

БПОУ ВО  
"Грязовецкий политехнический техникум"



ОРГАНИЗАЦИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В  
СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ НА ПРИМЕРЕ ИП  
КЛИМЕНКО Н.А

Подготовила:  
Егорова Елена Андреевна  
331 гр.  
Руководитель: Дробанова Л.Ф

# Актуальность



Актуальность состоит в том, что малый бизнес сегодня имеет большой ресурс развития, при условии более профессионального управления предприятиями малого бизнеса.

# Цели и задачи

Целью данной дипломной работы стало экономическое обоснование создания малого предприятия на примере ИП Клименко Н.А. магазин «Топ-Топ».

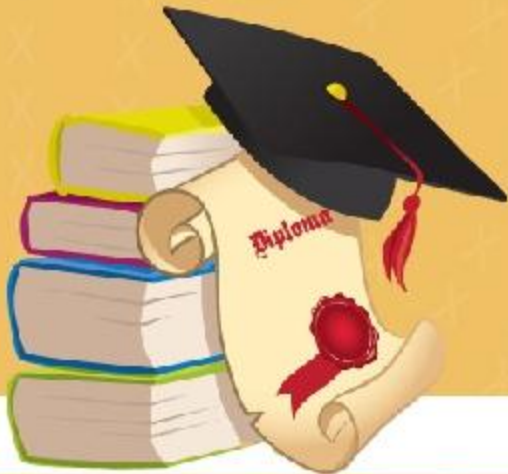
*В рамках поставленной цели необходимо было решить ряд задач:*

- Изучить теоретические основы создания предприятия малого бизнеса.
- Охарактеризовать создаваемое малое предприятие и рассчитать затраты на его создание.
- Обосновать экономическую эффективность создания малого предприятия.
- Проанализировать недостатки планирования деятельности создаваемого предприятия и предложить меры по устранению данных недостатков.
- Провести анализ конкурирующих магазинов.



# Объект исследования

- ❑ Объектом исследования в данной работе является малое предприятие магазин «Топ-Топ» ИП Клименко Н.А.
- ❑ Предмет исследования стало обоснование эффективности предприятия.

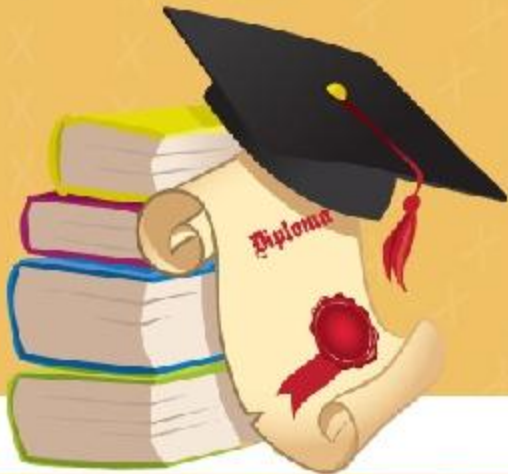
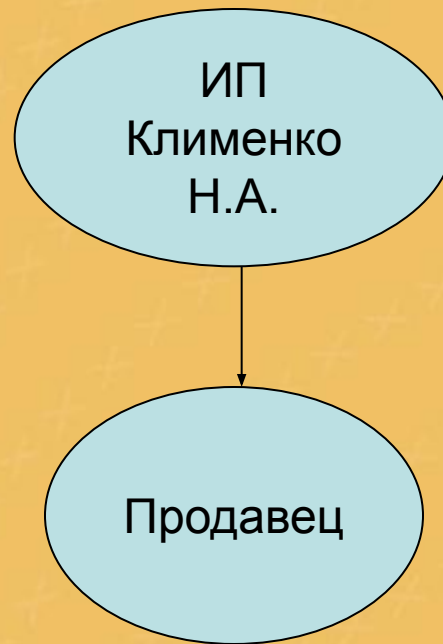


# Обзорная справка



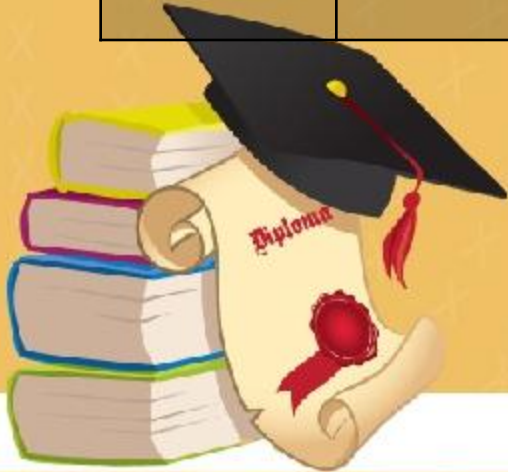
Наименование предприятия	ИП Клименко Н.А. магазин «Топ-Топ»
Вид деятельности	Розничная торговля детской одеждой
Часы работы магазина	с 10 ч 00 мин до 20 ч 00 мин без перерыва
Режим работы магазина	без выходных
Общая полезная площадь магазина, кв. м	112 кв. м.
Общая численность работников магазина, чел.	3
Число расчетных узлов	1

