Презентация к Выпускной квалификационной работе

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

Выполнил студент группы 1543 В.В. Поляков
Руководитель 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.

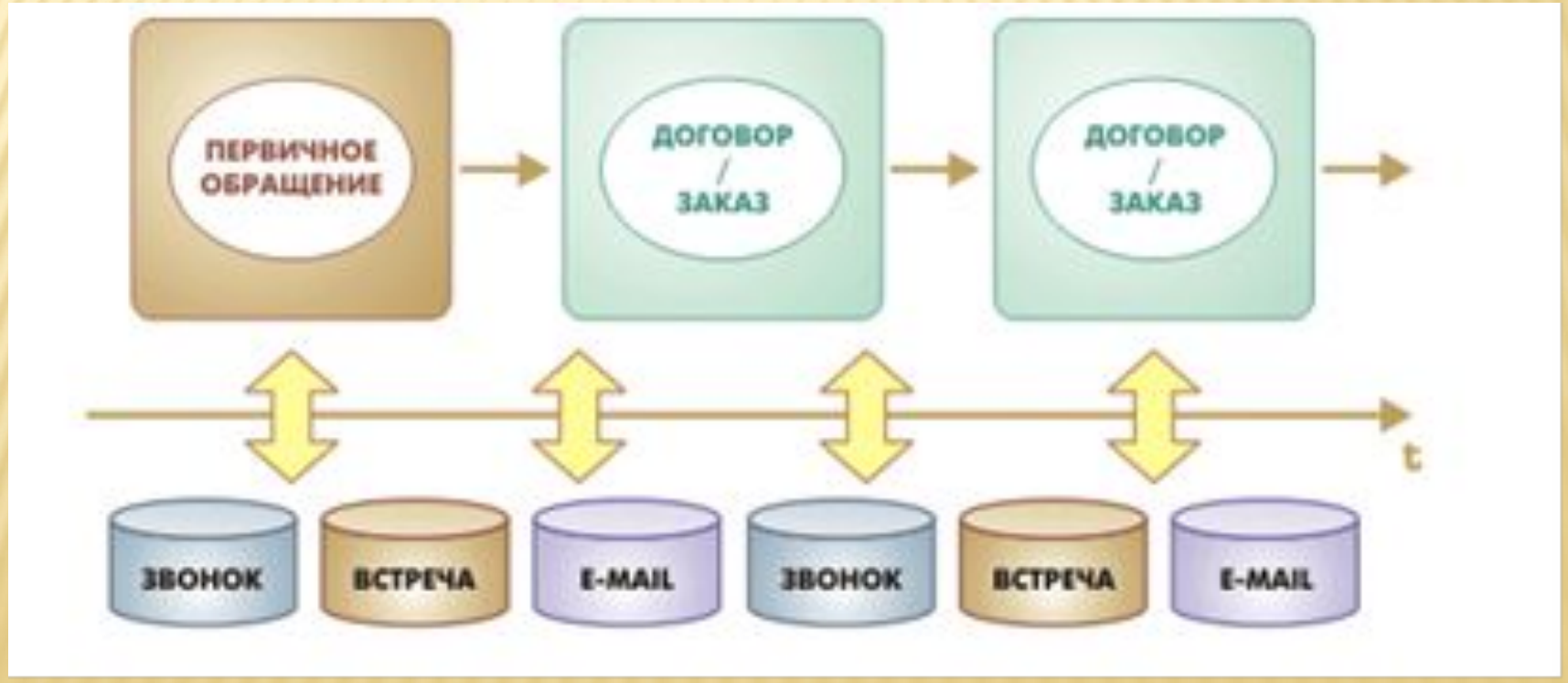
ПРОБЛЕМЫ И ИХ РЕШЕНИЕ

Проблемы:	Решение:
1) *Проблемы при обслуживании клиентов*	1) Разработать и внедрить автоматизированную систему взаимосвязей с клиентами, которая объединит все данные по клиентам и произведет их классификацию
2) *Проблемы транспорта*	2) Мониторинг ГСМ.
3) *Проблемы маркетинга*	3) Ввести в должность директора по развитию, разработать рекламу.
4) *Финансовые проблемы*	4) Вести учет дебиторов, вводить штрафы за просроченные платежи.
5) *Проблемы менеджмента*	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»

