

Выпускная квалификационная работа

**Тема: «Увеличение объёма
реализации продукции (на
примере ИП Макосеева М.А.
магазин «Хит»)**

Руководитель проекта: к.э.н., доцент Е.А. Никифорова

Дипломник: Иванова А.А.

Актуальность Объём продаж
относится к числу важнейших
показателей плана экономического и
социального развития. Он оказывает
влияние, как на производство, так и на
потребление. .

Целью выпускной
квалификационной работы
является – анализ объёма продаж
торгового предприятия, а также
проектирование и экономическое
обоснование мероприятий по его
повышению

Объектом исследования является магазин розничной торговли «ХИТ» ИП Макосеева М.А.



Анализ структуры объёма продаж

Показатели и товарные группы	2014 г.		2015 г.		Изменения %
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	
Объём продаж, в т.ч.	9000	100,0	10800	100,0	20%
Хлебобулочные изделия	1170	13,0%	1296	12,0%	-1%
Кондитерские изделия	810	9,0%	1080	10,0%	+1%
Мясная продукция	1350	15,0%	1504	13,9%	-1,1%
Молочная продукция	900	10,0%	1060	9,8%	-0,2%
Фрукты, овощи	120	1,3%	180	1,7%	+0,35%
Бакалея	800	8,9%	1128	10,4%	+1,6%
Чай, кофе	520	5,8%	772	7,1%	+1,4%
Безалкогольные напитки	1350	15,0%	1836	17,0%	+2%
Алкогольная продукция с содержанием спирта не более 9%	1980	22,0%	1944	18,%	-4%

Анализ показателей конкурентоспособности ИП Макосеева М.А.

Показатели	Значение показателей Вес	Макосеева М. А.	Взвешенная оценка	Зуев О.Л.	Взвешенная оценка	Курносова Н. С.	Взвешенная оценка
Широта ассорти-мента	0,25	4	1	4	1	5	1,25
Удобство расположе-ния	0,1	5	0,5	5	0,5	3	0,3
Репутация фирмы	0,15	4	0,6	3	0,45	4	0,6
Уровень обслужива-ния	0,2	4	0,8	3	0,6	4	0,8
Цены	0,3	4	1,2	4	1,2	5	1,5
Итого	1	21	4,1	19	3,75	21	4,45

Анализ прибыли предприятия

Наименование показателя	2014 год тыс. руб.	2015 год тыс. руб.	Отклонен., тыс.руб.	Отклонен., %
Объём продаж	9000	10800	+1800	120
Стоимость товаров в закупочных ценах	6750	8100	+1350	120
Издержки обращения	548	656,6	+108,6	119
Прибыль от реализации	2250	2700	+450	120
Балансовая прибыль	1702	2043,4	+341,4	120
ЕНВД (15%)	125	122	-3	97
Чистая прибыль	1577	1921,4	+344,4	122

Расчет плановых финансовых результатов от реализации мероприятия 1

Показатель	Ед. измерения	До внедрения	После внедрения	Изменение +/-	Изменение %
Объём продаж без НДС	Тыс.руб.	10800	11657,5	+857,5	108
Себестоимость закупки товаров	Тыс.руб.	8100	8743,125	+643,125	108
Наценка	%	25	25	0	0
Издержки обращения, в том числе:	Тыс.руб.	671,6	679,1	7,5	101
-заработная плата	Тыс.руб.	432	432	0	0
-отчисления на соц. страхование.	Тыс.руб.	129,6	129,6	0	0
-банковское обслуживание	Тыс.руб.	-	-	-	-
-канцелярские расходы	Тыс.руб.	10	10	0	0
-транспортные расходы	Тыс.руб.	0	0	0	0
-аренда помещений	Тыс.руб.	-	-	-	-
-коммунальные услуги	Тыс.руб.	15	15	0	0
-износ ОС	Тыс.руб.				
-электроэнергия	Тыс.руб.	60	60	0	0
-телефон	Тыс.руб.	0	0	0	0
- списание в пределах норм естественной убыли	Тыс.руб.	15	15	0	0
-командировочные расходы	Тыс.руб.	-	-	-	-
-прочее	Тыс.руб.	10	17,5	+7,5	101
Прибыль от реализации	Тыс.руб.	2700	2914,375	+214,375	108
Прибыль балансовая	Тыс.руб.	2028,4	2235,275	-	-
ЕНВД	Тыс.руб.	122	122	0	0
Чистая прибыль	Тыс.руб.	1906,4	2113,275	+206,875	110
Численность персонала	Чел.	2	2	0	0

