

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
Дальневосточный федеральный университет

ШКОЛА ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА
Кафедра маркетинга, коммерции и логистики

Стукова Виктория Сергеевна

**ВЛИЯНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА
РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ РАБОТЫ ДИСТРИБЬЮТОРА**

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
по образовательной программе подготовки бакалавров
по направлению 38.03.06 Торговое дело
«Коммерция»

г. Владивосток

2018

Автор работы _____
(подпись)

« _____ » _____ 2018 г.

Руководитель ВКР к.э.н., доцент
(должность, ученое звание)

_____ Виничук О. Ю.
(подпись) (Ф.И.О)

« _____ » _____ 2018 г.

Защищена в ГЭК с оценкой _____

Секретарь ГЭК

_____ _____
(подпись) (Ф.И.О)

« _____ » _____ 2018 г.

«Допустить к защите»

Заведующий кафедрой д.э.н. профессор
(ученое звание)

_____ Романова И.М.
(подпись) (Ф.И.О)

« _____ » _____ 2018 г.

Оглавление

Введение	4
1 Теоретические основы организации деятельности дистрибьютора	
1.1 Сущность и принципы организации деятельности дистрибьютора.....	7
1.2 Виды информационных технологий в деятельности дистрибьютора ...	16
1.3 Оценка эффективности использования информационных технологий.....	26
2 Исследование влияния информационных технологий на результативность работы дистрибьютора ООО «Эй-Пи Трейд»	
2.1 Организационно–экономическая характеристика предприятия	41
2.2 Анализ использования информационных технологий в деятельности предприятия.....	54
2.3 Оценка влияния информационных технологий на результативность деятельности предприятия	62
Заключение	72
Список использованных источников	75
Приложения.....	82

Введение

Оптовая торговая деятельность имеет важное значение в экономических связях как между разными секторами экономики, производителями и предприятиями розничной торговли, так и между регионами государства. Оптовая торговля оказывает влияние на то, как будут перемещаться и распределяться товары по стране, тем самым влияя на развитие территориального разделения труда и пропорциональность в развитии регионов государства.

Услуги посредников становятся все более востребованными и необходимыми. Одна из основных причин этого – развитие и как следствие усложнение непосредственно самого процесса продажи товара, который включает в себе все больше различных элементов и составляющих, в условиях растущей конкуренции. Посреднические организации лучше знают рынок сбыта, где будет распространяться продукция, потребителей, могут более эффективно организовать продажи, т.к. лучше владеют соответствующими компетенциями и реализовать товар более мелким посредникам или розничным предприятиям. В данном случае таким посредником выступает дистрибьютор. В современном мире сложно представить работу предприятия без использования различных информационных технологий. В условиях конкурентной борьбы на рынке уже ни одна компания не в состоянии организовать успешное ведение бизнеса без использования компьютерной техники и информационных технологий.

Актуальность темы исследования заключается в том, что эффективное внедрение и использование информационных технологий для совершенствования деятельности и взаимоотношений с клиентами является ключевой задачей любого предприятия. Также каждому современному и конкурентоспособному предприятию необходима организация системы учета инновационных информационных технологий и механизмов эффективной работы с поставщиками при организации деятельности. Грамотное внедрение инновационных информационных технологий в компании может увеличить объемы продаж, объединить сотрудников всей в фирмы в общий процесс

производства и реализации товаров компании, а также сделать принимаемые руководством решения более эффективными.

Цель данной работы – исследование влияния современных информационных технологий на результативность работы дистрибьютора.

В соответствии с целью данной работы необходимо решить следующие задачи:

- изучить сущность и принципы организации деятельности дистрибьютора;
- рассмотреть виды информационных технологий в деятельности дистрибьютора;
- представить методы оценки эффективности информационных технологий;
- рассмотреть организационно-экономическую характеристику ООО «Эй-Пи Трейд»;
- проанализировать использование информационных технологий в деятельности ООО «Эй-Пи Трейд»;
- представить оценку влияния информационных технологий на результативность деятельности предприятия.

Объектом исследования выпускной квалификационной работы является деятельность оптовой компании ООО «Эй-Пи Трейд» на основе использования информационных технологий.

Предметом исследования являются направления использования информационных технологий в деятельности предприятия и методы их оценки.

В ходе написания выпускной квалификационной работы использовались учебная, научная и периодическая литература, сетевые ресурсы. Теоретической и методологической основой послужили разработки отечественных и зарубежных авторов, таких как Казаков С.П., Садриев Д.С., Ковалева Н.В., Айрапетов О.Р., Толпыго Р.С., Наумов В.Н., Ламбен Ж.-Ж., Иванов Г.Г., Синяева И.М., Галанов В.А., Городецкая О.Ю., Moon I., Ren Z., Nakasumi M., Wang W. и другие.

В качестве информационно-аналитической базы использовались нормативные и финансовые документы предприятия ООО «Эй-Пи Трейд», а также данные портала «За честный бизнес», где представлена полная актуальная информация о компаниях из официальных источников (ФНС, Росстат, Арбитражный Суд).

В методологическую основу исследования были положены разнообразные современные методы, такие как наблюдение, группировки и сравнения, горизонтальный (или трендовый) анализ, финансовые методы определения инвестиций в информационные технологии.