Критерий/расходы	Microsoft Dynamics CRM(тыс.руб.)
Общесистемное программное обеспечение	80
CRM-лицензии	240
Сопровождение CRM	120
Интеграция с другими программами	50
Итого	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
Итого		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
Итого			100

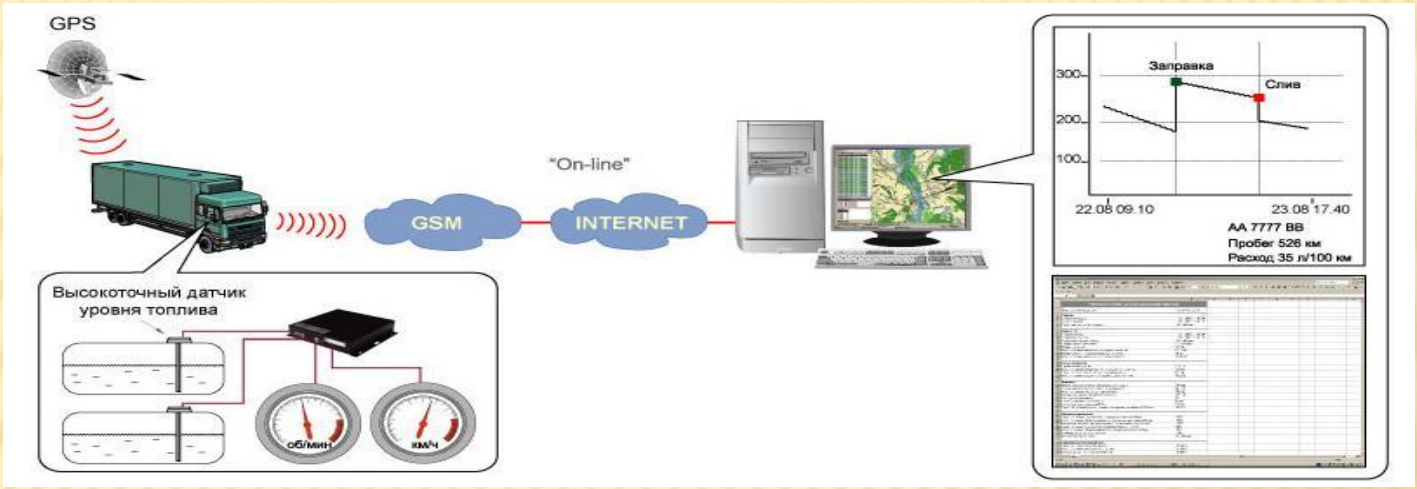
Затраты на оклеивание ТС графическими изображениями:

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

Доходы от сдачи в аренду места под рекламу:

№ п/п	ТС	Количество 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
Итого			147

