



**Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»
Северо-западный институт управления.**

КАФЕДРА

Экономика

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

**на тему :«Разработка системы мероприятий по финансированию
инновационной деятельности организации ООО Автоцент «Тройка»»**

**Автор работы: студент
заочного обучения ФЭиФ Леонова Д.А.**

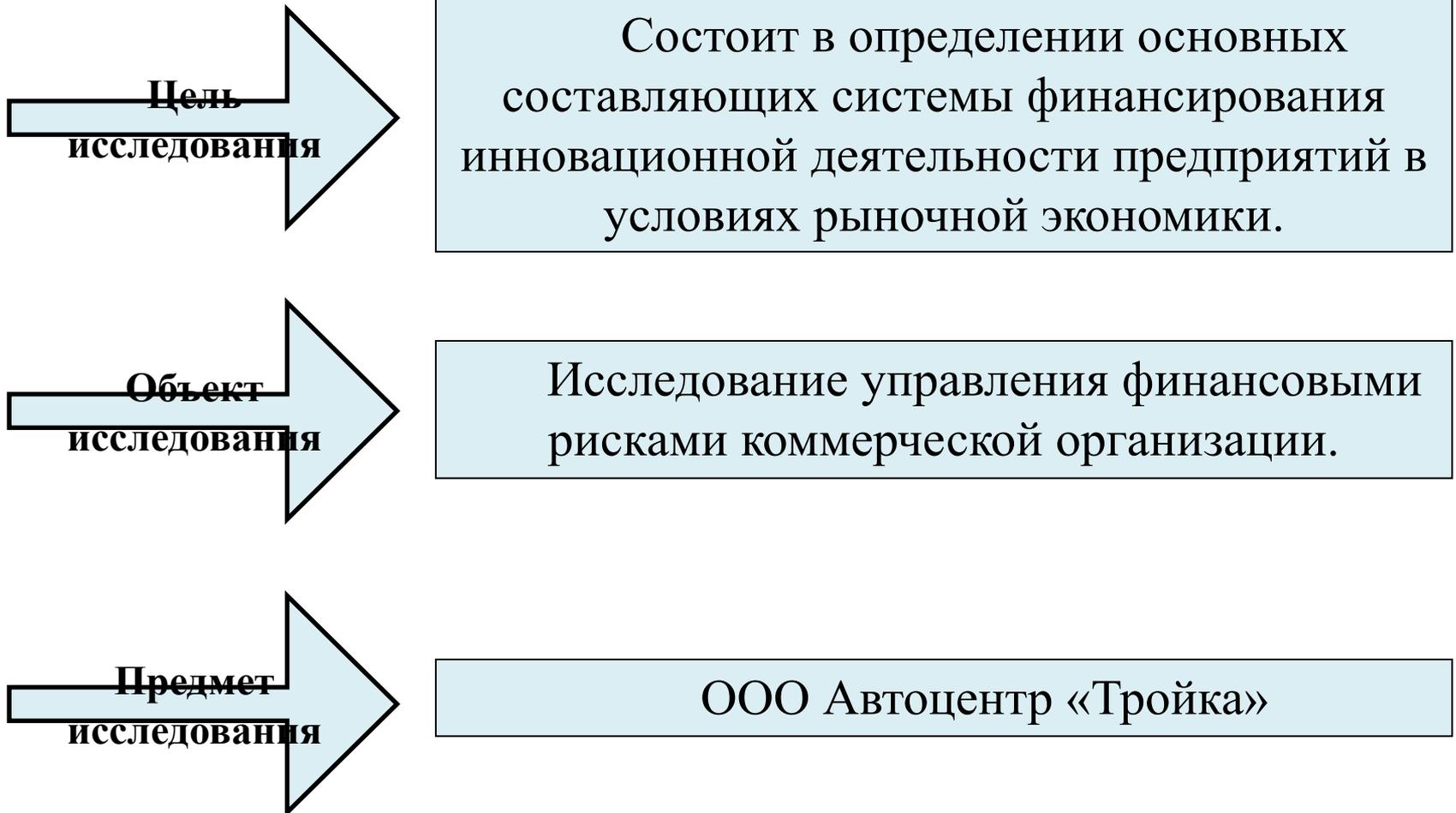
**Научный руководитель: к.э.н., доцент ФЭиФ
СЗИУ РАНХиГС при Президенте РФ
Чубинская-Надеждина С.В.**

г. Санкт-Петербург 2019 год

Актуальность темы дипломной работы

Актуальность выбранной темы заключается в том что : На современном этапе развития страны экономический рост не может быть обеспечен без использования последних достижений науки и техники, а разработка и экономическое обоснование инвестиционных проектов являются обязательным требованием нормального развития организации.

