

Уважаемые члены государственной аттестационной комиссии!

Слайд 1. Вашему вниманию предлагаются основные результаты выпускной квалификационной работы.

Стратегия продаж (стратегия сбыта) непосредственно определяет организацию работы с клиентами, покупателями.

Важная роль в реализации таких вопросов отводится экономическому анализу деятельности субъектов хозяйствования.

В процессе сбыта готовой продукции определяется общий спрос в данной номенклатуре продукции на рынке, его уровень, выявляется уровень конкурентоспособности произведенной продукции, а также разрабатываются и внедряются способы повышения качества и последующего развития предприятия.

Слайд 2. Характеристика квалификационной работы представлена в демонстрационном листе 2.

Необходимость принятия обоснованных управленческих решений в сфере производства и продажи конкурентоспособной продукции обуславливает актуальность выбранной темы.

Основной целью является разработка мероприятий по повышению эффективности продаж обследуемого предприятия.

В качестве объекта исследования выбрано производственное предприятие ООО «Центр пищевой индустрии – Ариант».

Слайд 3. Характеристика экономического субъекта приведена в демонстрационном листе 4.

Доля производственных запасов в активах составляет примерно 20% от всей суммы актива. Материалоемкость производства в 2014 году сокращается (0,54 руб. против 0,55 руб. и 0,57 руб. в 2013 и 2012 гг. соответственно), что говорит об улучшении расходования материалов. На каждый вложенный рубль в материальные запасы, запущенные в производство, получено прибыли на уровне 1,86 руб. в 2014 году против 1,82 руб. и 1,74 руб. в 2013 и 2012 гг. соответственно.

Нормативная база организации учета и отчетности представлена в демонстрационном листе 5.

Слайд 4. Критический объем продаж по обследуемому предприятию определен в демонстрационном листе 6.

Слайд 5. Структура расходов сбытовой деятельности ООО «ЦПИ-Ариант» имеет вид (демонстрационный лист 7)

Организационная структура предприятия построена по линейно-функциональному признаку и представлена в демонстрационном листе 8.

Слайд 6. Анализ затрат в поэлементном разрезе представлен на демонстрационном листе 9.

Самый высокий удельный вес в производстве продукции имеют материальные затраты (62% в 2014 году), высок уровень трудовых (13%) и прочих расходов (17%).

Слайд 7. Финансовая структура ООО «ЦПИ – Ариант» определяет порядок формирования финансовых результатов и распределение ответственности за достижение общего результата компании.

Основные типы центров финансовой ответственности определены на основе организационной структуры ООО «ЦПИ – Ариант» и представлены на демонстрационном листе 10.

Слайд 8. Для предприятия характерен интенсивный тип использования ресурсов в процессе производства (демонстрационный лист 11)

Слайд 9. Наибольшую часть прибыли организация получает от продажи продукции. Анализ факторов, влияющих на прибыль представлен демонстрационном листе 12. Как видно из приведенных расчетов, положительное влияние на прибыль от продаж в отчетном году оказало увеличение объема продаж на 28 млн. руб., уменьшение себестоимости на 46,5 млн. руб. (за счет изменения структуры номенклатуры и качества сырья, а также цен на комплектующие) и структурные сдвиги в пользу продукции с более высокой доходностью на 48 млн. руб.

Негативное влияние на изменение прибыли оказало увеличение коммерческих расходов на 12 млн. руб. и управленческих расходов на 16 млн. руб. Особо негативное влияние на прибыль от продаж оказало изменение цены на продукцию – она уменьшилась на 68,5 млн. руб.

Можно сделать вывод, что на снижение прибыли от продаж отрицательно влияют 3 фактора: изменение цены на готовую продукцию, коммерческие расходы и управленческие расходы.

Слайд 10. Рентабельность продаж является индикатором ценовой политики компании и её способности контролировать издержки. Различия в конкурентных стратегиях и продуктовых линейках вызывают значительное разнообразие значений рентабельности продаж.

Незначительное изменение рентабельности продаж определяет необходимость наличия целостной системы управления затратами и результатами не только производства, но и сбыта продукции (демонстрационный лист 13).

Слайд 11. Самостоятельным разделом работы является организация учета продаж. График документооборота при поступлении готовой продукции на склад и ее реализации на ООО «ЦПИ – Ариант» представлен в демонстрационном листе 14.

Продавцом ведется книга продаж, в которой регистрируются счета-фактуры с целью определения суммы налога на добавленную стоимость по проданной продукции (работам, услугам). Регистрация счетов-фактур в книге продаж производится в хронологическом порядке по мере продажи.

На ООО «ЦПИ-Ариант» расходы на продажу списываются пропорционально объему проданной продукции, дополнительные затраты при погрузке (например, дополнительная упаковка продукции по желанию клиента) включается в цену продажи.

Бухгалтерские записи по списанию расходов на продажу представлены в демонстрационном листе 15.

