

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»



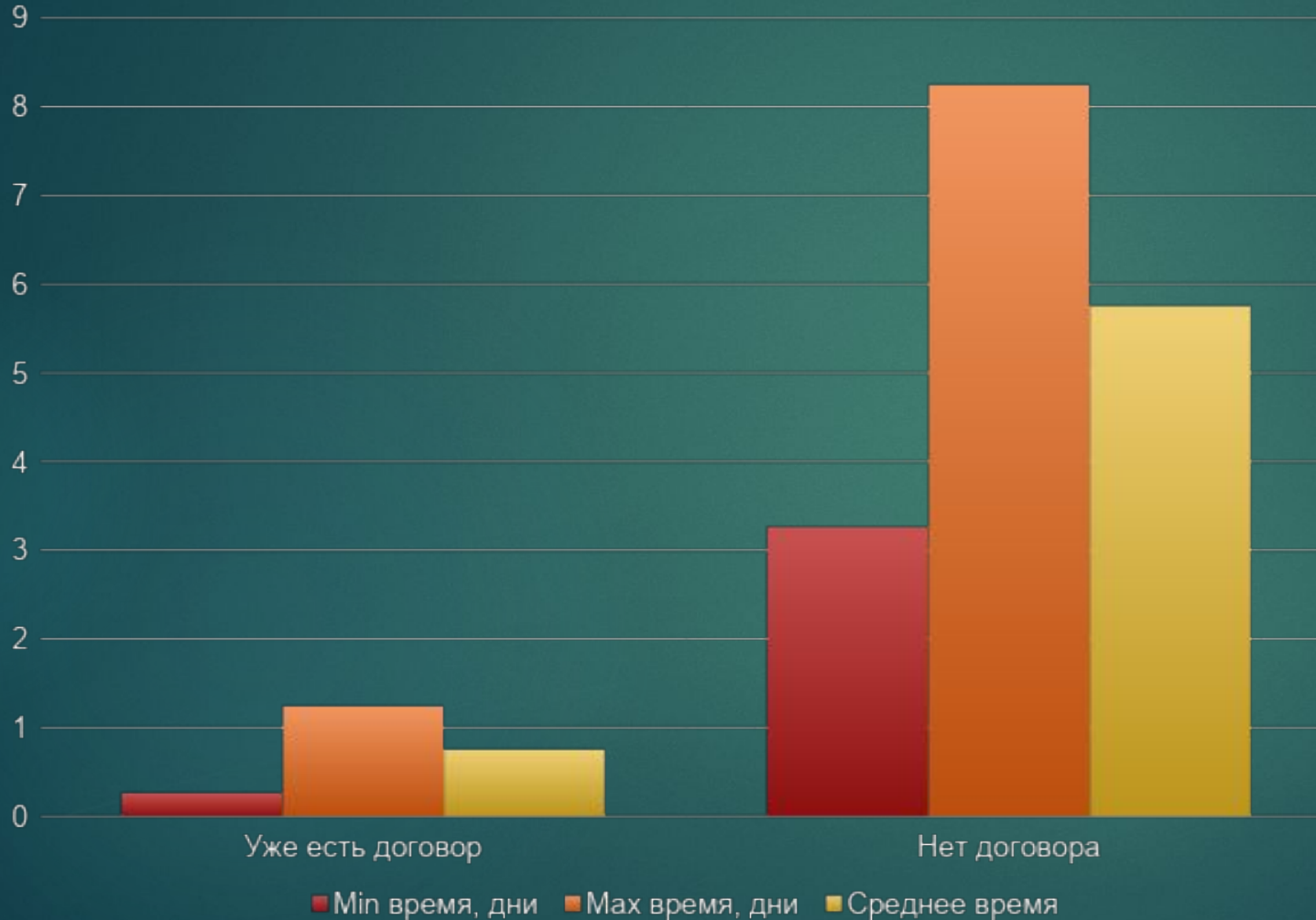
# Основные экономические показатели ООО «Корпорация ДНК»