# Организационная структура предприятия ИП Клименко Н.А.



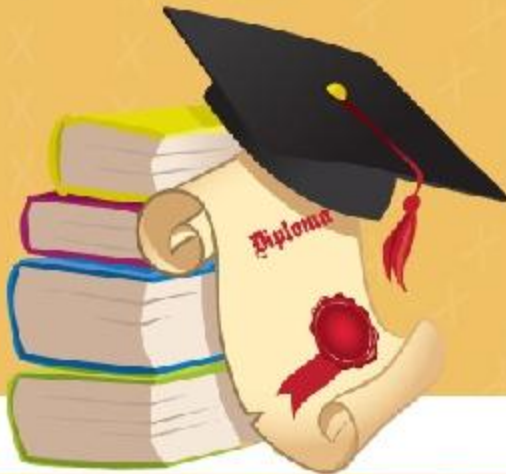
# Фонд оплаты труда в магазине

Специалист	Кол-во	Фонд оплаты труда за месяц, руб.	Фонд оплаты труда за год, руб.	Премия за год	Выплаченная заработная плата
Директор	1	15000	180000	72000	252000
Продавец-консультант	1	7500	90000	36000	126000
		22500	270000	108000	378000



Основными видами ее деятельности, как указано в выписке из Единого государственного реестра ИП являются

- Розничная торговля муж., жен., и детской одеждой;
- Розничная торговля играми и игрушками;
- Розничная торговля обувью.





# Вся работа на предприятий должна строится на договорах

Предприятие ИП Клименко Н.А. заключены  
договора с ИП Глазовой С.Ю.  
(производство школьной формы).



# Анализ поставщиков товаров в магазин



Наименование предприятия - поставщика	Местонахождение	Предлагаемый ассортимент товаров
ОПТОРГ /ТОРГОВЫЙ ДОМ/  ТЯК Москва р-н «Люблино»  и  ТЯК «Садовод»	Вологда. Трамвайная 13 А  телефон:  +7(3812)37-12-12	Школьная форма. Костюмы, сарафаны, жилетки, блузки. «Сити Кидз» - широчайший ассортимент трикотажа. Летний ассортимент «Feel Free», «Наша Мама». «Pelican», «YAX!», «Pima Vera», «Charmante». Детские шапочки весенне-летнего ассортимента «АльбиНат» (Польша).
«Алиса - mini lady»	Череповец, ул. Дмитриева, д. 11/1  телефон:  (3812) 235-398	Блузы, брюки, жакеты, сарафаны, праздничные платья для девочек
Швейное предприятие «ИП Смирнов»  ИП Глазова С.Ю.	Вологда, Красный пр-кт, д. 220  телефон:  (383) 216-4340	Школьная форма, Брюки, Юбки.

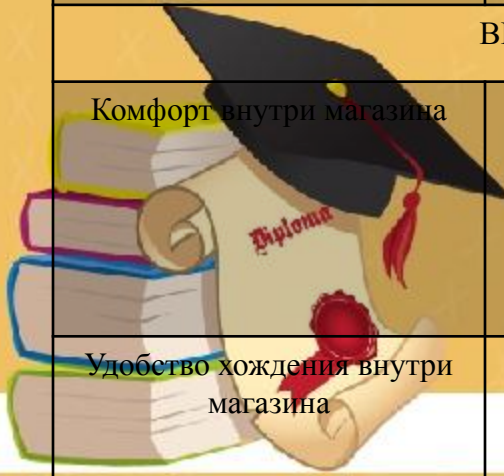
# Основные показатели работы предприятия за четыре года работы



Месяц	2014 г. (т.р.)	2015 г. (т.р.)	2016 г. (т.р.)	2017 г. (т.р.)
Январь	225,430	246,579	175361	164187
Февраль	321,673	185,742	183 969	113 492
Март	311796	249950	238030	157181
Апрель	338552	216144	259767	192101
Май	382109	355144	271056	219634
Июнь	234553	167691	165330	130788
Июль	336188	399627	390576	197282
Август	878001	740706	651086	360153
Сентябрь	445013	405059	323314	228172
Октябрь	631309	478082	303018	250270
Ноябрь	429667	372417	221674	218847
Декабрь	400800	309240	216986	242735