Выпускная квалификационная работа структура имеет стандартную структуру, состоит из двух глав, введения, заключения, списка использованных источников, приложений. В первой главе выделены сущность и принципы организации деятельности компании-дистрибьютора, описаны виды информационных технологий, которые используются в деятельности дистрибьютора, а также представлены методы оценки эффективности использования информационных технологий. Во второй главе проведен анализ и оценка деятельности предприятия ООО «Эй-Пи Трейд», проанализированы информационные технологии, которые используются на предприятии, выявлены проблемы, предложены мероприятия по совершенствованию и проведена оценка эффективности их внедрения.

Данная выпускная квалификационная работа составляет 90 страниц, имеет 37 таблиц, 19 рисунков и 5 приложений. Для ее написания использовалось 75 источников литературы.

1 Теоретические основы организации деятельности дистрибьютора

1.1 Сущность и принципы организации деятельности дистрибьютора

Современный рыночный этап характеризуется активным развитием оптовой торговли, которая за последние несколько лет по своим форматам и технологиям приблизилась к международной практике, а также серьезному перераспределению товародвижения и изменению логистики поставок. Это связано с комплексным развитием рыночных отношений, появлением большого числа субъектов коммерческой деятельности, работающих в разных условиях, и, соответственно, появлению новых видов предприятий, которых раньше не существовало на рынке. К такому типу предприятий относятся дистрибьюторы. Дистрибьюторская деятельность является одной из самых эффективных форм сбыта. И так как для российской экономики понятие дистрибьютора и дистрибьюторской деятельности – относительно новые понятия, необходимо исследовать сущность и принципы организации деятельности дистрибьютора.

1.2. Виды информационных технологий в деятельности дистрибьютора

Информационные технологии (ИТ-технологии) стали на современном этапе одним из главных инструментов ведения успешного бизнеса в сфере торговли. Подобные системы при эффективном и грамотном использовании дают предприятию значительные конкурентные преимущества на рынке. Реалии современного рынка таковы, что сильно обострена конкуренция, а почти все возможности для интенсивного роста торговых компаний практически исчерпаны. Один продукт может предоставляться многими (десятками или даже сотнями) компаниями, причем примерно по одним и тем же расценкам. Поэтому на современном рыночном этапе ценовая конкуренция уже играет второстепенную роль, так как возможности для маневрирования в этой сфере почти полностью исчерпаны разными вариациями программ лояльности или бонусных схемами. Таким образом, необходимо изучить современные информационные технологии, которые могли бы быть адаптированы к условиям закупочной и сбытовой деятельности дистрибьютора, и обеспечили бы конкурентные преимущества компании на рынке. Анализируя мнения исследователей, можно сделать вывод, что сбытовая деятельность представляет собой функциональную область, занимающуюся разработкой способов доведения товаров и услуг до промежуточных или конечных потребителей (Д.И. Баркан), включающую в себя все виды деятельности для удовлетворения потребностей / спроса (П. Винкельманн) и являющуюся неотъемлемым элементом процесса маркетинга (Г.Л. Багиев) [4]. Ж.-Ж. Ламбен определяет задачу сбыта как организацию движения товаров от состояния производства к состоянию потребления. Этот переход должен создавать, по мнению Ж.-Ж. Ламбена, три типа полезности, сообщая, таким образом, товару на этапе сбыта большую добавленную стоимость [14]:

– полезность состояния – доведение товара до удобного потребления (упаковка, фрагментирование, сортировка и т.д.);

– пространственная полезность – географическое распределение, транспортировка, и пр., обеспечивающие доставку товаров в распоряжение потребителей в места использования или потребления;

– временная полезность – обеспечение доступности товаров в избранное потребителем время [5].

1.3 Оценка эффективности использования информационных технологий

Оценка влияния информационных технологий на деятельность компании и эффективности инвестиций в информационные технологии продолжает оставаться актуальной темой в свете продолжающегося развития технологий и их растущего использования в мировой торговле. Внедрение информационных технологий на предприятии может повысить качество товаров и услуг, уменьшить издержки, увеличить эффективность производства. От информационных технологий напрямую может зависеть процесс принятия решений, т.к. в большей мере он зависит от своевременности предоставления информации и ее надежности [13]. Информационные технологии (ИТ) – это использование любых компьютеров, хранилищ, сетей и других устройств, а также инфраструктура и процессы для создания, обработки, хранения, защиты и обмена всех форм электронных данных [63]. Однако в целом проблема оценки ИТ не решена [48].

2 Исследование влияния информационных технологий на результативность деятельности дистрибьютора ООО «Эй-Пи Трейд»

2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия

В качестве объекта исследования было выбрано предприятие ООО «Эй-Пи Трейд». Основным видом деятельности ООО «Эй-Пи Трейд» является оптовая торговля товарами народного потребления. Также организация оказывает услуги по сдаче имущества в аренду: помещения под офис, склад, складского оборудования, офисной мебели и предлагает своим клиентам полный комплекс складских услуг (ответственное хранение, грузообработка, доставка до дверей). Численность персонала 2300 человек. Соотношение торгового и обеспечивающего персонала 55%/45%. В инфраструктурном плане компания имеет более 50 000 м² (паллетовместимость – более 40 000 паллетомест), из них площадь собственных складов – более 30 000 м² (паллетовместимость – 40 000 паллетомест). Имеет филиалы в 12 городах Дальневосточного Федерального округа (Южно-Сахалинск, Благовещенск, Комсомольск-на-Амуре, Якутск, Владивосток, Находка, Уссурийск, Петропавловск–Камчатский, Дальнереченск, Артем, Советская Гавань, Нерюнгри) и субдистрибьютора в Магадане. Территория покрытия компании более 6,2 млн. кв. км (36% территории России). Денежный оборот компании 10 млрд. руб. в год.

