

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

«ПЕНЗЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт
экономики и управления

Кафедра «Менеджмент и
экономическая безопасность»

Направление подготовки 38.03.02 «Менеджмент»

Профиль «Менеджмент организации»

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

на тему

«Совершенствование системы сбыта предприятия ПАО «Пензмаш»»

Студент группы 173ЭМ51
(номер группы)
Руководитель д.э.н., профессор
(должность)
кафедры «МиЭБ» ФГБОУ ВО «ПГУ»
(наименование организации)
Нормоконтролер ст. преподаватель
(должность)
кафедры «МиЭБ» ФГБОУ ВО «ПГУ»
(наименование организации)

Медина 31.08.22 Керженова Медина
(подпись, дата) (ф.и.о. полностью)
Тугускина 31.08.22 Тугускина Г.Н.
(подпись, дата) (фамилия, инициалы)
Шурупова 31.08.22 Шурупова Т.Я.
(подпись, дата) (фамилия, инициалы)

Работа допущена к защите (протокол заседания кафедры от 31.08.22 № 1)

Заведующий кафедрой

Тактарова 31.08.22 Тактарова С.В.
(подпись, дата) (фамилия, инициалы)

Работа защищена с отметкой хорошо (протокол ГЭК от 16.09.22 № 4)

Секретарь ГЭК

Шурупова 16.09.22 Шурупова Т.Я.
(подпись, дата) (фамилия, инициалы)

Пенза 2022

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

«ПЕНЗЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт
Экономики и управления

Кафедра
«Менеджмент и экономическая
безопасность»

Направление подготовки 38.03.02 «Менеджмент»
Профиль «Менеджмент организации»

«Утверждаю»
Зав. кафедрой «Менеджмент
и экономическая безопасность»

С.В. Тактарова
«25» февраля 2022

ЗАДАНИЕ

на бакалаврскую работу студента
Керженовой Медине Фяритовне

Тема бакалаврской работы «Совершенствование системы сбыта предприятия
ПАО «Пензмаш»»

1. Утверждена приказом по ФГБОУ ВО «ПГУ» № 125/6 от «25» февраля 2022
2. Срок сдачи студентом законченной работы 02.09.2022
3. Основные источники, необходимые для написания работы: статистические данные, научные статьи, монографии.
4. Перечень подлежащих разработке вопросов:
 1. сбыт продукции (теоретический аспект);
 2. анализ системы сбыта ПАО «Пензмаш»;
 3. рекомендации по повышению эффективности управления сбытом ПАО «Пензмаш».
5. Разработка иллюстрируется презентацией материалов, созданной с использованием приложения PowerPoint. Регламент доклада с презентацией материалов составляет 5-7 мин.

5. Дата выдачи задания 25.02.2022
Руководитель _____ д.э.н., профессор Тугускина Г.Н.
(подпись) *Г.Н. Тугускина*

Задание принято к исполнению 25.02.22 *Медина*
(дата и подпись студента)

КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН РАЗРАБОТКИ БАКАЛАВРСКОЙ РАБОТЫ

Наименование разделов	Объем работы	Срок выполнения	Отметка о выполнении
Введение	6%	16.02.2022– 20.02.2022	<i>JA</i>
Сбыт продукции: понятие, элементы, каналы	15%	21.02.2022– 11.03.2022	<i>JA</i>
Специфика сбыта на промышленном предприятии	13%	14.03.2022– 04.04.2022	<i>JA</i>
Общая характеристика ПАО «Пензмаш»	15%	11.04.2022– 22.04.2022	<i>JA</i>
Оценка эффективности управления сбытом ПАО «Пензмаш»	23%	25.04.2022– 23.05.2022	<i>JA</i>
Рекомендации по совершенствованию системы сбыта на предприятии	12%	25.05.2022– 08.06.2022	<i>JA</i>
Оценка экономической эффективности от предлагаемых мероприятий	6%	09.06.2022– 20.06.2022	<i>JA</i>
Заключение	6%	21.06.2022 – 24.06.2022	<i>JA</i>

Руководитель: _____ *JA* _____ д.э.н., профессор Тугускина Г.Н.

