

МИНОБРНАУКИ РОССИИ ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО
ОБРАЗОВАНИЯ «ВОРОНЕЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

ЦЕНТР ПОДГОТОВКИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ КАДРОВ

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ПЛАН ПОДГОТОВКИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ КАДРОВ ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИЙ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА РФ

ВЫПУСКНАЯ АТТЕСТАЦИОННАЯ РАБОТА
Стратегия продаж продукции в Европе (на примере ООО «Полихим-Воронеж»)

Руководитель образовательных программ Государственного плана _____ Меняйло Г.В.

к.э.н., доц.

подпись

Научный руководитель к.э.н., доц.

Иванова Л.Т.

подпись

Слушатель

Петров И.И.

подпись

Воронеж

2022

Предмет исследования выпускной аттестационной работы - стратегия управления продажами.

Объектом исследования выпускной аттестационной работы - является деятельность ООО «Полихим-Воронеж».

Цель выпускной аттестационной работы – разработка и обоснование мероприятий по повышению эффективности продаж.

Задача ВАР:

- рассмотреть понятие и виды стратегии продаж продукции;
- выявить управление продажами и современные направления;
- определить организацию и мотивацию продаж продукции;
- дать организационно-экономическую характеристику ООО «Полихим-Воронеж»;
- проанализировать финансовое состояние ООО «Полихим-Воронеж»;
- провести анализ продаж продукции в Европе ООО «Полихим-Воронеж»;
- разработать мероприятия по продвижению продаж продукции в Европе ООО «Полихим-Воронеж»;
- провести расчет экономической эффективности предложенных мероприятий ООО «Полихим-Воронеж».



ПРЕДПРИЯТИЕ ПОЛИХИМ-ВОРОНЕЖ

РОССИЙСКИЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ
ЛАКОКРАСОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ
ДЛЯ ЗАЩИТЫ, УХОДА, РЕМОНТА И ДЕКОРА
КЛЮЧЕВЫХ МАТЕРИАЛЬНЫХ ЦЕННОСТЕЙ ЛЮДЕЙ

