

Григорьева Д.Р., Гареева Г.А., Басыров Р.Р., Тагирова Л.Ф.
Влияние совершенствования системы управления сбытовой деятельности
предприятия автомобильной отрасли на экономические показатели

*Набережночелнинский институт Казанского федерального университета
(Россия, Набережные Челны)*

doi: 10.18411/lj-01-2021-53

idsp: ljjournal-01-2021-53

Аннотация

В данной статье рассматриваются вопросы сбытовых проблем предприятия автомобильной отрасли. Рассмотрены теоретические основы сбытовой деятельности и усовершенствованы системы управления сбытовой деятельностью предприятия. Предложены пути решения проблем нарушения ритмичности продаж автомобилей, отсутствия контроля расходования топлива при перевозках, недостаточно высокого уровня обслуживания клиентов.

Ключевые слова: автомобильная отрасль, предприятие, сбыт, проблемы, продажи, ритмичность.

Abstract

This article discusses the issues of sales problems of an enterprise in the automotive industry. The theoretical foundations of marketing activities are considered and the management systems for the marketing activities of the enterprise are improved. The ways of solving the problems of disrupting the rhythm of car sales, lack of control over fuel consumption during transportation, insufficiently high level of customer service.

Key words: automotive industry, enterprise, sales, problems, sales, rhythm.

На данный период времени, во время роста экономики возникает актуальная проблема в управлении сбытовой деятельностью предприятия. Это связано с конкуренцией в различных сферах выпуска и продажи товаров. Так же важно не только изготовить качественное изделие в нужном количестве, но и обеспечить действенные каналы сбыта изготовленного товара. В предприятии автомобильной отрасли товары почти не залеживаются. Иногда происходит так, что товар высокого качества может остаться неиспользованным, что доставит предприятию убытки из-за длительно содержания и ущерба потребительских качеств.

Для того, чтобы в предприятие автомобильной отрасли не было случаев с длительным хранением товаров, нужно усовершенствовать сбытовую деятельность предприятия. Тем самым определена актуальность данной статьи.

Целью данного исследования является совершенствование системы управления сбытовой деятельностью предприятия автомобильной отрасли.

Объектом исследования является сбытовая деятельность предприятия.

Предметом исследования является совершенствование системы управления сбытовой деятельностью предприятия автомобильной отрасли.

По данным динамики основных показателей по труду рассматриваемого предприятия за 2017-2019 год объем производства работ и услуг увеличивается в каждом из периодов, за счет увеличения среднесписочной численности работников [1].

По данным динамики показателей текучести кадров за 2017-2019 год видно, что темп роста среднесписочной численности работников в 2018 г., по отношению к 2017 г. вырос на 140%, а в 2019 году по отношению к 2017 году на 114,3%. Следовательно, наблюдается положительная динамика. Коэффициенты текучести кадров и оборота по приему в 2019 г увеличились по сравнению с предыдущими периодами, а коэффициента постоянства состава персонала уменьшился.

По данным анализа финансовых результатов организации можно сделать вывод, что выручка в 2017 году по отношению к 2016 году увеличилась на 78,4 тыс. руб. (106%), а в 2018 г. по отношению к 2017г. увеличилась на 659,1 тыс. руб. (147,7%). Себестоимость продаж в 2017г. по отношению к 2016г. снизилась на 91,3 тыс. руб. (88,6%), а в 2018г. по отношению к 2017г. увеличилась на 629,4 тыс. руб. (188,5%). Валовая прибыль 2017г. по отношению к 2016г. снизилась на 12,8 тыс. руб. (97,8%), а в 2018г. по отношению к 2017г. повысилась на 121 тыс. руб. (120,9%). Чистая прибыль В 2017 году увеличилась на 54,2 тыс. руб., (17,5%), а в 2018 году снизилась на 32,1 тыс. руб., (379,1%). Так же видно, что динамика в каждом из периодов является отрицательной. Отрицательная рентабельность - важный сигнал для руководства компании, который демонстрирует процент убыточности производства или продаж на каждый вложенный рубль в товар.

В каждом из периодов внеоборотные активы превышают оборотные. А анализ динамики источников формирования имущества организации показал, что заемный капитал превышает собственный [2].

В ходе анализа работы сбытовой логистики проведены характеристики входных материальных потоков, функционирования системы снабжения и логистика складирования.

Оценка эффективности работы логистических операций, в предприятии автомобильной отрасли осуществляется путем оценки удовлетворения потребителей (качества). К таким показателям в данной организации могут быть отнесены: объем продаж; уровень сервиса в собственных торговых точках; обеспечение свежести продукции; удовлетворенность клиентов; длительность логистических циклов [3].

По показателям эффективности видно, что отдел продаж и отдел маркетинга предоставляют информацию больше, чем остальные отделы.

Основной задачей предприятий является наиболее полное обеспечение спроса высококачественной продукцией. Темпы роста объема продаж продукции, повышение ее качества непосредственно влияют на прибыль и рентабельность предприятия [4].