2.2 Анализ использования информационных технологий в деятельности предприятия

ООО «Эй-Пи Трейд» является одной из самых технологичных и динамично развивающихся компаний Дальнего Востока. В «Эй-Пи Трейд» ИТ-Департамент компании является одним из главных инструментов развития бизнеса, благодаря которому в компании применяются современные технологии основанные на собственных ИТ-разработках и опыте иностранных партнеров. В компании есть ИТ-разработки, многим из которых нет аналогов на рынке России.

2.3 Оценка влияния информационных технологий на результативность деятельности предприятия

По вопросу о проблеме повреждения товара предлагается внедрить уникальное специализированное решение «Контроль складской техники» для управления парком погрузчиков, штабелеров и ричтраков от отечественной компании «Скаут». Аналогов подобному ПО, обладающих таким же широким функционалом, на данный момент на рынке нет. Программное обеспечение включает в себя:

- аналитику загруженности складской техники и оценку ее эффективности;
- фиксацию ударов и столкновений;
- уведомления о предстоящих ТО;
- оценка качества вождения.

Заключение

Посреднические организации являются важным элементом рыночных отношений. Посредническая деятельность привлекательна, как для производителей, так и для посреднических компаний, и на данный момент данная деятельность представляет собой многогранную и высокоспециализированную отрасль коммерческой деятельности. Дистрибьютор – это крупный оптовый посредник в организации товародвижения и распределения для производителя товара, имеющий свою специфику организации деятельности. В зависимости от вида, дистрибьютор может выполнять разные функции, но основная задача работы дистрибьютора – расширение сети продаж и продвижение продукции фирмы-производителя. Маркетинговый инструментарий – важный элемент для решения стратегических и тактических задач дистрибуции, необходимый для эффективной деятельности оптовой компании.

Информационные технологии на современном этапе развития рынка являются одним из главных инструментов конкурентоспособного бизнеса. При грамотном внедрении и эффективном использовании информационные системы могут сделать компанию лидером на рынке. Правильно организованный процесс закупки и сбыта также играет огромную роль в конкурентоспособности компании. А информационные технологии в форме WMS-систем позволят автоматизировать складское хозяйство и сделать все складские операции более эффективными. Также в сбытовой деятельности активно используются CRM-системы, которые упрощают взаимодействие с клиентами, как существующими, так и потенциальными, деловыми партнерами и конкурентами. Это позволяет улучшить имидж предприятия и найти новые возможности для сбытовой деятельности. Таким образом, они упрощают работу с контрагентами, позволяют осуществлять эффективное расширение рынков сбыта и закреплять позиции на уже существующих.

Для оценки влияния информационных технологий на деятельность компании не существует единой методологии. Однако существуют различные количественные, качественные и вероятностные методы, которые в совокупности могут дать общую картину эффективности внедрения той или иной технологии. Для наиболее общей оценки необходимо использовать не какой-то один конкретный метод оценки экономического эффекта от ИТ-проекта, а несколько методов, которые бы дополняли друг друга. Нужно учитывать, что многие методы могут использоваться или для оценки фактических данных, или для прогнозов.

Деятельность ООО «Эй Пи Трейд» регламентируется по большей части ГК РФ, так же Федеральными законами и Законами РФ. Каждое действие подлежит регистрации путем составления договоров, накладных, заявок и пр. Документооборот ООО «Эй Пи Трейд» осуществляется в установленных нормативными актами порядке. Анализ экономических и финансовых показателей компании показал, что ООО «Эй-Пи Трейд» работает экономически эффективно и находится в финансово стабильном положении. Рентабельность продаж по чистой прибыли увеличилась почти в 7 раз. Рентабельность активов с 2015г. по 2017 г. увеличилась почти в 6,5 раз, что говорит о надежности предприятия, платежеспособности, кредитоспособности, инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности. Рентабельность собственного капитала с 2015 г. по 2017 г. увеличилась почти в 3 раза. Фондоотдача увеличилась почти на 9%. Финансовый анализ показал, что наибольший удельный вес в структуре активов компании приходится на оборотные активы, что свидетельствует о формировании достаточно мобильной структуры активов, способствующей ускорению оборачиваемости средств предприятия.

Анализ показал, что ООО «Эй-Пи Трейд» активно использует информационные технологии, чтобы осуществлять эффективную сбытовую деятельность и информационные технологии играют огромную роль в сбытовой деятельности компании. В складском логистическом комплексе в г. Артем функционирует система управления складом LEAD WMS 4, которая отвечает

всем современным требованиям и контролирует все складские бизнес-процессы. В компании есть ИТ-департамент, поэтому WMS постоянно совершенствуется в соответствии с новыми потребностями рынка. Среди фактических проблем в функционировании складского логистического комплекса были выявлены такие как повреждения товара в процессе погрузки-разгрузки, нерациональное передвижение комплектовщика по складу при сборке мелкоштучного комплекта, ошибки комплектовщиков при комплектации заказа, неудобство в использовании ручного сканера для штрих-кодов.

