



Выполнил:

Научный руководитель:

Цель исследования – оценка состояния
коммерческой деятельности предприятия сферы
энергоремонтных услуг АО
«Иркутскэнергоремонт»

Задачи исследования

- выявить особенности коммерческой деятельности предприятий в сфере энергоремонтных услуг;
- уточнить сущность коммерческой деятельности предприятий в сфере энергоремонтных услуг;
- оценить состояние рынка энергоремонтных услуг России и Иркутской области;
- разработать предложения по совершенствованию коммерческой деятельности выбранного в качестве объекта наблюдения предприятия

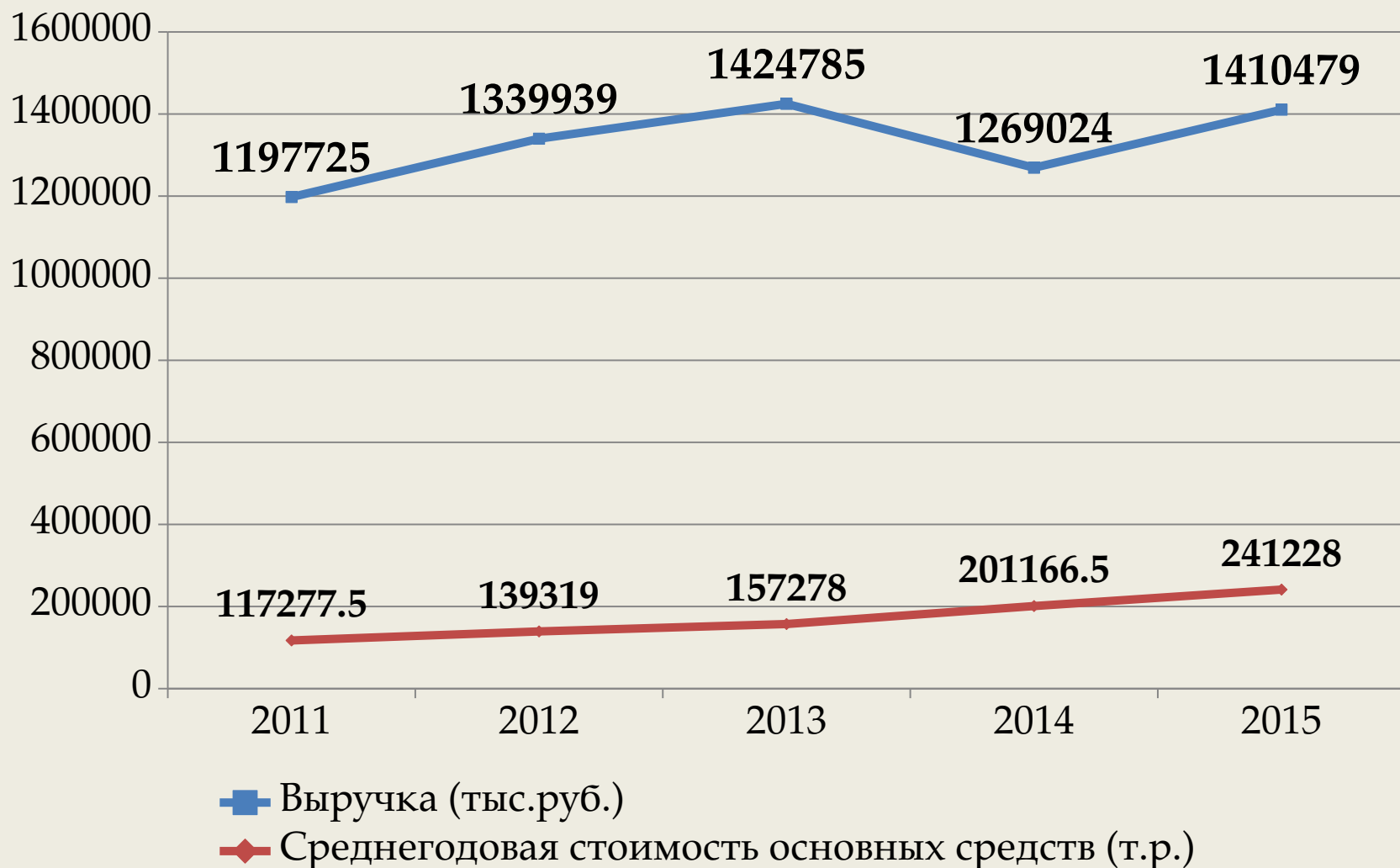


Состав основных фондов АО «Иркутскэнергоремонт»

