



**ЧОУ ВО ЮЖНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ (ИУБИП)
АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И БИЗНЕСА
КАФЕДРА ФИНАНСЫ, БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И
НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ**

Бакалаврская работа на тему:

**«Пути повышения
эффективности сбытовой
деятельности»**

Автор – Михайлов И.

Руководитель – к.э.н., доцент Киянова Л.Д.

Цель и задачи работы

Целью работы является разработка рекомендаций по повышению эффективности сбытовой деятельности «ИП Скопин К.И.», как представителя малого бизнеса, действующего в рамках розничной торговли

рассмотреть сущность сбытовой деятельности, а также ее виды, формы и методы

выявить возможности совершенствования сбытовой деятельности с учетом тенденций развития розничной торговли в современных условиях

проанализировать эффективность сбытовой деятельности -«ИП Скопин К.И.»



Сбытовая деятельность - это практика осуществления обмена материальными ценностями и услугами, т.е. особый вид деятельности, от которой зависят конечные результаты хозяйственной деятельности компании в целом.

Цель сбытовой деятельности заключается в обеспечении прибыльной работы предприятия



Классификация видов сбыта



По организации системы сбыта

- Прямой - непосредственная реализация продукции производителя к конкретному потребителю
- Косвенный - использование независимых торговых посредников в канале сбыта



По числу посредников

- Интенсивный - большое число оптовых и различных посредников. Цель: расширение сбыта, приближение товара к потребителю
- Селективный - ограничение числа посредников. Цель: достижение большого объёма продаж при сохранении контроля над капиталом сбыта
- Исключительный - малое (или единичное) число посредников. Цель: сохранение престижного образа и контроля за каналом сбыта



В зависимости от взаимоотношений между участниками

- Традиционная система сбыта - состоит из независимого производителя, одного или нескольких оптовых торговцев и одного или нескольких розничных торговцев.
- Вертикальная система сбыта - действует как единая система, включает производителя, одного или нескольких оптовых и розничных торговцев, преследующих общие цели.
- Горизонтальная система сбыта - объединение двух или более фирм в совместном освоении открывающихся маркетинговых возможностей на конкретном рынке .