Были внесены предложения по внедрению ПО для управления парком складской техники, чтобы сократить издержки, связанные с повреждением товара во время погрузки-разгрузки, предложения по замене радиотерминалов специализированными смарт-часами для складского персонала, чтобы повысить эффективность складского персонала и снизить издержки, связанные с ошибками комплектовщиков, а также были предложены механизмы по внедрению алгоритма сортировки заказов.

Анализ влияния инвестиций в предложенные ИТ-проекты на результативность деятельности предприятия показал, что предложенные решения позволят увеличить выручку компании на 6 554 915 руб. в год, что составляет 8,2% от общей выручки.

Автор работы _____
(подпись)

« _____ » _____ 2018 г.

Нормоконтроль

_____ А.И. Самофалов
(подпись)

« _____ » _____ 2018 г.

Список использованных источников

1. Абдикеев, Н.М. Информационный менеджмент: Учебник / Н.М. Абдикеев, В.И. Бондаренко, А.Д. Киселев; Под науч. ред. Н.М.Абдикеев. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 230 с.
2. Аверина, Т.Н. Статистические методы в экономическом анализе: направления и проблемы применения / Т.Н. Аверина, Н.Н. Левкина // Известия ТулГУ. Экономические и юридические науки. – 2013. – №2-1. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/statisticheskie-metody-v-ekonomicheskom-analize-napravleniya-i-problemy-primeneniya> (дата обращения: 01.03.2018).
3. Айрапетов, О.Р. Тенденции развития сбытовой деятельности на предприятии / О.Р. Айрапетов // Современные проблемы науки и образования. – 2013. – № 4. Режим доступа: <https://www.science-education.ru/ru/article/view?id=9483> (дата обращения: 10.11.2017).
4. Багиев, Г.Л. Маркетинг / Г.Л. Багиев, В.М. Тарасевич, Х. Анн. – СПб.: Питер, 2014. – 165 с.
5. Баранникова, М.А. Роль управления сбытом в маркетинговом управлении организацией / М.А. Баранникова, С.А. Арутюнян, Ю.И. Опрышко // Новая наука: опыт, традиции, инновации. – 2017. – № 1–1 (123). – С. 21–24.
6. Баранов, А.В. Семь безопасных информационных технологий / Под. ред. А.С. Маркова. – М.: ДМК Пресс, 2017. – 224 с.
7. Белецкий, Е.В. Использование инновационных технологий как основа эффективного функционирования склада / Е.В. Белецкий // Инновационная наука. – 2017. – №3-1. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/ispolzovanie-innovatsionnyh-tehnologiy-kak-osnova-effektivnogo-funktsionirovaniya-sklada> (дата обращения: 18.03.2018).
8. Боровинский, Д.В. Организация закупочной деятельности в коммерческом предприятии. Синергетический эффект интеграции (современные методики расчетов) : монография / Д.В. Боровинский, В.В. Куимов. – Красноярск : Сиб. Федер. Ун-т, 2014. – 172 с.
9. Васильева, Е.В. Методы экспертных оценок в прикладной информационной экономике для обоснования преимуществ информационных систем и технологий / Е.В. Васильева, Е.А. Деева // Мир новой экономики. – 2017. – №4. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/metody-ekspertnyh-otsenok-v-prikladnoy-informatsionnoy-ekonomike-dlya-obosnovaniya-preimuschestv-informatsionnyh-sistem-i-tehnologiy> (дата обращения: 01.03.2018).
10. Васильева, Е.В. Оценка экономической эффективности конкурирующих ИТ-проектов: подходы и математический инструментарий / Е.В. Васильева, Е.А. Деева // Управление. – 2017. – №4 (18). Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka->

ekonomicheskoy-effektivnosti-konkuriruyuschih-it-proektov-podhody-i-matematicheskii-instrumentariy (дата обращения: 01.03.2018).

11. Виничук, О.Ю. Коммерческая деятельность: учебное пособие / [сост. И.В. Коваль, О.Ю. Виничук]. – Владивосток: Дальневост. Федерал. Ун-т, 2014. – 276 с.

12. Виханский, О.С. Менеджмент / О.С. Виханский, А.И. Наумов. – М.: Эксмо, 2014. – 576 с.

13. Галанов, В.А. Логистика: учебник / В.А. Галанов. – М.: Форум, НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 272 с.

14. Гребенникова, Д.И. Оценка влияния использования информационных и коммуникационных технологий на финансовый результат организаций / Д.И. Гребенникова // сборник статей Международной научно-практической конференции «Экономическое развитие общества в современных кризисных условиях» Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=32449085> (дата обращения: 24.03.2018).

15. Джеймс К. Ван Хорн Основы финансового менеджмента. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2016. – 1232 с.

16. Диянова, С.Н. Маркетинг сферы услуг: Учебное пособие / С.Н. Диянова, Н.И. Денисова. – М.: Магистр: НИЦ Инфра-М, 2015. – 384 с.

17. Есипов, В.Е. Цены и ценообразование / под ред. В.Е. Есипова. – СПб.: Питер, 2015. – 560 с.

