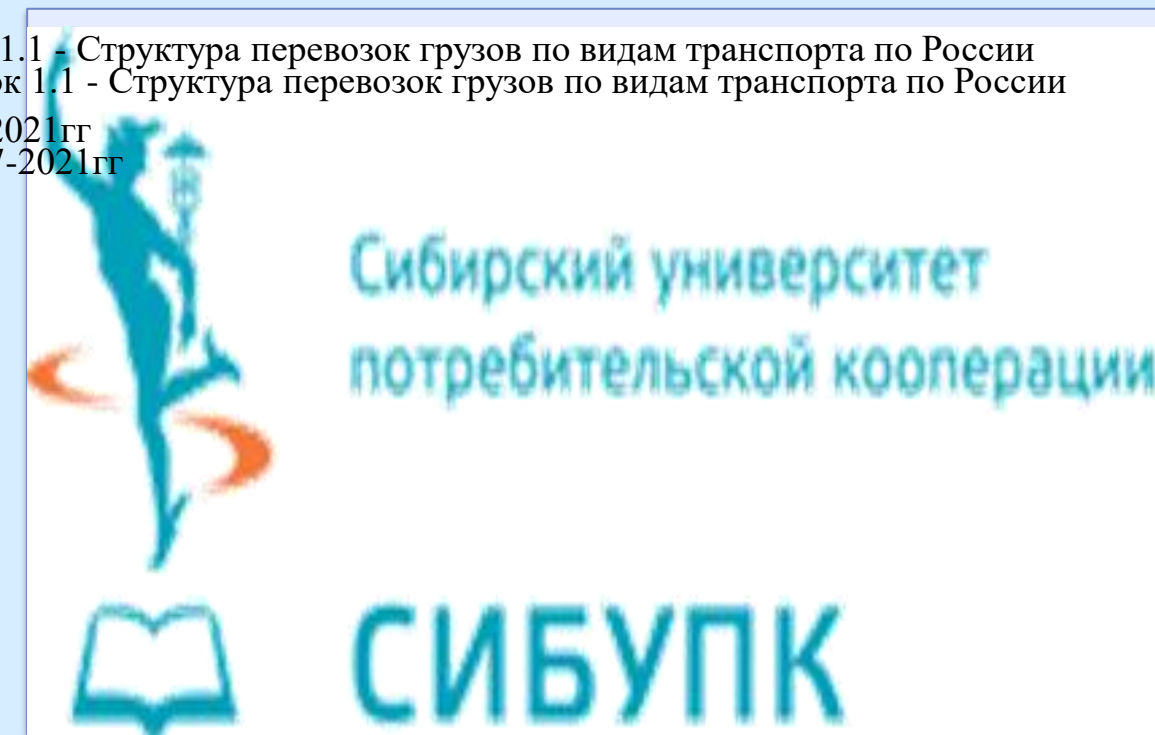
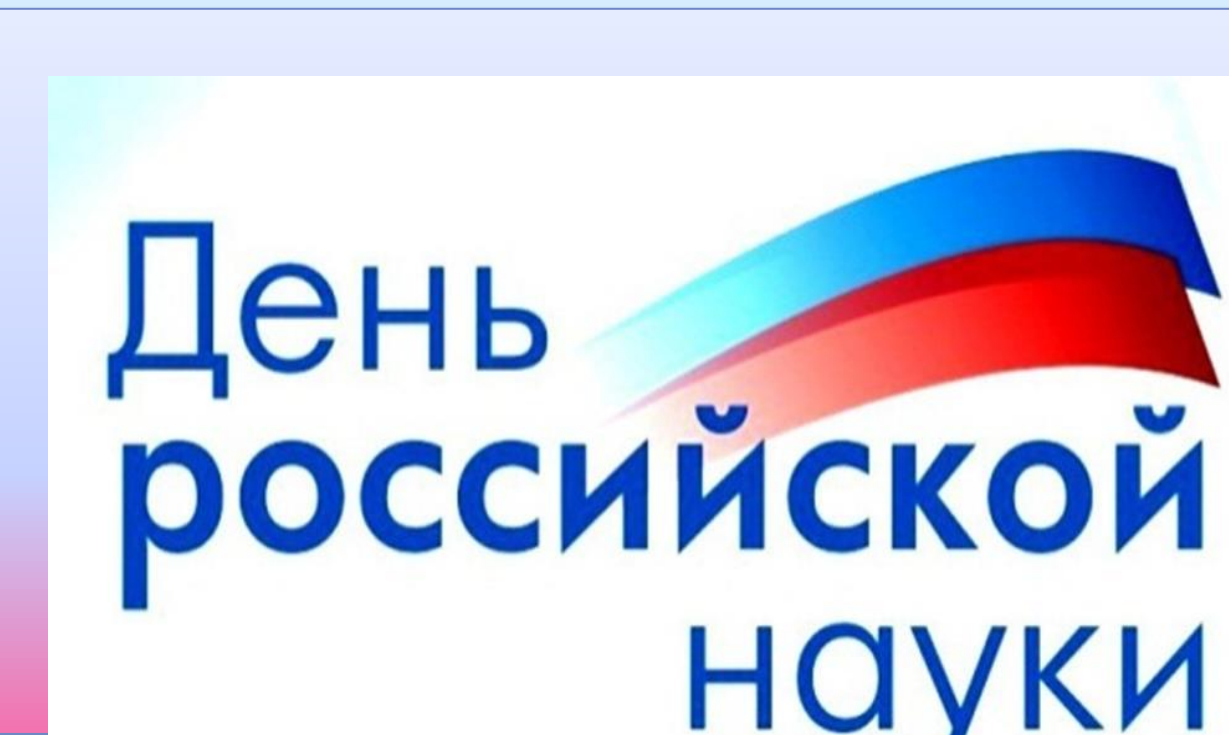


