

# Презентация к Выпускной квалификационной работе

**Тема: *Анализ мероприятий по повышению эффективности  
деятельности предприятия (на примере организации ООО  
«ВВЛ»)***

Выполнил студент группы 1543  
Руководитель

В.В. Поляков  
А.А. Зайцев

---

2016 год

# План Бакалаврской работы

Цель работы	Задачи	Предмет исследования	Объект исследования
Разработка мероприятий по повышению эффективности деятельности компании ООО «ВВЛ».	Проанализировать деятельность транспортно-экспедиционной компании ООО «ВВЛ»  Выявить слабые стороны компании  Разработать мероприятия по повышению эффективности деятельности компании	Изучение деятельности компании. Способы повышения эффективности деятельности.	Транспортно-экспедиционная организация ООО «ВВЛ»
Учет затрат и отражение прибыли от внедрения предложений.	Рассчитать эффективность внедрения предлагаемых мероприятий		



# Транспортно- экспедиционная организация ООО «ВВЛ»

ООО "ВВЛ" является перспективной российской транспортной организацией.

Целью деятельности Общества является оказание транспортных услуг для удовлетворения потребностей общества и получения прибыли.

Основным видом деятельности организации ООО «ВВЛ» является оказание транспортных услуг по России и в странах ближнего зарубежья. Перевозки грузов организацией ООО «ВВЛ» осуществляются как собственным, так и привлеченным автопарком. ООО «ВВЛ» выступает не только, как перевозчик, но и как экспедиторская компания, привлекая к сотрудничеству партнёров и используя их подвижной состав.

Так же ООО «ВВЛ» осуществляет полный комплекс услуг в области таможенной и транспортной логистики

# Транспортно-логистический аудит.

## Выявление проблем и формирование их решений.

### Этапы проведения аудита:

- 1) Предварительное ознакомление с деятельностью компании сбор необходимой информации, составление и отправка запросов;
- 2) На основе собранной информации изучаются цели , задачи и стратегии компании;
- 3) Проведение интервью с персоналом;
- 4) Анализ информации;
- 5) Выявление потенциала компании;
- 6) Предоставление отчета руководству.



# ПРОБЛЕМЫ И ИХ РЕШЕНИЕ

---

## Проблемы:

- 1) *Проблемы при обслуживании клиентов*
- 2) *Проблемы транспорта*
- 3) *Проблемы маркетинга*
- 4) *Финансовые проблемы*
- 5) *Проблемы менеджмента*

## Решение:

- 1) Разработать и внедрить автоматизированную систему взаимосвязей с клиентами, которая объединит все данные по клиентам и произведет их классификацию
- 2) Мониторинг GSM.
- 3) Ввести в должность директора по развитию, разработать рекламу.
- 4) Вести учет дебиторов, вводить штрафы за просроченные платежи.
- 5) Ввести единый документооборот, перераспределить функции специалистов, провести мероприятия по повышению уровня квалификации и компетентности персонала.

# Предложение по созданию автоматизированной системы

Регистрация исполнения сделок, контактов с контрагентами.

## Система CRM



# Затраты по мероприятию «Система CRM»



<b>Критерий/расходы</b>	<b>Microsoft Dynamics CRM(тыс.руб.)</b>
<b>Общесистемное программное обеспечение</b>	80
<b>CRM-лицензии</b>	240
<b>Сопровождение CRM</b>	120
<b>Интеграция с другими программами</b>	50
<b>Итого</b>	490

# Предложение по введению в должность директора по развитию



Затраты на размещение объявлений на сайтах поиска работы в интернете:

№ п/п	Сайт	Стоимость тыс.руб.	Срок дн.	Обновление вакансии
1	Superjob	4	30	Еженедельно
2	HeadHunter	3	30	Каждые три дня
<b>Итого</b>		7		



# Предложение по созданию рекламных мероприятий

Оценка транзитной рекламы как канала распространения:

Преимущества	Недостатки
Широкий охват	Отсутствие избирательности (не позволяет охватить определенные сегменты аудитории)
Охват локальных рынков в сочетании с высокой частотностью рекламных показов.	Мимолетность, лаконичность сообщения.
Гибкость	Достижение только специфических аудиторий для рекламы
Высокий уровень воздействия	Ограниченное рекламное пространство
Низкая стоимость рекламного контакта	Необходимость частого контроля

### Затраты на пошив тентов с рекламой:

№ п/п	ТС	Количество единиц	Затраты (тыс.руб)
1	Тент	4	25
<b>Итого</b>			<b>100</b>

### Затраты на оклеивание ТС графическими изображениями:

№ п/п	ТС	Количество единиц	Затраты (тыс.руб)
1	Рефрижератор	3	30
2	Citroen	1	5
3			
<b>Итого</b>		<b>5</b>	<b>35</b>

