

Презентация

к дипломной работе на тему:

**«СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ
АПК (НА ПРИМЕРЕ ОАО «АГРОКОМБИНАТ «ЮЖНЫЙ»»»**

Выполнил

студент УА-41: Можейко Е. И.

Научный руководитель

доцент: Ермалинская Н. В.

Цели дипломной работы

- ▶ Анализ совершенствования организации сбытовой деятельности на предприятиях страны.
- ▶ Анализ работы одного из предприятий посредством разработки и принятия управленческих решений в области сбыта.

Задачи дипломной работы

- ▶ Изучить сущность, дать определение и определить формы и функции совершенствования сбытовой политики на предприятии;
- ▶ Изучить состояние отрасли в стране, а так же на одном из отечественных предприятий; отразить общую систему управления сбытом на предприятии, указать ее организационную структуру управления;
- ▶ Выявить сильные и слабые стороны предприятия, внести предложения по совершенствованию работы предприятия.

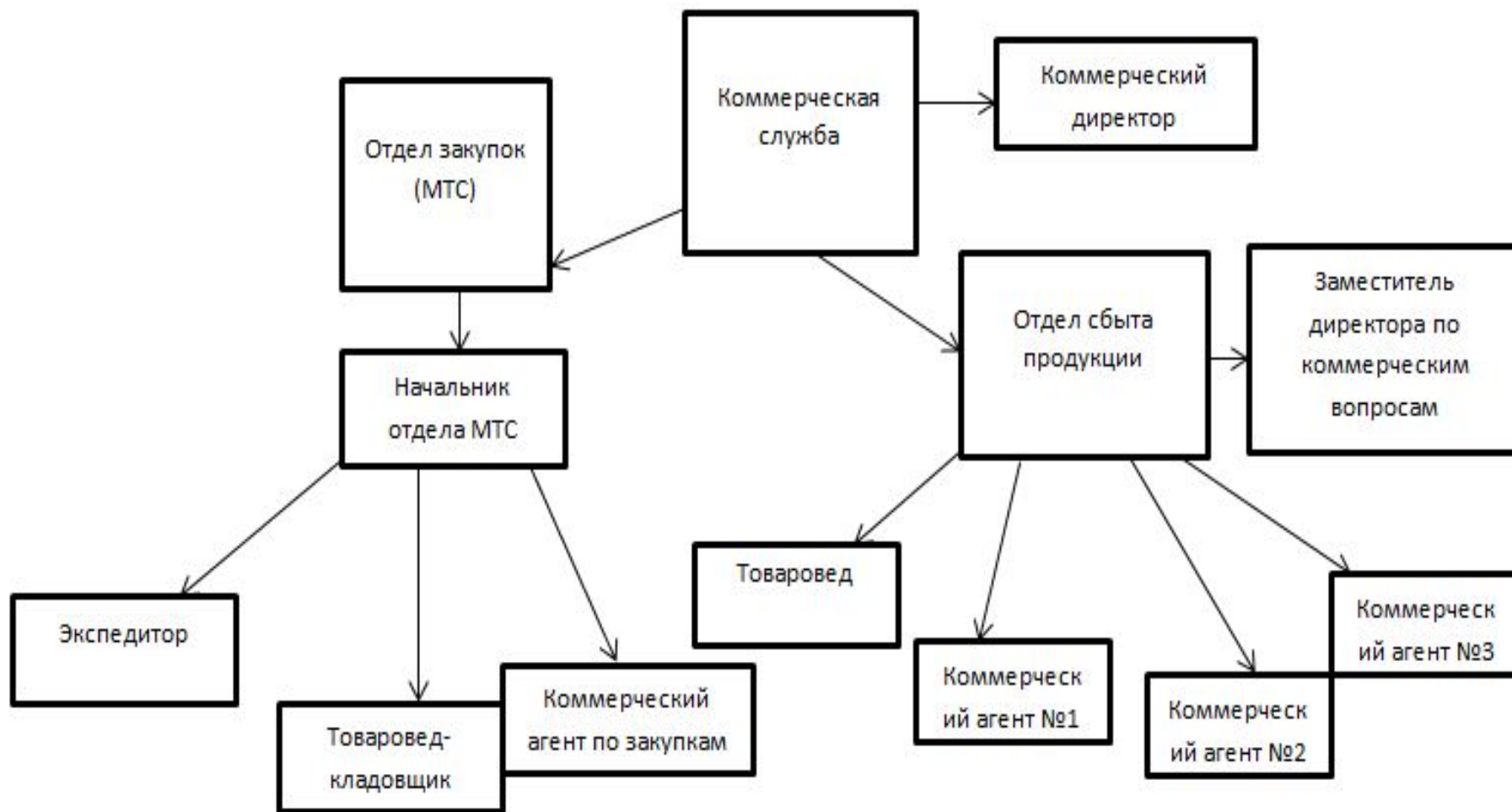
Основные технико-экономические показатели деятельности ОАО «Агрокомбинат «Южный» за период 2012-2014 гг