Наименование основных средств	2011	2012	2013	2014	2015
Машины и оборудование	94784	110074	126967	190582	194046
Производственный и хозяйственный инвентарь	14568	13767	13891	14639	15747
Земельные участки	1622	-	-	-	-
Здания	239	2310	2310	2473	3165
Транспортные средства	19041	23173	20900	29223	29223
Офисное оборудование	305	482	482	666	666
Сооружения	100	100	100	100	304
Всего	129037	149906	164650	237683	244773



Анализ эффективности использования основных средств АО «Иркутскэнергоремонт»



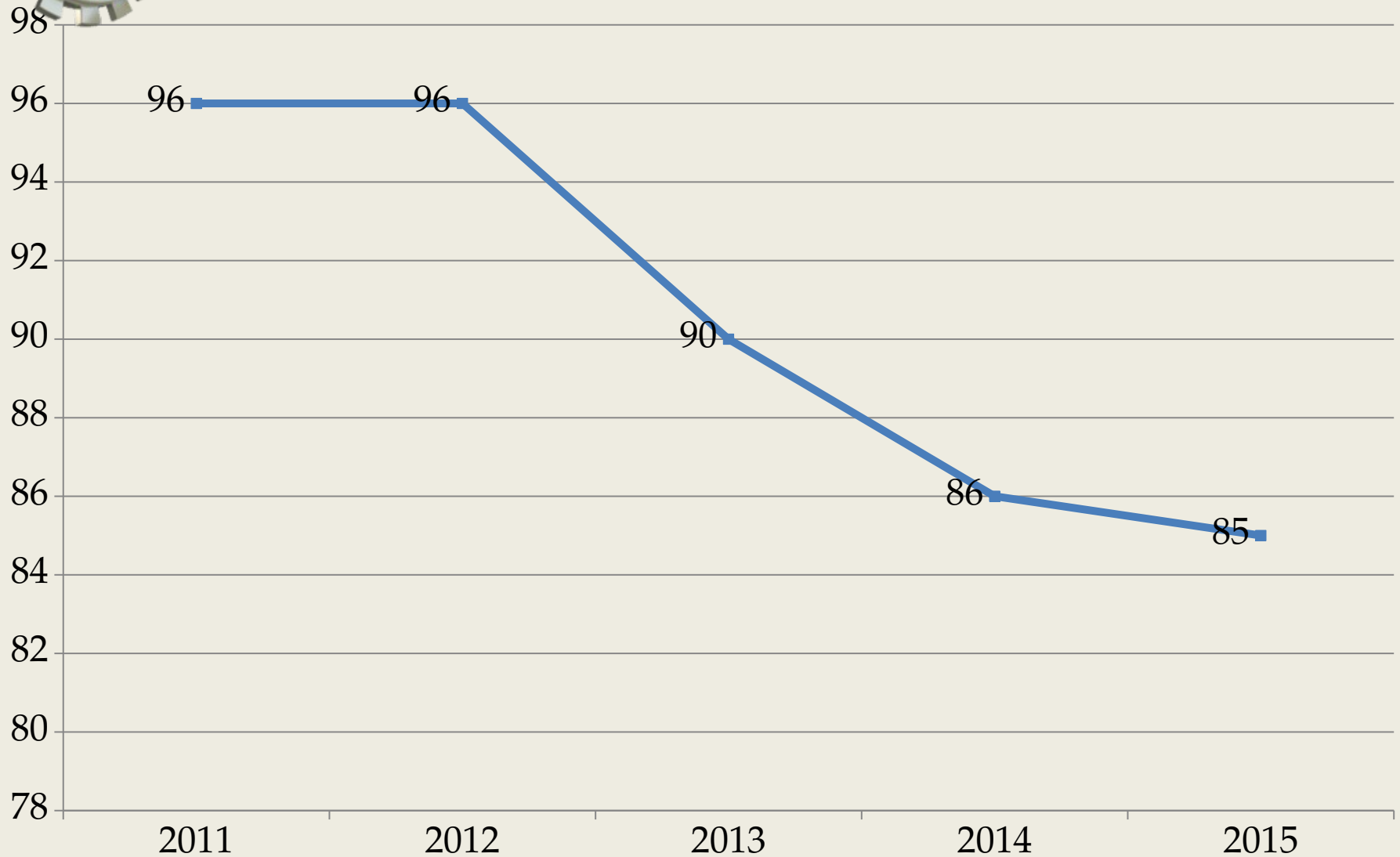


Дебиторская задолженность, денежные средства и денежные эквиваленты АО «Иркутскэнергоремонт»