18. Ефимов, Е.Н. Инвестиционный анализ проекта информационных технологий в условиях неопределенности / Е.Н. Ефимов // Известия ЮФУ. Технические науки. – 2014. – №8. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/investitsionnyu-analiz-proekta-informatsionnyh-tehnologiy-v-usloviyah-neopredelennosti> (дата обращения: 23.03.2018).

19. Ефимов, Е.Н. Моделирование balanced Scorecard предприятия / Е.Н. Ефимов // Финансовые исследования. – 2016. – №4 (53). Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/modelirovanie-balanced-scorecard-predpriyatiya> (дата обращения: 10.03.2018).

20. Иванов, Г.Г. Оптовая торговля: Учебное пособие / Г.Г. Иванов, А.Ф. Никишин, С.С. Шипилова. – М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 96 с.

21. Идинцова, Б.Е. Информационные ресурсы и технологии в экономике: Учебное пособие / Под ред. проф. Б.Е. Идинцова, А.Н. Романова. – М.: Вузовский учебник: НИЦ Инфра-М, 2013. – 462 с.

22. Казаков, С.П. Сбытовая политика фирмы // В кн.: Маркетинг: учебник по направлению подготовки 080200.62 «Менеджмент». : Статья / С.П. Казаков – М.: ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 47 с.

23. Каплина, С.А. Технология торговли / С.А. Каплина. – Ростов н/Д: Феникс, 2013. – 333 с.

24. Каширина, М.Л. Применение инновационных технологий в развитии логистики в кризисный период / М.Л. Каширина, Ю.С. Загуменная // Вестник ВГУИТ. – 2016. – №2 (68). Режим доступа:

<https://cyberleninka.ru/article/n/primenenie-innovatsionnyh-tehnologiy-v-razviti-logistiki-v-krizisnyu-period> (дата обращения: 04.04.2018).

25. Киселева, Е.Н. Рынок продовольственных товаров [Электронный ресурс]: учебное пособие / Е.Н. Киселева, О.В. Власова, Е.Б. Коннова. – Электрон. Дан. – М.: Вузовский учебник, 2013. – 144 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/go.php?id=368133>

26. Ковалева, Н.В. Управление сбытом в деятельности предприятий сферы услуг // Концепт, – 2016. – №56. Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-sbytom-v-deyatelnosti-predpriyatiy-sfery-uslug>

27. Коробова, Е.А. Анализ внешней среды организации (на примере ООО «ТОН-АВТО») / Е.А. Коробова // Молодой ученый, 2016. – №14. – С. 349-351. Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/118/32707/>

28. Котлер, Ф. Маркетинг. Менеджмент / Ф. Котлер. – СПб.: ПИТЕР, 2014, – 800 с.

29. Кривошеев, Э.В. Оптимизация продаж ООО «Санта» на основе методов интеллектуального анализа данных / Э.В. Кривошеев // Вестник ВолГУ. Серия 9: Исследования молодых ученых. – 2013. – №11. Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/optimizatsiya-prodazh-ooo-santa-na-osnove-metodov-intellektualnogo-analiza-dannyh> (дата обращения: 04.12.2017).

30. Кудряшова, М.Г. Методы оценки адаптивной и социальной эффективности информационных систем / М.Г. Кудряшова // УЭКС. – 2014. – №11 (71). Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/metody-otsenki-adaptivnoy-i-sotsialnoy-effektivnosti-informatsionnyh-sistem> (дата обращения: 20.03.2018).

31. Кузовенко, А.А. Организация управления сбытом товара на потребительском рынке и его стимулирование / А.А. Кузовенко // Актуальные проблемы экономики современной России. – 2016. – №3. – С. 405–410

32. Купцова, А.А. Методы организации успешной дистрибуции с использованием передовых технологий / А.А. Купцова // Проблемы экономики и менеджмента. – 2013. – №9 (25). Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/metody-organizatsii-uspeshnoy-distributsii-s-ispolzovaniem-peregovyh-tehnologiy> (дата обращения: 18.12.2017).

33. Ламбен, Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок: стратегический и операционный маркетинг / Ж.-Ж. Ламбен, Р. Чумпитас, И. Шулинг. // Пер. с англ. СПб.: Питер, 2014. – 700 с.

34. Липсиц, И.В. Ценообразование: учебник и практикум для академического бакалавриата / И. В. Липсиц. – 4-е изд., испр. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 368 с.

35. Логинова, Е.Ю. Маркетинг / Е.Ю. Логинова. – М.: Эксмо, 2013. – 160 с.

36. Макаров, А.М. Маркетинг: учебник для академического бакалавриата / А.М. Макаров. – 3-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2015. — 495 с.

37. Мочалин, С.М. Логистика: Учебное пособие / С.М. Мочалин, Г.Г. Левкин, А.В. Терентьев, Д.И. Заруднев. М.-Берлин, 2016. – 168 с.

38. Наумов, В.Н. Маркетинг: Учебник/ В.Н. Наумов – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 320 с.

39. Официальный сайт Приморскстат [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://primstat.gks.ru> (дата обращения 30.10.2017).

40. Перькова, В.А. Договорные формы, опосредующие организацию сбыта инновационной продукции / В.А. Перькова // Актуальные проблемы экономики и права. – 2016. – № 1. – С. 144-153.

