



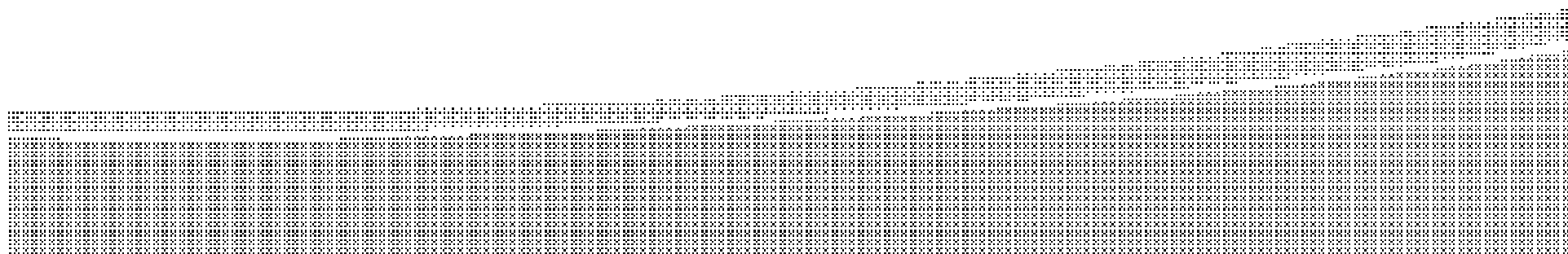
Проект мероприятий по повышению
прибыли ООО «Хозяин» (розничная
торговля хозяйственными товарами)
г. Сестрорецк

Выполнил:

ФИО

Научный проекта:

ФИО





ЦЕЛЬ, ЗАДАЧИ

Цель – анализ и оценка факторов формирования прибыли торгового предприятия, определение их уровня влияния и обоснование мероприятий по повышению прибыли предприятия.

Задачи:

1. Теоретический анализ формирования прибыли предприятия в современных условиях, выявление основных факторов его изменения;
2. Анализ результатов финансово-хозяйственной деятельности ООО «Хозяин» (г. Сестрорецк);
3. Разработка комплекса мероприятий по повышению прибыли и оценка их экономической эффективности



Теоретическая часть

Экономическая сущность и содержание прибыли:

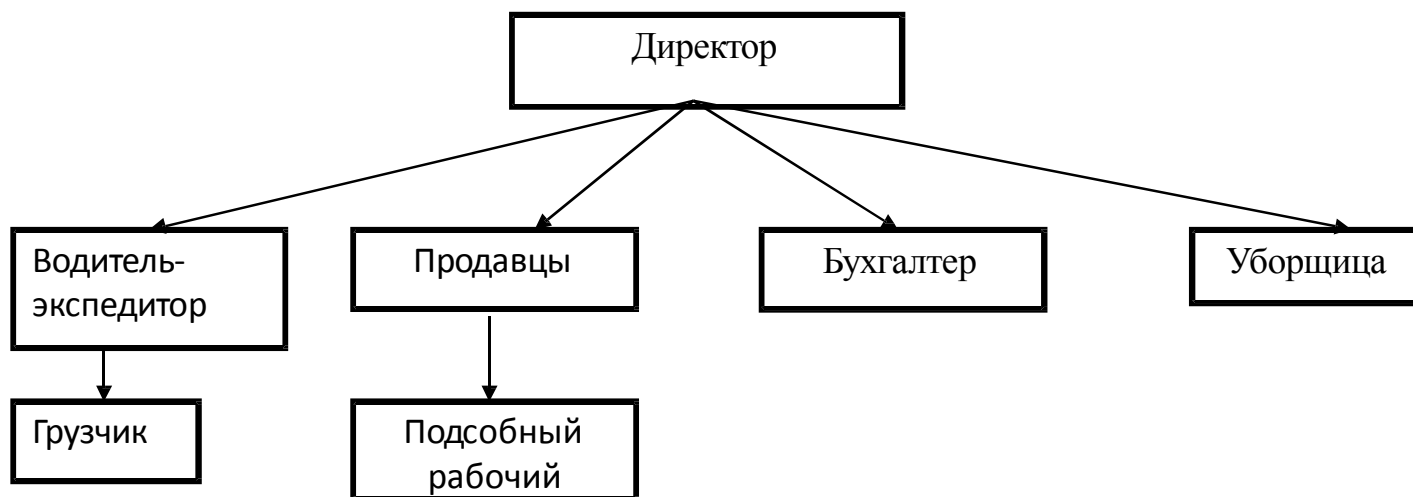
Характеристики понятия «прибыль»:

1. Прибыль представляет собой форму дохода предпринимателя, осуществляющего определенный вид деятельности.
2. Прибыль является формой дохода предпринимателя, вложившего свой капитал с целью достижения определенного коммерческого успеха.
3. Прибыль не является гарантированным доходом предпринимателя, вложившего свой капитал в тот или иной вид бизнеса.
4. Прибыль характеризует не весь доход, полученный в процессе предпринимательской деятельности, а только ту часть дохода, которая «очищена» от понесенных затрат на осуществление этой деятельности.
5. Прибыль является стоимостным показателем, выраженным в денежной форме.



Аналитическая часть

Общая характеристика предприятия:

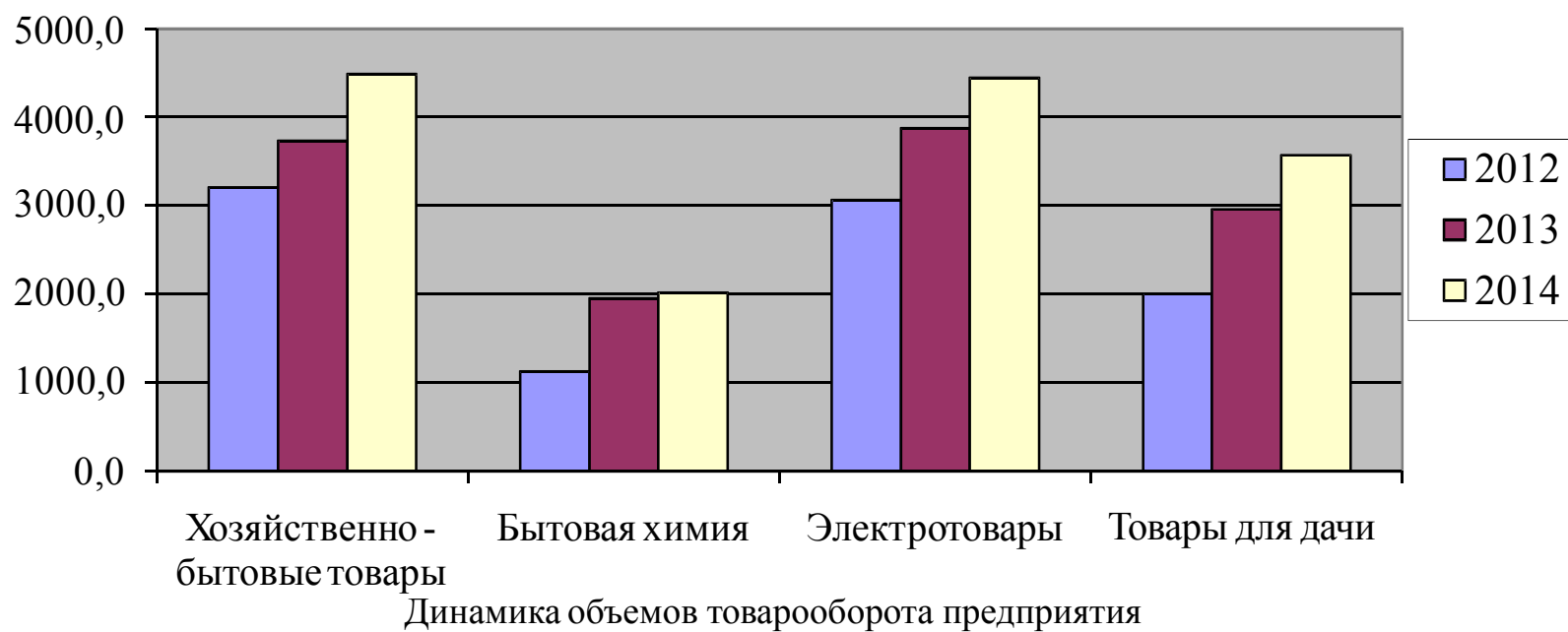


Структура управления предприятием



Аналитическая часть

Анализ динамики объема реализации товаров:





Аналитическая часть

Анализ конкурентоспособности предприятия:

Сравнительные характеристики уровня обслуживания:

Наименование показателя	ООО «Хозяин»	ООО «Хозяюшка»	ЗАО «Хозяйственный»
Количество работающих	9	3	12
Время работы	6 дн. 12ч	6дн. 12ч.	6дн 12ч
Дополнительные услуги	Мин. комплект	Нет	Мин. комплект
Размещение товара	прилавок	прилавок	Салон + самообслуживание
Реклама	средняя	низкая	Средняя



Аналитическая часть

Анализ фондовооруженности и эффективности использования основных фондов:

Показатель	Ед.изм.	2013 г.	2014 г.	%
Среднесписочная численность	чел.	10	9	-10%
Стоимость ОФ	Тыс.руб.	3245,8	3539,9	9%
Товарооборот	Тыс.руб.	12532	14525	16%
Коэф. фондовооруженности	Тыс.руб./чел.	324,58	393,32	21%
Коэф. фондоотдачи	Руб/руб.	3,9	4,1	6%



Аналитическая часть

Анализ прибыли и рентабельности:

Динамика показателей формирования прибыли:

Показатели	2013	2014	Прирост	
			+,-	%
Выручка от продажи товаров (Доход)	12532,5	14525,1	1992,7	15,9%
Себестоимость товаров	8002,8	9683,4	1680,6	21,0%