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Отклонение, (+,-)		Темп изменения, %	
				2013г. к 2012г.	2014г. к 2013г.	2013г. к 2012г.	2014г. к 2013г.
1	2	3	4	5	6	7	8
Объем производства продукции (работ, услуг) в отпускных ценах за вычетом налогов и сборов, млн. руб.	275809	346281	409592	70472	63311	125,6	118,3
Выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг, млн. руб.	154530	184150	233708	29620	49558	119,2	126,9
Себестоимость реализованной продукции, товаров, работ, услуг, млн. руб.	105002	162386	170975	57384	8589	154,7	105,3
Затраты на производство продукции (работ, услуг), млн.руб., в т.ч. Материальные затраты	169302	225141	279921	55839	54780	133	124,3
	104929	149064	180472	44135	31408	142,1	121,1
Затраты на 1 рубль товарной продукции, руб.	0,614	0,65	0,683	0,036	0,033	5,9	5,1
Валовая прибыль, млн. руб.	49528	21764	62733	-27764	40969	43,9	288,2

Основные технико-экономические показатели деятельности ОАО «Агрокомбинат «Южный» за период 2012-2014 гг

Чистая прибыль (убыток)	33752	3266	6046	-30486	2780	9,7	185,1
Рентабельность реализованной продукции, %	34,1	6,47	19,48	-27,63	13,01	19	301,1
Среднесписочная численность работников, чел.	801	800	779	-1	-21	99,9	97,3
Фонд заработной платы работников, млн. руб.	42482	51154	57473	8672	6319	120,4	112,4
Среднемесячная заработная плата, тыс. руб.	4420	5329	6148	909	819	120,6	115,4
Среднегодовая стоимость основных производственных средств, млн. руб.	300392	366325	395368	65933	29043	121,9	107,9
Среднегодовая стоимость собственного капитала, млн. руб.	390018	496816	557763	106798	60947	127,4	112,3
Материалоёмкость, руб./руб.	0,38	0,43	0,44	0,5	0,1	113,2	102,3
Материалоотдача, руб./руб.	2,63	2,32	2,27	-0,31	-0,05	88,2	97,8
Фондоёмкость, руб./руб.	1,09	1,06	0,97	-0,03	-0,09	97,2	91,5
Фондоотдача, руб./руб.	0,92	0,95	1,04	0,03	0,09	103,3	109,5
Рентабельность производства, %	11,24	0,89	1,53	-10,35	0,64	7,9	171,9
Рентабельность продаж, %	23,15	5,7	14,25	-17,45	8,55	246,2	2,5
Рентабельность собственного капитала, %	8,65	0,66	1,08	-7,99	0,42	7,6	163,6

Структура коммерческой службы



Развитие выставочно-ярмарочной деятельности предприятия

Рентабельность продаж можно рассчитать по формуле:

- ▶ $R_{rp} = 33309/233708 = 0,14$ – 2014 год
- ▶ $R_{rp} = 10504/184150 = 0,06$ – 2013 год
- ▶ $R_{rp} = 35774/154530 = 0,23$ – 2012 год

Наилучший показатель наблюдался в 2014 году, тогда как в 2013 году он составил лишь 0,06 %. В 2013 году наблюдалось падение спроса на региональном рынке.

Средний темп роста можно рассчитать по формуле:

- ▶ $T = \sqrt[2]{1,0 * 1,256 * 1,183} = \sqrt[2]{1,49} = 1,2207 = 122,07\%$
- ▶ $T_{пр} = 122,07 - 100 = 22,07\%$

Таким образом, среднегодовой прирост составляет 22,07%, что говорит о постоянном росте производства продукции.

