



Организация и оценка эффективности дополнительных услуг на предприятии торговли

Касьянова Виктория Валерьевна
Научный руководитель: Чаргазия
Григорий Григорьевич

120 |  ПОЛИТЕХ

Цель - исследование эффективности деятельности дополнительных услуг предприятия торговли и путей её повышения.

Задачи данной работы:

- изучить теоретические аспекты прибыли и рента-бельности предприятия;
- дать описание организационно-экономической ха-рактеристики пекарни-кондитерской ООО «Пекарни Коржова»;
- дать оценку эффективности основной деятельности;
- проанализировать эффективность нововведенных дополнительных услуг на предприятии;
- сделать прогноз прибыли от дополнительных услуг на будущий год несколькими методами и провести комплексную увязку;
- предложить ввести новые дополнительные услуги на торговом предприятии и оценить их эффективность.



Анализ конкурентов пекарни-кондитерской по ценовым сегментам «Пекарни Коржова»

Конкуренты	Низко- ценовой сегмент	Средне- ценовой сегмент	Высоко- ценовой сегмент	Luxury сегмент
Пекарня Коржов	+	+	+	
Буше			+	+
Булка хлеба	+	+		
Шоколадница	+			

Матрица базового SWOT- анализа деятельности ООО «Пекарни Коржова»

	Возможности	Угрозы
Сильные стороны	<u>Сильные стороны</u> -покупатели с высоким уровнем дохода; -организация продажи на месте производства; -комфортная, домашняя обстановка; -наличие продуктов для аллергиков -использование системы мотивации для сотрудников; -неформальное отношение к клиентам;	<u>Возможности</u> -появление новых технологий производства продукции -увеличение благосклонности клиентов, за счет пропаганды в СМИ -поддержка на муниципальном уровне предприятий малого бизнеса -увеличение населения, желающего культурно провести досуг
Слабые стороны	<u>Слабые стороны</u> - отсутствие вечерних скидок; - относительно узкий ассортимент; -недостаточно рекламы данного бренда.	<u>Угрозы</u> -появление новых конкурентов; -усиление позиций существующих конкурентов; -снижение уровня жизни населения; -неблагоприятные изменения законодательства, регламентирующего малый бизнес; -потеря поставщика привычной продукции из-за санкций; -увеличение стоимости цен на ресурсы.

Анализ динамики объема товарооборота предприятия 2017-2018 гг.

Год	Фактический РТО, тыс.руб.		Цепные темпы роста РТО		Базисные темпы роста РТО		Индекс цен
	В действующих ценах	В сопоставимых ценах	В действующих ценах	В сопоставимых ценах	В действующих ценах	В сопоставимых ценах	
2014	13741,00	13741,00	-	-	-	-	1,00
2015	14200,00	13396,23	103,34	97,49	103,34	97,49	1,06
2016	15365,00	12804,17	108,20	95,58	111,82	93,18	1,20
2017	14400,00	13714,29	93,72	107,11	104,80	99,81	1,05
2018	17500,00	16509,43	121,53	120,38	127,36	120,15	1,06

Анализ ритмичности и равномерности товарооборота предприятия «Пекарни Коржова» за отчетный год

Периоды (месяцы)	Товарооборот, тыс.руб.		Выполнение плана, % (x_i)	$(x_i - x)$	$(x_i - x)^2$
	план	факт			
Январь	1546	1874	121,22	-0,31	0,10
Февраль	1601	1969	122,99	1,46	2,13
Март	1542	1899	123,15	1,62	2,64
Апрель	1011	1255	124,13	2,61	6,80
Май	1130	1423	125,93	4,40	19,37
Июнь	1040	1278	122,88	1,36	1,84
Июль	950	902	94,95	-26,58	706,52
Август	1099	1496	136,12	14,60	213,04
Сентябрь	1201	1645	136,97	15,44	238,44
Октябрь	908	880	96,92	-24,61	605,72
Ноябрь	953	1190	124,87	3,34	11,16
Декабрь	1419	1689	119,03	-2,50	6,25
Итого, x	14 400	17 500	121,53	-	1814,01

Расчет влияния факторов на динамику прибыли предприятия «Пекарни Коржова»

Факторы	Порядок расчета	Сумма, тыс.руб
1.Изменение РТО в действующих ценах, в т.ч	$(40, 93-33, 60) * 0,22 / 100$	0,016
1.1 ценового фактора	$(40, 93-38, 43) * 0,22 / 100$	0,005
1.2 физического объема реализации	$(4, 83 * 0,22) / 100$	0,011
2.Изменение уровня валового дохода	$40, 93 * (0,748-0,745) / 100$	0,001
3.Изменение уровня ИО	$40, 93 * (0,535-0,523) / 100$	0,004
4. Изменение прочих доходов	0,08-0,12	-0,04
5. Изменение прочих расходов	2, 71 - 2 ,44	0,27
6. Изменение суммы текущего налога на прибыль	1, 21 – 1, 03	0,18
7. Совокупное влияние факторов на чистую прибыль	-	0,471

Планируемая прибыль за год от внедрения новой услуги

месяц	планируемое кол-во мероприятий	примерная выручка, тыс. руб	себестоимость продукции и издержки по браку, тыс. руб	оплата труда, тыс. руб	затраты на рекламу, тыс. руб	чистая прибыль, тыс. руб
январь	10	200	20	120	30	30
февраль	7	168	35	84	30	19
март	8	184	40	96	20	28
апрель	12	480	60	144	20	256
май	15	600	75	300	20	205
июнь	16	480	80	320	20	60
июль	19	570	100	228	20	222
август	20	800	100	240	20	440
сентябрь	12	360	84	144	20	112
октябрь	7	210	28	84	20	78
ноябрь	6	210	60	72	20	58
декабрь	15	450	105	180	20	145
год	147	4712	787	2012	260	1653



Планируемая выручка за несколько лет от внедрения новой услуги «услуги пекаря»

период	закупка инвентаря, тыс. руб	затраты на рекламу, тыс. руб	обучение персонала, тыс. руб	оплата труда, тыс. руб	кол-во заказов	планируемая выручка, тыс. руб	чистая прибыль, тыс. руб
первый год	50	100	50	100	10	400	100
второй год	-	100	-	150	15	470	220

Цели и задачи, поставленные в выпускной квалификационной работе, были достигнуты: мы изучили теоретические аспекты розничной торговли и методы определения эффективности деятельности розничного торгового предприятия, рассмотрели понятие дополнительных услуг на предприятии и их классификацию; дали характеристику торговому предприятию; проанализировали основные показатели деятельности торгового предприятия; проанализировали прибыль от нововведённых услуг; предложили ввести новые дополнительные услуги, которые принесут дополнительную прибыль предприятию. Все исследования проводились как в относительных, так и в абсолютных показателях.



БЛАГОДАРЮ ЗА ВНИМАНИЕ!