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

# SWOT-анализ ООО «Корпорация ДНК»

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

# 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%.

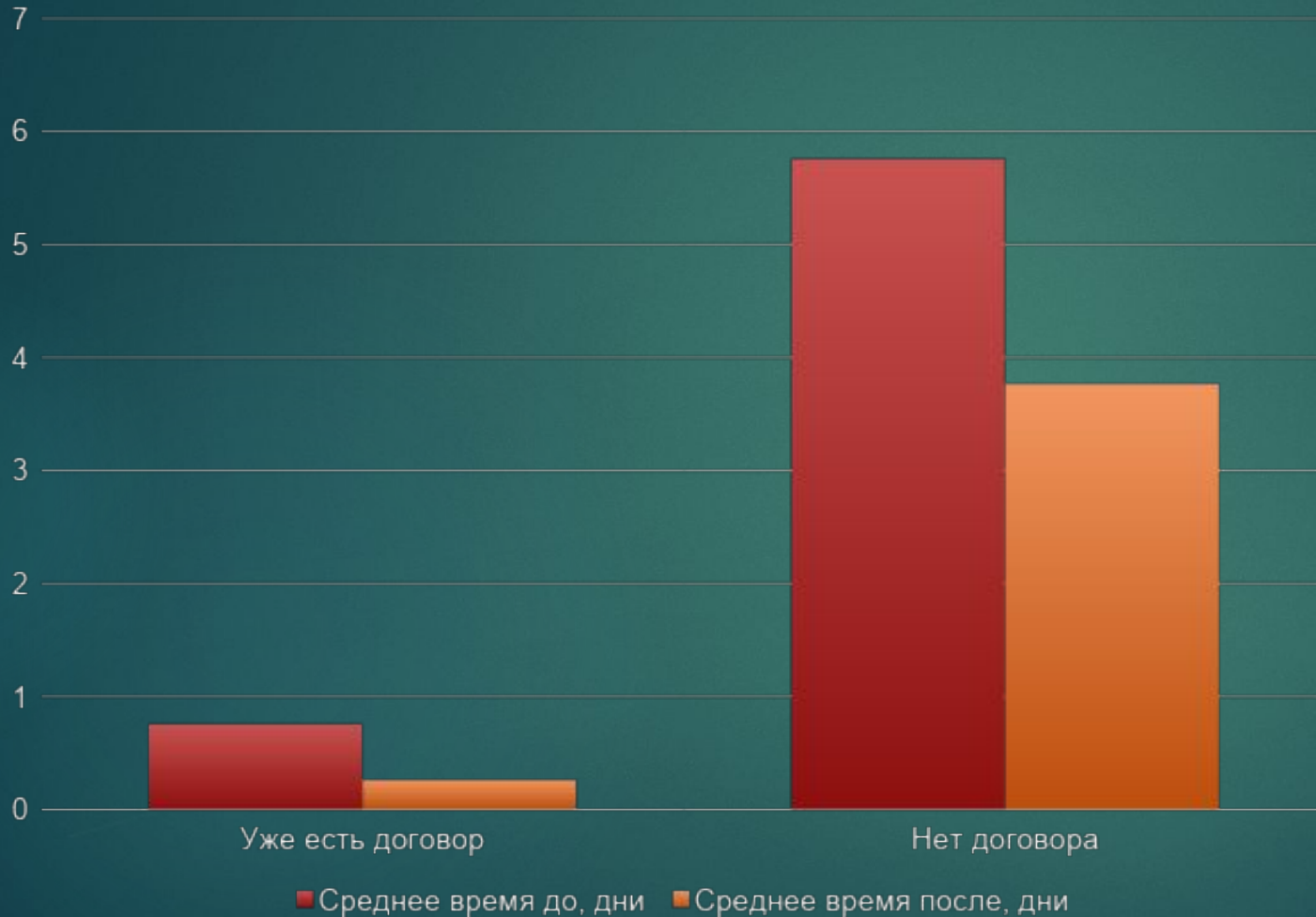
# Результат автоматизации контроля отгрузок

## 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!