Совершенствование коммерческой деятельности организации сферы услуг

Рисунок 1.1 - Структура перевозок грузов по видам транспорта по России за 2017-2021 гг.



Чугайнова М.И., студент 4 курса, 4ТДБ -91,
Руководитель: О.В. Кондратьева, канд. экон. наук, доцент,
Сибирский университет потребительской кооперации, г. Новосибирск



Проблема: На сегодняшний день деятельность организаций на рынке транспортных услуг осуществляется в условиях острой конкуренции. Основными проблемами являются: снижение выручки, рентабельности, отток клиентов. Совершенствованием коммерческой работы определяется приспособлением ассортимента услуг к изменяющейся ситуации на рынке и прогнозированием развития рынка услуг.

Цель исследования - исследование коммерческой деятельности организации и разработка направлений ее совершенствования.

Задачи:

- проанализировать рынок транспортных услуг г. Новосибирска;
- проанализировать ассортимент услуг ООО «Союзспецтранс»;
- исследовать организацию оказания услуг;
- оценить экономическую эффективность коммерческой деятельности;
- разработать предложения по совершенствованию коммерческой деятельности в ООО «Союзспецтранс».

Методы исследования: анализ, синтез, сравнение, статистический и математический анализ, анкетирование

В настоящее время рынок транспортно-экспедиционных услуг, как и многие другие отрасли экономики страны, переживает период трансформации.

Таблица 1 - Перевозки грузов по видам транспорта в России, млн.т.

Наименование показателя	2017	2020	2021	Темп роста, %
Транспорт - всего	8 073	7 960	8 171	101,21
- железнодорожный	1 384	1 359	1 404	101,45
- автомобильный	5 404	5 405	5 491	101,61
- трубопроводный	1 138	1 061	1 141	100,26
- морской	26	25	23	88,46
- внутренний водный	119	109	110	92,44
- воздушный	1,3	1,3	1,6	123,08

ООО «Союзспецтранс» (ССТ) - компания, образованная более 14 лет успешно работает на рынке транспортно-экспедиционных услуг г. Новосибирска. Основным направлением деятельности компании является грузоперевозки, их сопровождение, в том числе предоставление спецтехники в аренду.

