**Уважаемый Председатель!**

**Уважаемые члены Ученого Совета! Коллеги, гости.**

Вашему вниманию представляется диссертационная работа на тему:

**ОРГАНИЗАЦИЯ ДИЛЕРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ОАО "АГРОМАШХОЛДИНГ "**

Наша страна занимает огромную территорию, с сельскохозяйственным потенциалом нашей страны не сравниться не одна. Но, увы, работа над этим потенциалом началась не так давно. Сельское хозяйство позволяет обеспечить продовольственную безопасность страны. Современное сельское хозяйство невозможно представить без соответствующего технического инвентаря. Для развития сельского хозяйства необходима модернизация инженерно-технической службы и возрождения отрасли сельхозмашиностроения, что позволит снабжать аграрных производителей надежными и высокопроизводительными сельскохозяйственными машинами, а так же обеспечивать их качественным техническим сервисом. Несмотря на все эти аспекты, ежегодно происходит сокращение парка техники.

Нашей стране нужно срочные реформы, которые могут наладить систему производства, сбыта сельскохозяйственного машиностроения. Ведущих странах мира налажена система дилерской деятельности. Развития этой отрасли поможет вдохнуть новую жизнь не только в сельскохозяйственное машиностроение, но и на аграрную промышленность в целом.

Актуальность данного исследования обуславливается тем, что необходимо разработать новые методические подходы и предложить на основе полученных результатов практические рекомендации, которые направлены на повышения дилерской деятельности, а также на взаимодействия предприятий-производителей со своей дилерской сетью и дилеров с конечными потребителями.

В процессе написания данной магистерской диссертации перед исследованием была поставлена цель – всесторонне изучить дилерскую деятельность ОАО «Агромашхолдинг».

На пути достижения поставленной цели были определены следующие задачи:

* Выявить проблемы функционирования дилерских сетей;
* Обосновать направления повышения эффективности дилерской деятельности;
* Разработать рекомендации по оптимизированию работы предприятия;
* Оценить экономическую эффективность оптимизации дилерской деятельности.

В ходе работы были использованы теоретические и эмпирические методы – системного анализа, математической статистики и теории вероятности, также принятие решений, управления и экспертных оценок.

Научная новизна магистерской диссертационной работы заключается в теоретическом обосновании новых направлений в организации дилерской деятельности, а также практическом наглядном экспериментальном расчете эффективности выявленных методов и предложении. Практическая значимость заключается в предложенных рекомендациях по оптимизации дилерской деятельности.

Структура работа. Работа состоит из введения, основная часть включает в себя 4 главы - каждая глава включает в себя несколько параграфов. Пятая глава состоит из выводов и предложение внедрение полученных результатов.

Как я уже выше отметила, работа состоит из введения, в ней освещены цели и задачи исследования, актуальность выбранной темы, так же описаны методы, научная новизна магистерской диссертационной работы и практическое применение, полученных результатов.

Первая глава называется - Анализ организационных форм развития технического сервиса. Это глава состоит из 4 параграфов. В ней проанализированы организационные формы технического развития сервиса. Освящены организационно-экономические аспекты дилерской деятельности, а также проанализирована материально – техническая база и предоставляемый сервис в аграрной сфере. В этой главе был проделан тщательный анализ не только дилерской деятельности нашей страны, но и также опыт развития этой сферы в зарубежных странах. Также если вы обратите внимания на слайд номер 9, на ней вы можете увидеть наглядно на сумму государственной поддержке выделяемые ведущими странами мира для своего сельхоз товаропроизводителя в расчете на 1 г. На этом же слайде можно увидеть сумму отчисления на нужды сельского хозяйства в расчете на одного занятого работника в развитых странах. Эти показатели свидетельствует о том, что нашей стране есть куда стремится и если урегулировать аграрную промышленность нашей страны можно добиться небывалых высот. Прогрессивное развитие сельского хозяйства определяется, прежде всего, состоянием его ресурсной материально-технической базы, природно-экономическими условиями и возможностями их использования при современной технике и технологиях. Сельскохозяйственное машиностроение в настоящее время достаточно активно развивается в соответствии с принятой в 2011 г. Стратегией развития сельскохозяйственного машиностроения России до 2020 г. ( слайд 10) Свидетельством этому служит ежегодное появление на рынке новых более совершенных моделей техники, которые находят спрос у потребителей. На основе полученной теоретической базы характеризована дилерская деятельность ОАО «Агромашхолдинг» (11).

Во второй главе определены направления совершенствования дилерской деятельностью ОАО «Агромашхолдинг». Также в ней освещаются вопросы прогнозирование спроса на сельскохозяйственную технику и запасные части, и классифицированы факторы, влияющие на расход запасных частей (слайд 13).