Себестоимость реализованной продукции можно рассчитать по формуле:

- ▶ СебРП= 91248+13754=105002 млн. руб. – 2012 год
- ▶ СебРП= 151126+11260=162386 млн. руб. – 2013 год
- ▶ СебРП= 154615+16360=170975 млн. руб.-2014 год

Расходы, связанные с производством продукции, которая была реализована в течение отчетного периода, включая издержки производства и заработную плату работников. В ходе расчётов, удалось выяснить, что на предприятии наблюдается незначительный рост себестоимости, связанный в первую очередь с инфляционными процессами. В целях прекращения роста, предприятие на протяжении последних лет проводит политику импортозамещения сырья.

Прибыль от реализации можно рассчитать по формуле:

$Pr = 233708 - 170975 = 62733$ млн. руб. 2014-й год.

$Pr = 184150 - 162386 = 21764$ млн. руб. 2013-й год.

$Pr = 154530 - 105002 = 49528$ млн. руб. 2012-й год.

Прибыль от реализации значительно отличается друг от друга по годам, что, несмотря на рост объёма производства, говорит нам о постоянном изменении спроса. Тем не менее предприятие стабильно получает прибыль и стабильно функционирует. Отдельно стоит отметить сокращение экспорта продукции. С выручки в 708 тыс. дол в 2013 году до 463 тыс. дол. в 2014 году. Это говорит о, всё большей ориентации предприятия на местные



Расчет влияния факторов на изменение рентабельности продаж ОАО «Агрокомбинат «Южный» за 2012-2014 годы

Показатели	Значения показателя по годам			Отклонение (+; -)		Расчет влияния факторов	
	2012	2013	2014	2013 от 2012	2014 от 2013	2013	2014
1. Выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг, млн. руб.	154530	184150	233708	29620	49558	12,36	20,00
2. Себестоимость реализованной продукции, товаров, работ, услуг, млн. руб.	105002	162386	170975	57384	8589	-31,16	-3,68
3. Управленческие расходы, млн. руб.	13754	11260	16360	-2494	5100	1,35	-2,18
4. Расходы на реализацию, млн. руб.	0	0	13064	0	13064	0,00	-5,59
5. Рентабельность продаж, %	23,15	5,70	14,25	-17,45	8,55	-17,45	8,55

После выявления факторов, влияющих на рентабельность и, как следствие, на доходы ОАО «Агрокомбинат «Южный» можно дать рекомендации по их увеличению. Они сводятся к проведению плановых мероприятий по увеличению доходов, а также мероприятий по увеличению выручки от реализации и уменьшению расходов организации, преимущественно входящих в себестоимость продукции, в том числе коммерческих и управленческих расходов.

Расчет показателей эффективности стенда ОАО «Агрокомбинат Южный» в Международной выставке «ПРОДЭКСПО»

Показатель	2014 г.	2015 г.	Абсолютное отклонение, +/-	Темп роста, %
Затраты на проведение выставки, тыс. руб	60 451	85 250	24799	141
Количество посетителей выставки, чел	55000	60000	5 000	109,09
Количество посетителей стенда, чел	3000	4000	1 000	133,3
Затраты на одного посетителя, тыс. руб	20,15	21,3	1	105,7
Число продаж (контрактов)	30	65	35	216,7
Объем продаж, млн. руб	38700	83850	45 150	216,7
Затраты на установленные контакты, тыс. руб	125,9	111,0	-15	88,1
Затраты на впечатление, тыс. руб	20,15	21,31	1	105,8
Процент перспективных контактов, приведших к покупке, тыс. руб	6,25	8,46	2	135,4
Процент заинтересованных	16	19,2	3	120
Продажи на рубль затрат:	640,18	983,57	343	153,6

Таким образом, участие в выставке позволит обеспечить получение дополнительного экономического эффекта в размере 2 947 млн. руб. и обеспечит прирост рентабельности продаж на 1,95%, значение которой должно составить 16,2% ($14,25 + 1,95 = 16,2$).

Исходя из вышеперечисленных расчетов, можно сделать вывод о том, что предположительные результаты должны полностью окупить предстоящую выставку, то есть участие в данной выставке целесообразно.