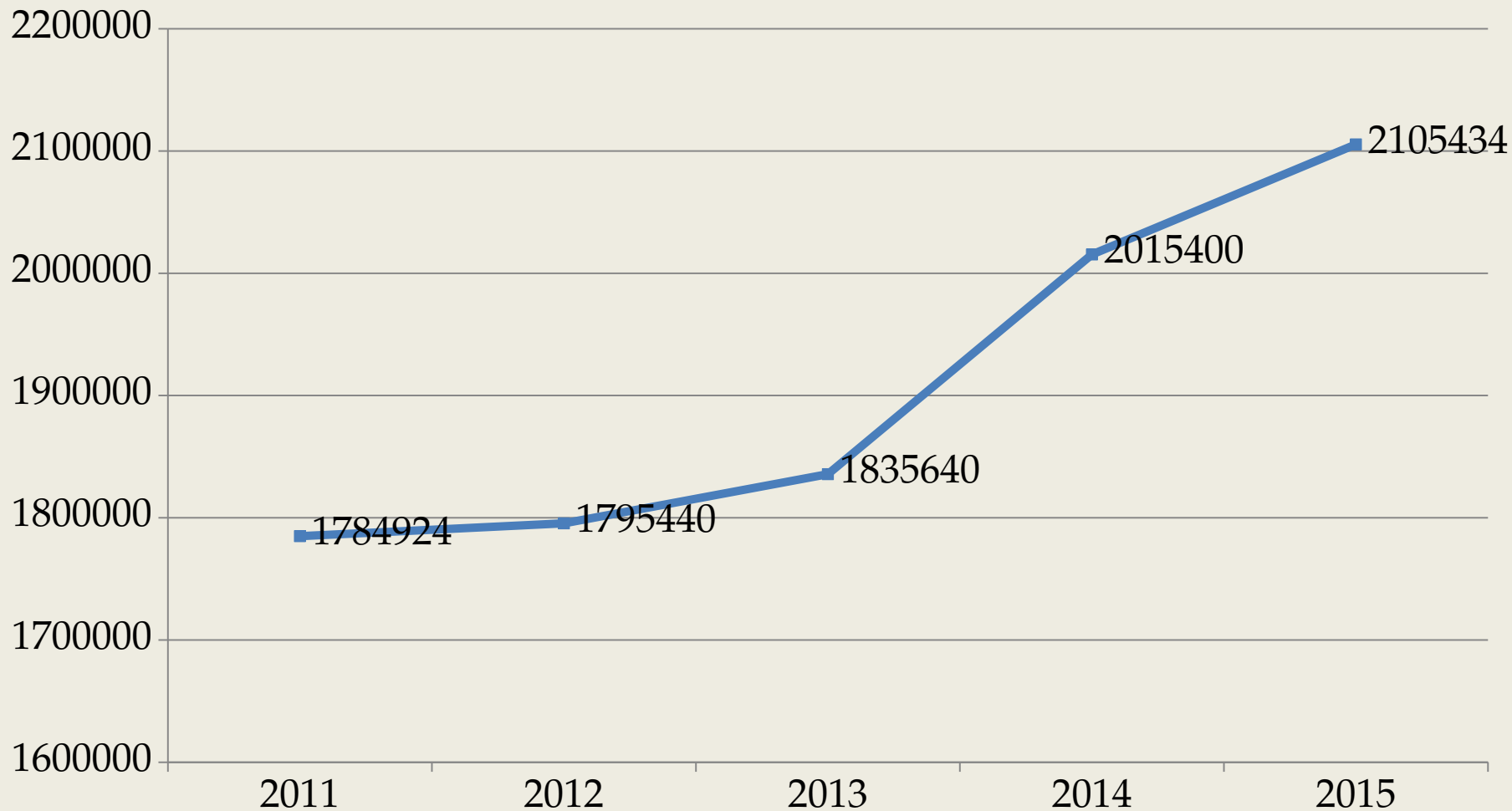
Среднесписочная численность работников управления АО «Иркутскэнергоремонт»





Анализ фонда оплаты труда работников управления АО «Иркутскэнергоремонт»

