

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ

ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
/МОСКОВСКИЙ ПОЛИТЕХ/

ФАКУЛЬТЕТ СОЦИАЛЬНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И УПРАВЛЕНИЯ
Кафедра «Менеджмент в сфере науки и технологий»

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

ТЕМА: «СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ СБЫТОВОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ (НА МАТЕРИАЛАХ ООО
«КОРПОРАЦИЯ ДНК»)

Группа: 13МП1СП

Студент: *Чечкова Анна Алексеевна*

Научный руководитель: *к.э.н., доцент Л.В. Широкова*

Москва, 2017 г.

Актуальность выбранной темы определяется тем, что в любое время для коммерческой организации ключевой задачей будет грамотное управление системой сбыта, так как она обеспечивает денежные поступления в компанию и обеспечивает прибыльную деятельность организации.

Цель - анализ сбытовой деятельности ООО «Корпорация ДНК» и разработка рекомендаций по ее совершенствованию.

Задачи:

- изложены теоретические и методологические основы управления сбытовой деятельностью;
- проведен анализ организации сбытовой деятельности в ООО «Корпорация ДНК» и выявлены связанные с этим проблемы;
- разработаны предложения по совершенствованию сбытовой деятельности ООО «Корпорация ДНК» и доказана их эффективность.

Объект исследования – ООО «Корпорация ДНК».

Предмет исследования – система управления сбытовой деятельностью ООО «Корпорация ДНК».

Организационная структура ООО «Корпорация ДНК»



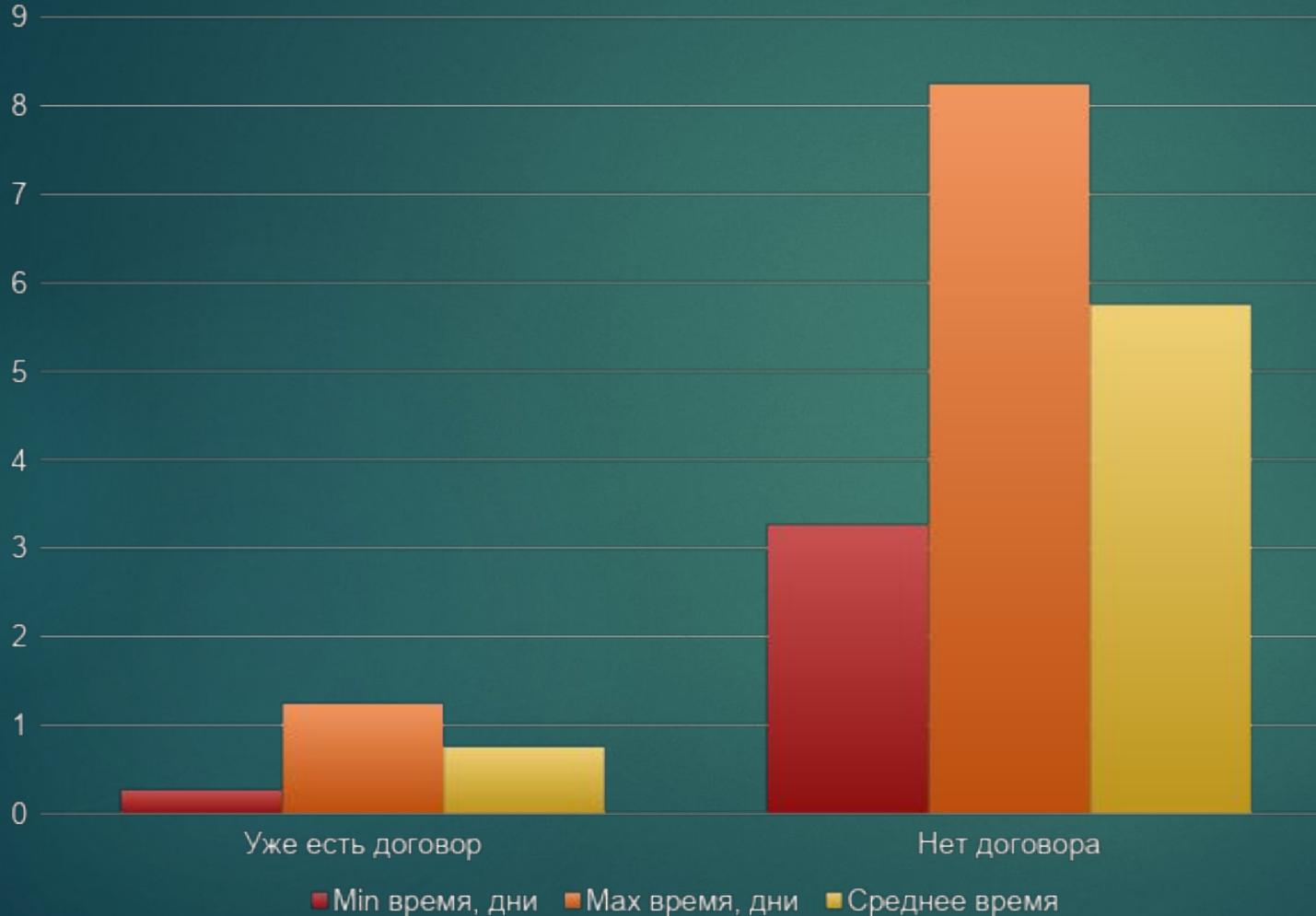
Основные экономические показатели ООО «Корпорация ДНК»

