

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

38.03.01 Экономика
код – наименование направления

Расширение рынка сбыта на примере ООО ТПК “Проха”
тема

Руководитель	_____	_____	<u>Л.Н.Силютин</u>
	подпись, дата	должность, ученая степень	инициалы, фамилия
Выпускник	_____		<u>Т.Ш.Аскеров</u>
	подпись, дата		инициалы, фамилия

Абакан 2018

Продолжение титульного листа бакалаврской работы по
теме: Расширение рынка сбыта на примере ООО ТПК “Проха”

Консультанты по
разделам:

Теоретическая часть
наименование раздела

подпись, дата

Л.Н. Силютина
инициалы, фамилия

Аналитическая часть
наименование раздела

подпись, дата

инициалы, фамилия

Проектная часть
наименование раздела

подпись, дата

Л.Н. Силютина
инициалы, фамилия

Нормоконтролер

подпись, дата

Сигачева Н. Л.
инициалы, фамилия

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.

ЗАДАНИЕ
НА ВЫПУСКНУЮ КВАЛИФИКАЦИОННУЮ РАБОТУ
в форме бакалаврской работы

Студенту Аскерову Тимуру Шамиловичу

фамилия, имя, отчество

Группа 74-1 Направление 38.03.01 Экономика

номер

код

наименование

Тема выпускной квалификационной работы Расширение рынка сбыта на примере ООО ТПК “Проха”

Утверждена приказом по институту № 395 от 08.05.2018

Руководитель ВКР Л.Н. Силютин, Заведующий планово-финансовым сектором, ХТИ-филиал СФУ

инициалы, фамилия, должность, ученое звание и место работы

Исходные данные для ВКР Материалы преддипломной практики, научная литература.

Перечень разделов ВКР

1 Теоретическая часть. Разработка стратегии по расширению рынка сбыта

2 Аналитическая часть. Анализ финансово-хозяйственной деятельности

ООО ТПК ”Проха”

3 Проектная часть. Разработка мероприятий по увеличению рынка сбыта

ООО ТПК “Проха”

Перечень иллюстративного материала(слайдов)

Слайд 1.Титульный слайд

Слайд 2.Актуальность темы. Цели и задачи бакалаврской работы.

Слайд 3.Определение сбыта.

Слайд 4.Уровни стратегических решений.

Слайд 5.Краткая характеристика предприятия.

Слайд 6.Финансовые результаты предприятия.

Слайд 7.Конкуренты

Слайд 8.Расчет проведения мероприятия.

Слайд 9.Итоги проведенного мероприятия

Руководитель ВКР

подпись

Л.Н. Силютин

инициалы и фамилия

Задание принял к исполнению

подпись,

Т.Ш.Аскеров

инициалы и фамилия студента

« ____ » _____ 2018 г.

ВВЕДЕНИЕ

В последнее время рынок кондитерской продукции неизменно развивается. Сейчас в нем существует большая конкуренция, что заставляет предприятия использовать различные способы захват определенных сегментов.

Система сбыта является центральной во всей системе маркетинга. Именно в процессе сбыта готовой продукции выясняется, насколько точными и удачными были все использованные концепции и стратегии по продвижению товара на рынок. И если все оказалось так, как и было задумано, то покупатель обязательно заметит товар и прибыль- конечная цель любой предпринимательской деятельности- не заставит себя ждать. В противном случае, ни о каких высоких доходах и не стоит говорить.

Актуальность темы ВКР заключается в том, что в условиях современного рынка, для которого характерно ужесточение конкуренции, любое предприятие рано или поздно сталкивается с проблемой выбора наиболее эффективных каналов сбыта продукции, и процесса их оптимизации. Решения об организации сбыта продукции не только сложны, многовариантны, но и весьма ответственны, так как они будут определять маркетинговую стратегию и в конечном итоге успех производственной и торговой деятельности предприятия.

Объектом исследования является ООО ТПК "Проха".

Предметом исследования является методы, стратегии и мероприятия по усовершенствованию сбытовой политики предприятия.

Цель работы заключается в разработке мероприятий по расширению рынка сбыта ООО ТПК "Проха".

Для достижения цели этой работы необходимо решить ряд задач:

- 1) Изучение теоретических основ, стратегий для улучшения сбытовой политики предприятия
- 2) Проведение анализа финансово-хозяйственной деятельности ООО ТПК "Проха"
- 3) Разработка мероприятия по увеличению рынка сбыта предприятия.

Информационной аналитической базой преддипломной практики является годовая финансовая бухгалтерская отчетность ООО ТПК "Проха" за 2015, 2016 года.

Теоретической основой являются источники учебной и периодической литературы, методические материалы по финансам и анализу финансово-хозяйственной деятельности

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Изучив теоретические аспекты по проблеме исследования, можно сделать вывод о том, что сбыт продукции, играет исключительно важную роль в организации работы предприятия.

На основании проведенного финансового предприятия анализа были получены следующие данные: сумма имущества предприятия в 2016 году составляет 56 807 тыс. руб., причем большую часть составляет оборотные активы 53 464 тыс. руб.(94,1 %) . В структуре оборотных активов занимает материальные активы 53 267 тыс. руб.

В структуре внеоборотных активов наибольшую долю занимает финансовые вложения 1941 тыс. руб. (58,1).

Пассив характеризуется превышением заемного капитала (115,7%) над собственным (-15,7%), что говорит о сильной зависимости предприятия от внешних кредиторов.

Заемный капитал в 2016 году представлен краткосрочными и долгосрочными кредитами и займами, из них наибольшую часть составляют краткосрочные кредиты (76%).

По данным анализа финансовой устойчивости, можно сделать вывод о финансовой неустойчивости предприятия.

Финансовым результатом деятельности предприятия в 2016 году стал убыток 8 926 тыс. руб.

Предложенное мероприятие по расширению рынка сбыта значительно повлияет на финансовое состояние предприятия. За счет проведения данного мероприятия нам удалось не только сократить убытки, но и получить прибыль в размере 448 тыс. руб. Рентабельность продаж увеличился с – 7,7 % до 0,5%.

В ходе проделанной работы выполнены все поставленные задачи:

- 1)Изучение теоретических основ, стратегий для улучшения сбытовой политики предприятия
- 2) Проведение анализа финансово-хозяйственной деятельности ООО ТПК “Проха”
- 3) Разработка мероприятия по увеличению рынка сбыта нашего предприятия.

Исходя из расчетов предложенного мероприятия, можно сделать вывод, что оно благоприятно скажется на финансовом состоянии предприятия и является хорошим выходом из положения для него.