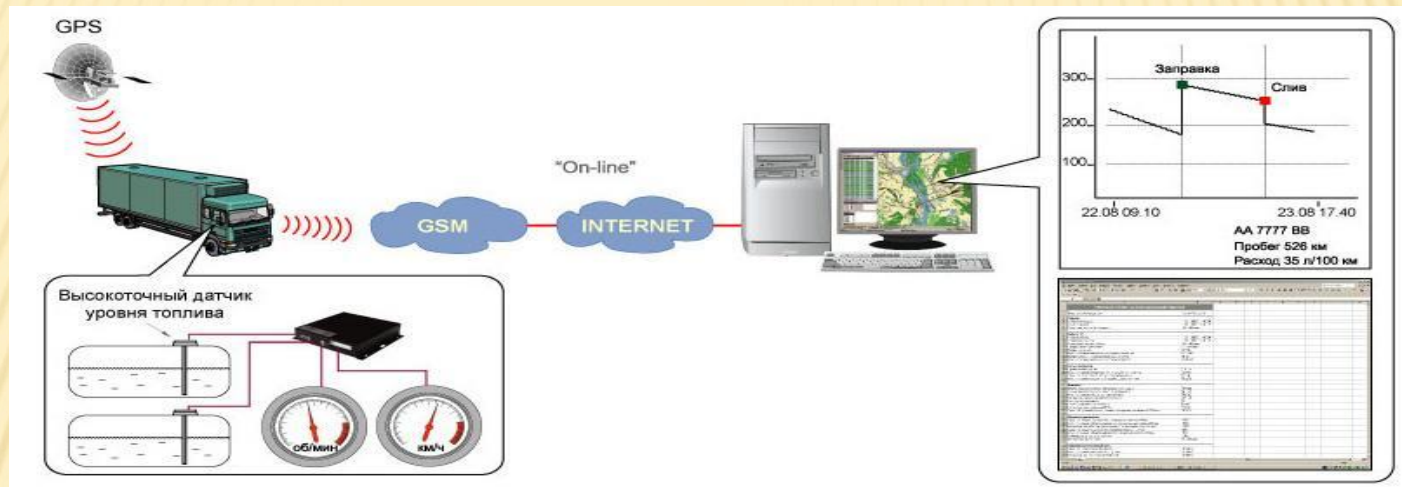
# РЕКЛАМА

able-to-win.ucoz.ru

Доходы от сдачи в аренду места под рекламу:

№ п/п	ТС	Количество о единиц	Доход в месяц (тыс.руб)	Доход в год (тыс.руб)
1	Полуприцеп	7	105	1260

# Предложение по внедрению системы контроля расхода топлива



Затраты на установку системы контроля расхода топлива:

№ п/п	ТС	Количество единиц	Стоимость датчика (тыс.руб)
1	Тягач	7	21
<b>Итого</b>			<b>147</b>