С 1996 ГОДА

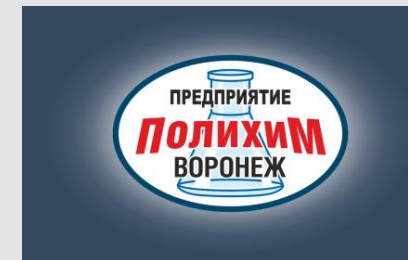




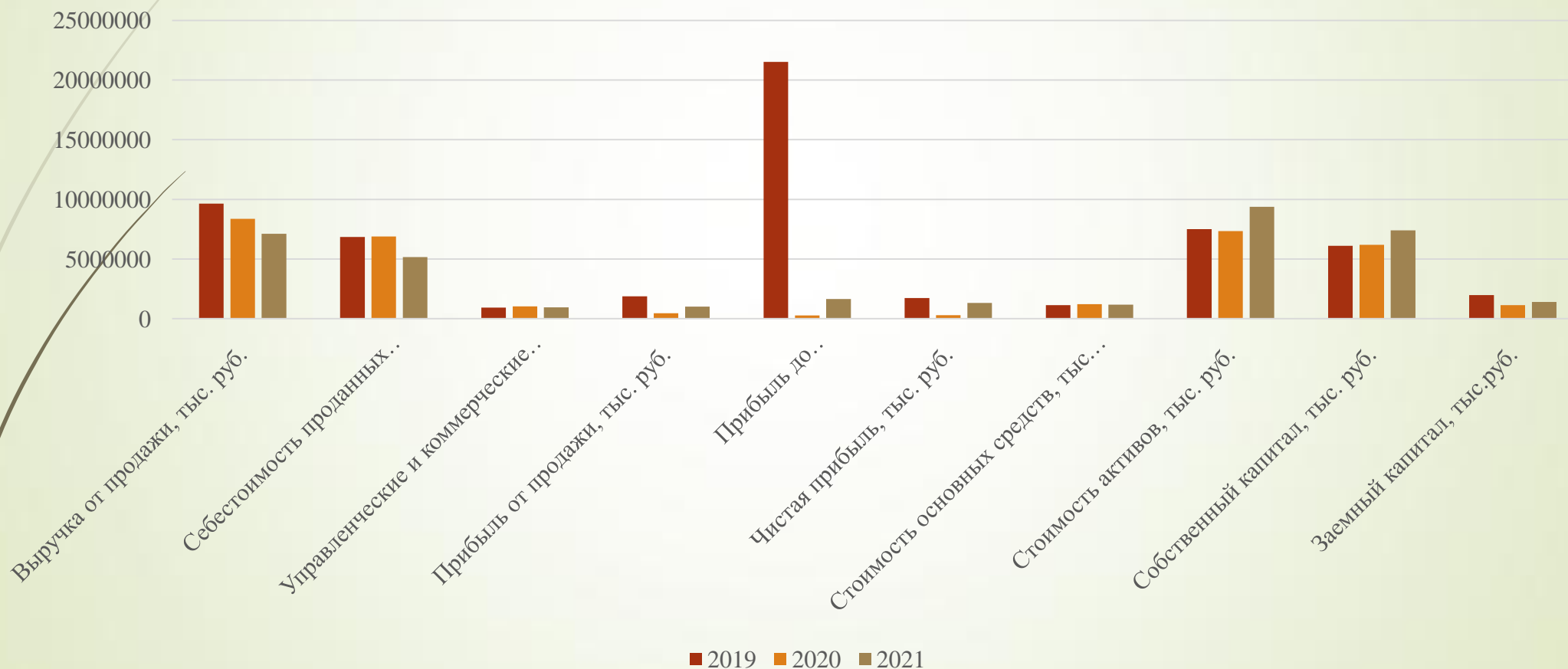
**ОПЫТ:
БОЛЕЕ 25 ЛЕТ**

**ИННОВАЦИИ:
СОБСТВЕННАЯ ЛАБОРАТОРИЯ**

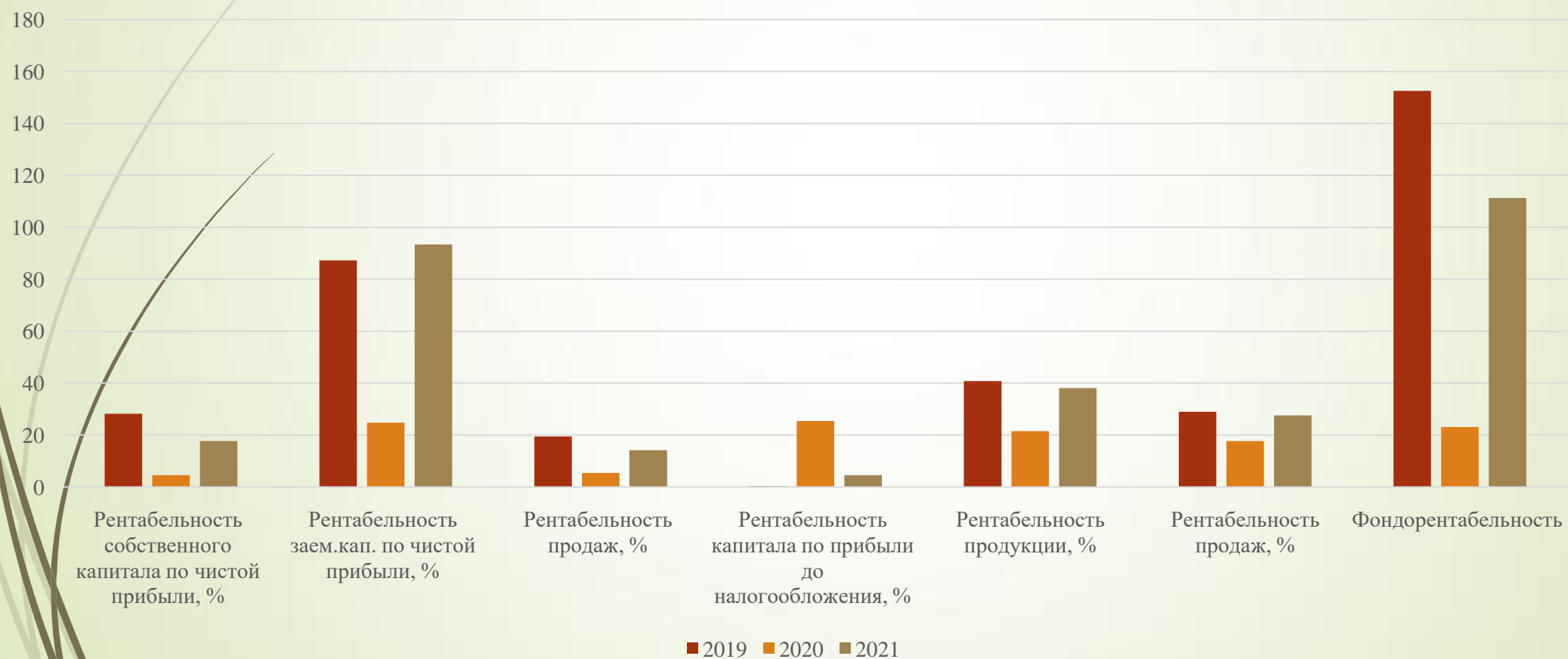
**СТАБИЛЬНОСТЬ :
БЕСПЕРЕБОЙНАЯ РАБОТА ПРИ
ЛЮБЫХ УСЛОВИЯХ**