В зависимости от особенностей товара

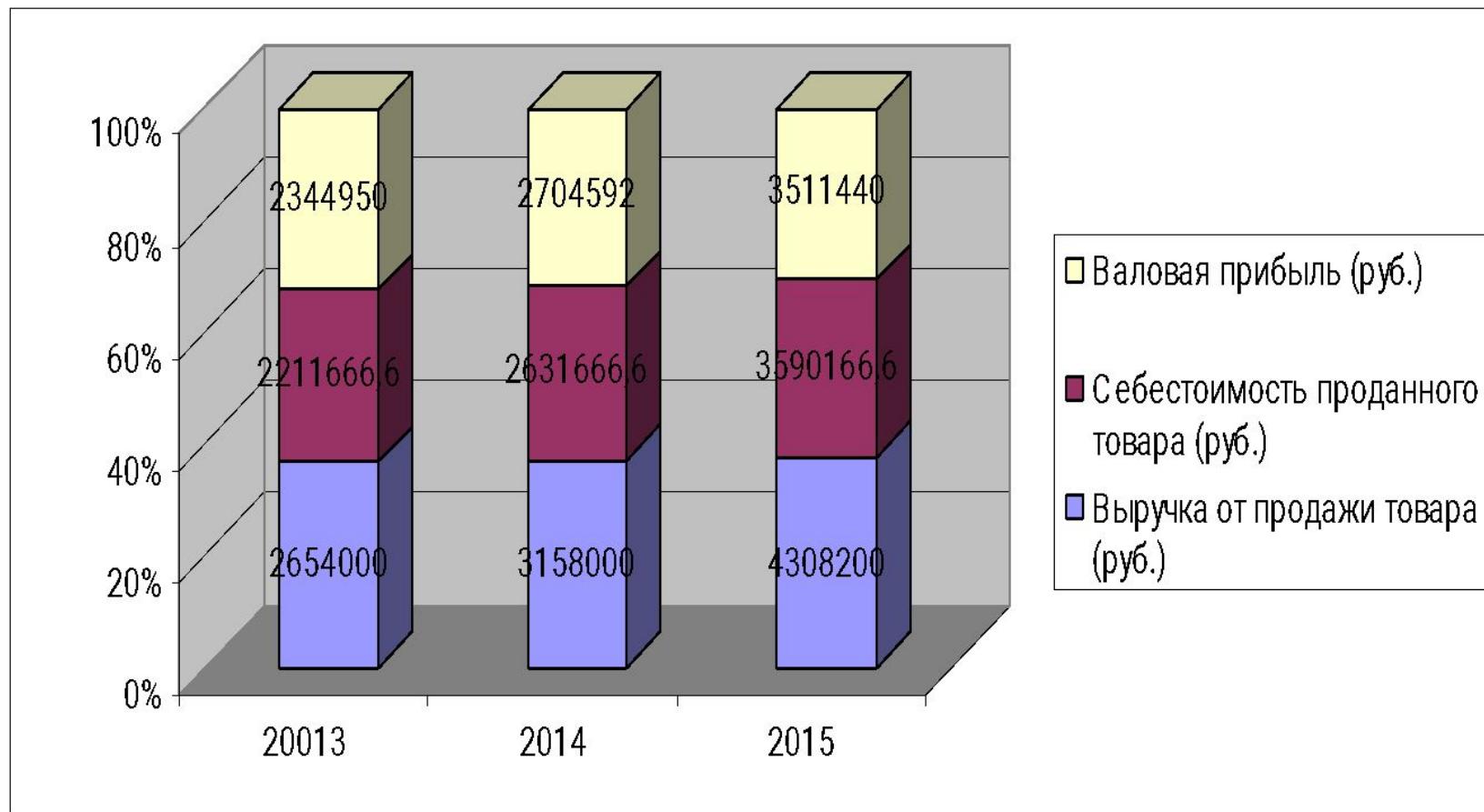
- Нацеленный сбыт - направлен на определенную группу покупателей (рыночный сегмент).
- Ненацеленный сбыт - маркетинговые мероприятия адресуются всем группам покупателей.



Анализ показателей финансово-хозяйственной деятельности «ИП Скопин К.И.» за 2013-2015

Показатели	2013г.	2014г.	темп роста, % 2014 к 2013	2015г.
1. Товарооборот (руб.)	2654000	3158000	118,99	4308200
2. Валовой доход	530800	631600	118,99	861640
3. Издержки обращения.	309050	453408	146,71	796760
4. Численность персонала, чел.	2	3	150	3
6. Фонд заработной платы	288000	432000	150,00	576000