РЕФЕРАТ

Пояснительная записка состоит из 78 страниц, 11 рисунков, 6 таблиц, 37 источников, 5 приложений. Графическая часть – 13 слайдов.

СБЫТ ПРОДУКЦИИ: ПОНЯТИЕ, ЭЛЕМЕНТЫ, КАНАЛЫ. СПЕЦИФИКА СБЫТА НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПАО «ПЕНЗМАШ». ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ СБЫТОМ ПАО «ПЕНЗМАШ». РЕКОМЕНДАЦИИ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ СИСТЕМЫ СБЫТА НА ПРЕДПРИЯТИИ. ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОТ ПРЕДЛАГАЕМЫХ МЕРОПРИЯТИЙ.

Объект исследования – система сбыта продукции в ПАО «Пензмаш».

Предмет исследования – система управления сбытом промышленного предприятия.

Цель бакалаврской работы - совершенствование системы сбыта ПАО «Пензмаш».

В рамках бакалаврской работы изучены экономические показатели исследуемого предприятия, произведена оценка эффективности управления сбытом ПАО «Пензмаш», сформированы рекомендации по совершенствованию сбыта на предприятия и дана оценка экономической эффективности от предлагаемых мероприятий.

Бакалаврская работа имеет высокую степень детализации, поэтому разработанные решения могут быть использованы в производственно-коммерческой деятельности реально создаваемого предприятия.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	6
1 СБЫТ ПРОДУКЦИИ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ	8
1.1 Сбыт продукции: понятие, элементы, каналы	8
1.2 Специфика сбыта на промышленном предприятии.....	18
2 АНАЛИЗ СИСТЕМЫ СБЫТА ПАО «ПЕНЗМАШ»	26
2.1 Общая характеристика ПАО «Пензмаш»	26
2.2 Оценка эффективности управления сбытом ПАО «Пензмаш»	31
3 РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ СБЫТОМ ПАО «ПЕНЗМАШ»	46
3.1 Рекомендации по совершенствованию системы сбыта на предприятии	46
3.2 Оценка экономической эффективности от предлагаемых мероприятий	50
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	53
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	57
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	61

ВВЕДЕНИЕ

Современная рыночная среда России характеризуется высокой конкуренцией среди производителей. На сегодняшний день рост предложения товаров заметно выше, нежели рост спроса на них. В таких условиях любое предприятие должно решать проблему поиска наиболее эффективных каналов сбыта продукции, а также проводить работу по организации оптимизации сбыта продукции.

Эффективное управление процессом сбыта продукции подразумевает принятие ряда стратегических управленческих решений, влияющих на конкурентоспособность предприятия, и оперативное исполнение данных решений. Деятельность предприятия по сбыту продукции тесно связана с осуществлением целого комплекса экономических процессов (маркетинг, логистика, постпродажное обслуживание и т.д.), направленных на удовлетворение нужд потребителей.

Для большинства предприятий в условиях рыночных отношений избежать риска крайне трудно. Чтобы минимизировать его, не обанкротиться и не изготавливать продукцию, не находящую спроса, предприятиям необходимо найти самый выгодный рынок сбыта, иметь в виду достаточную емкость рынка, возможность добиться высоких договорных цен, получить гарантии оплаты за поставленную продукцию и услуги. Наряду с этим предприятию приходится постоянно искать страховые рынки сбыта, где готовую продукцию с меньшей выгодой можно было бы реализовать, но не допустить простоя на предприятии из-за отсутствия заказов потребителя.

На первый взгляд может показаться, что промышленные предприятия не сталкиваются с проблемами высокой конкуренции и сложностями организации сбыта своей продукции. Однако следует помнить, что, во-первых, промышленные предприятия России испытывают серьезную конкуренцию не только со стороны отечественных, но и со стороны зарубежных производителей, а во-вторых, в силу специфики промышленного

рынка система сбыта промышленной продукции имеет свои особенности и трудности.

Таким образом названные факторы определяют актуальность исследования проблемы совершенствования системы сбыта промышленного предприятия.

Основной целью данной работы является совершенствование системы сбыта ПАО «Пензмаш».

Объект исследования – система сбыта продукции в ПАО «Пензмаш».