| Показатель | 2014 год | 2015 год | Отклонение, (+,-) | |
|---|---------------------|---------------------|-----------------------|--------|
| | сумма, тыс. руб. | сумма, тыс. руб. | в сумме, тыс. руб. | в % |
| Выручка (тыс.руб.) | 1 147 317 | 992 839 | - 154 478 | 86,54 |
| Себестоимость продаж(тыс.руб.) | 1 010 709 | 842 822 | -167 887 | 83,39 |
| Валовая прибыль (тыс.руб) | 136 608 | 150 017 | + 13 409 | 109,82 |
| Управленческие и коммерческие расходы (тыс. руб) | 84 678 | 103 417 | + 18 739 | 122,13 |
| Прибыль от продаж (тыс.руб) | 51 930 | 46 600 | - 5 330 | 89,74 |
| Чистая прибыль (тыс.руб) | 34 467 | 19 383 | - 15 074 | 56,24 |
| Средняя стоимость основных фондов (тыс.руб) | 9 547 | 8 026 | - 1 521 | 84,07 |
| Фондоотдача (тыс.руб.) | 120,18 | 123,70 | 3,52 | 102,93 |

SWOT-анализ ООО «Корпорация ДНК»

| Сильные стороны | Возможности |
|---|---|
| <ol style="list-style-type: none">1. Опыт работы более 20 лет;2. Эксклюзивная продукция;3. Квалифицированные технические специалисты;4. Хорошая репутация. | <ol style="list-style-type: none">1. Уменьшение числа конкурентов из-за экономического кризиса;2. Выход на новый рынок сбыта. |
| Слабые стороны | Угрозы |
| <ol style="list-style-type: none">1. Отсутствие четко выраженной стратегии;2. Несовершенная мотивирующая система поощрений персонала;3. Чрезмерный контроль руководством сбытовой деятельности;4. Низкая рентабельность. | <ol style="list-style-type: none">1. Ввоз конкурентами оборудования «в серую»;2. Повышение курса валют;3. Появление у конкурентов аналогичных эксклюзивных товаров;4. Появление новых ограничений в тендерном законодательстве;5. Ужесточение таможенного законодательства. |

Затраты времени на продажу в ООО «Корпорация ДНК»



В среднем на 1 сделку: 3,26 раб. дня.

Себестоимость 1 дня компании: 2 539,08 тыс. рублей.

Себестоимость 1 сделки: 8 277,40 тысяч рублей

Результаты оптимизации



■ Среднее время, дни

Среднее время на подписание договора до оптимизации: 4,25 раб. дня.

Среднее время на подписание договора после оптимизации: 2,75 раб. дня.

Время на подписание договора сократилось на 35%.

Система гарантированных сроков - СГС

|  ГАРАНТИИ |  СРОК |  УСЛОВИЯ |
|--|--|---|
| Выставление счета клиенту | 30 минут | если в счете не больше 15 позиций и все участники процесса доступны |
| Оформление отгрузочных документов | 40 минут | если в счете не больше 15 позиций и все участники процесса доступны |
| Корректировка ранее выставленного счета | 15 минут | если надо внести не более 10 изменений |
| Корректировка ранее созданных отгрузочных документов | 25 минут | если надо внести не более 10 изменений |
| Подготовка дубликатов ранее созданных документов | 15 минут | |
| Подготовка реестра оплаченных счетов | ежедневно к 11:30 | |
| Внесение платежей в 1С | | |

Результат введения СГС



Время на выставление счета сократилось на 71%.

Время оформления отгрузочных документов сократилось на 61%.