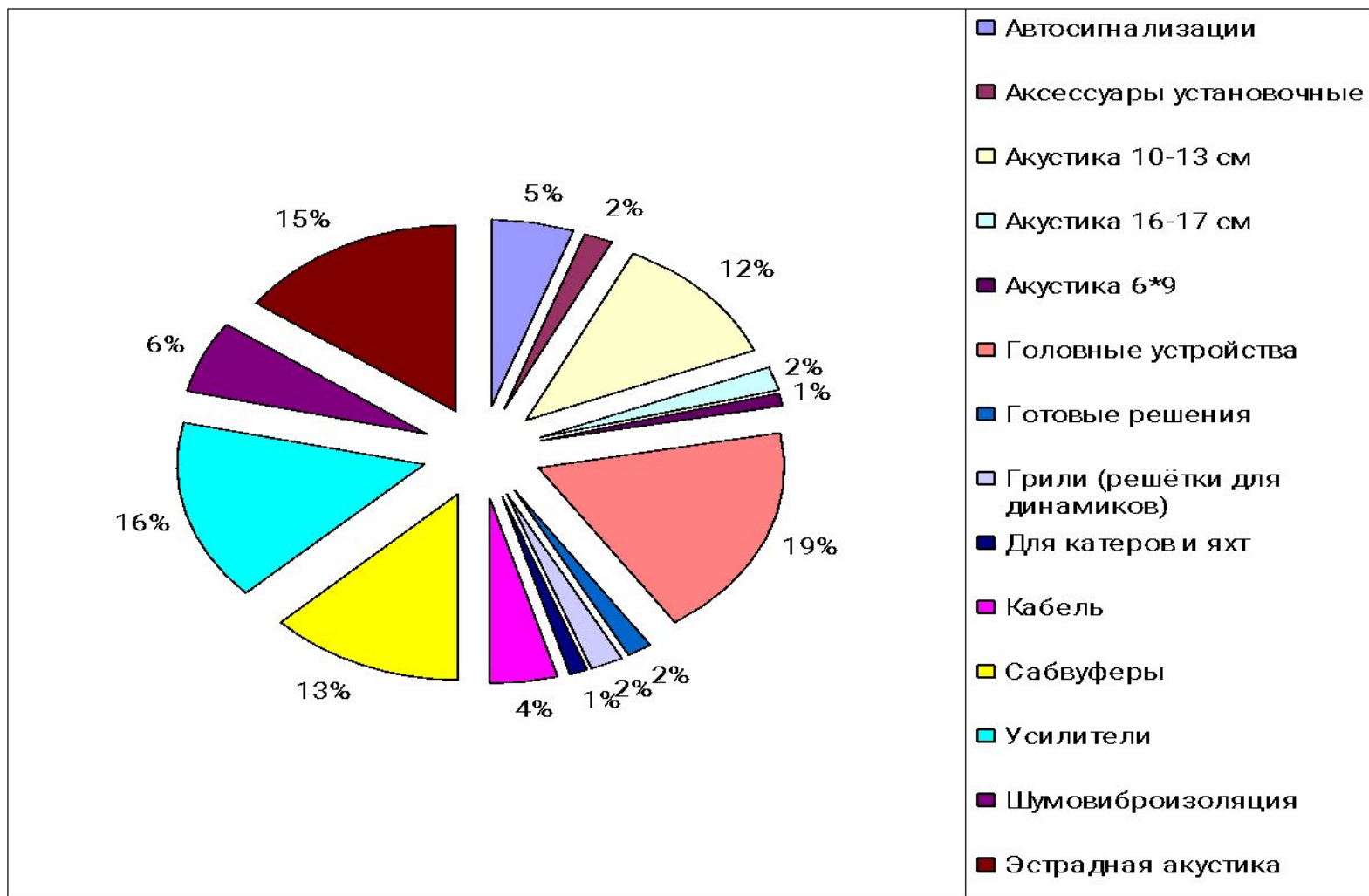
Динамика основных показателей «ИП Скопин К.И.» в 2013 - 2015 годах