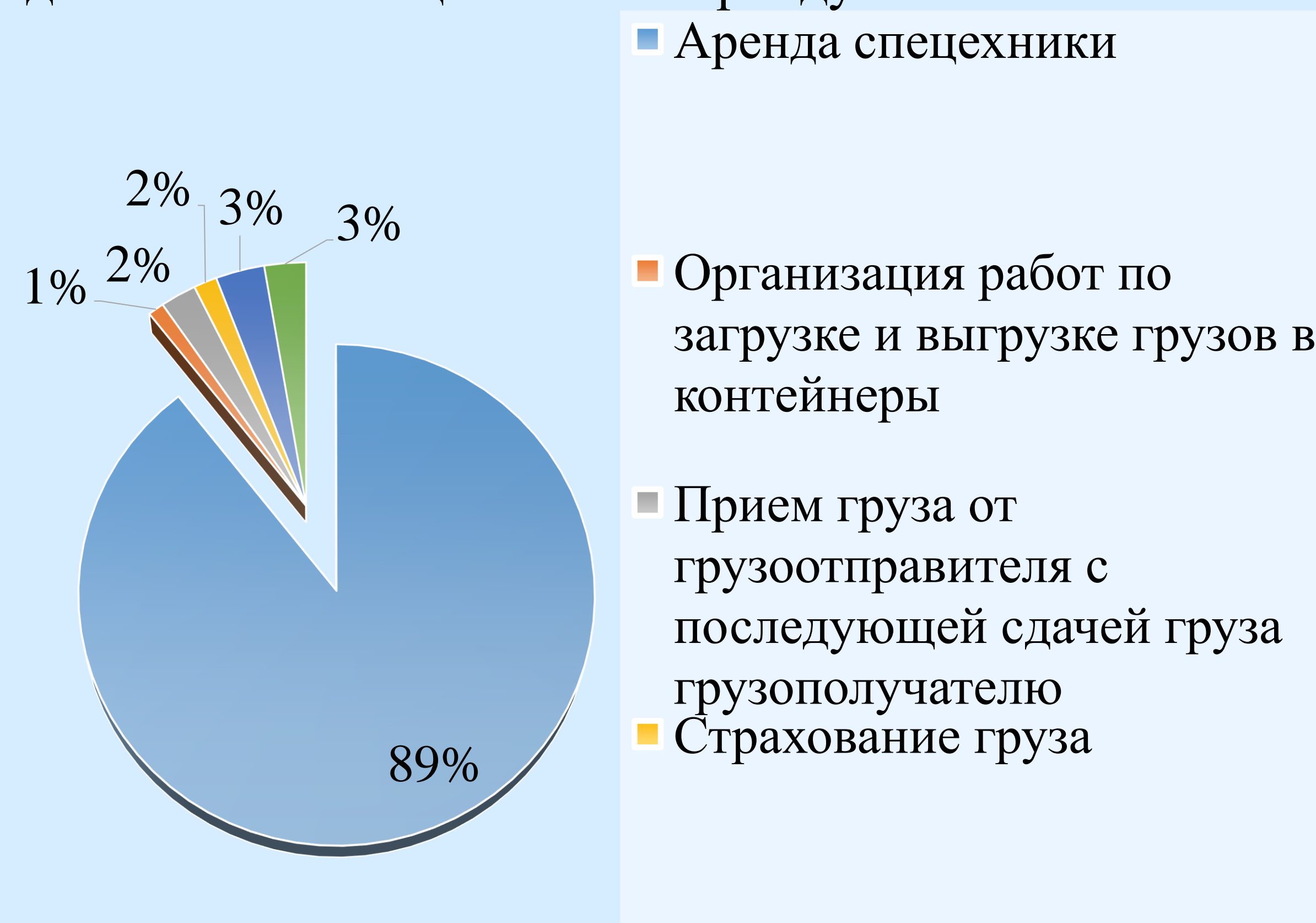


Рисунок 1 - Структура ассортимента услуг ООО «ССТ» выручки от реализации за 2021 г.

Таблица 2 – Структура клиентов ООО «ССТ» за 2019-2021гг., %

Группа клиентов	2019г.	2020г.	2021г.	Абсолютное изменение, +/-
1.Юридические лица, в том числе:	89,3	88,9	88,4	-0,9
- строительные организации	37,8	36,1	31,7	-6,1
- транспортные компании	26,9	25,4	20,9	-6
- производственные предприятия	17,6	18,2	18,6	1
- прочие клиенты	7	9,2	17,2	10,2
2.Физические лица	10,7	11,1	11,6	0,9
Всего	100,0	100,0	100,0	-

Сложившаяся обстановка в мире негативно сказалась на положении организации, к концу 2021г. компания понесла значительные убытки в виду необходимости исполнять ранее взятые на себя обязательства при общем снижении объемов продаж. В этой связи компании стоит пересмотреть свой подход к некоторым аспектам своей деятельности, оптимизировать затраты и найти новые источники доходов.