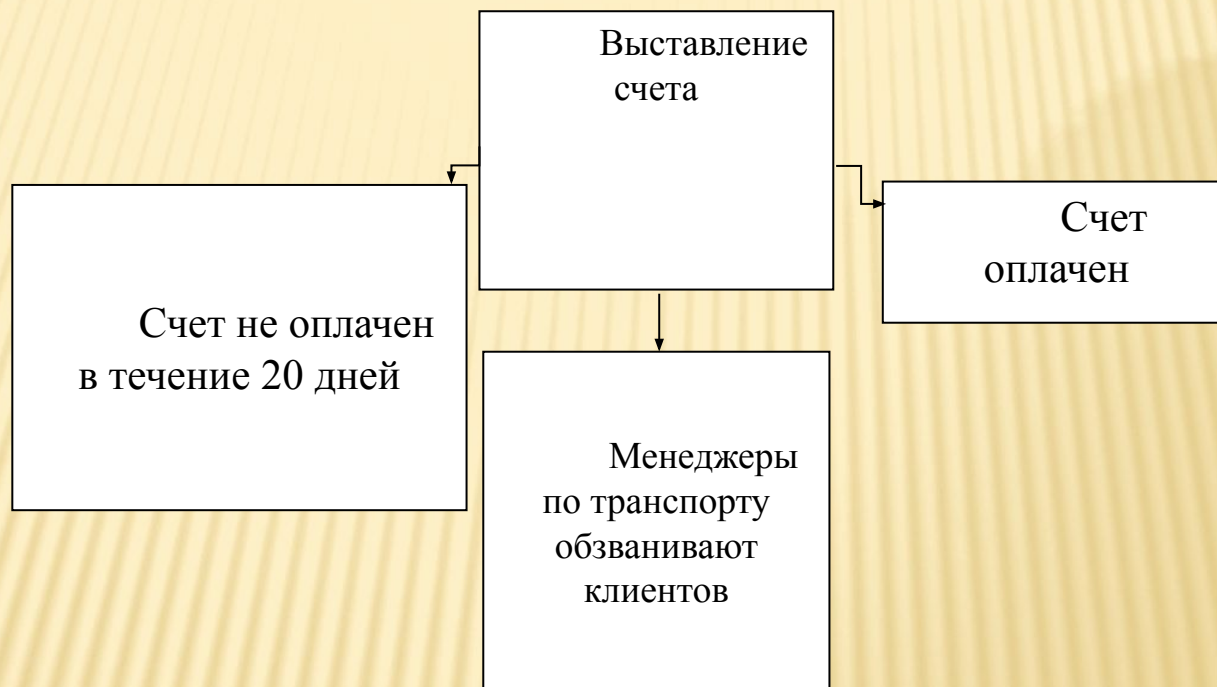
# Предложение по увеличению автопарка

## Затраты на покупку транспортных средств:

№ п/п	Наименование	стоимость, (тыс.руб.)
1	Приобретение автомобиля Ivesco Daily	1700
2	Приобретение автомобиля КАМАЗ 4308	1900
<b>Итого</b>		<b>3600</b>



# Предложение по учету дебиторской задолженности

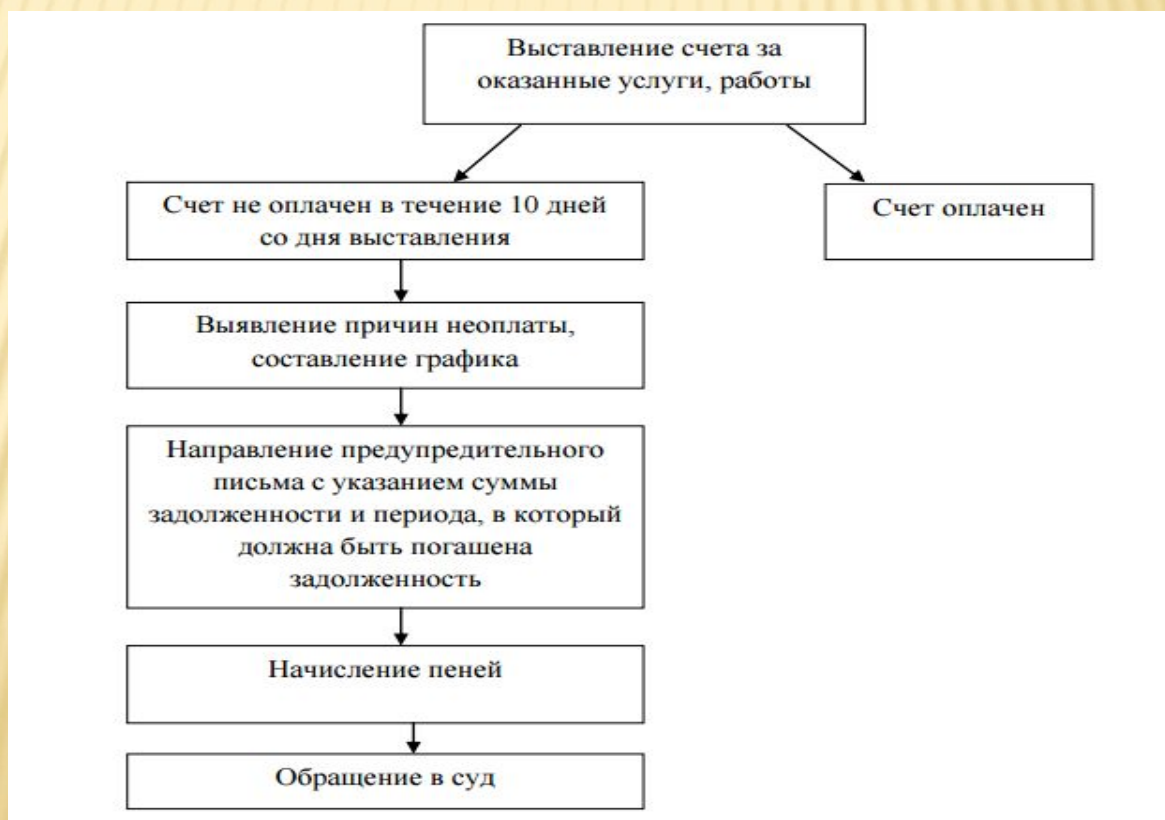


***Не эффективная схема работы с дебиторами***

## Пример реестра задолженности клиентов:

Наименование организации	№, дата счета	Сумма	Сумма оплаты	Период просрочки
xxx	xxx	xxx	xxx	xxx

## Эффективная схема работы с дебиторами



# Оценка потенциальной эффективности предлагаемых мероприятий

---

1. Предложение по созданию автоматизированной системы;
2. Предложение по введению в должность директора по развитию;
3. Предложение по созданию рекламных мероприятий;
4. Предложение по внедрению системы контроля расхода топлива;
5. Предложение по увеличению автопарка ;
6. Предложение по учету дебиторской задолженности.