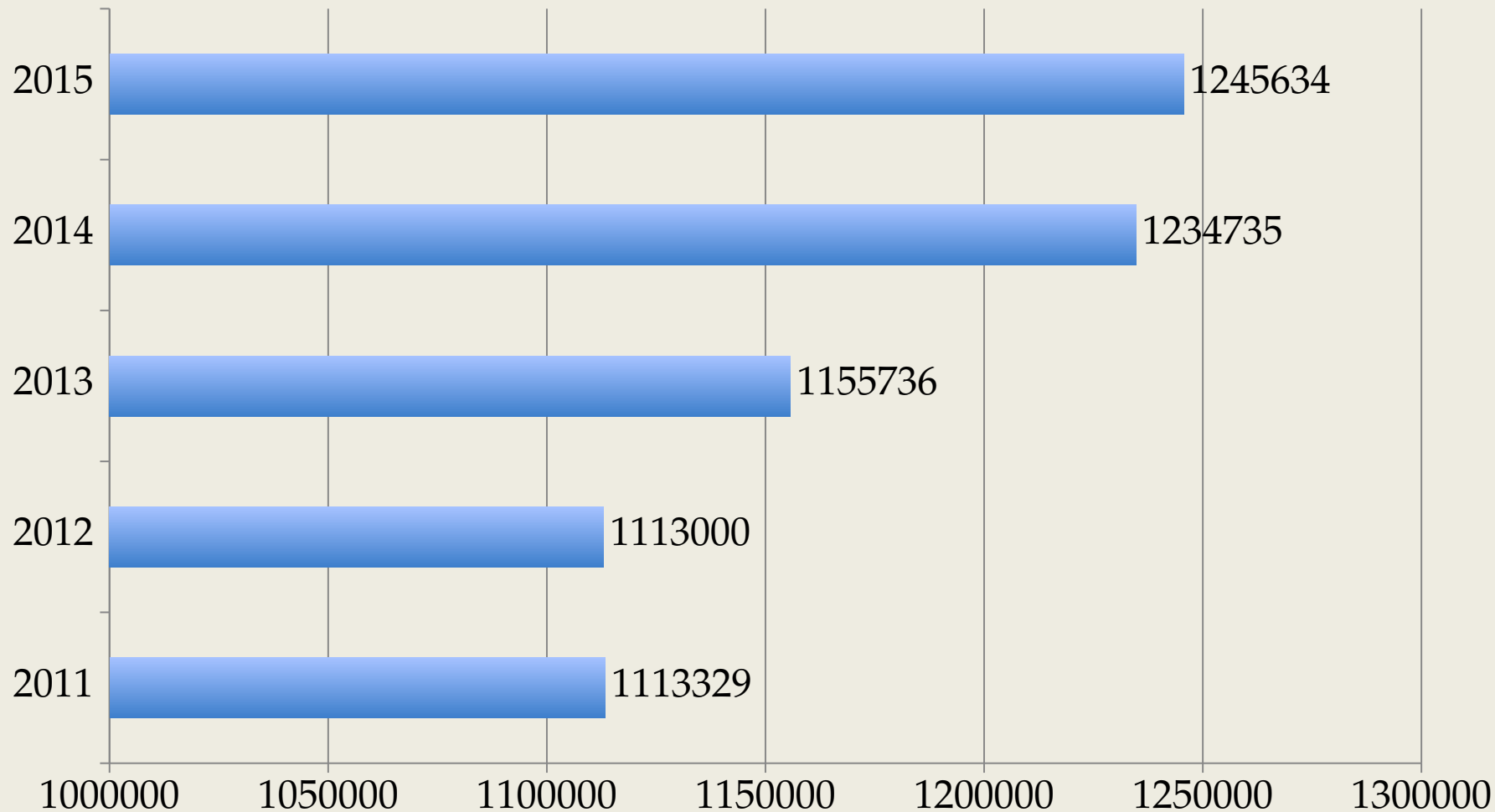
Фонд оплаты труда (тыс.руб.)





Анализ фонда оплаты труда работников управления АО «Иркутскэнергоремонт»

