

Федеральное государственное автономное  
образовательное учреждение высшего образования  
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Хакасский технический институт – филиал ФГАОУ ВО

«Сибирский федеральный университет»

институт

«Экономика и менеджмент»

кафедра

УТВЕРЖДАЮ

и. о. зав. Кафедрой ЭиМ

Т. Б. Коняхина

подпись      инициалы, фамилия

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2018 г.

**БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА**

38.03.02 Менеджмент

код – наименование направления

Расширение рынка сбыта ООО "Торговый дом "Ролби"

тема

Руководитель

\_\_\_\_\_

подпись, дата

\_\_\_\_\_

должность, ученая степень

Л. Н. Силютин

инициалы, фамилия

Выпускник

\_\_\_\_\_

подпись, дата

С. А. Шура

инициалы, фамилия

Абакан 2018

Продолжение титульного листа бакалаврской работы по теме: Расширение рынка сбыта ООО "Торговый дом" "Ролби"

Консультанты по разделам:

Теоретическая часть  
наименование раздела

\_\_\_\_\_   
подпись, дата

Л. Н. Силютина  
инициалы, фамилия

Аналитическая часть  
наименование раздела

\_\_\_\_\_   
подпись, дата

Ю.В. Вяткина  
инициалы, фамилия

Проектная часть  
наименование раздела

\_\_\_\_\_   
подпись, дата

Л. Н. Силютина  
инициалы, фамилия

Нормоконтролер

\_\_\_\_\_   
подпись, дата

Н. Л. Сигачева  
инициалы, фамилия



## СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	6
1 Теоретическая часть расширение рынка сбыта.....	8
1.1 Сущностью сбыта и сбытовой.....	8
1.2 Стратегия расширения и совершенствования предприятия.....	18
2 Аналитическая часть анализ финансово–хозяйственной деятельности предприятия ООО "Торговый дом "Ролби" .....	24
2.1 Характеристика предприятия.....	26
2.2 Предварительный анализ финансовой отчетности.....	28
2.3 Анализ активов.....	29
2.4 Анализ пассивов.....	34
2.5 Анализ финансовой устойчивости и ликвидности.....	35
2.6 Оценка эффективности деятельности предприятия .....	38
2.7 Заключительная оценка финансового состояния предприятия.....	41
3 Проектная часть расширение деятельности предприятия путем открытия торговой точки на примере ООО "Торговый дом "Ролби" .....	44
3.1 Обоснование предложения.....	44
3.2 Финансовый план мероприятия.....	46
3.3 Оценка эффективности мероприятия.....	53
Заключение.....	56
Список используемой литературы.....	58
Приложение А - Б.....	61

## ВВЕДЕНИЕ

Рано или поздно в каждом бизнесе рост продаж достигает своего пика и начинает падать. Почему происходит данная ситуация? Дело в том, что у рынка сбыта, имеется своя граница и когда-нибудь, объем продаж доходит до этой границы. Это может произойти в том случае, если длительное время не расширялись границы сбыта. Бизнес диктует свои правила и если рынком не заниматься, то, в конце концов, можно прийти к потере спроса. Следовательно, чтобы прибыль возрастала, а предприятие развивалось, следует целенаправленно заниматься расширением рынка.

Актуальность темы ВКР обусловлено тем, что каждое предприятие на определенной стадии своего развития сталкивается с необходимостью расширения каналов и рынков сбыта, для своего развития и получением преимущества над своими конкурентами. Принятие данных решений довольно серьезный и ответственный шаг, имеющий много вариантов решения которые будут определять маркетинговую стратегию предприятий и в конечном итоге успех или неудачу торговой деятельности предприятия. Данная работа ВКР рассматривает особенности сбыта и сбытовой политики.

Объектом исследования является предприятие ООО "Торговый дом" "РолБи" осуществляющая аренду и управление собственным или арендованным нежилым недвижимым имуществом .

Предметом исследования является пути расширения рынка сбыта и развития предприятия ООО "Торговый дом" "РолБи".

Практическая значимость дипломной работы определяется возможностью использования предложенных мероприятий для ООО "Торговый дом "РолБи"

Цель ВКР является разработка мероприятий по расширению рынков сбыта продукции.

В соответствии с этой целью в работе были поставлены следующие задачи:

- Исследовать теоретические основы сбыта и сбытовой политики , а также рассмотреть стратегии расширения рынка.
- Дать общую характеристику предприятию ООО «Парадиз»;
- Провести комплексный анализ деятельности, ООО "Торговый дом" "РолБи"
- Разработать мероприятия по расширению рынка сбыта продукции
- Рассчитать экономическую целесообразность от внедрения мероприятия

Для исследования и выполнения поставленных задач была использована бухгалтерская отчетность за 2015–2016 года.