Валовая прибыль (наценка)	4529,6	4841,7	312,1	6,9%
Издержки обращения	3343,9	3813,6	469,7	14,0%
Прибыль (доходы – расходы)	1185,7	1028,1	-157,7	-13,3%
ЕНВД	362,9	362,9	0,0	0,0%
Чистая прибыль	822,9	665,2	-157,7	-19,2%
Уровень наценки	56,6%	50,0%	-6,6%	
Расчетная рентабельность	7,0%	4,8%	-2,2%	
Удельная рентабельность	9,5%	7,1%	-2,4%	



Аналитическая часть

Результаты анализа:

1. Снижение темпов роста товарооборота
2. Тенденция снижения рентабельности работы предприятия и уменьшение прибыли при растущем доходе предприятия.
3. Рост стоимости закупки товара и резкое увеличение по некоторым статьям издержек.
4. Стоимость закупки товара имеет более высокий темп роста, чем рост доходов.
5. Большая доля в оборотных средствах товаров на складе.
6. Конкурентоспособность предприятия на настоящий момент на среднем уровне и поддерживается практически только за счет одного вида товаров.
7. Высокая конкуренция.



Аналитическая часть

Мероприятия по повышению прибыли ООО «Хозяин» :

1. Снижение наценки на неходовые и дорогие товары.

Планируется увеличение товарооборота за счет снижения торговой наценки.

2. Развитие направления работы по заказам.

Это мероприятие, направленное на развитие новых рынков сбыта и на повышение прибыли.

3. Организация продажи высокорентабельной домашней техники.

Планируется организация отдела продажи мелкой бытовой техники.



Проектная часть

Обоснование и расчет мероприятий:

Снижение наценки на неходововые и дорогие товары

Это позволит:

1. во-первых избавиться от излишних запасов на складе, что повлияет положительно на структуру оборотных средств,
2. во вторых расширит контингент покупателей за счет менее обеспеченных слоев населения,
3. в третьих – оттянет часть покупателей у конкурирующих фирм, ослабив их позиции и усилив позиции нашего предприятия.