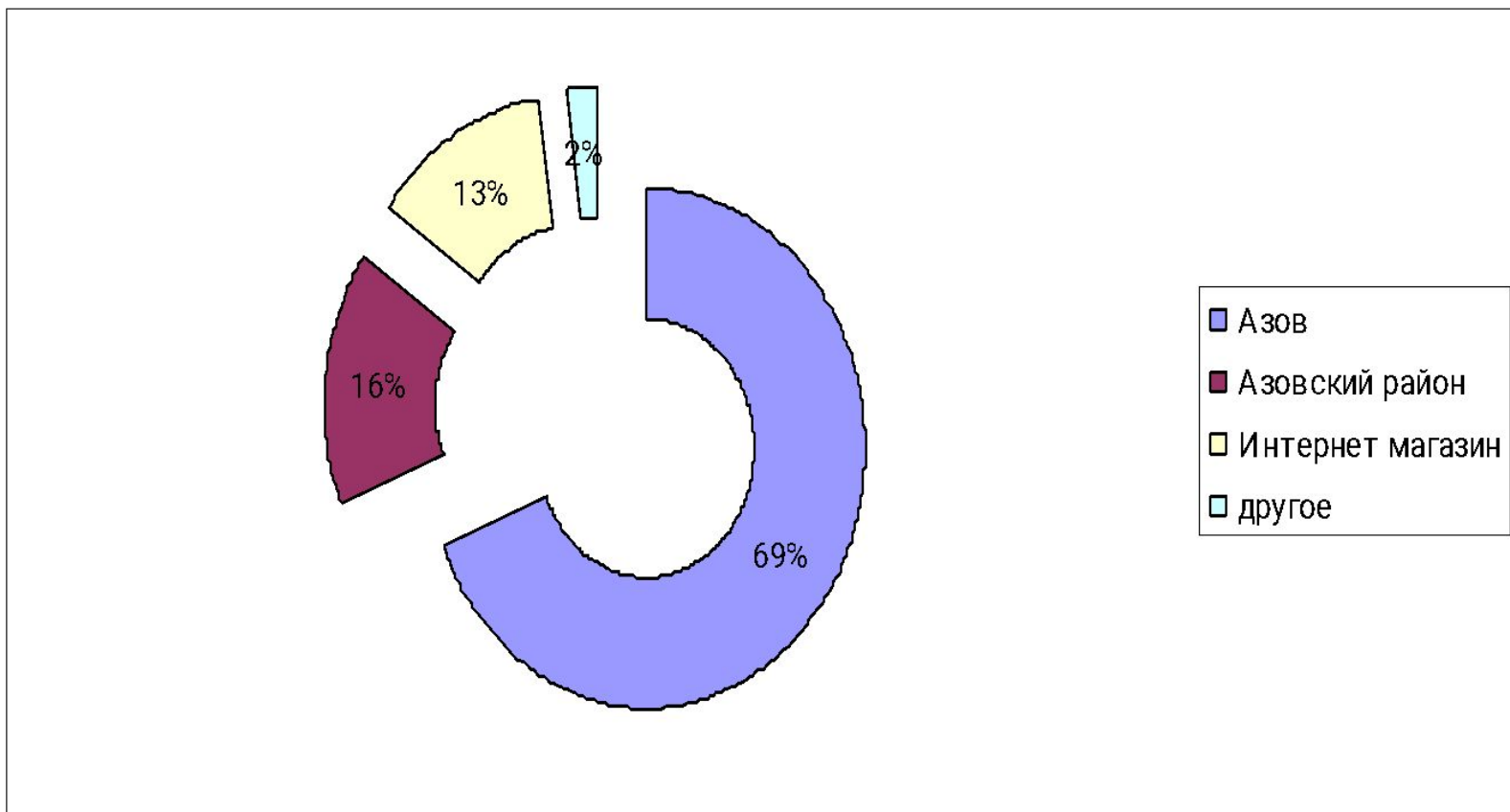
Конкурентоспособность «ИП Скопин К.И.» в 2015 г.

Фактор	Автоматгазин плус		Магазин «Record»
	показатель	балл	показатель
Качество товара	Высокое	5	Высокое
Широта ассортимента	760 наименований	5	2500 наименований
Месторасположение	Близкое	5	Близкое
Упаковка продукции	+	5	+
Рекламные материалы	+	5	+
Количество дилеров	+	5	-
Доля рынка, %	30,0	5	27,0
Количество баллов		39	

Структура продаж «ИП Скопин К.И.» в 2015 г. (по позициям)



структура сбыта продукции в «ИП Скопин К.И.» по основным клиентам в первом квартале 2016 года (в % к общему количеству продаж)

