

***«Комплексный анализ
деятельности предприятия в
современных условиях»***

**Студент: Сергеева С.Э.
Научный руководитель: к.э.н., доцент
Дуборкина И.А.**

Научный аппарат исследования

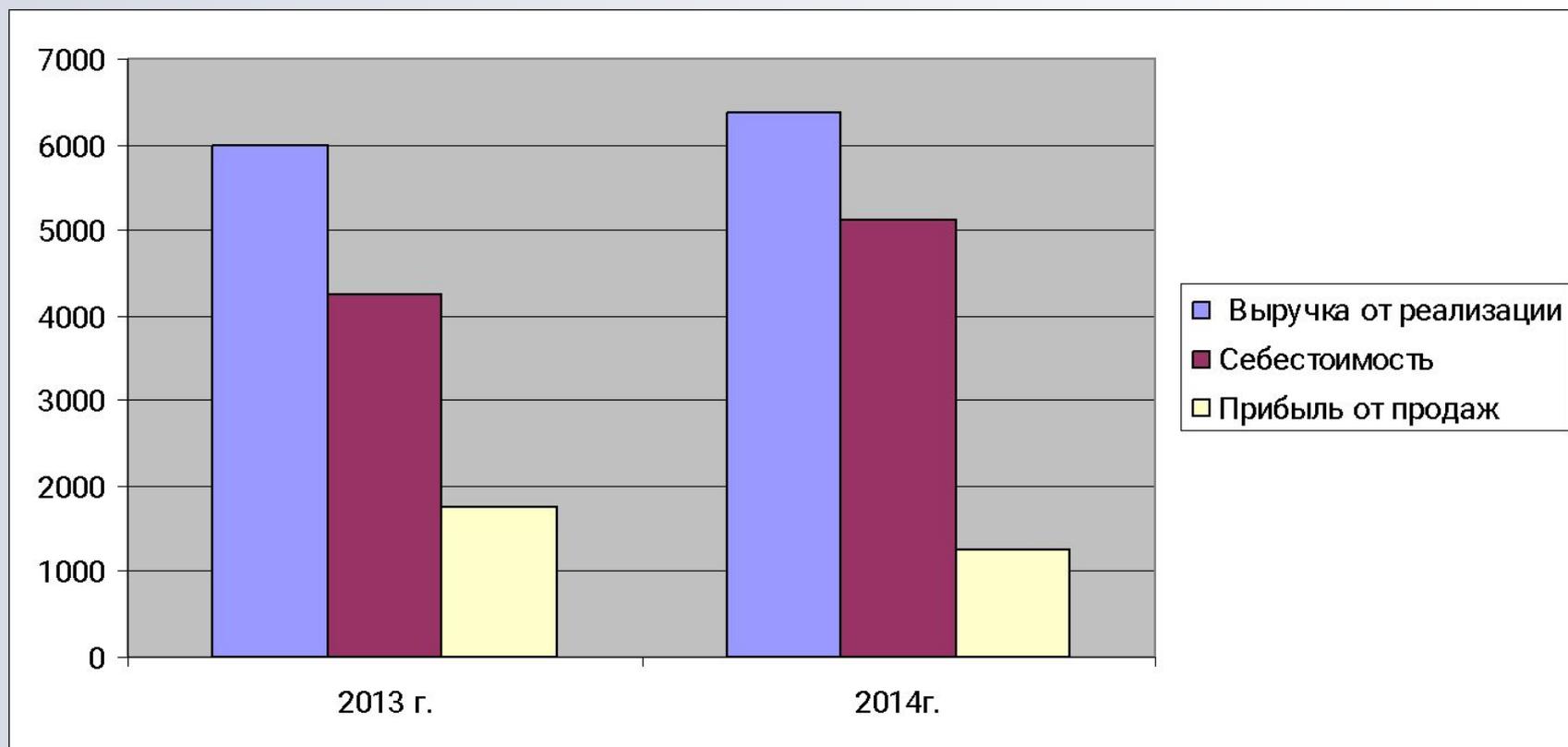
- Цель состоит в комплексном анализе деятельности предприятия в современных условиях.
- Задачи:
 - изучить теоретические основы комплексного анализа деятельности предприятия;
 - провести комплексный анализ деятельности предприятия;
 - определить пути повышения эффективности деятельности предприятия.
- Объект исследования - ИП Данилова С.В..
- Предмет исследования - деятельность предприятия.