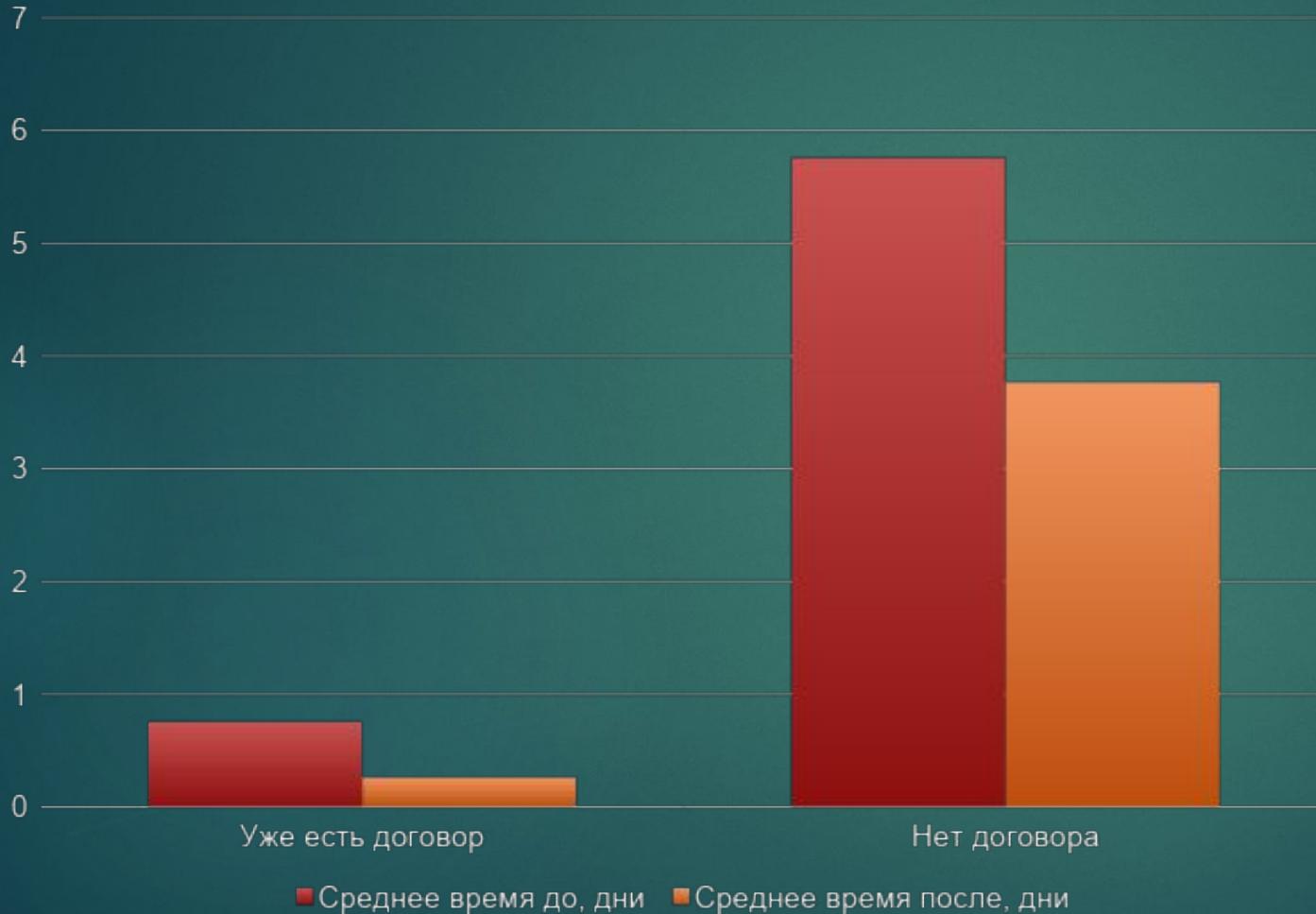
Результат автоматизации контроля отгрузок

Временные затраты на утверждение отгрузки



Временные затраты сокращены на $\approx 99\%$.

Результат совершенствования системы сбыта ООО «Корпорация ДНК»



Среднее время
на сделку до: 3,26
раб. дня.

Среднее время
на сделку после:
2,02 раб. дня.

Ускорение
процесса на 38%

Экономическая эффективность совершенствования управления сбытовой деятельностью ООО «Корпорация ДНК»

| | Затраты компании на сделку до оптимизации, тыс. руб. | Затраты компании на сделку после оптимизации, тыс. руб. | Отклонение (+/-), тыс. рублей |
|-------------------------------------|---|--|----------------------------------|
| Постоянный клиент (есть договор) | 1 929,70 | 685,55 | -1 244,15 |
| Новый клиент (нет договора) | 14 625,10 | 9 572,33 | -5 052,77 |
| Среднее значение | 8 277,40 | 5 128,94 | -3 148,46 |

- с постоянными клиентами затраты снижены на 65%
- с новыми клиентами затраты снижены на 35%
- в среднем затраты снижены на 38%

Спасибо за внимание!