- Чистый доход от мероприятия за 3 года составит **1861,3 тыс. руб.**
- Срок окупаемости единовременных затрат **0,1 года**
- Капитальных затрат здесь и в остальных мероприятиях **не требуется**, так как планируем закупать товар более часто без увеличения товарных запасов.



Проектная часть

Обоснование и расчет мероприятий:

Развитие направления работы по заказам

Это позволит:

1. Развить через сеть дилеров на местах продажу товаров по предварительным заказам жителей близлежащих мелких населенных пунктов.
2. Увеличить объемы продаж при минимальных затратах (доплата продавцам за комплектацию заказов) и расширить рынок сбыта.
3. Повысить рентабельность.
4. Отслеживать объемы, географию и номенклатуру заказываемых товаров, информация для размещения торговой точки магазина на периферии.

•Превышение доходов над расходами составит 311,8тыс. руб.



Проектная часть

Обоснование и расчет мероприятий:

Организация продажи высокорентабельной домашней техники

Это позволит:

1. Увеличить сумму среднего чека.
2. Получить дополнительную прибыль.
3. Увеличить товарооборот.
4. Диверсифицировать продуктовый портфель.

- Чистая прибыль от мероприятия **266,6 тыс. руб.**
- Чистый доход при сроке действия проекта 3 года составит **704,9 тыс. руб.**
- Срок окупаемости мероприятия **0,4 года.**



Проектная часть

Расчет технико-экономических показателей и экономической эффективности дипломного проекта:

Мероприятия	Прирост товарооборота, тыс.руб.	Прирост затрат на товар, тыс.руб.	Прирост издержек обращения, тыс.руб.	Прирост чистой прибыли, тыс.руб.	Капитальные и единовременные затраты, тыс.руб.	Срок окупаемости, лет
Снижение наценки на неходовые и дорогие товары	2178,8	1502,6	72,4	603,8	25,0	0,04
Развитие направления работы по заказам	1452,5	1001,7	139,0	311,8	0,0	0,0
Организация продажи высокорентабельной домашней техники	2880,0	1800,0	720,1	266,6	95,0	0,4
Итого	6511,3	4304,3	931,5	1182,1	120,0	0,1



Проектная часть

Расчет технико-экономических показателей и экономической эффективности дипломного проекта:

Показатели	ед.изм.	2014	2015	Прирост	
				+,-	%
Товарооборот	тыс.руб	14525,1	21036,4	6 511,3	44,8%
Товар в закупочных ценах	тыс.руб	9683,4	13 987,8	4 304,3	44,5%
Наценка	тыс.руб	4841,7	7 048,7	2 207,0	45,6%
Издержки обращения	тыс.руб	3813,6	4 745,1	931,5	24,4%
Прибыль (доходы - расходы)	тыс.руб	1028,1	2 303,5	1 275,4	124,1%
ЕНВД	тыс.руб	362,9	482,1	119,2	32,9%
Чистая прибыль	тыс.руб	665,2	1 821,4	1 156,2	173,8%
Удельная рентабельность	%	7,1%	11,0%		3,9%
Расчетная рентабельность	%	4,8%	9,5%		4,7%
Уровень наценки	%	50,0%	50,4%		0,4%
Среднесписочная численность работающих	чел.	9	11,0	2,0	22,2%
ФОТ	тыс.руб	2218,0	2 752,7	534,7	24,1%
Среднемесячная зарплата работающих	тыс.руб/мес	20,5	20,9	0,3	1,5%
Среднемесячный товарооборот на одного работающего	тыс.руб/чел	134,5	159,4	24,9	18,5%
Инвестиции			95,0		
Срок действия проекта	лет		3,0		
экономический эффект	тыс.руб		3501,4		
Срок окупаемости	лет		0,1		



Проект мероприятий по повышению
прибыли ООО «Хозяин» (розничная
торговля хозяйственными товарами)
г. Сестрорецк

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