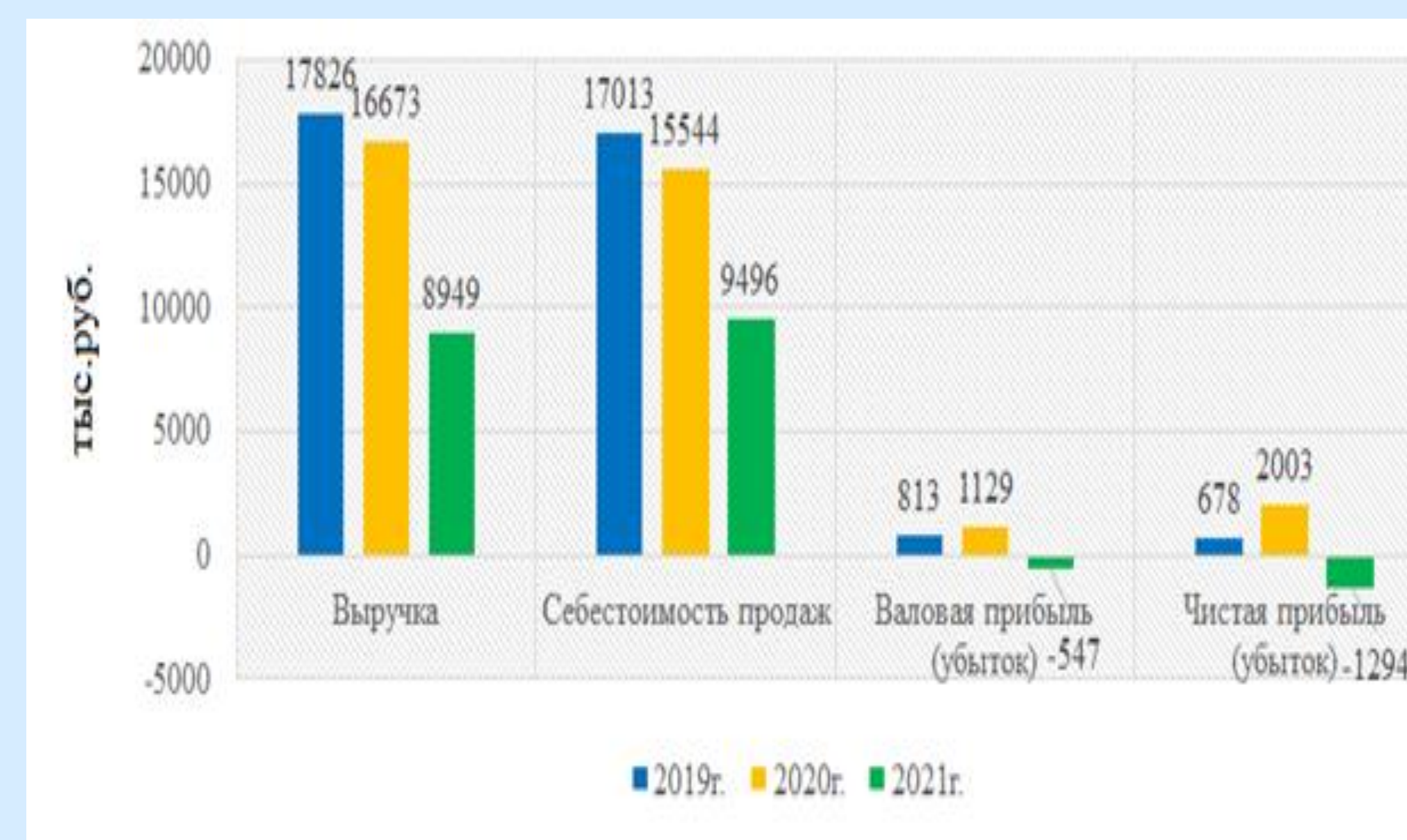


Рисунок 2 - Динамика основных экономических показателей ООО «ССТ» за 2019-2021гг.