Теоретической и методологической основой исследования явились опубликованные работы ученых, специализирующихся в сфере сбытовой деятельности.

ВКР определена целью и задачами исследования. Работа состоит из введения, трех частей, заключения и списка используемых источников.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Сейчас на просторах рынка наблюдается сильное увеличение конкуренции и каждое предприятие для поддержания себя на плаву, а также дальнейшего развития должно искать наиболее эффективные каналы сбыта продукции, и пути их лучшей оптимизации.

При изучении теоритического части мы рассмотрели такое направление развития предприятия как, расширение рынка сбыта его аспекты и нюансы взаимодействия различных факторов, а также влияние различных субъектов влияющих на предприятия при расширении рынка. После чего были рассмотрены различные стратегии для расширения, а также увеличения эффективности работы предприятия в которые входила и стратегия открытия торговой точки ее принципы и нюансы работы.

Эффективность планирования, каких либо мероприятий непрямою зависит от финансово хозяйственного состояния предприятия. Поэтому во второй чисти работы, был проведен анализ бухгалтерской отчётности предприятия, в том числе анализ пассивов и активов, анализ финансовой устойчивости и ликвидности, а также оценка эффективности деятельности предприятия ООО "Торговый дом "Ролби".

Из анализа отчетного периода видно что, у предприятия положительные финансовые результаты с хорошей динамикой развития. В общем, представленная организация является платежеспособным и хорошо развивающимся предприятием.

Валюта баланса по сравнению с предыдущим годом почти не изменилась. Актив баланса в основном представлен основными средствам, и можно отметить их эффективное использование так как, в показателях фондоемкости и фондорентабельности достаточно высокие значения и наблюдаются позитивные тенденции.

Также на предприятии наблюдается сильное преобладание собственного капитала над заемными средствами, что характеризует

предприятия как независимое от кредиторов. И так же это показывает высокий показатель коэффициента автономии.

При анализе выручки предприятия видно что, с каждым годом идет ее стабильное увеличение. Это же можно сказать и об остальных финансовых показателях.

На основании этого для дальнейшего развития и расширения предприятия, а также захвата большей доли рынка на территории Хакасии было предложено мероприятие по открытию новой торговой точки.

Для осуществления данного проекта нам понадобится инвестиции в размере 7 373,2 тыс.руб который будут выделены сомой организацией. Срок окупаемости данного проекта из расчетов по экономическому обоснованию составит 1 год и 3 месяца, что является хорошим результатом для такого типа проектов.

Также при расчетах показателей NPV и PI видно, что данный проект прибыльный и инвестиции в него эффективны.

Из расчетов всех показателей ясно, что проект окупится и за счет открытия новой торговой точки ООО "Торговый дом "Ролби" увеличит свой объем продаж, а также захватит еще одну часть доли рынка на территории Хакасии.

Федеральное государственное автономное  
образовательное учреждение высшего образования  
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Хакасский технический институт – филиал ФГАОУ ВО

«Сибирский федеральный университет»

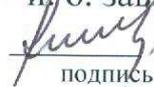
институт

«Экономика и менеджмент»

кафедра

УТВЕРЖДАЮ

и.о. зав. Кафедрой ЭиМ

 Т. Б. Коняхина

подпись      инициалы, фамилия

« 16 » 06 2018 г.

## БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

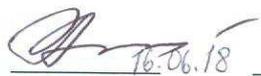
38.03.02 Менеджмент

код – наименование направления

Расширение рынка сбыта ООО "Торговый дом "Ролби"

тема

Руководитель

 16.06.18

подпись, дата

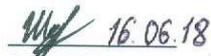
Зав. ПРС

должность, ученая степень

Л. Н. Силютина

инициалы, фамилия

Выпускник

 16.06.18

подпись, дата

С. А. Шура

инициалы, фамилия

Абакан 2018

Продолжение титульного листа бакалаврской работы по теме: Расширение рынка сбыта ООО "Торговый дом "Ролби"

Консультанты по разделам:

Теоретическая часть  
наименование раздела

 16.06.18 Л. Н. Сил'yтина  
подпись, дата                      инициалы, фамилия

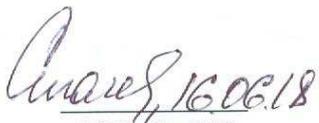
Аналитическая часть  
наименование раздела

 16.06.18 О. В. Вотикина  
подпись, дата                      инициалы, фамилия

Проектная часть  
наименование раздела

 16.06.18 Л. Н. Сил'yтина  
подпись, дата                      инициалы, фамилия

Нормоконтролер

 16.06.18 Н. И. Сигачева  
подпись, дата                      инициалы, фамилия