Общая характеристика предприятия

**Индивидуальный предприниматель
Данилова Светлана Вячеславовна
зарегистрирован 17 июня 2004 года
в ИМНС России по Промышленному
району г. Смоленска.**

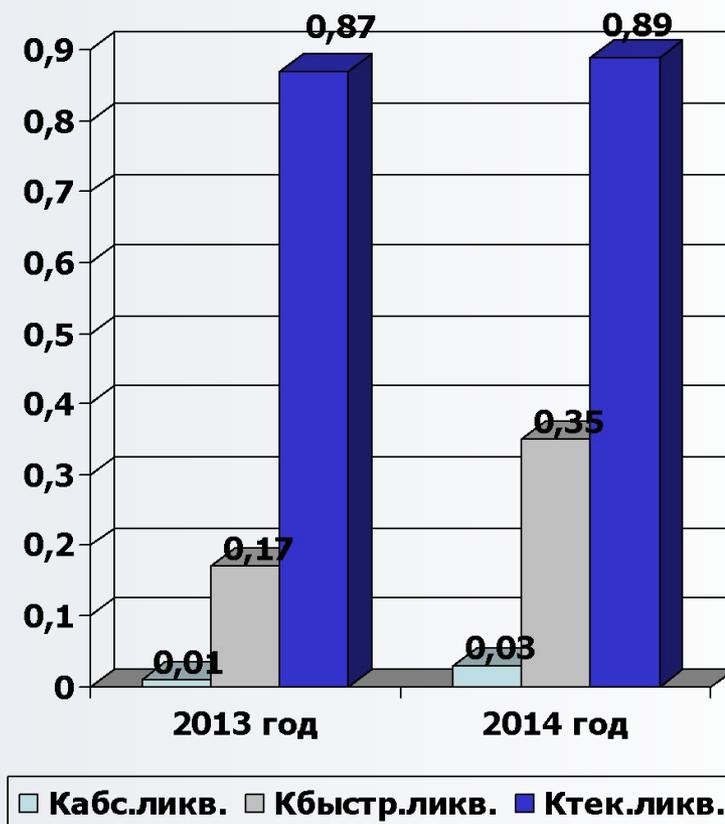
**Основным видом деятельности
организации является розничная
торговля в неспециализированных
магазинах преимущественно
пищевыми продуктами, включая
напитки, и табачными изделиями.**

Основные показатели деятельности ИП Данилова С.В. в 2013 – 2014 гг.



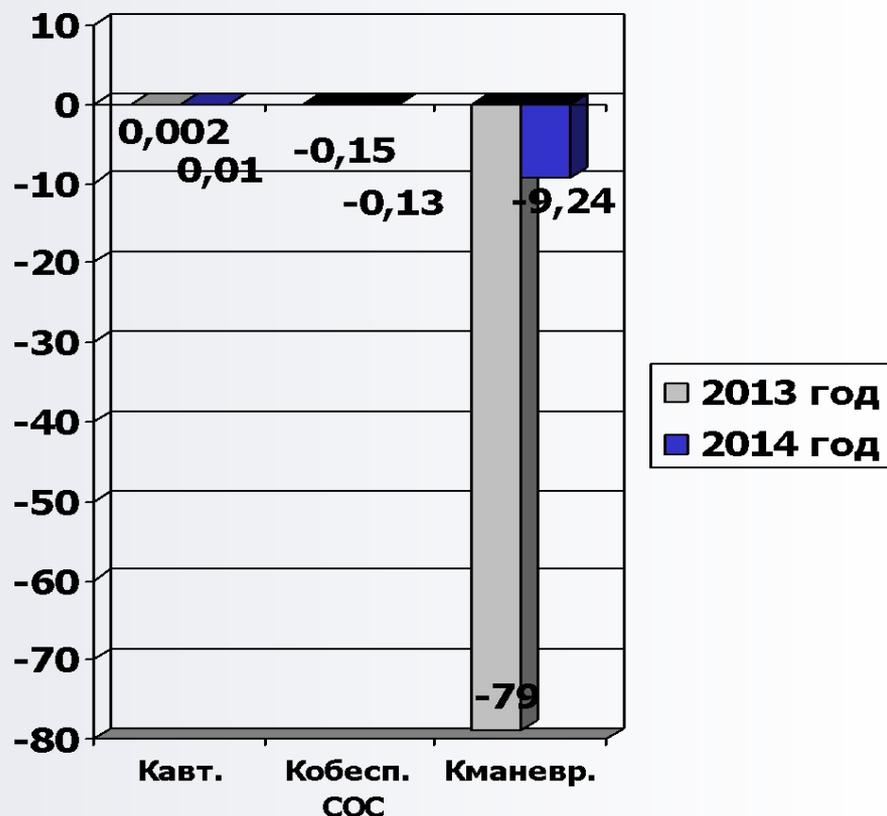
Ликвидность баланса и платежеспособность ИП Данилова С.В. в 2013-2014г.г.