## Расчет эффективности предложения по созданию автоматизированной системы

Ранг	Цель	Вес	Отчетный показатель в 2015г. (P <sub>о</sub> )	Планируемый показатель 2016г. (P <sub>п</sub> )	Достигнутый результат 2015г. (тыс.руб)	Коэффициент достижения цели (K)
2	Увеличение объема прибыли	0,2	11700	14040	n1	1
	Увеличение клиентской базы	0,2	90	108	n2	2
3	Сокращение времени, заказчиков	0,3	30	21	n3	3

## Расчет эффективности предложения по введению в должность директора по развитию

Прибыль  $11\,700\,000 * 3\% = 351\,000$  руб.

Годовые затраты на внедрение составят:  $202800\text{руб} + 7000\text{руб} = 209800\text{руб}$ .

Срок окупаемости рассчитывается как отношение затрат к прибыли из расчета  $12$  месяцев  $209800/351000 * 12 = 7,1$

## Предложение по созданию рекламных мероприятий

$$P = (\Pi / Z) \cdot 100 \%$$

где  $\Pi$  — прибыль, полученная от рекламы;

$Z$  — затраты на рекламу

Для компании ООО «ВВЛ» прибыль составит  $11700 \cdot 3\% = 351000$ руб.

Затраты компании 135000руб.

$$P = (351000 / 135000) \cdot 100\% = 260\%$$

# **Предложение по внедрению системы контроля расхода топлива**

В ходе проведения опроса транспортных компаний, которые уже установили систему контроля расхода топлива, было выявлено, что окупаемость системы не превышает 4-х месяцев с момента установки оборудования.

Следовательно, установка системы контроля расхода топлива позволит через 4 месяца, снизить издержки на ГСМ и повысить прибыльность транспортно-экспедиционной компании ООО «ВВЛ».

# Предложение по увеличению автопарка

Рассчитываем эффективность мероприятия с использованием коэффициента окупаемости инвестиций ROI (Return On Investment), который показывает рентабельности вложений.

$$\text{ROI} = (\text{доход}) / \text{сумма инвестиций} * 100\%$$

$$\text{ROI} = 4800000 / 3750420 * 100\% = 128\%$$

Внедрение предложения можно считать эффективным.

# Предложение по учету дебиторской задолженности

Структура просроченной дебиторской задолженности клиентов:

Дебиторы	Просрочка 0-30 дней (тыс. руб)	Просрочка 30-60дней (тыс. руб)	Просрочка свыше 60 дней (тыс. руб)	Итого (тыс. руб)	Доля (%)
ООО«Новая волна»	110			110	10,4
ООО«Оптима»			180	180	16,9
ООО «Балтинтер»	80	10		90	8,5
ООО «Градиент»		120		120	11,4
ООО «Мастер-М»		140		140	13,2
ООО«Грандэкаунт»	90			90	8,5
ООО « Экспресс»			160	160	15,1
ООО «Дел»	90			90	8,5
ООО «Мир»		80		80	7,5
Итого (тыс. руб)				1060	100

# Итоговая оценка эффективности предложений

## Сводная таблица мероприятий :

№ п/п	Вид мероприятия	Планируемый показатель эффективности	Планируемый показатель в числовом выражении	Затраты на мероприятие руб.
1	Внедрение автоматизированной системы	Увеличение прибыли	20%	490000
2	Введение в должность директора по развитию	Увеличение прибыли	3%	209800
3	Рекламные мероприятия	Увеличение прибыли	3%	135000
4	Внедрение системы контроля топлива	Сокращение затрат	10%	147000
5	Увеличение автопарка	Увеличение заказов	400	3750420
6	Учет дебиторов	-	-	-

## Финансовые показатели реализации мероприятий:

№ п/п	Вид мероприятия	Прибыль отчетного периода тыс.руб	Планируемая прибыль тыс.руб
1	Внедрение автоматизированной системы	11700000	14040000
2	Введение в должность директора по развитию		12051000
3	Рекламные мероприятия		12051000
4	Повышение квалификации		11813490
5	Внедрение системы контроля топлива		11875000
6	Увеличение автопарка		4800000
7	<b>Учет дебиторской задолженности</b>		-



**СПАСИБО**