41. Пигунова, О.В. Коммерческая деятельность предприятия: учеб. Пособие / О.В. Пигунова, Е.П. Науменко. – Минск: Высшая школа, 2014. – 255 с.

42. Родионова, В.Н. Автоматизация логистики или трудности выбора оптимального решения для управления складом / В.Н. Родионова // ЭКОНОМИНФО. – 2017. – №1-2. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/avtomatizatsiya-logistiki-ili-trudnosti-vybora-optimalnogo-resheniya-dlya-upravleniya-skladom> (дата обращения: 08.03.2018).

43. Садриев, Д.С. Методические основы формирования маркетинговых каналов распределения готовой продукции: Монография / Садриев Д.С., Андрианова Н. В. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 184 с.

44. Саматова, Т.Б. Основы логистики [Текст]: учеб. пособие / Т.Б. Саматова. – Ухта : УГТУ, 2015. – 122 с.

45. Свиридова, Е.В. Анализ мирового рынка CRM-систем, перспективы его развития, тренды на российском рынке / Е.В. Свиридова // Вестник АГТУ. Серия: Экономика. – 2017. – №3. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-mirovogo-rynka-crm-sistem-perspektivy-ego-razvitiya-trendy-na-rossiyskom-rynke> (дата обращения: 04.05.2018).

46. Секерина, Д.О. Инновационные технологии на распределительных складах / Д.О. Секерина // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. – 2016. – №12. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/innovatsionnye-tehnologii-na-raspredelitelnyh-skladah> (дата обращения: 08.02.2018).

47. Синяева, И.М. Маркетинг коммерции. Практикум: Учебное пособие / И.М. Синяева, Г.М. Мишулин, М.А. Фойгель, Х.А. Константиныди; Под ред. Проф. И.М. Синяевой. – М.: Вузовский учебник: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 184 с.

48. Толпыго, Р.С. Методические рекомендации по совершенствованию организационно-экономического механизма сбытовой деятельности предприятия / Р.С. Толпыго // Вестник

Калининградского филиала Санкт-Петербургского университета МВД России. – 2014. – №4 (38). – С. 148-150.

49. Фомкина, Е.С. Использование WMS-систем в организации складской логистики / Е.С. Фомкина, И.Л. Савостьянова // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. – 2015. – №11. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/ispolzovanie-wms-sistem-v-organizatsii-skladskoy-logistiki> (дата обращения: 03.04.2018).

50. Хадиуллина, Г.Н. Особенности развития рынка информационных технологий в современной российской экономике / Г.Н. Хадиуллина, Н.Р. Шевко // Социально-экономические явления и процессы. – 2014. – №2. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-razvitiya-rynka-informatsionnyh-tehnologiy-v-sovremennoy-rossiyskoy-ekonomike> (дата обращения: 01.03.2018).

51. Черненко, А.А. Особенности повышения эффективности бизнес-процессов на предприятиях различных типов посредством использования возможностей промышленных ИС / А.А. Черненко // Новые технологии. – 2014. – №4. Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-povysheniya-effektivnosti-biznes-protsessov-na-predpriyatiyah-razlichnyh-tipov-posredstvom-ispolzovaniya-vozmozhnostey> (дата обращения: 04.12.2017).

52. Чистов, Д.В. Информационные системы в экономике: Учеб. пособие / Д.В. Чистов. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 234 с.

53. Шилько, И.С. Совершенствование управления системой сбыта продукции предприятия на основе взаимодействия маркетинга и логистики / И.С. Шилько // Перспективы науки и образования. – 2013. – № 2. – С. 166. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovershenstvovanie-upravleniya-sistemoy-sbyta-produktsii-predpriyatiya-na-osnove-vzaimodeystviya-marketinga-i-logistiki>

54. Юдин, С.В. Об эффективности информационных технологий управления закупками / С.В. Юдин // Концепт. – 2015. – №6. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/ob-effektivnosti-informatsionnyh-tehnologiy-upravleniya-zakupkami> (дата обращения: 11.03.2018).

55. Яковлев, Г.А. Основы коммерции: Учебное пособие / Г.А. Яковлев. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 224 с.

56. Ямашкин, Ю.В., Системный подход к организации: учебно-методическое пособие / Ю. В. Ямашкин, О.А. Новокрещенова; Мордов. Гос. Ун-т. – Саранск, 2016. – 195 с.

57. Asker, J. Diagnosing foreclosure due to exclusive dealing / J. Asker // Journal of Industrial Economics. – 2016. – № 64(3). – С. 375-410.

58. Chen, M. Interaction of after-sales service provider and contract type in a supply chain / M. Chen, Q. Hu, H. Wei // International Journal of Production Economics. – 2017. – №193. – С. 514-527.

59. D'Antonio, G. Analytical models for the evaluation of deep-lane autonomous vehicle storage and retrieval system performance / G. D'Antonio,

M. Maddis, J. Bedolla, P. Chiabert, F. Lombardi // *International Journal of Advanced Manufacturing Technology*. – 2018. – №94 (5-8). – C.1811-1824.

60. Deutsch, J. Put a squeeze on distributors / J. Deutsch // *Restaurant Business*. – 2017. – №21. – C. 21-23.

61. Di Bernardino Distributive trade and regional productivity growth / C. Di Bernardino, D. D'Ingiullo, A. Sarra // *Service Industries Journal*. – 2015. – № 46(2). – C. 35-40.