За 2014 год ООО «ЦПИ-Ариант» уплатило в федеральный бюджет

налоговых платежей 700 тыс. руб. (2%), в бюджет субъекта Российской Федерации 6 млн. руб. (18%). Общая сумма уплаченного налога составила более 6,5млн. руб. (общая ставка налога 20%) (демонстрационный лист 16).

В целях отражения в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности различия налога на бухгалтерскую прибыль (убыток), признанного в бухгалтерском учете, от налога на налогооблагаемую прибыль, сформированного в налоговом учете и отраженного в налоговой декларации по налогу на прибыль, предприятие ведет обособленный учет возникающих разниц. Они приведены в демонстрационном листе 17.

В работе выполнен внутренний контроль реализации продукции на ООО «ЦПИ – Ариант» (демонстрационный лист 18). Программа аудита – демонстрационный лист 19. Выявленные ошибки в ходе аудита продажи готовой продукции представлены в демонстрационном листе 20.

Данные ошибки на предприятии носят разовый характер и в своем большинстве оперативно устраняются.

Слайд 12. В итоге анализа ресурсного потенциала предприятия были выявлены резервы роста объёма продаж за счёт трудовых, материальных ресурсов и основных производственных фондов.

Сумму резерва анализируемого предприятия нельзя считать комплектной, так как у него нет резерва роста выпуска по материалам.

По обследуемому предприятию суммарное изменение выручки от продаж составляет 151 млн. руб. (демонстрационный лист 22).

Предприятию необходимо провести дополнительные маркетинговые исследования для расширения рынков сбыта, провести мониторинг рынка поставщиков материалов и сырья для поиска возможности снижения стоимости сырья, а, следовательно, и снижения материалоемкости производства не в ущерб качеству продукции.

Обследуемому предприятию необходима система мероприятий изменения порядка планирования производства и сбыта в краткосрочном

периоде. На наш взгляд, наиболее полно этим требованиям отвечает система бизнес-планирования.

По обследуемому предприятию проект бизнес-плана представлен на демонстрационном листе 23.

Наиболее рентабельным является производство коньячных напитков (коэффициент рентабельности 42,19%) и вина (коэффициент рентабельности 41,54%) .

Наименьшую рентабельность винные газированные напитки (коэффициент рентабельности 17,14%), так как их производство начато не так давно и идет маркетинговая компания по продажам данного вида за счет невысокой цены.

Слайд 13,14. Анализ затрат на 1 рубль продаж ООО «ЦПИ – Ариант» представлен на демонстрационном листе 24.

Выручка от реализации продукции и в прошлом и в отчётном году в совокупном доходе составляет 97%. Прочие доходы также укрепили финансовое положение, внося свой вклад в увеличение доходов на 1 млн. руб., впрочем, как и проценты к получению (более 350 тыс. руб.).

Основные расходы организации, связанные с прямыми затратами, а именно с себестоимостью продукции увеличились на 98 млн. руб., их удельный вес возрос на 0,41%. Остальные расходы также увеличились в сравнении с прошлым годом.

Изменение превышения роста доходов над ростом величины расходов в рассмотренных периодах на 5 млн. руб. положительно повлияло на рост прибыли до налогообложения, а это указывает на финансовое благополучие предприятия.

Наиболее нерационально на предприятии использовалась активная часть основных средств, снижение фондоотдачи активной части основных средств было решающим в снижении объема продаж на 65,5 млн. руб. Общая сумма резерва роста объема продаж по основным средствам составила более 75 млн. руб. (демонстрационный лист 25).

На практике большинство российских компаний совершенствование процесса продаж пытаются провести одновременно с внедрением информационной системы класса CRM.

Не уменьшая значимости функционала CRM-систем для автоматизации процесса продаж, хочется еще раз обратить внимание на существование специализированных информационных систем, предназначенных для автоматизации бизнес-процессов - систем класса BPM, с помощью которых можно автоматизировать существующие у заказчика процессы без внесения в них изменений.

Слайд 15. Рекомендации помогут ускорить сам процесс поставки - от заключения договора до получения продукции, а также уменьшит недопонимание между взаимодействующими сторонами – сотрудниками отделов между собой, менеджерами и клиентами. Соответственно, при увеличении скорости работы высвобождается время для поиска новых клиентов, что ведет к росту продаж и полученной прибыли предприятия (демонстрационные листы 26,27,28). Данные рекомендации имеют организационный, методический и экономический эффект. К организационным отнесены рекомендации 1й группы.

Слайд 16. К методическим отнесены рекомендации 2й группы.

Слайд 17. Экономический эффект имеют мероприятия 3й группы. Так, если повысить эффективность использования основных производственных фондов, то прирост объема продаж составит 75 227,72 тыс. руб. (демонстрационный лист 25), если дополнительно отрегулировать ценовую политику, то прирост объема продаж составит 68 461 тыс. руб., если пересмотреть нормируемые затраты и привести их повышение до уровня инфляции, то у предприятия не будет налоговых платежей по налогу на прибыль за превышение затрат. Резерв управленческих и коммерческих расходов составляет 27 745 тыс. руб. (демонстрационный лист 12). Таковы результаты ВКР.