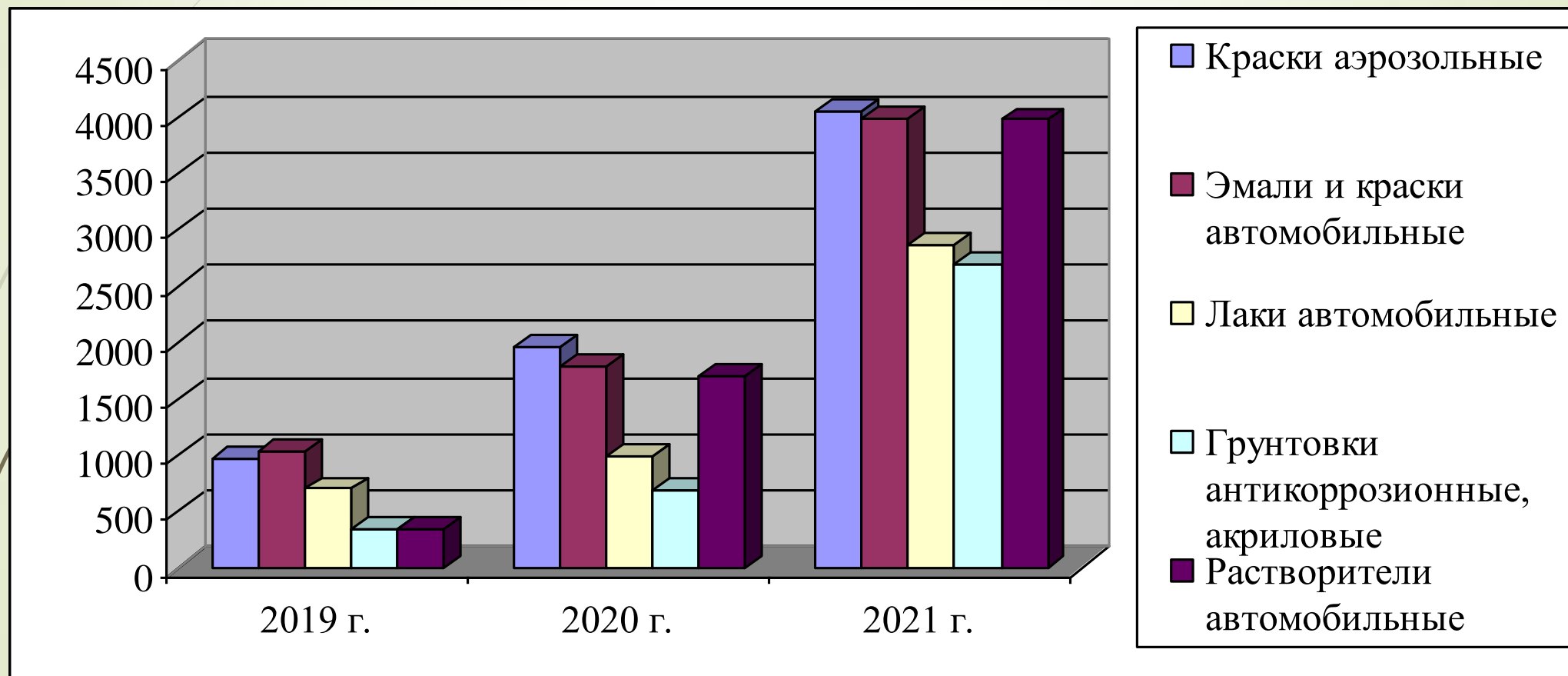
Основные экономические показатели ООО «Полихим-Воронеж»