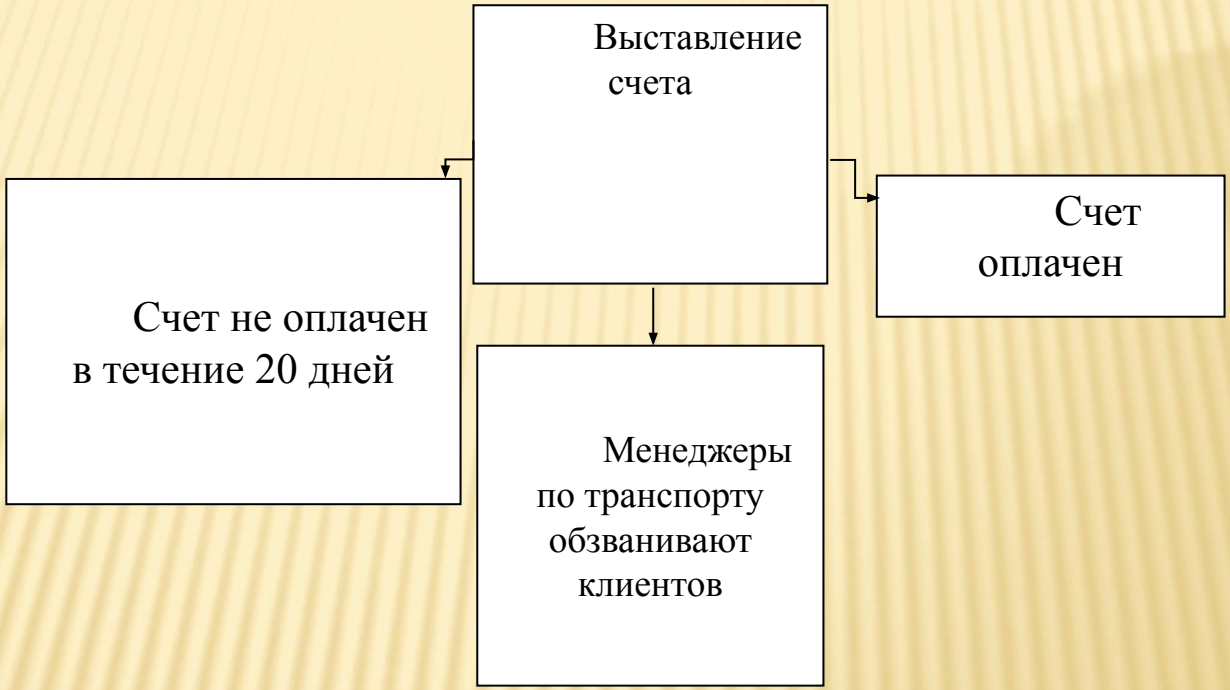
Предложение по увеличению автопарка

Затраты на покупку транспортных средств:

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

представлена схема работы с дебиторами:

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 совершенствованию структуры управления компанией;
5. Предложение по внедрению системы контроля расхода топлива;
6. Предложение по увеличению автопарка ;
7. Предложение по учету дебиторской задолженности.

Расчет эффективности предложения по созданию автоматизированной системы

Ранг	Цель	Вес	Отчетный показатель 2015г. (Ро)	Планируемый показатель 2016г. (Рп)	Достигнутый результат 2015г. (тыс.руб)	Коэффициент достижения цели (К)
2	Увеличение объема прибыли Увеличение клиентской базы	0,2 0,2	11700 90	14040 108	n1 n2	1 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: 202800руб + 7000руб = 209800руб.

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

Предложение по созданию рекламных мероприятий

Р = (П / З) ·100 %
где П — прибыль, полученная от рекламы;
З — затраты на рекламу
Для компании ООО «ВВЛ» прибыль составит 11700*3%=351000руб.
Затраты компании 135000руб.
Р=(351000/135000)*100%=260%

Предлжение по совершенствованию структуры управления компанией

Численность высвобожденных работников -1 чел.
Среднемесячная заработная плата – 11700 руб.
Среднемесячные доплаты работнику за выполнение дополнительных обязанностей - 2000 руб.
Отчисления по внебюджетные фонды 30%
Число месяцев с начала введения изменений до конца года – 9 мес.
Решение:
Сумма экономии на оплату труда в месяц составит-11 700 руб.
Сумма средств в месяц на доплату составит – 2 000руб.
Сумма экономии средств на оплату труда в месяц при совершенствовании системы управления 11700-2000=9 700руб.
Экономия средств на оплату труда в месяц с учетом отчислений 9700*1,3=12 610руб.
Снижение затрат компании в год при совершенствовании системы управления 12 610руб*9=113 490руб.

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.

ROI=(доход)/сумма инвестиций*100%

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	Повышение квалификации	Сокращение затрат	113490 руб.	9000
5	Внедрение системы контроля топлива	Сокращение затрат	10%	147000
6	Увеличение автопарка	Увеличение заказов	400	3750420
7	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	**Учет дебиторской задолженности**		**-**

СПАСИБО