Абс. ликвидный баланс	2012 год	2013 год	2014 год
$A1 \geq P1$	$A1 < P1$	$A1 < P1$	$A1 < P1$
$A2 \geq P2$	$A2 < P2$	$A2 < P2$	$A2 < P2$
$A3 \geq P3$	$A3 > P3$	$A3 > P3$	$A3 > P3$
$A4 \leq P4$	$A4 < P4$	$A4 > P4$	$A4 < P4$

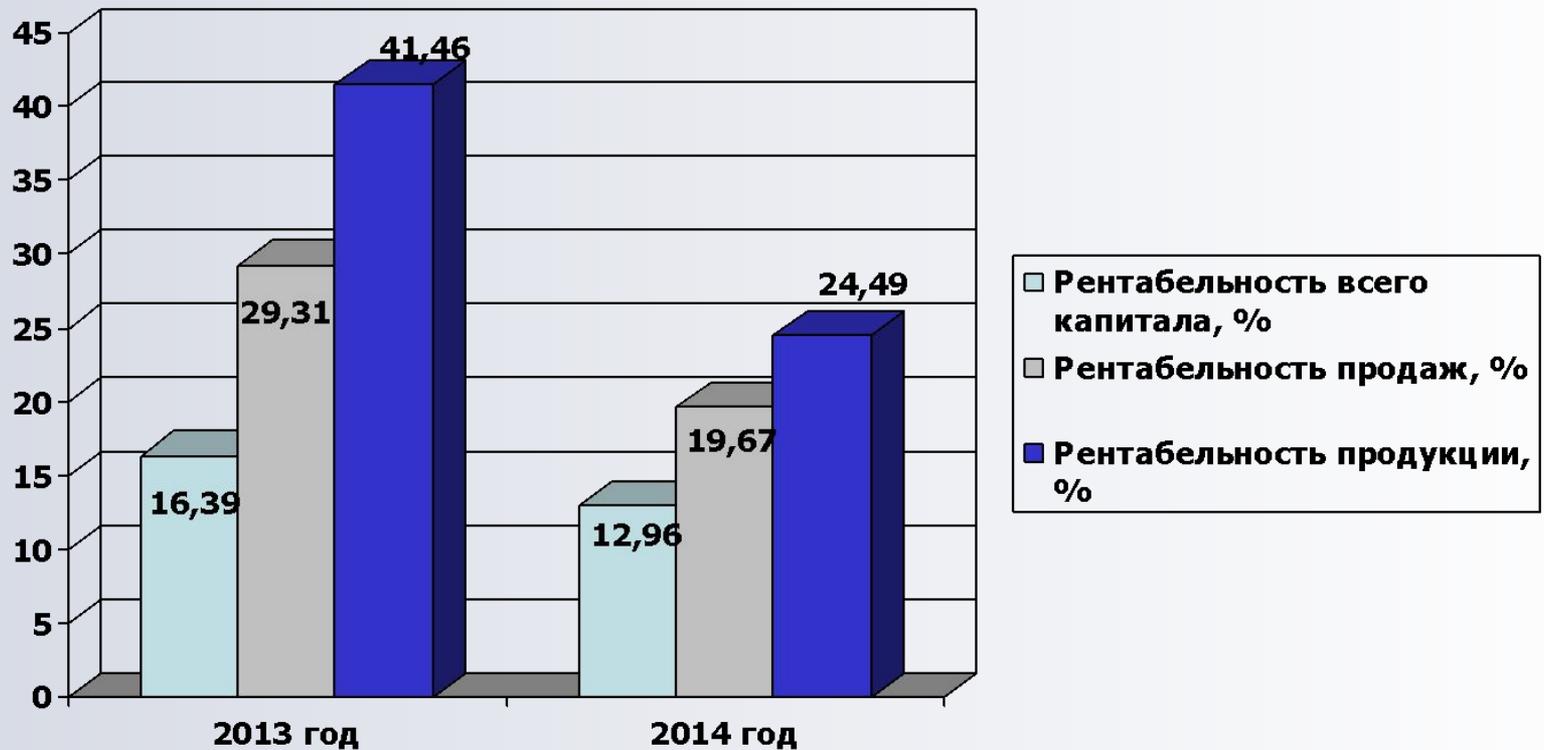


Показатели финансовой устойчивости ИП Данилова С.В.

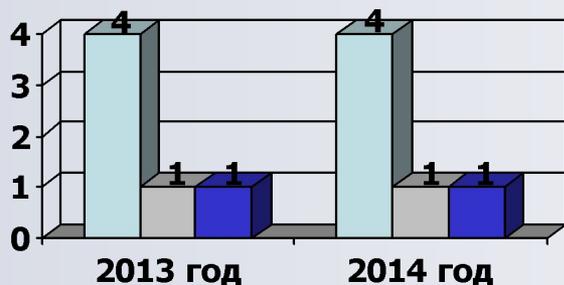
Показатели	2013 год	2014 год
Излишек (недостаток) СОС	-6967	-5042
Излишек (недостаток) СОС+ДО	-6967	-5042