Рентабельность предприятия ООО «Полихим-Воронеж»

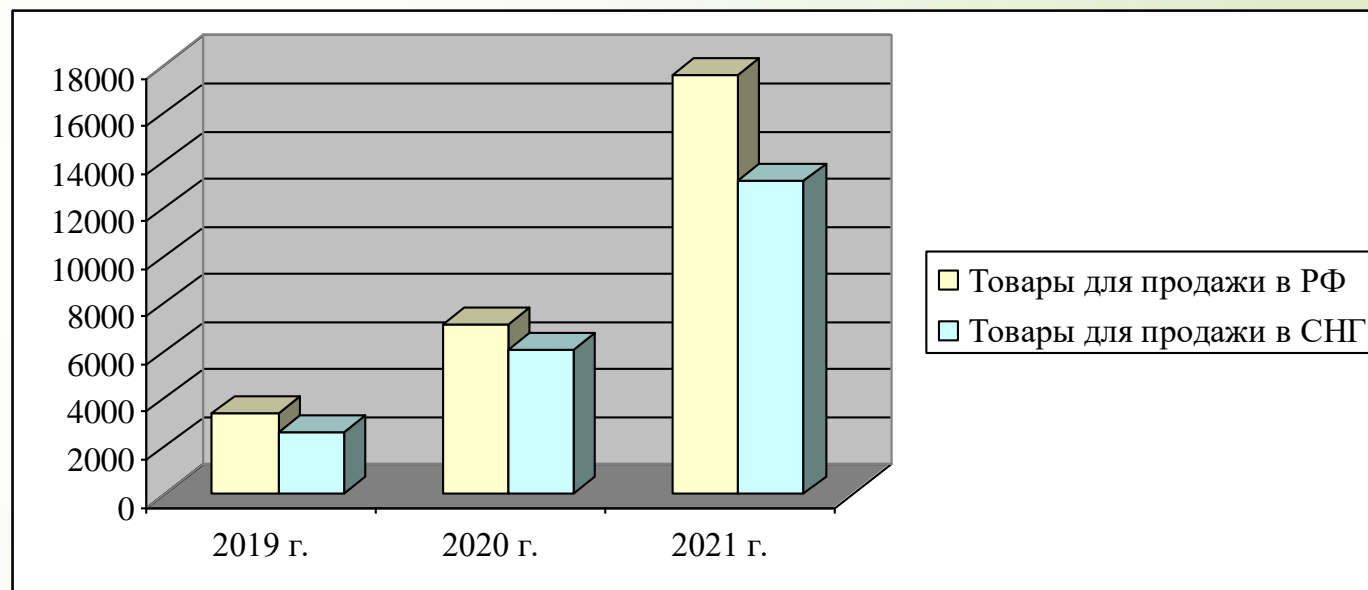


Анализ динамики стоимости остатков товаров ООО «Полихим-Воронеж» по РФ за 2019-2021 гг. в разрезе их видов, тыс. руб.