62. Ling, N. The design and development of warehouse management information system on Hongxing logistics / N. Ling, X. Wei, M.-M. Ren, S.-H. Fan // *International Conference on Computer Science and Applications*/ – 2017. – C. 278-282

63. Mao, J. Design of Intelligent Warehouse Management System / J. Mao, H. Xing, X. Zhang. // *Wireless Personal Communications*. – 2018. – C. 1-13.

64. Mohanty, M. Assessing sustainable supply chain enablers using total interpretive structural modeling approach and fuzzy-MICMAC analysis / M. Mohanty // *Management of Environmental Quality: An International Journal*. – 2018. – №29(2). – C. 216–239.

65. Moon, I. Supply chain coordination with a single supplier and multiple retailers considering customer arrival times and route selection / I. Moon, X. Feng // *Transportation Research Part E: Logistics and Transportation Review*. – 2017. – № 106 – C. 78-97.

66. Nag, K. A fuzzy TOPSIS approach in multi-criteria decision making for supplier selection in a pharmaceutical distributor / K. Nag, M. Helal // *IEEE International Conference on Industrial Engineering and Engineering Management*. – 2016. – C. 1126-1130.

67. Nakasumi, M. Information sharing for supply chain management based on block chain technology / M. Nakasumi // *IEEE 19th Conference on Business Informatics*. – 2017. – №1. – C. 140-149.

68. Navarro–García. Relational governance mechanisms in export activities: Their determinants and consequences / A. Navarro–García, M. Sánchez–Franco, M. Rey–Moreno // *Journal of Business Research*. – 2016. – № 69(11). – C. 4750-4756.

69. Oláh, J. Information technology developments of logistics service providers in Hungary / J. Oláh, G. Karmazin, K. Pető, J. Popp // *International Journal of Logistics Research and Applications*. – 2017. – C. 1-13

70. Oner, M. RFID-based warehouse management system in wool yarn industry / M. Oner, A. Budak, A. Ustundag // *International Journal of RF Technologies: Research and Applications*. – 2018. – №8(4). – C. 165-189.

71. Ramli, A. Linking human capital, information technology and material handling equipment to warehouse operations performance / A. Ramli, M. Bakar, B. Pulka, N. Ibrahim // *International Journal of Supply Chain Management*. – 2017. – №63.6(4). – C.254-259

72. Ren, Z. Information sharing in supply chain under uncertainty / Z. Ren, A. Taghipour, B. Canel–Depitre // *Proceedings of the 6th International*

Conference on Information Communication and Management. – 2016. – С. 67-71.

73. Sharipova A.M. Robustness measure for portfolio management strategy / A.M. Sharipova, V.Yu. Arkov // Вестник ЮУрГУ. Серия: Компьютерные технологии, управление, радиоэлектроника. – 2017. – №3. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/robustness-measure-for-portfolio-management-strategy> (дата обращения: 14.03.2018).

74. Sun, X. The development of stereoscopic warehouse stacker control system based on motion controller / X. Sun, Z. Ma, Z. Wang, C. Ai // MATEC Web of Conferences. – 2017. – №6. – С 21-23.

75. Wang, W. Reward–penalty mechanism in a closed–loop supply chain with sequential manufacturers’ price competition / W. Wang, L. Fan, P. Ma, P. Zhang, Z. Lu // Journal of Cleaner Production. –2017. – № 168. – С. 118–130.

76. Zhang, H. Research on storage location technology based on RFID / H. Zhang, X. Feng, J. Wen // Lecture Notes in Electrical Engineering. – 2017. – С. 673-681.