Анализ структуры товарной продукции показывает, что наибольший удельный вес в структуре продаж имеет Audi Q8 (24,3%), а наименьший - Audi A7 (2,1%), это объясняется уровнем популярности и спроса на данные модели [5].

От обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами и эффективностью их использования зависят объем и своевременность выполнения работ [6].

По данным обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами можно сделать вывод, что предприятие не в полном объеме обеспечено трудовыми ресурсами. В 2017г. наименьший уровень обеспеченности по руководителям (55,6%), наибольший уровень обеспеченности по служащим (88,9%). В 2018г. наименьший уровень обеспеченности по руководителям (80%), наибольший уровень обеспеченности по служащим (98%). В 2019г. наименьший уровень обеспеченности по руководителям (85,7%), наибольший уровень обеспеченности по рабочим (93,75%).

Таким образом, план по ритмичности продаж имеет незначительные отклонения во все периоды, так как коэффициент ритмичности в 2017 г = 98,2%, 2018 г = 90,5%, 2019 г = 73,2%, а коэффициент вариации равен 0,04 (4%).

Судя по смете транспортных расходов видно, что в каждом году наибольшие затраты предприятия составляют затраты на топливо. В предприятии автомобильной отрасли на автовозах установлены системы навигаций без контроля топлива, что является недостатком при данном уровне расхода топлива.

На основе проведенных анализов, в логистической деятельности предприятия автомобильной отрасли можно выявить три проблемы:

- 1) Нарушение ритмичности продаж автомобилей;
- 2) Отсутствие контроля расходования топлива при перевозках;

- 3) Недостаточно высокий уровень обслуживания клиентов: длительное ожидание клиентами заказа, отсутствие требуемой комплектации автомобиля в наличии; длительное техническое обслуживание; завышенные тарифы на сервисное обслуживание.

Разработка рекомендаций по совершенствованию сбытовой деятельности предприятия автомобильной отрасли.

В статье были выявлены три проблемы в логистической деятельности предприятия автомобильной отрасли.

Таким образом, оптимальным решением проблемы «нарушение ритмичности продаж автомобилей» будет оформление бесплатного полиса ОСАГО сроком на 1 год, при покупке автомобилей Audi моделей А3, А4 2020 года, мощность которых равна 150 л. с. и 10 бесплатных моек автомобилей Audi при покупке моделей Q. Выбрано 2 варианта, так как в решении указаны разные модели автомобилей Audi. Следовательно, чтобы улучшить ритмичность продаж моделей А и Q, логично выбрать оба варианта решения проблемы. То есть итоговая сумма расходов для повышения ритмичности производства равна 11394 рублям.

Эффективным решением проблемы «отсутствия контроля расходования топлива при перевозках» будет приобретение услуги «Контроль автопарка».

Для исключения длительного ожидания клиентами заказа, выбираем вариант обеспечение разного ассортимента автомобилей Audi в ближних городах, так как: эта услуга не требует затрат и данное решения является эффективным. Для сокращения времени на прохождение ТО, выбираем разработку мотиваций для работы сотрудников, в виде системы оплаты труда, которая зависит от объема выполненной работы. Так же для нейтрализации завышенных тарифов на сервисное обслуживание, выбираем услугу «При прохождении ТО, замена масла бесплатно (с 1.07.2020г.)».

В ходе оценки эффективности работы сбытовой логистики предприятия автомобильной отрасли представлены: характеристика входных материальных потоков, характеристика функционирования системы снабжения, логистика складирования, анализ транспортных расходов организации. Также в данной главе были выявлены проблемы в логистической деятельности предприятия автомобильной отрасли; нарушение ритмичности продаж автомобилей; отсутствие контроля расходования топлива при перевозках; недостаточно высокий уровень обслуживания клиентов.

Для решения выявленных проблем и совершенствования системы управления сбытовой деятельностью, разработаны рекомендации в данной области. Пути решения направлены на стимулирующие покупателей мероприятия, приобретение пакета «Контроль автопарка» и на улучшение организации работ персонала предприятия.

1. Фридман А.М. / Экономика предприятий торговли и питания потребительского общества: - 2017. Режим доступа: https://studref.com/357360/ekonomika/ekonomika_predpriyatiy_torgovli_i_pitaniya_potrebitel'skogo_obschestva
2. Лист-орг / Организация ООО "УК "ТРАНСТЕХСЕРВИС", 2018 г. – Режим доступа: <https://www.list-org.com/company/3936017>
3. Алексина С.Б., Иванов Г.Г., Крышталев В.К., Панкина Т.В. / Методы стимулирования продаж в торговле: - 2020. – 304 с. (Среднее профессиональное образование) ISBN 978-5-8199-0796-2. – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/document?id=362862>
4. Чернышева Ю.Г. / Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия (организации): - 2021. – 421 с. (Высшее образование – Бакалавриат) ISBN 978-5-16-012750-7. - Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/document?id=367391>
5. АЦ Набережные Челны, 2020 г. – Режим доступа: <https://www.audi-nchelny.ru/ru.html>
6. Складневская В.А. / Экономика труда: - 2018. – 304 с. (Высшее образование – Бакалавриат) ISBN 978-5-394-02340-8. - Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/document?id=358236>