

СЛАЙД 1

Уважаемые члены государственной экзаменационной комиссии!

**Вашему вниманию представляется выпускная
квалификационная работа**

студента _____

на тему:

«_____»

Коммерческая деятельность тесно связана с конечными результатами работы торговой организации — чем эффективнее коммерческая деятельность, тем лучше конечные результаты, и наоборот. Поэтому необходимо не только непрерывно осуществлять коммерческую деятельность по всем ее направлениям, но и постоянно проводить оценку ее эффективности. Это позволит своевременно выявлять «слабые места» и разрабатывать мероприятия по совершенствованию коммерческой деятельности фирмы и повышать ее эффективность.

Для получения максимального эффекта от деятельности фирмы важно постоянно проводить работу по совершенствованию коммерческой деятельности. Разработка мероприятий по совершенствованию должна базироваться на результатах оценки эффективности коммерческой работы организации в целом и по каждому из ее направлений. Однако разработка тех или иных мер по повышению эффективности коммерческой деятельности определяется конкретными условиями (внутренними и внешними), в которых действует торговая организация.

Объектом исследования дипломной работы является АО «Иркутскэнергоремонт». Предметом исследования является организация коммерческой деятельности предприятия.

СЛАЙД 2

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

СЛАЙД 3

Проанализирован состав основных фондов за период 2011 – 2015 года. Показатели представлены на конец анализируемого периода. Так, были проанализированы следующие основные фонды: машины и оборудование; производственный и хозяйственный инвентарь; земельные участки; здания; транспортные средства; офисное оборудование; сооружения.

Из приведенной таблицы 1 видно, что общая стоимость основных фондов с 2011 по 2015 увеличилась и составила 244773 рублей.

СЛАЙД 4

Был проведен анализ эффективности использования основных средств АО «Иркутскэнергоремонт» за период 2011-2015гг. (рисунок 1) Так, среднегодовая стоимость основных средств постепенно увеличивалась. Выручка АО «Иркутскэнергоремонт» увеличивалась, хотя в 2014 произошел спад, но в целом размер выручки в 2015 году к

2011 году вырос.

СЛАЙД 5

Проанализирован размер дебиторской задолженности, денежные средства и денежные эквиваленты предприятия. График, приведенный на рисунке 2 свидетельствует об увеличении дебиторской задолженности на 639781 тыс.руб., при этом денежные средства и денежные эквиваленты уменьшились на 9257 тыс.рублей.

СЛАЙД 6

Среднесписочная численность работников управления АО «Иркутскэнергоремонт» по отношению 2015 года к 2011 – снизилась, что отражено на рисунке 3 раздаточного материала.

СЛАЙД 7

Размер фонда оплаты труда на предприятии увеличивался (рисунок 4). Отметим, что в 2012 году рост был незначительный, но изменения 2015 года к 2011 году существенные, в сторону роста.

СЛАЙД 8

Размер общего оклада работников в отношении 2015 года к 2011 – увеличился, показатели представлены на рисунке 5. Так, изменение оклада работников в 2015 году к 2011 году составила 132305 рублей.

СЛАЙД 9

Размер среднемесячной зарплаты постепенно увеличивается (рисунок 6), о чем свидетельствует график. В 2012 году размер среднемесячной заработной платы уменьшился по отношению к 2011 году на 3057,35 рублей.

СЛАЙД 10

Исходя из анализа всего предприятия АО «Иркутскэнергоремонт» можно сделать вывод, что в целом, предприятие ведет эффективную профессиональную деятельность. И в полнее может считаться лидером на рынке энергоремонтных услуг.

На основе проведенного анализа был предложен проект

мероприятий по повышению эффективности коммерческой деятельности АО «Иркутскэнергоремонт».

В качестве основных мероприятий в работе было предложено:

1.

Расширить спектр сервисных услуг за счет введения информационных услуг, таких как рассылка консультаций клиентам по возможным вариациям выполнения их заказов, срокам выполнения заказов, цен и т.д.

В качестве мероприятия по расширению спектра сервисных услуг предлагается создание собственного интернет-сайта. Очевидно, что предприятию выгодно использовать интернет-сайт, поскольку он способствует развитию коммерческой деятельности, распространению информации об организации, а вследствие чего и

повышению популярности фирмы, привлечению клиентов, увеличению числа заказов и т.д.

СЛАЙД 11

2. Разработать эффективную ценовую политику, включая новую бонусную программу и систему скидок.

Созд

ание системы
н

накопительных скидок, предположительно увеличит объем продаж на 2-3%.

прогр

аммы «Супер бонус», предположительно увеличит объем продаж на 3-5%.

После расчета возможной скидки по товарным группам мы получили новую продажную цену некоторых услуг предприятия. А именно:

- Строительно-монтажные работы – 189 тыс.руб;
- Изготовление запчастей – 675 тыс.руб;
- Технический ремонт – 765 тыс.руб;
- Реконструкции – 891 тыс.руб;
- Прочее – 990 тыс.руб.

Из анализа расчета возможной скидки, получился определенный процент возможной скидки по каждой товарной группе. А именно, по

групп

ам	«Строительно	-
----	--------------	---

монт

ажные

р

аботы»	и	«Прочее»
--------	---	----------

р
азр
аб
атыв
ать скидочную систему не выгодно,
т
ак
к
ак по этим
групп
ам уровень цен
сост
авляет менее 90 % от цены
ожид
ания потребителей,
следов
ательно,
д
альнейшее снижение цен может
вызв
ать
нег
ативную
ре
акцию. По группе «Изготовление
з
апч
астей»
т
ак

ая

скидк

а

рекомендуется

н

а уровне 3,8 %, по группе «Технический ремонт» – 4,4 %, по группе «Реконструкции» – 9 %.

Тем самым мы определил оптимальный размер скидок, который поможет предприятию сохранить уровень цен, показывающий высококачественное предложение, но при этом сделает цену более привлекательной для потребителей, а также цена компании стала по всем товарным группам ниже цен конкурентов, что увеличит поток потребителей за счет их перехода от конкурентов.

Разработанные предложения будут стимулировать покупателей/заказчиков, что в свою очередь приведет к росту выручки и повышению эффективности деятельности предприятия в целом. Таким образом, цель данной работы достигнута, задачи выполнены.

СЛАЙД 12

БЛАГОДАРЮ ЗА ВНИМАНИЕ