Излишек (недостаток) ОИ	-5911	-4186



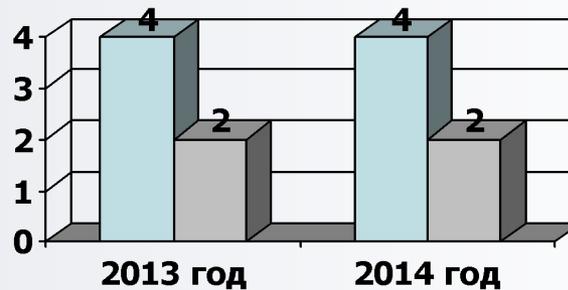
Коэффициенты рентабельности ИП Данилова С.В.



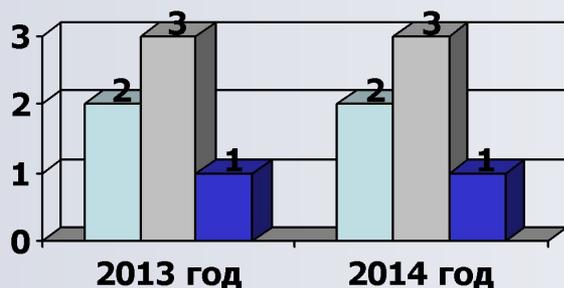
Структура кадров ИП Данилова С. В. по уровню должности, возрасту, стажу, образованию



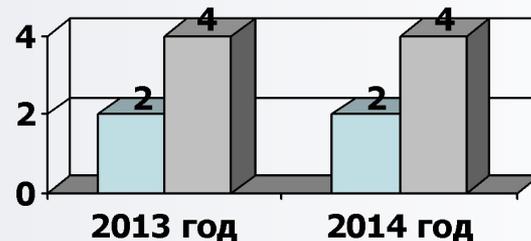
□ рабочие □ руководители ■ специалисты



□ до 30 лет □ старше 30 лет



□ 3-5 лет □ 5-10 лет ■ более 10 лет



□ среднее проф.образование
□ высшее образование

Комплекс маркетинга ИП Данилова С. В.