Степень разработанности проблемы :



Структура дипломной работы

Для достижения поставленной цели необходимо было решить задачи:

- 1. Провести анализ состояния прибыли и инновационной деятельности предприятий;**
- 2. Изучить и выявить основные закономерности инновационного процесса, его структуру и субъекты;**
- 3. Анализ источников финансирования инновационной деятельности предприятий, их форм и структуры;**
- 4. Определение порядка, основных направлений и процедур проведения экспертизы инновационных проектов с целью их финансирования.**

Виды деятельности ООО Автоцентра «Тройка»

Основная : Эксплуатация гаражей, стоянок для автотранспортных средств и тд.

Дополнительные :

- - Техническое обслуживание и ремонт легковых автомобилей и прочих автотранспортов ;
- - Предоставление прочих видов услуг по техническому обслуживанию автотранспорта;
- - Розничная торговля автомобильными деталями;
- - Рекламная деятельность.

Основные показатели финансовых результатов деятельности ООО Автоцентр «Тройка» за 2015-2017 г.

Показатели	Годы			Отклонение, (+,-)		Темп роста, (%)	
	2017 год	2018 год	2019 год	2017г.	2019г.	2016г	2019г.
Выручка от руб.	7510000	9407000	11243000	1897000	1836000	1,25	1,19
Себестоимость реализованной руб.	6445000	8120431	9663312	1403331	1916383	21,26	11,19
Валовая прибыль /убыток, руб.	1065000	1286569	1579688	221569	293119	1,20	1,22

SWOT-анализ ООО Автоцентр «Тройка»

Сильные стороны :	Слабые стороны:
1.Десять лет на рынке;	1.Нет установленной стратегии, целей, развития организаций;
2.Стабильная работа с поставщиками;	2.Отсутствие доставки товара ;
3.Широкий ассортимент услуг;	3.Слабое управление запасами;
4.Широкий рынок сбыта;	4.Цены выше, чем у лидеров рынка;
5.Квалифицированный рабочий персонал;	5.Снижение показателей рентабельности;
6.Хорошая репутация у покупателей.	6.Отсутствие складского помещения;

Инновации для расширения объема реализации

На ООО Автоцентр «Тройка» необходимо
использовать :

1. стратегия проникновения на рынок;
2. стратегия цены сегмента рынка;
3. стратегия престижных цен;
4. стратегии корректирования цен.

План маркетинговых мероприятий

Мероприятие	Необходимые финансовые средства, тыс.руб.
Организация исследования рынка	50 000
Разработка бренда предприятия	10 000
Разработка и размещение имиджевой рекламы	50 000
Размещение в СМИ рекламы товаров и услуг	50 000
Ежемесячный выпуск пресс-релизов и их адресная рассылка, в том числе и по Интернет	45 000
Модернизировать web-site в Интернете;	25 000
Выпуск полиграфической и сувенирной продукцию	50 000
Участие в выставках товаров и услуг	250 000
ИТОГО	430 000

Технико-экономические показатели эффективности мероприятия

Наименование показателя	Ед. изм.	До проведения мероприятий	После внедрения мероприят ий	Изменения	
				+/-	%
Расходы на работу	Руб.	26 563	23 690	2 873	-0,9%
Прибыль	Руб.	531 274	534 147	2 873	+1,1%

Выводы по работе

1) Проведение анализа является важным компонентом каждого предприятия.

2) Разработка стратегии организации с целью обеспечения такого положения, которое позволит ей извлекать прибыль.

3) Принятие мер, для улучшения финансового положения компании.

Доклад окончен!
Спасибо за внимание