

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».

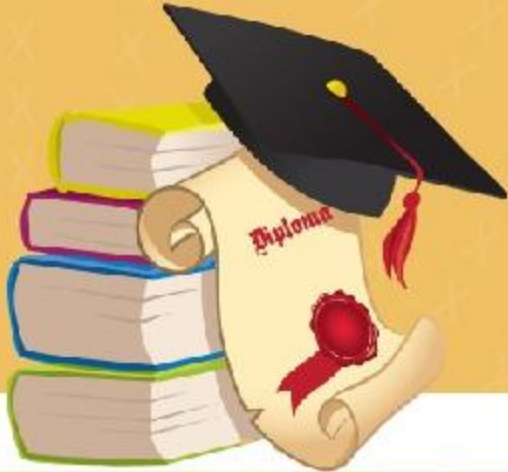
В рамках поставленной цели необходимо было решить ряд задач:

- 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.

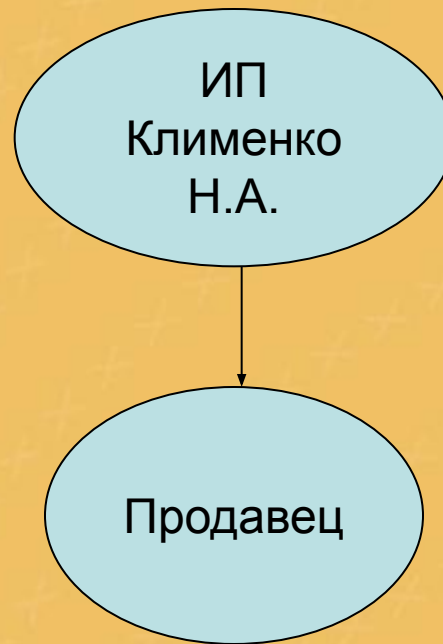


Обзорная справка



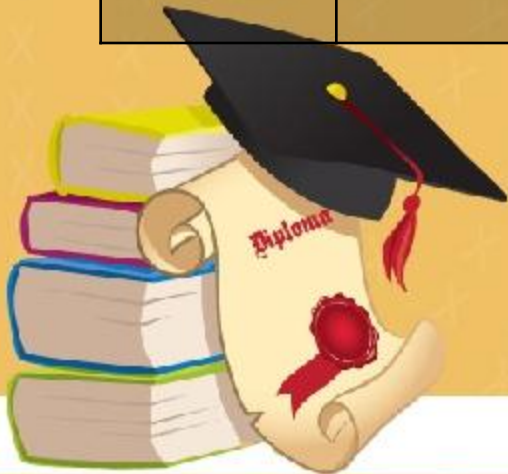
| | |
|---|--|
| Наименование предприятия | ИП Клименко Н.А. магазин «Топ-Топ» |
| Вид деятельности | Розничная торговля детской одеждой |
| Часы работы магазина | с 10 ч 00 мин до 20 ч 00 мин без перерыва |
| Режим работы магазина | без выходных |
| Общая полезная площадь магазина, кв. м | 112 кв. м.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

Организационная структура предприятия ИП Клименко Н.А.



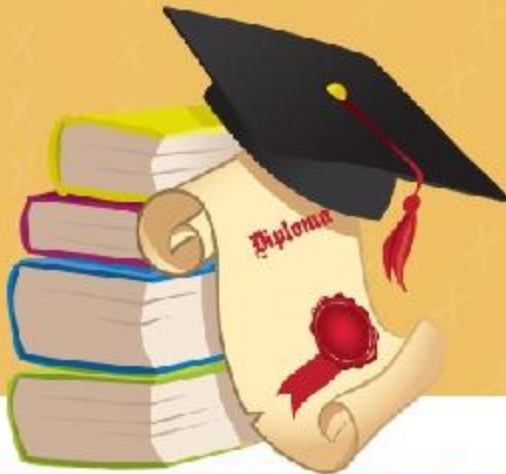
Фонд оплаты труда в магазине

| 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 |
|---|---|---|--|
| ВНЕШНЕЕ ОФОРМЛЕНИЕ | | | |
| 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. |
| ВНУТРЕННЕЕ ОФОРМЛЕНИЕ | | | |
| 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)



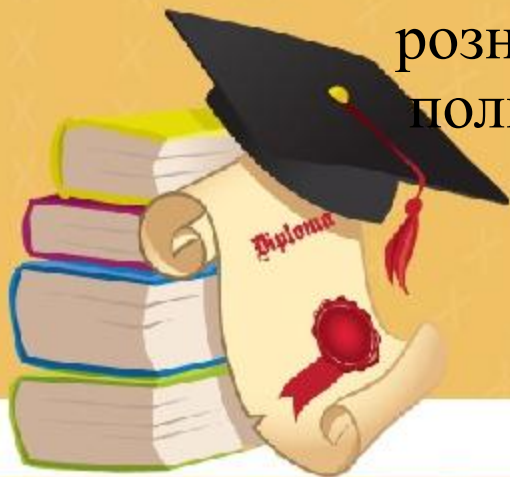
| | | | |
|--------------------------|--|---|--|
| Поиск нужного товара | Легко найти нужный товар | Зачастую, нужно пройти весь магазин, чтобы добраться до нужного товара. | Легко найти необходимый товар |
| Привлекательность витрин | Витрины оформлены в современном стиле. Применяется современное освещение. 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

