

Таблица 3.12 – Объем реализации шоколада и аналогичных изделий в плитках и батончиках с начинкой или без начинки СП ОАО «Спартак» в 2015 – 2017 годах

Наименование показателей	Значение по годам			Темп роста, %	
	2015	2016	2017	2016/2015	2017/2016
1.Объем реализации, тонн	3264,0	3343,0	4 665,6	102,4	139,6
2.Объем реализации, тыс.руб.	25837	33394	43047	129,2	128,9

Примечание – Разработано автором на основе данных Приложения Е.

После использования упаковки в шоу-боксы предприятию удастся удерживать позиции и поддерживать средний темп роста объема продукции. Это произойдет благодаря функциям данной упаковки:

- красочной печати,
- коробка притягивает потенциальных покупателей и подталкивает к покупке товара,
- раскладка товара на прилавке требует меньше времени у консультантов-продавцов, что делает более желательной для торговых сетей заказ этой продукции, нежели конкурентов, которые шоу-боксы не применяют.

Средний темп роста объема производства продукции составит:

$$\sqrt{4665,6/3264}=1,20 \text{ или } 120\%$$

Рассчитаем объем реализации в результате мероприятия:

$$4\,665,6 \times 1,2 = 5599 \text{ тонн или}$$

$$43047 \times 1,2 = 51656 \text{ тыс.руб.}$$

Прирост продукции в стоимостном выражении:

$$51656 - 43057 = 8599 \text{ тыс.руб.}$$

При рентабельности продаж в 13,85% прирост прибыли составит:

$$8685 \times 13,85/100 = 1202,9 \text{ тыс.руб.}$$

Прирост чистой прибыли при этом составит (налог на прибыль 18%):