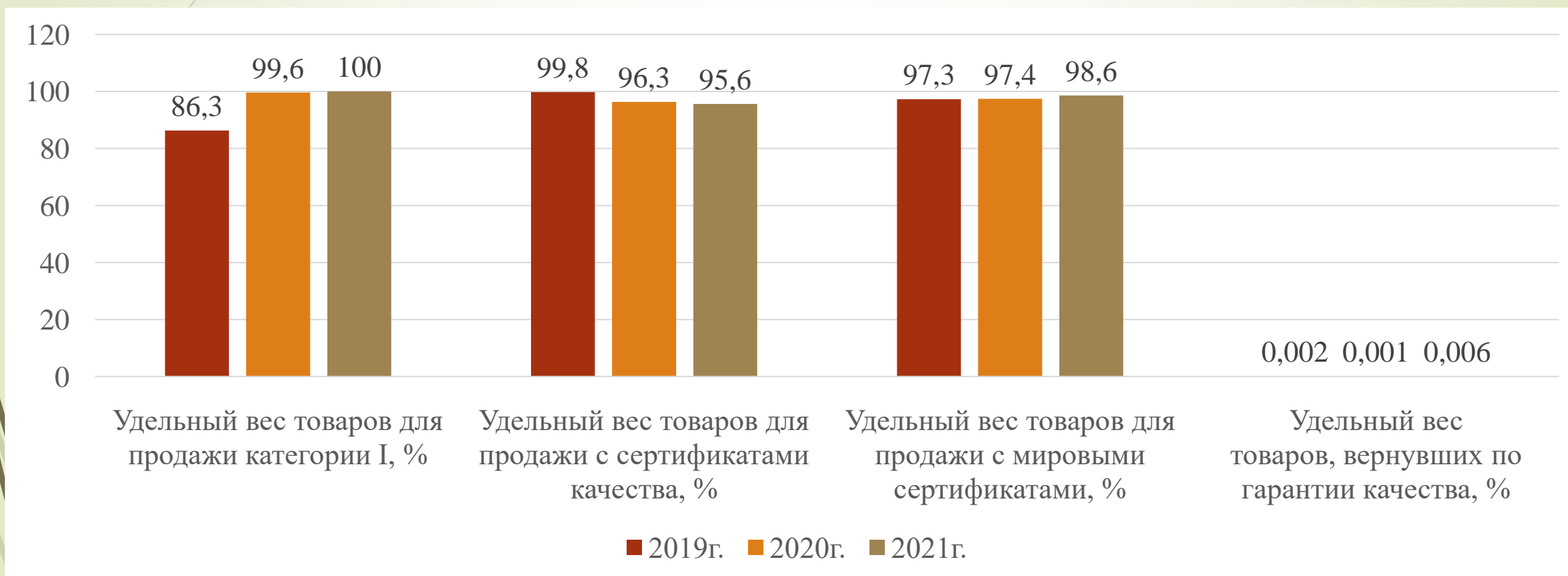


Анализ сводных данных по продажам товаров ООО «Полихим-Воронеж» в РФ и странах СНГ за 2019-2021 гг.

Наименование показателя	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Товары для продажи в РФ	3385	7134	17588
Товары для продажи в СНГ	2647	6033,28	13168,5
Удельный вес товаров для продажи по РФ и СНГ, %	1,28	1,18	1,34
Отклонение продаж товаров по РФ и СНГ, %	738	1100,72	4419,54
Общий объем поставок товаров для продажи по РФ и СНГ, тыс. руб.	6032	13167,3	30756,5



Показатели качества ООО «Полихим-Воронеж» по РФ и СНГ за 2019-2021гг.



SWOT-анализ

	Возможности:	Угрозы:
Сильные стороны	<ol style="list-style-type: none">1. Сильная репутация и узнаваемость позволит успешно запустить новый филиал в новом регионе;2. Благодаря ценовой политике и устойчивости, компания может еще расширить ассортимент услуг3. Узнаваемость и рекламная деятельность позволит быстро перейти на онлайн-сервисы, которые будут развиваться компанией	<ol style="list-style-type: none">1. Сильное влияние государства может привести к тому, что цены могут быть изменены.2. Новая волна приведет к дополнительным расходам для соответствия требованиям и мерам. Учитывая данные угрозы, необходима разработка антикризисных мер на случай резких перемен на рынке.
Слабые стороны	<ol style="list-style-type: none">1. Позднее развитие онлайн-сервисов может привести к падению дохода. Также влияние на это оказывается ситуация с COVID-19.2. Ситуация с COVID-19 и меры, принятые государством, ограничивают некоторые возможности сети.	<ol style="list-style-type: none">1. Нарушение мер, принятых государством, может привести к штрафам и ограничениям;2. Недостаточное обеспечение безопасности;

Риски

Чрезмерное накопление кредиторской задолженности и несвоевременное погашение обязательств перед поставщиками могут приводить к тому, что последние будут учитывать соответствующий риск в цене сырья, материалов, других входных ресурсов, которые используются предприятием. Соответственно, в конечном итоге это может привести к повышению себестоимости продукции, а значит к снижению ее конкурентоспособности на рынке.

на предприятии с уже сложившимися системами менеджмента качества исторически определены тенденции, изменение которых, для большего соответствия Международным стандартам качества, с одной стороны, происходит недостаточно быстро, а с другой стороны - сопровождается начинающимися процессами разработки внутрифирменных институтов закрепления затрат на качество за функциями менеджмента. Все это влечет рост затрат на обеспечение качества.