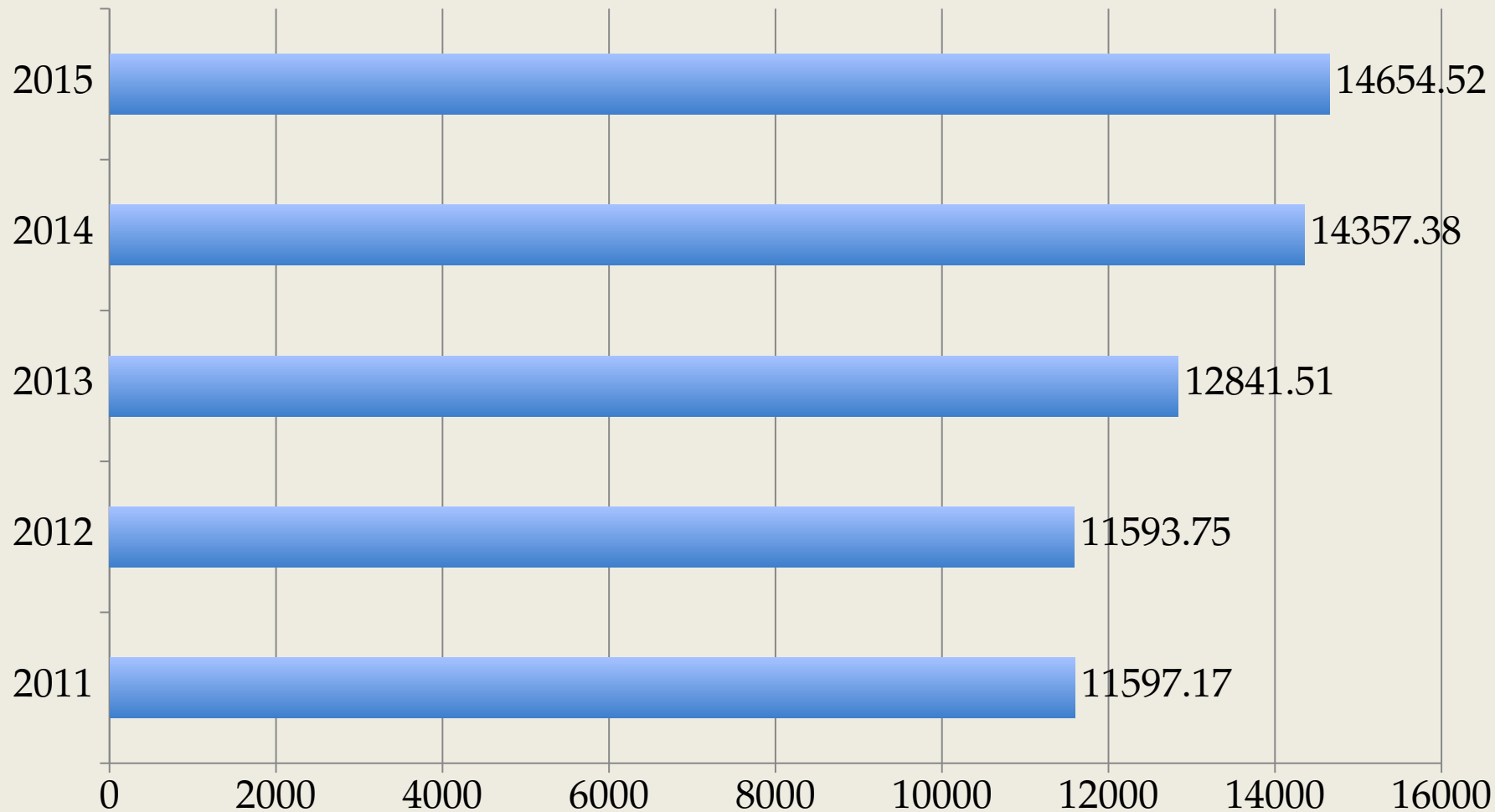
Общий оклад работников (тыс.руб.)





Анализ фонда оплаты труда работников управления АО «Иркутскэнергоремонт»

Среднемесячная заработная плата (тыс.руб.)





Разработка рекомендаций по повышению эффективности коммерческой деятельности на АО «Иркутскэнергоремонт»

1. Расширить спектр сервисных услуг за счет введения информационных услуг

- Таких как рассылка и консультации клиентам по возможным вариантам выполнения их заказов, срокам выполнения заказов

Использование возможностей Интернета поможет предприятию:

- Создании стратегического преимущества в коммерческой деятельности;
- Предоставлении потребителю информации о предложениях, качестве и ценах и позволяют совершать сделки и заказы в течение 24 часов в сутки в любом месте, где есть доступ в сеть;
- Использовании сайта как инструмента прямого общения с клиентом;
- Использовании сайта как инструмента рекламы и электронной визитной карточки компании



Разработка рекомендаций по повышению эффективности коммерческой деятельности на АО «Иркутскэнергоремонт»

2. Разработка клиентоориентированной системы стимулирования продаж для расширения рынка сбыта

Создание системы накопительных скидок, что стимулирует создание контингента постоянных скидок

Внедрение программы «Супер бонус», предполагающий введение фиксированной скидки для каждого сотого клиента



БЛАГОДАРЮ ЗА ВНИМАНИЕ