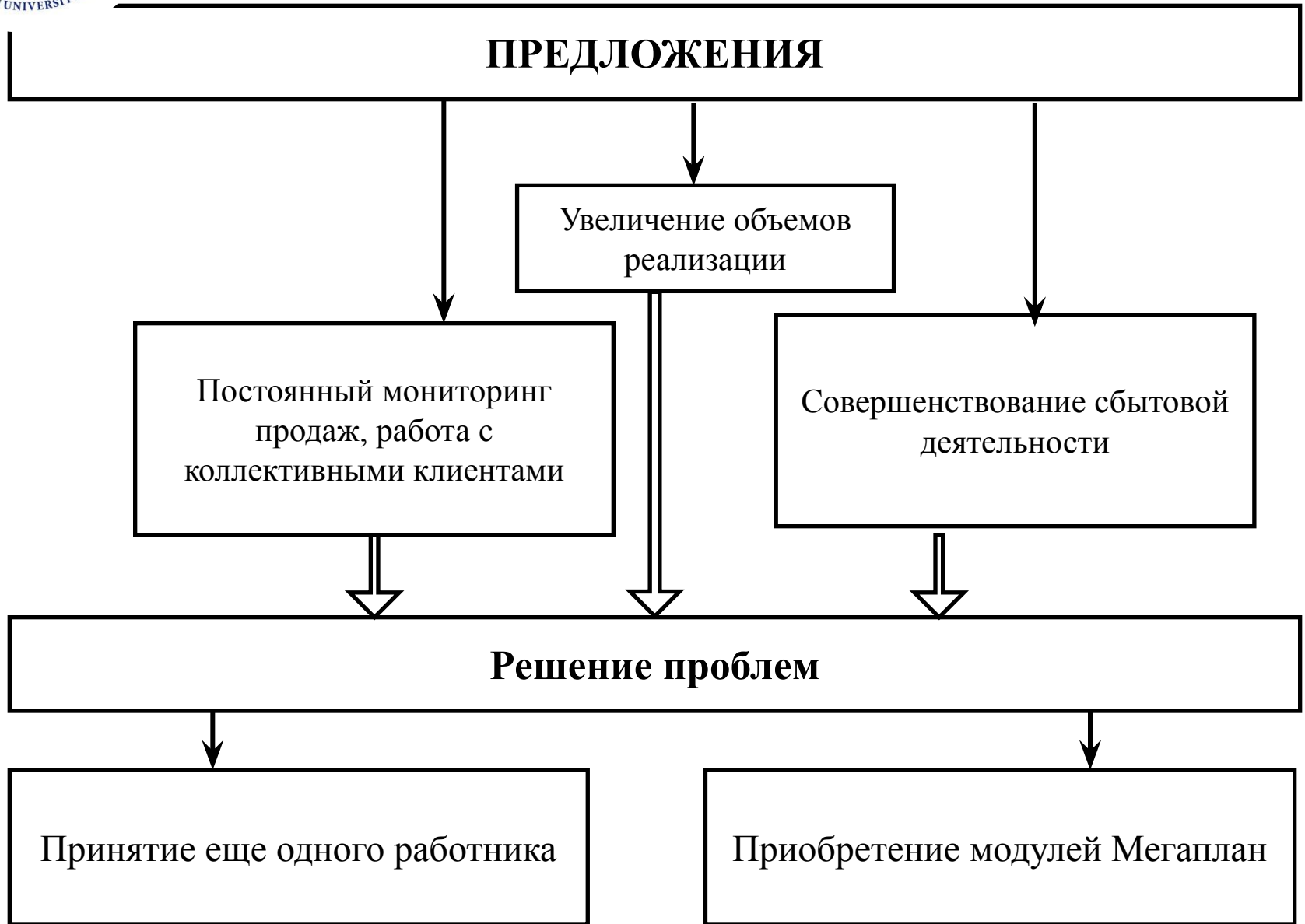


**Выводы по
результатам
анализа**

Сбытовая деятельность
организована с учетом
рынка данного вида
продукции

Нагрузка на одного
работника очень высока

Структура ассортимента недостаточно
широкая, что влечет за собой снижение
продаж





Прогноз увеличения товарооборота за счет предлагаемых мероприятий

Мероприятие	Размер увеличения
Принятие еще одного работника	115%
Приобретение модулей Мегаплан	120%
Итого (в абсолютном выражении)	5170040 руб.

Результат интеллектуальной деятельности

Выявлены следующие **проблемы**:

- Высокая трудовая нагрузка на одного работника
- Недостаточно широкая структура ассортимента , что способствует снижению продаж

Разработаны следующие **предложения**:

- Принятие еще одного работника
- Приобретение модулей Мегаплан.
- Расширение ассортимента, путем поиска новых поставщиков.

Ожидаемый результат:

- Увеличение прибыли на 20%.