Смета расходов на подготовку и выставочное функционирование ОАО «Агрокомбинат «Южный»

Расходы	Цена, млн р.
1	2
Регистрационный сбор	9,0
Стенд	60,0
Дополнительное оборудование (штендер, дегустационный стол, стулья)	15,0
Раздаточный материал (флаеры, брошюры)	1,5
Продукция для бесплатной дегустации	2,0
Транспортировка стенда на выставку	40,0
Уборка	0,5
Электричество (для ноутбука и подсветок)	1,0
Премия(10% от з/п) участникам выставки (Директор предприятия, коммерческий директор, зам. Директора по коммерческим вопросам, коммерческий агент №1,2,3) 6 человек	5,0
Подготовка персонала к выставке (обучение, а именно приглашение специалистов, которые провели бы тренинги для будущих участников в выставке)	23,0
Организация питания для персонала на выставке	5,0
ИТОГО:	162,0

Таким образом, итоговая сумма по предполагаемым расходам составила
162,0 млн р.

Сравнительная характеристика цен на разработку сайта отечественными организациями

Компания	Стоимость разработки, млн р.	Стоимость поддержания и развития, млн р. в год	ИТОГО расходы, млн р.
Компания «Astronim» http://www.astronim.com/	12,5	2,4	14,9
Компания «MixMedia» http://www.mixmedia.by/	10,8	4,8	15,6
Компания «Каспер Системс» http://www.kasper.by/	11,2	4,1	15,3

Информация относительно заявок поданных новыми покупателями через сайт ОАО «Агрокомбинат Южный» в 2014 году

Показатель	Значение
1	2
Количество поданных через сайт заявок от новых потребителей, шт	22
Количество заявок, дошедших до стадии заключения договора, шт	4
Количество заявок, по которым была осуществлена оплата и отгружена продукция, шт	2
Объем выручки от реализации продукции по сработанным заявкам, млн. руб.	414
Средняя рентабельность продукции, отгруженным по данным заявкам, %	13,7
Величина прибыли предприятия, полученной от выполнения заявок от новых клиентов, поданных через сайт, млн. руб.	56,2

Определение дополнительной прибыли ОАО «Агрокомбинат «Южный» от выполнения заявок, поданных через фирменный сайт после внедрения модернизации сайта на 2016 год

Показатели	Значение
1	2
Прогнозное количество поданных через сайт заявок от новых потребителей, шт	44
Прогнозное количество заявок, которые дойдут до стадии заключения договора, шт	8
Прогнозное количество заявок, по которым будет осуществлена оплата и отгружена продукция, шт	4
Прогнозный объем выручки от реализации продукции по сработанным заявкам, после модернизации сайта млн р.	828
Средняя рентабельность продукции, отгруженным по данным заявкам (аналогично уровню 2014 года), %	13,7
Прогнозная величина прибыли организации, полученной от выполнения заявок от новых клиентов после модернизации, млн р.	112,4
Затраты на реализацию предложенного мероприятия, млн р.	19,7
Дополнительная прибыль ОАО «Агрокомбинат «Южный» (Прибыль в новом году – затраты – прибыль в 2014 году), млн р.	36,5

По данным таблицы, прогнозная дополнительная прибыль организации от реализации предложенного мероприятия по совершенствованию фирменного сайта ОАО «Агрокомбинат «Южный», составит 36,5 млн р.

Совершенствования управления сбытом путём премирования работников

С целью совершенствования сбытовой политики предлагается в ОАО «Агрокомбинат «Южный» ввести мотивирующие выплаты за дополнительный объем реализации. Так, при условии реализации сверх плановых показателей ввести ранжирование премий.

Размеры премий определяются на основании действующих премиальных положений, в которых устанавливаются показатели, условия и исходный уровень премирования; базы для начисления премий; источники выплаты премий; шкалы премирования; правила определения степени выполнения показателей премирования; порядок начисления и сроки выплаты премий.

Экономический эффект составит разницу между приростом прибыли от реализации и дополнительными затратами – в нашем случае на годовой премиальный фонд.

$6952 - 33,75 = 6918,25$ млн р.

Данное мероприятие приведет к побуждению работников в поисках дополнительных объемов сбыта продукции, что для акционерного общества является положительным, так как приведет к росту объема производства, объему реализации продукции, увеличит коэффициенты оборачиваемости, вырастет прибыль от реализации. Работники организации в результате мотивационной программы повысят уровень производительности и соответственно, материальное вознаграждение, что является определяющим в современных рыночных условиях.

Спасибо за внимание!