Результаты мероприятия №1

- Чистая прибыль – 207тыс.руб.
- Объём продаж увеличится на 8%
- Рентабельность – 18%

Данное мероприятие капитальных вложений не имеет

Срок окупаемости = единовременные затраты / чистая прибыль = $3 / 206,875 = 0,03$

Расчет плановых финансовых результатов от реализации мероприятия № 2

Показатель	Ед. измерения	До внедрения	После внедрения	Изменение +/-	Изменение %
Объём продаж без НДС	Тыс.руб.	10800	16275	+5475	151
Себестоимость закупки товаров	Тыс.руб.	8100	12206,25	+4106,25	151
Наценка	%	25	25	0	0
Издержки обращения, в том числе:	Тыс.руб.	671,6	1172,4	+500,8	185
-заработная плата	Тыс.руб.	432	798	+366	185
-отчисления на соц. страхование.	Тыс.руб.	129,6	239,4	+109,8	185
-банковское обслуживание	Тыс.руб.	-	-	-	-
-канцелярские расходы	Тыс.руб.	10	10	0	0
-транспортные расходы	Тыс.руб.	0	0	0	0
-аренда помещений	Тыс.руб.	-	-	-	-
-коммунальные услуги	Тыс.руб.	15	20	+5	133
-износ ОС	Тыс.руб.				
-электроэнергия	Тыс.руб.	60	80	+20	133
-телефон	Тыс.руб.	0	0	0	0
-списание в пределах норм естественной убыли	Тыс.руб.	15	15	0	0
-командировочные расходы	Тыс.руб.	-	-	-	-
-прочее	Тыс.руб.	10	20	10	200
Прибыль от реализации	Тыс.руб.	2700	4068,75	+1368,75	151
Прибыль балансовая	Тыс.руб.	2028,4	2896,35	+867,95	142
ЕНВД	Тыс.руб.	122	233,824	+111,724	+192
Чистая прибыль	Тыс.руб.	1906,4	2662,63	+756,23	139
Численность персонала	Чел.	2	4	+2	200

Срок окупаемости = капитальные
вложения/чистая прибыль = $500/756,23=0,66$

Примерный срок окупаемости мероприятия пол
года.

ИД= $756,23/500=1,51$ руб./руб. за один год.

Рентабельность продаж =
 $(2662,63/16275)*100\%=16,4\%$

Сводная таблица мероприятий проекта


Мероприятие	Прирост объёма продаж, тыс. руб.	Прирост Затрат на товар, тыс. руб.	Прирост издержек обращения	Прирост чистой прибыли, тыс. руб.	Капитальные вложения и единовременные затраты, тыс. руб.	Срок окупаемости, лет
Заключение договоров с организациями и детскими учреждениями для поставки подарков к празднику	+857,5	+643,12	0	+214,375	0	0,03
Расширение торговой площади и открытие отдела бытовой химии	+5475	+4106,25	500,8	+756,23	650	0,66
Итого:	+6332,5	+4749,37	+1296,4	+970,61	+650	0,63

Результаты мероприятий:

проект мероприятий увеличит чистую прибыль ИП на 139,0 тыс. руб.

Срок окупаемости = капитальные вложения/чистая прибыль = $650/3578,58=0,18$ года.

Экономический эффект = (чистая прибыль + (чистая прибыль + единовременные затраты) * срок действия - 1) - капитальные вложения = $(3578,58 + (3578,58 + 14) * 5 - 1) - 650 = 17298,9$ тыс. руб.



продажи увеличатся на 375%,
торговая наценка снизилась на 20%,
издержки обращения увеличились на 136%,
прибыль от реализации увеличилась на 278%,
чистая прибыль увеличилась на 230%,
среднемесячный объём продаж на одного
работающего увеличился на 19%



Спасибо за внимание!