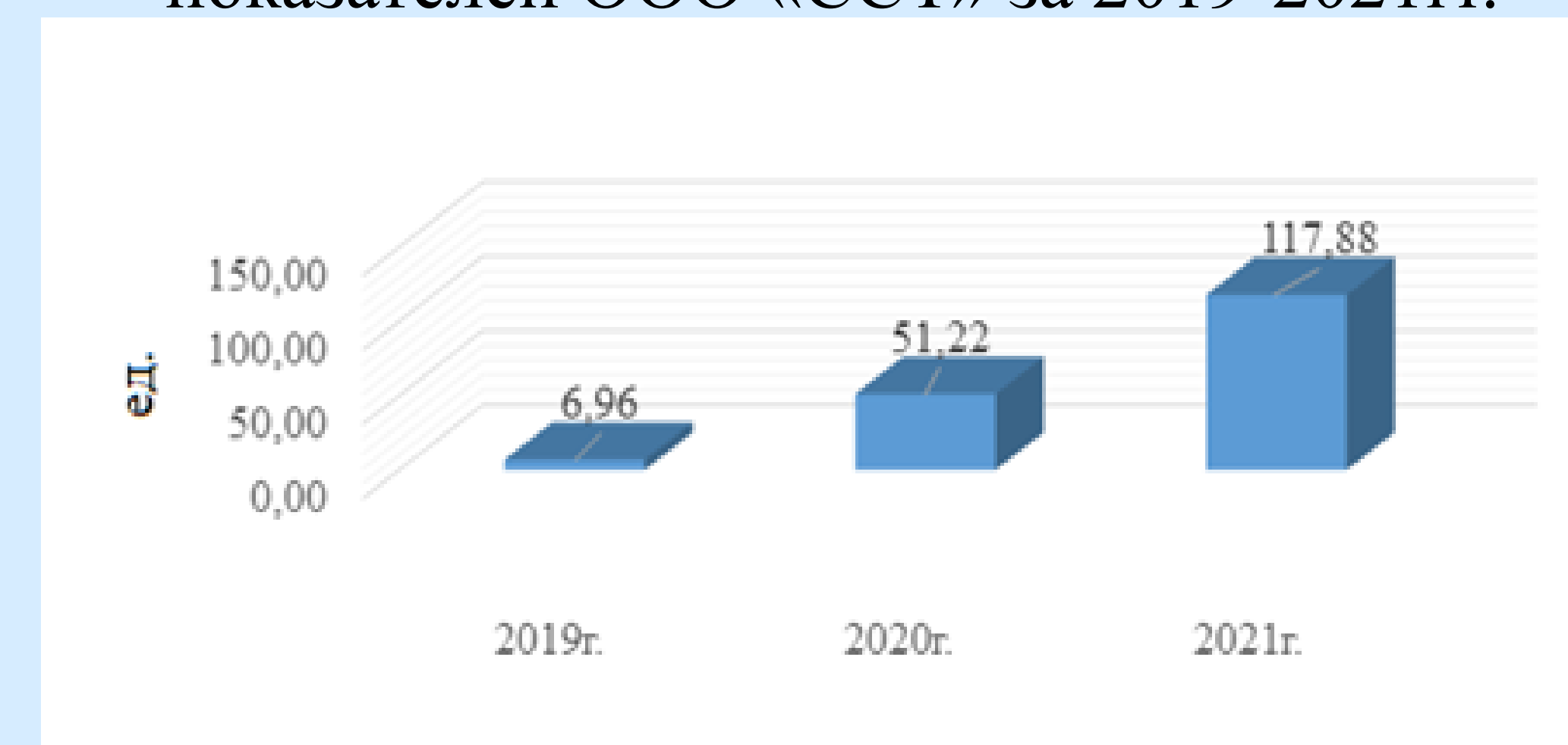


Рисунок 2 – Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности ООО «ССТ»

Выводы: Анализ коммерческой работы ООО «ССТ» показал, что деятельность организации обладает рядом **преимуществ:**

- собственный автопарк и большой опыт работы в данной сфере;
- хорошая репутация среди контрагентов;
- квалифицированный персонал;
- хороший потенциал роста (рентабельность продаж в докризисный год - свыше 6,77%).

Недостатки:

- снижение дохода от основного направления деятельности и образование убытков;
- помесечная схема расчетов с клиентами, что способствовало росту дебиторской задолженности;
- привлечение долгосрочных кредитов на обновление автопарка при общем снижении спроса на услуги и как следствие увеличение долговой нагрузки на предприятие;
- сокращение ликвидных активов и рост низколиквидных активов, что создает для предприятия угрозу потери финансовой устойчивости

Рекомендации:

1. **Улучшение взаиморасчетов с клиентами за счет дифференцированного подхода в работе с клиентами.** направлено на выстраивание более гибкой системы взаимодействия с клиентами, поощрение благонадежных контрагентов и стимулирование к своевременной оплате клиентов с нестабильной платежной дисциплиной. Такой подход позволит компании **увеличить доход на 4-5%.**
2. **Оптимизация дебиторской задолженности за счет внедрения факторинга.**

Таблица 3 - Оценка ожидаемого экономического эффекта от внедрения факторинга в ООО «ССТ», тыс.руб.