Приложение А

Таблица А.1 – Характеристика популярных CRM-систем

Название	Характеристика
Zoho CRM	Онлайн-система, не имеющая десктопной версии. Из-за этого она не может быть настроена под все потребности пользователя. Подойдет для фрилансеров, предпринимателей и мелких организаций. Для предприятий, численностью до 10 человек, — полностью бесплатна. Стоимость для большего количества пользователей начинается с 700 рублей. Zoho CRM поддерживает интеграцию с Google Adwords, а также способна заниматься аналитикой сайта и социальных сетей.
Bitrix CRM	Мощная CRM-система. Разработчик предоставляет большой пакет дополнительных функций. Например, виртуальную АТС. Управлять заказами можно даже с мобильного телефона. Система позволяет создать своеобразную корпоративную социальную сеть, в которой возможно общение и обсуждение проектов с любыми сотрудниками. На момент написания данного обзора поисковик Google по запросу «CRM» в первых строках выдавал именно Bitrix CRM. Ее главное отличие от остальных систем заключается в том, что она бесплатная, но только для компаний численностью до 12 человек. Поэтому Bitrix CRM отлично подойдет для предпринимателей и небольших фирм, особенно Интернет-магазинов, созданных на базе Bitrix. Для более крупных компаний стоимость составит примерно от 5000 рублей в месяц для любого количества сотрудников.
Asoft CRM	Одна из наиболее старых и авторитетных CRM-систем. Ее можно настроить под любые бизнес-процессы. Имеется множество разных версий программ для различных видов бизнеса. В том числе есть специальные модификации для банков, риэлторских контор, транспортных компаний. Имеется также возможность установки бесплатной версии. Ее функционал ограничен, но достаточен для однопользовательского использования. Компания-производитель помимо самой CRM предлагает уникальную систему электронного документооборота для крупных организаций, электронную энциклопедию для создания корпоративной базы знаний, сервис для проведения онлайн-семинаров и конференций. Asoft CRM позволяет создать ERP-систему в организации, то есть автоматизировать все бизнес-процессы. Единая информационная среда создается за счет возможности интеграции с 1С. Стоимость лицензии начинается с 4500 рублей для 5 пользователей и уменьшается для большего количества сотрудников.
Monitor CRM	разработчики ставят целью использования Monitor CRM увеличение продаж. Эта российская программа обладает широкими настройками интерфейса под каждого пользователя. Система имеет полный функционал для любого бизнеса и несколько интересных особенностей. Имеется карта контрагентов — клиенты отмечаются на карте города. Кроме того, программа хорошо интегрируется с внешними программами, в том числе с сервисом СМС-рассылки. Имеются специальные отраслевые версии Monitor CRM для учебных заведений, типографий и редакций СМИ. Развивается с 2000 года. Может быть интегрирована с программами 1С, а также Excel, Word и Outlook. Разработчики при приобретении программы дают приятный бонус – 3 месяца бесплатной поддержки независимо от конфигурации. Поддержка включает в себя консультации, обновления, решение проблем.
Microsoft Dynamics CRM	Одна из наиболее мощных программ на тему управления бизнесом. Ее можно настроить под любые требования компании. Microsoft Dynamics CRM пользуется большой популярностью в крупных компаниях. Это практически среда разработки. Она одинаково востребована как для сферы продажи услуг, так и для товарной сферы. Википедия говорит об этой CRM, что последняя ее версия вышла в 2013 году, сегодня существует поддержка 41 языка. Microsoft Dynamics CRM часто выигрывает сравнение CRM систем за счет своей универсальности. Ее можно использовать для работы великого множества менеджеров по продажам, сервис - специалистов и других сотрудников. Однако для этого потребуется тонкая настройка и наличие специальных знаний по установке. Стоит эта система управления продажами 3250 рублей в месяц за одного пользователя. [26].

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования

«Дальневосточный федеральный университет»

ШКОЛА ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА

Кафедра маркетинга, коммерции и логистики

ОТЗЫВ РУКОВОДИТЕЛЯ

на выпускную квалификационную работу студента (ки) Стуковой Виктории Сергеевны
(фамилия, имя, отчество)

Направление подготовки 38.03.06 «Торговое дело», профиль «Коммерция»

_____ группа Б1408к

Руководитель ВКР к.э.н., доцент Виничук О.Ю.

(ученая степень, ученое звание, и.о.фамилия)

на тему «Влияние современных информационных технологий на результативность работы дистрибьютора»

Дата защиты ВКР «28» июня 2018 г.

Оригинальность текста ВКР составляет 80%

Оптовая торговая деятельность имеет важное значение в экономических связях, так как влияет на развитие территориального разделения труда и пропорциональность в развитии регионов государства. Услуги дистрибьюторов становятся все более востребованными по причине усложнения процесса продажи товара. Дистрибьюторы лучше знают рынок, могут более эффективно организовать продажи. Сейчас уже сложно представить работу предприятия без использования различных информационных технологий. В условиях конкурентной борьбы на рынке уже ни одна компания не в состоянии организовать успешное ведение бизнеса без использования компьютерной техники и информационных технологий.

Актуальность темы исследования заключается в том, что эффективное внедрение и использование информационных технологий для совершенствования деятельности является ключевой задачей любого предприятия. Грамотное внедрение инновационных технологий в компании может увеличить объем продаж, объединить сотрудников всей фирмы в общий процесс производства и реализации товаров, а также сделать решения руководства более эффективными.

Структура и содержание работы соответствует заданию.

Практическая значимость исследования представляет собой актуальные и обоснованные рекомендации и их применение в деятельности ООО «Эй-Пи Трейд» с целью её совершенствования.

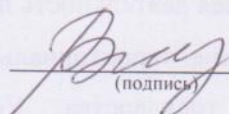
Стукова Виктория Сергеевна достаточно серьезно подошла к написанию ВКР, проявила высокую степень самостоятельности при выполнении работы, изучила и обработала достаточное количество теоретической и нормативно - правовой литературы по выбранной теме. Это свидетельствует об ответственности и работоспособности студентки, умении анализировать, последовательно и грамотно излагать материал, обобщать и делать выводы по проведенному исследованию, которые позволяют существенно повысить качественный уровень работы по оптимизации ассортиментной политики и информационного обеспечения.

Выпускная квалификационная работа выполнена на достаточно высоком уровне, все части работы логически взаимосвязаны, ярко выраженных недостатков в работе нет, возможны погрешности в оформлении расчетов.

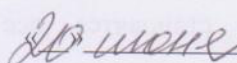
В целом работа соответствует требованиям, предъявляемым к ВКР и может быть допущена к защите.

Заключение: заслуживает оценки отлично и присвоения квалификации «бакалавр».

Руководитель ВКР к.э.н., доцент
(уч. степень, уч. звание)


(подпись)

О.Ю. Виничук
(и.о. фамилия)

 2018 г.