Высокий уровень рыночного риска

Филиал ООО «Полихим-Воронеж» в Швеции

Название	Характеристика параметра
Организационная форма	Общество с ограниченной ответственностью
Вид торговли	Оптовая и розничная торговля
Методы освоения зарубежного рынка	Оптовые и розничные продажи и распространение через рекламу
Ценовая политика	Умеренная политика цен, которую предполагается обеспечить за счет отсутствия торговых посредников, надбавка составит 30%
Оформление	Стиль ООО «Полихим-Воронеж»
Ассортимент	Весь ассортимент ООО «Полихим-Воронеж»
Вид расчетов	Наличный, безналичный

План действий по открытию Филиала ООО «Полихим-Воронеж» в Швеции

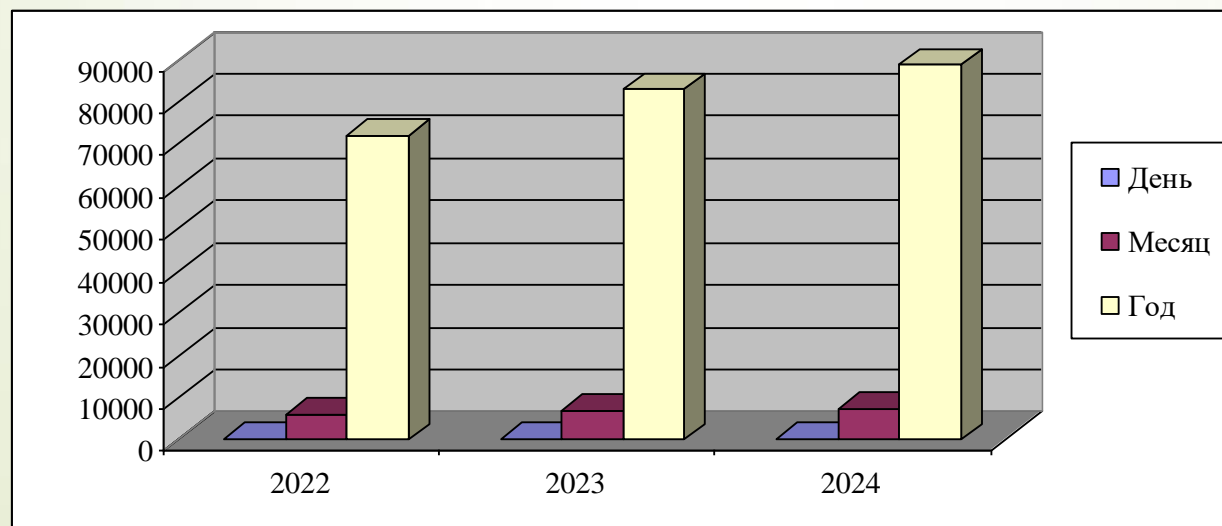
Мероприятие	Срок внедрения
Оформление соответствующих документов по работе Филиала в Швеции	60 дней
Поиск помещения для склада	30 дней
Покупка необходимого оборудования	45 дней
Поиск и обучение персонала для работы в Филиале	30 дней
Разработка документации по ассортименту товаров для продажи	30 дней
Получение необходимых разрешений на осуществление хозяйственной деятельности Филиала	30 дней
Разработка рекламной деятельности по работе Филиала в Европе	45 дней

Штатное расписание по сотрудникам, которые необходимы для работы в Филиале ООО «Полихим-Воронеж» в Швеции

Наименование должности	Количество во чел.	Оклад тыс. руб.	Премия тыс. руб.	зарплата, тыс. руб.	
				месяц	год
Административно-управленческий персонал					
Руководитель Филиала	1	63	0	63	756
Главный бухгалтер	1	55	0	55	660
Менеджер по закупкам	2	30	0	60	720
Итого	4	-	-	178	2136
Торговый персонал					
Менеджеры	3	25	0	75	900
Работники склада	3	26	0	78	936
Итого	6	-	-	153	1836
Персонал торговых залов					
Уборщица	1	12	0	12	144
Итого	1	-	-		
Итого ФОТ	11	-	-	343	4116
Отчисления в фонды 30%				102,9	1234,8

