

Рецензия на выпускную квалификационную работу бакалавра

на тему

«КОНТРОЛЛИНГ СБЫТА»

студент: **Воробьева Олеся Александровна**

ООП ВО «Экономика»

по направлению 080100/38.03.01 «Экономика»

профиль: «Экономика фирмы и управление инновациями»

1. Соответствие цели, задач и результатов исследования требованиям образовательного стандарта СПбГУ и образовательной программы в части овладения установленными компетенциями

Цели, задачи и результаты работы соответствуют уровню и профилю образовательной программы

2. Обоснованность структуры и логики исследования

Работа логична: от исследования функций и задач контроллинга до формирования системы контроллинга на конкретном предприятии

3. Наличие вклада автора в результаты исследования

Выделение функций оперативного и стратегического контроллинга. Проведение экономического анализа с использованием традиционных инструментов – анализа безубыточности, анализа отклонений, ABC и XYZ-анализа.

4. Новизна и практическая значимость исследования

Новизна состоит в выделении функций контроллинга сбыта. Практическая значимость состоит в анализе отклонений различных показателей продаж в конкретной компании

5. Корректность использования методов исследования и анализа экономической информации

Анализ, расчеты и их интерпретация корректны

6. Актуальность используемых информационных источников

36 актуальных источников, из которых 5 оригинальных источников на английском языке

7. Достоинства работы

Довольно тщательный экономический анализ продаж конкретной компании

8. Замечания и вопросы

Много говорится о контроллинге вообще, его характеристиках, а суть контроллинга остается за рамками работы. Смысл контроллинга не просто в расчете показателей, а в разработке желаемых значений массы показателей, в регулярном их мониторинге и создании отчетов отклонений, чтобы освободить руководителей от контроля того, что идет по плану.

Автор недостаточно понимает процесс планирования на предприятии: утверждается, что «Единственным основанием для внесения корректив в оперативный план может быть изменение стратегического плана, например, когда установленные ориентиры оказываются неточными и не соответствуют текущему состоянию рынка» (с.16). Неужели автор верит, что такое возможно?

Расчеты, проведенные автором, на предприятии осуществляются автоматически, отчеты можно получить в информационной системе. Сложность состоит не в расчетах, а в их интерпретации и разработке плана действий. А это тоже осталось за рамками работы.

И, наконец, самое главное. Контроллинг сбыта – это не только и не столько оценка эффективности продаж, сколько оценка эффективности управления цепочкой поставок – скорости, точности, стоимости доставки товаров – именно эти факторы оказывают влияние на продажи.

9. Допуск к защите и оценка работы

Работа допускается к защите с оценкой **хорошо С**

Рецензент

К.э.н., доцент **Ценжарик М.К.**