Модели управления дилерским предприятием занимают в исследование особое место, так как именно через призму этой сферы изучается предприятие Агромашхолдинг. Структура управление дилерского предприятия показано на 14 слайде. Представленный подход к управлению человеческими ресурсами предполагает акцент на формировании такой организационной культуры, которая создает все условия для постоянного обучения, развития, сплочения, удовлетворенности работой, мотивации специалистов в достижении целей организации.Вопросы эффективности контроля качества запасных частей и оптимальной их объема и номенклатуры, также методика определения номенклатуры запасных частей освещены в отдельных параграфах исследования. Формулы расчета числа реализации опытов и избежание

Третья глава является экспериментальная частью исследования, и она изобилует формулами, расчетами и таблицами. Связи с ограниченным регламентом выступления приведу из общего числа всего одну программу и одну формулу. На слайде (18) представлена экспериментальная программа, которая основана на методике экспериментального исследование методов повышения эффективности работы дилерского предприятия. Оно включает: определение места и продолжительности эксперимента; определение количества опытов; формирование исходных данных; материально-техническое обеспечение и состава исполнителей эксперимента; обработку экспериментальных данных; статистический анализ результатов эксперимента.

С помощью методики исследования повышения эффективности дилерской деятельности на экране вы можете увидеть формулы – 1 которая позволяет рассчитать число реализации опытов. Вторая формула помогает в оценки дисперсии, которая позволяет выборочной совокупности для заданной относительной ошибки *δ* определяется этой формулой.



Более подробно с графиками, формулами и таблицами вы можете ознакомиться в тексте самой диссертации или же в раздаточном материале.

Четвертая глава посвящены результатом исследования. Исследования показали, что полученные данные подтверждают теоретические предпосылки, гипотезы и результаты увеличения объемов продаж сельскохозяйственной техники и запасных частей, что позволило определить новые направления повышения эффективности этого процесса, основными из которых являются: организационные и технологические. В ходе исследования было выявлено, что от уровня организации дилерской деятельности напрямую зависит рост Зависимость результирующего показателя эффективной организации дилерской деятельности от уровня продаж сельскохозяйственной техники и запасных частей представлена на экране ( слайд 21). Результаты анализа данной зависимостей показывают, что экономическая эффективность дилерской деятельности с увеличением объема продаж сельскохозяйственной техники, запасных частей и расходных материалов имеет тенденцию к возрастанию, хотя в первый период экономическая эффективность немного снизилась, так как была необходимость в повышенных затратах. На изменение эффективности влияли: укрепление материально-технической базы, оптимизация поставок техники и запасных частей, повышение качества обслуживания техники, повышение квалификации и обеспечение мотивации сотрудников. Такая тенденция приводит к росту имиджа дилера или предприятия технического сервиса, что положительно сказывается на увеличении объемов поставки сельскохозяйственной техники. Таким образом, на основе полученных результатов рекомендованы следующие научно обоснованные предположения по совершенствованию дилерской деятельности:

* проведение регулярной оценки качества технического сервиса сельскохозяйственной техники;
* регулярное повышение квалификации сотрудников
* оптимизация поставок техники и запасных частей
* оснащение эффективным технологическим оборудованием; формирование оптимального склада запасных частей;
* обеспечение мотивации сотрудников; создание комфортных условий труда

Пятая глава посвящена внедрению полученных результатов. Одной из ключевых формул изученных и предложенных в ходе исследования это формула - Экономической эффективности и оптимизации дилерской деятельности, которую вы также видите на экране. Для определения доходов также можно использовать вторую представленную формулу. Также заводу-изготовителю машиностроительной продукции сельскохозяйственного назначения предлагается:

1. осуществлять входной контроль качества комплектующих изделий, материалов, технологического оборудования и других технических средств производства с использованием системы менеджмента качества в соответствии с международными стандартами;
2. организовать эффективную работу бюро надежности;
3. создать у дилеров на ответственном хранении гарантийные комплекты запасных частей к поставляемой технике;
4. организовать обучение специалистов, эксплуатирующих технику, новым технологиям контроля качества, технического сервиса и использования машин;
5. предоставлять оперативно полную информацию о новинках своего производства;
6. обеспечивать дилеров и производителей сельскохозяйственной продукции нормативно-технической документацией;
7. осуществлять сбор и анализ информации о неисправностях и отказах техники с целью повышения качества изготовления.

Таким образом, оценка экономической эффективности предложенных в диссертации положений по совершенствованию дилерской деятельности показывает возможность оптимизации процессов поставки техники и запасных частей, целесообразность укрепления материально-технической базы и повышение квалификации сотрудников. Это подтверждает и полученный срок окупаемости затрат, который не превышает одного года. Развитие дилерской деятельности ОАО «Агромашхолдинг» позволяет решить проблему обеспеченности сельского хозяйства.

ДОКЛАД ЗАКОНЧЕН. БЛАГОДАРЮ ЗА ВНИМАНИЕ.