Расчёт дохода Филиала ООО «Полихим-Воронеж» в Швеции

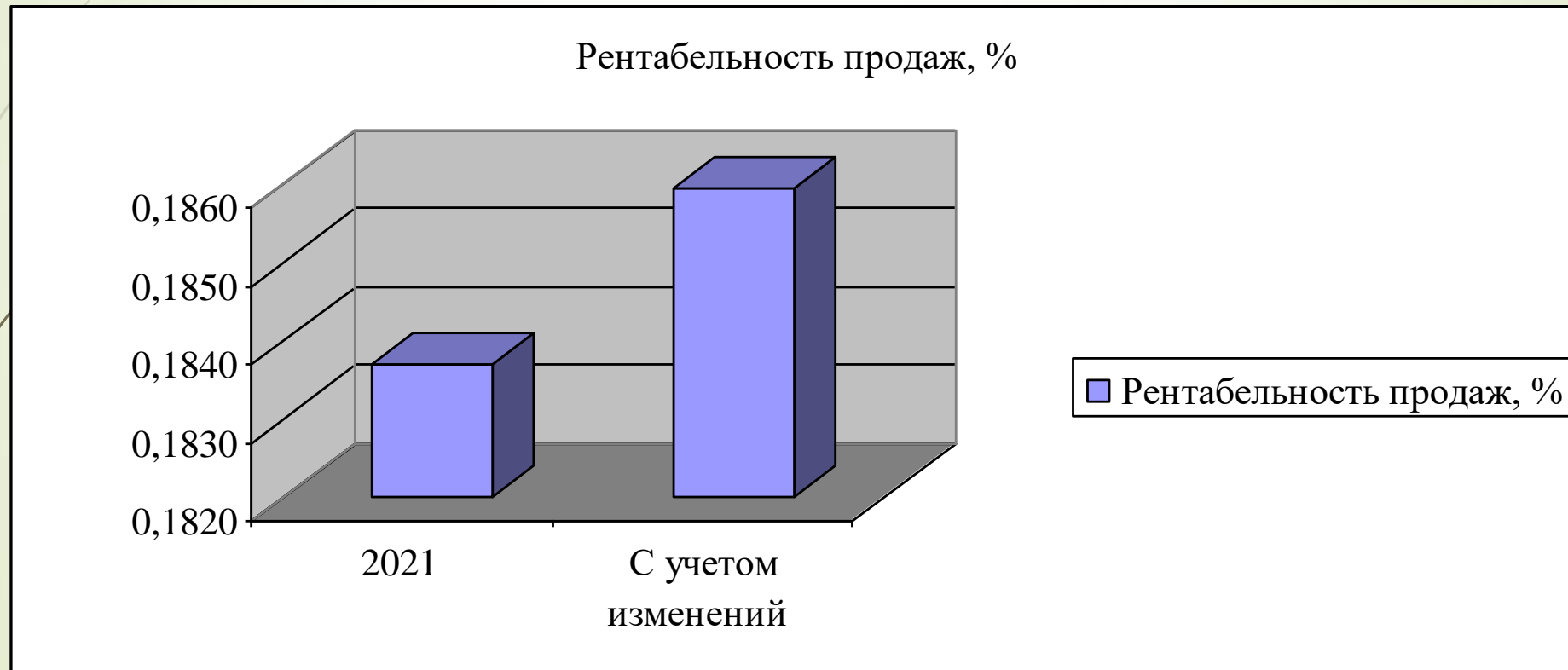
Период, год	Выручка, тыс. руб.			Покупная стоимость продукции, тыс. руб.			Валовой доход, тыс. руб.		
	День	Месяц	Год	День	Месяц	Год	День	Месяц	Год
2022	200	6000	72000	156	4680	56160	102	3060	36720
2023	230	6900	82800	135	4050	48600	106	3180	38160
2024	246	7380	88560	146	4380	52560	107	3210	38520



Расчет чистой прибыли Филиала ООО «Полихим-Воронеж» в Швеции 2022-2024 гг.

Наименование показателя ⁸	2022	2023	2024
Выручка от реализации продукции	72000	82800	88560
Полная себестоимость	56160	48600	52560
Прибыль от продажи	36720	38160	38520
Налогооблагаемая прибыль	36720	38160	38520
Налог на прибыль (20%)	7344	7632	7704
Чистая прибыль	29376	30528	30816

Динамика показателей рентабельности Филиала ООО «Полихим-Воронеж» в Швеции с учетом рекомендаций, %





Спасибо за внимание!