# Анализ конкурирующих магазинов

Факторы	Солнышко	Яркий я	Топ-Топ
<b>ВНЕШНЕЕ ОФОРМЛЕНИЕ</b>			
Первое внешнее впечатление о магазине (оформление магазина)	Оформлен красиво, привлекает внимание	Плохо оформлен, старый дизайн	Хорошее оформление. Привлекает внимание
Количество входов	1	1	1
Видимость вывески за 100м	Видно.	Видно, но с некоторых сторон мешают деревья	Видно
Внешние украшения стекол (есть ли реклама на стеклах)	На стеклах имеются красочные надписи. Очень привлекают внимание.	Нет.	Имеются надписи на стеклах, которые привлекают внимание.
<b>ВНУТРЕННЕЕ ОФОРМЛЕНИЕ</b>			
Комфорт внутри магазина	Тепло, светло, уютно - для освещения применяются лампы европейского типа, что создает ровное освещение во всем магазине	Немного темновато, освещение - старые лампы дневного света	Светло, освещение ровное по всему магазину. Уютно.
Удобство хождения внутри магазина	Удобно ходить из отдела в отдел.	При хождении иногда сталкиваешься со встречным потоком людей.	Удобно ходить по отделам



# Анализ конкурирующих магазинов (продолжение)



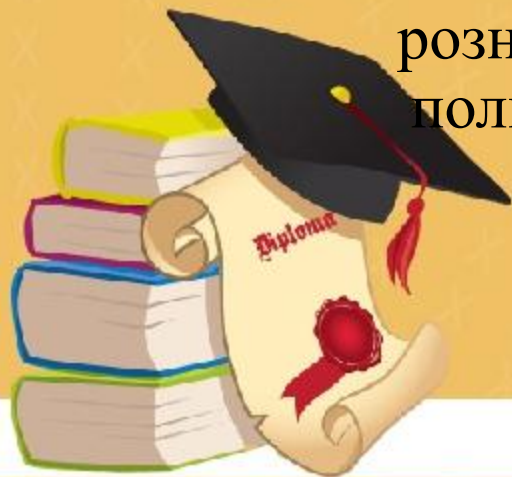
Поиск нужного товара	Легко найти нужный товар	Зачастую, нужно пройти весь магазин, чтобы добраться до нужного товара.	Легко найти необходимый товар
Привлекательность витрин	Витрины оформлены в современном стиле. Применяется современное освещение. Витрины заполнены до отказа.	Витрины почти не оформлены, ассортимент не большой. Выкладка товара особо не привлекает	Витрины оформлены красиво. Заполнены полностью.
Наличие терминала	Есть	Есть	Есть
ВЫБОР ТОВАРА			
Выкладка товара	Товар расположен по порядку. По размерам и цветовой гамме. Что очень удобно в поиске нужного товара.	Товар расположен по отделам. На кассах практически ничего нет. Выкладка товаров делается таким образом, что около него образуется пустое пространство, что также привлекает внимание. Небольшой ассортимент влияет на выкладку товаров - не важно как расположить, все равно будет видно.	Товар расположен по порядку. По отделам. По размерам. Удобно найти нужный товар.
Обслуживание	Продавцы всегда на месте, за исключением вечернего времени. Иногда есть очереди.	Медленное обслуживание. Наличие очередей.	Продавец всегда на месте. Обслуживание хорошее.

# Выводы и предложения

В целом же экономическая эффективность ИП Клименко Н.А. высокая, соответствующая устойчивому положению его на рынке.

Однако конкуренция, снижение доходов населения, капризы моды, цены поставщиков, издержки являются серьезными препятствиями на пути к процветанию.

В настоящее время предприятие прочно заняло место в розничной торговле детской одеждой и обувью, пользуется популярностью среди покупателей.



# Заключение



В заключении хотелось бы сказать, что даже самый наилучший бизнес-план не дает гарантии прибыльности деятельности предприятия в долгосрочном периоде и поэтому не стоит первоначальный пусть даже успешный бизнес-план рассматривать как средство от всех угроз банкротства. Бизнес-план лишь дает первоначальную основу для деятельности предприятия. Постепенно с развитием предприятия необходимо стремиться к улучшению показателей деятельности предприятия, совершенствования первоначального бизнес-плана

Спасибо за внимание