- **Товар:** продукты питания, алкоголь, товары бытового потребления, выпускающиеся без товарного знака с использованием упаковки.
- **Цена** формируется исходя из оптовой цены закупки товара и розничной наценки, определяемой директором магазина на каждый товар отдельно. Размер и наличие скидки устанавливается для каждого из покупателей индивидуально.
- **Сбыт:** в качестве основных каналов сбыта компания использует личные продажи через магазин.
- **Коммуникации:** компания использует наружную рекламу. Личные продажи - основной канал продаж и коммуникаций, стимулирование производится с помощью методов ценового стимулирования.

Результаты комплексного анализа деятельности ИП Данилова С. В.

- организационная структура предприятия достаточно небольшая и представлена 6 штатными единицами;
- отмечена отрицательная динамика опережающего по сравнению с выручкой роста себестоимости, а также рост затрат на 1 рубль реализации;
- выявлено, что заработная плата на предприятии достаточно низкая, а темп ее изменения не соответствует изменения производительности труда;
- снижение всех показателей рентабельности, что свидетельствует и снижении экономической эффективности работы предприятия в целом;
- замедление оборачиваемости дебиторской задолженности, что в будущем может стать причиной снижения финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия;
- маркетинговой деятельности уделяется мало внимание, функции маркетолога выполняет директор магазина, который в силу занятости не всегда делает это эффективно и полноценно.

**Пути улучшения деятельности
ИП Данилова С.В.**

Реструктуризация
дебиторской
задолженности
путем факторинга

Совершенствование
системы материального
стимулирования
продавцов
магазина

Разработка
календарного
плана мероприятий
по стимулированию
сбыта

Мероприятие №1: Повышение эффективности управления дебиторской задолженностью

- ❖ Предлагается заключить договор с ОАО АКБ «Металлинвестбанк»,
- ❖ Факторинговой компании можно продать 15% общей дебиторской задолженности на сумму 379 тыс. руб.
- ❖ Благодаря продаже части дебиторской задолженности, а именно 30%, произойдет превращение дебиторской задолженности в размере 368 тыс. рублей в денежные средства, а прирост выручки организации составит 1562 тыс.руб.

Мероприятие №2. Повышение эффективности системы материального стимулирования персонала

Заработная плата продавца =
Постоянная часть + Переменная
часть.

№ п/п	Наименование	Методика расчета
1	% от выручки	Фонд переменной части заработной платы продавцов составляет 6,1% от ежемесячной выручки от продаж. При этом: - Старший продавец получает 1,6% выручки, - Продавцы получают по 1,5% выручки
2	Премия за выполнение плана	За выполнение ежемесячного плана продаж продавцы получают надбавку в размере 2000 рублей
3	Конкурс на самый большой чек	Продавец, осуществивший продажу на самую большую сумму в одном чеке, получает надбавку 2000 рублей.

Мероприятие №3: Разработка мероприятий по стимулированию сбыта

№ п/п	Наименование мероприятия	Сроки проведения	Краткое описание условий
1	Рождественская беспроигрышная лотерея	01.01 – 10.01	Всем покупателям, сумма покупки которых составила более 500 рублей, предлагается поучаствовать в беспроигрышной лотерее, призами в которой могут стать разнообразные недорогие товары из ассортимента магазина. Кроме того, необходимо учредить <u>5 суперпризов</u> – например бутылка Шампанского.
2	С Днем защитника отечества	22.02-23.02	Всем покупателям – мужчинам, предоставляется скидка на весь ассортимент – 5%
3	С 8 марта	07.03-08.03	Всем покупателям – женщинам, предоставляется скидка на весь ассортимент – 5%
4	Международный день защиты детей	01.06	Установка рекламного щита, с размещением такой информации: 25% выручки, полученной магазинной в День защиты детей, перечисляется в благотворительный фонд
5	День знаний	01.09	Торжественное вручение всем первоклашкам шоколадки в подарок

Спасибо за внимание!