

Слайд 1

Здравствуйте, уважаемые члены аттестационной комиссии!

Тема моей выпускной квалификационной работы - **«Проект мероприятий по повышению прибыли ООО «Хозяин» (розничная торговля хозяйственными товарами) г. Сестрорецк».**

Слайд 2

Актуальность темы обусловлена тем, прибыль представляет собой конечный финансовый результат хозяйственной деятельности предприятия. И для нормального функционирования менеджмент организации должен постоянно заботиться о том, чтобы прибыль организации росла.

Целью выпускной квалификационной работы является анализ и оценка факторов формирования прибыли торгового предприятия, определение их уровня влияния и обоснование мероприятий по повышению прибыли предприятия

Слайд 3

В теоретической части работы рассматривались такие вопросы, как

- **Экономическая сущность и содержание прибыли**
- **Пути и инструменты управления прибылью предприятия**
- **Факторный анализ прибыли**
- **Планирование прибыли**

В ходе подготовки теоретической главы, были получены следующие выводы.

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.

Слайд 4

Аналитическая часть работы содержит общую характеристику рассматриваемого предприятия. Общество с ограниченной ответственностью «Хозяин» именуемое в дальнейшем «Общество», является коммерческой организацией, созданной в целях извлечения прибыли.

Основным видом деятельности предприятия является розничная продажа хозяйственно - бытовых товаров.

Высшим должностным лицом предприятия является директор, который действует на основе законодательства Российской Федерации и устава Общества.

Далее в работе был проведен анализ деятельности организации, проанализированы основные экономические показатели.

Слайд 5

Анализ показателей изменения объёма реализации товаров показал: В рассматриваемом периоде 2014 г. по сравнению с предыдущими наблюдались следующие тенденции:

- резко вырос товароборот товаров бытовой химии;
- по остальным ассортиментным группам наблюдалось незначительное снижение их веса в составе товарооборота

- немного снизилась доля товарооборота товаров бытовой химии и электротоваров в общем объеме товарооборота.

Основные потребители продукции магазина – население ближайших домов, а также дачники, выезжающие из города на дачные участки. За счет дачников и происходит основной рост товарооборота.

Слайд 6

Основным видом деятельности предприятия является розничная продажа электротоваров, хозяйственных товаров и товаров для дачи. В условиях острой конкурентной борьбы становится особенно важным качество обслуживания покупателей. Сравнительные характеристики уровня обслуживания с предприятиями-конкурентами, представлена на слайде 6.

В качестве дополнительных услуг предприятие предлагает:

- подбор аналогов при отсутствии конкретного товара
- заказ необходимого товара с последующей доставкой в магазин и уведомлением заказчика

Слайд 7

На слайде 7 представлена таблица с результатами Анализа фондовооруженности и эффективности использования основных фондов

Среднегодовая стоимость основных фондов по отношению к годовому объему реализации, выраженная в рублях или в натуральном выражении, характеризуется показателем фондоотдачи и обратным ему показателем фондоемкостью.

Фондоотдача в 2013 году, которая определяется как отношение объема реализации в рублях к стоимости основных фондов, равна 3,9. Фондоотдача показывает, что с каждого рубля вложенных основных средств предприятие имеет 3,9 руб. оборота.

Коэффициент фондовооруженности в 2013 году составил 393,32 тыс. руб. на каждого работника предприятия. Коэффициент фондовооруженности показывает на сколько предприятие обеспечено основными средствами в расчете на каждого работника.

Слайд 8

Анализ прибыли и рентабельности показал, что прибыль по отношению к предшествующему периоду снизилась на 19,2 %, тогда как рост объемов товарооборота составил 15,9%. Это произошло в основном из- за роста закупочных цен на товары (рост на 21%).и роста текущих издержек на 14,0 %. Преобладающая роль закупочных цен снизила прибыль. Соответственно произошло и снижение показателей рентабельности.

Слайд 9

В целом по результатам анализа предприятия, можно выделить ряд отрицательных моментов, а именно:

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.

Слайд 10

Для устранения существующих проблемных мест предлагается разработать и внедрить ряд мероприятий, в основе которых:

- 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.
- Рассмотрим каждое мероприятие более подробно.

Слайд 11

Снижение наценки на неходовые и дорогие товары

Это позволит:

во-первых избавиться от излишних запасов на складе, что повлияет положительно на структуру оборотных средств, во вторых расширит контингент покупателей за счет менее

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.

Слайд 12

Развитие направления работы по заказам

Это позволит:

Развить через сеть дилеров на местах продажу товаров по предварительным заказам жителей близлежащих мелких населенных пунктов.

Увеличить объемы продаж при минимальных затратах (доплата

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

Отслеживать объемы, географию и номенклатуру заказываемых товаров, информация для размещения торговой точки магазина на периферии.

Слайд 13

Организация продажи высокорентабельной домашней техники

Это позволит:

Увеличить сумму среднего чека.

Получить дополнительную прибыль.

Увеличить товарооборот

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.**

Слайд 14

На данном слайде представлена основные характеристики по предлагаемым мероприятиям и эффект от них.

Слайд 15

Слайд номер 15 содержит Расчет технико-экономических показателей и экономической эффективности дипломного проекта.

При внедрении мероприятий предприятие снижает опасную тенденцию опережающего роста себестоимости закупки товара по сравнению с увеличением товарооборота, наблюдавшуюся в базовом году (было опережение в 5%, стало отставание в 0,3 %) и так же снизились темпы роста издержек (рост на 24,4%).

В совокупности мероприятия поднимают удельную рентабельность на 3,9% и товарооборот на 1-го работающего на 18,5 %.

Плановый объем товарооборота составит 21036,4 тыс. руб., что на 44,8% выше, чем в базовом.

Показатели роста чистой прибыли (рост на 173,8 %) подтверждают эффективность выбранных мероприятий и успешность решения основной задачи дипломного проекта – повышения прибыли предприятия.

Слайд 16

Таким образом, Цель работы - анализ и оценка факторов формирования прибыли торгового предприятия, определение их уровня влияния и обоснование мероприятий по повышению прибыли предприятия – **достигнута.**

Спасибо за внимание! Доклад окончен.