Показатель	До реализации мероприятий	После реализации мероприятий	Абсолютное отклонение, (+/-)	Относительное отклонение, %
Выручка	8949	10246	1297	114,49
Себестоимость	9496	9666,9	170,928	101,80
Валовая прибыль	-547	579,1	1126,07	205,86

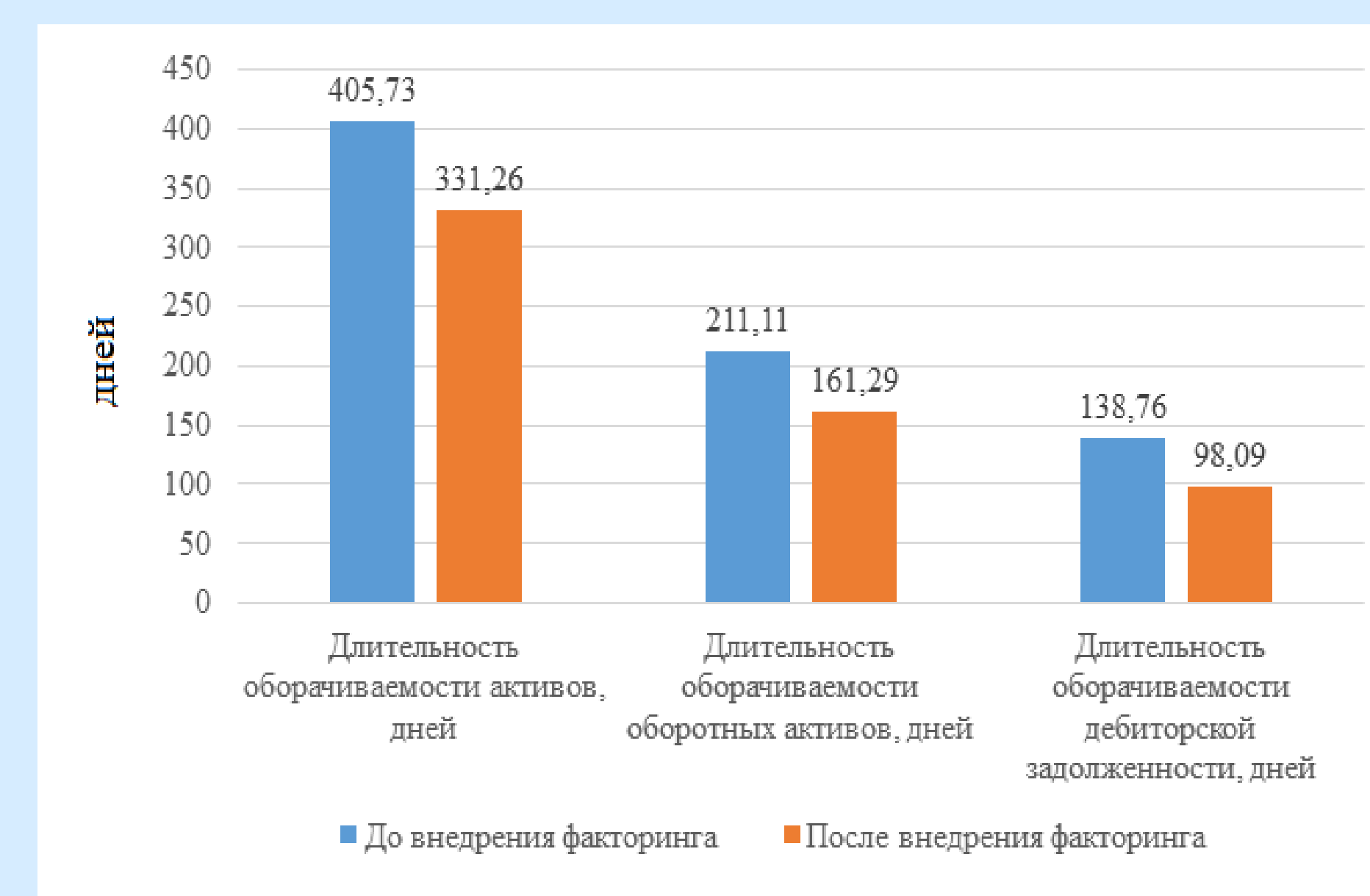


Рисунок 3.5 - Изменение показателей деловой активности ООО «ССТ» после внедрения факторинга

Совокупный рост дохода компании в 2023 г. может составить **19-20%.**