Предмет исследования – система управления сбытом промышленного предприятия.

Задачи исследования:

- выделить подходы к пониманию категории «сбыт продукции»;
- проанализировать специфику системы сбыта промышленного предприятия;
- привести общую характеристику ПАО «Пензмаш»;
- проанализировать эффективность системы сбыта продукции в ПАО «Пензмаш»;
- разработать рекомендации по совершенствованию системы управления сбытом в ПАО «Пензмаш».

Структура работы включает в себя введение, три главы, заключение, список использованных источников и приложения.

Теоретической основой нашей работы являются труды отечественных и зарубежных авторов, представленные в списке источников. В работе используются практические материалы предприятия ПАО «Пензмаш».

1 СБЫТ ПРОДУКЦИИ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

1.1 Сбыт продукции: понятие, элементы, каналы

На сегодняшний день категории «сбыт продукции», «система сбыта» и т.д. остаются дискуссионными. Единый подход к пониманию сбыта не выработан.

Изначально понятие сбытовой деятельности введено Гарвардской школой бизнеса более пятидесяти лет назад (в 1958 г.). Под сбытом понималась деятельность, направленная на получение дохода в результате проведения продаж и проводимая посредством воздействия на покупательский спрос.

Основатель французской административной школы Анри Файоль под сбытом подразумевал «искусство продавать, основываясь на широких знаниях рынка и учитывая особенности и преимущества конкурентов». Сбытовая деятельность по А. Файолю также предполагает достаточно «далекое» прогнозирование [37].

Питер Друккер первым разграничил категории «сбыт» и «маркетинг». Сбыт, по мнению П.Ф. Друккера, направлен на максимизацию прибыли предприятия от продаж произведенной продукции. Маркетинг же в качестве главной цели имеет выявление потребностей и желаний потенциальных потребителей [33]. Однако в рамках подхода П. Друккера данные направления деятельности предприятия не согласуются. Исследователь отмечает полярность интересов предприятия, с одной стороны, и потребителей, с другой, и никак не представляет общности сбыта и маркетинга в преследовании одной цели предприятия.

В работах российских экономистов также встречаются разные по своему содержанию определения сбыта.

По мнению Багиева Г.Л., Тарасевича В.М., Анн Х., сбыт является неотъемлемым элементом системы маркетинга, поскольку он завершает

процесс обеспечения потребителя необходимым товаром [2]. Сбыт обеспечивает формирование, а также поддержание системы перемещения товара от его производителя до потребителей с минимально возможными затратами.

Л.С. Механошина характеризует сбыт как систему экономических отношений, складывающихся в сфере реализации продукции предприятия (неважно, товар это или услуга). Автор считает, что сбыт может иметь место как при рыночной, так и при плановой экономике. Однако если в условиях рыночной экономики производитель реализует сбытовую деятельность по отношению к покупателю, то в ситуации плановой экономики данный процесс происходит через посредника – государство [22].

В.К. Фальцман под сбытом понимает «превращение произведенной продукции в деньги» [27]. Подход В.К. Фальцмана делает акцент таких характеристиках сбыта, как оборачиваемость и цикличность: произведенная продукция продается, в результате предприятие-производитель получает прибыль в виде денежных средств, и эти средства расходуются на покупку материальных запасов для последующего производства и целью продажи и т.д.

О.Ю. Бекетова использует категорию «система сбыта». По мнению исследователя, система сбыта – важное звено маркетинга, которое представляет собой комплекс деятельности предприятия по созданию, производству и доведению товара до потребителя [11]. Как видим, автор не разграничивает понятия «сбыт» и «маркетинг», более того, сбыт в рамках подхода О.Ю. Бекетовой является составной частью маркетинга.

А.Д. Ляпунов высказывает точку зрения, что сбыт – это организация формирования и распределения товарных запасов предприятия [21], которая осуществляется через такие направления, как планирование рекламы; проведение договорной работы с покупателями или посредниками; поиск и формирование эффективных каналов сбыта и т.д. То есть А.Д. Ляпунов

характеризует категорию «сбыт» как более широкую, нежели понятие «маркетинг», в отличие от предыдущего автора.

Проанализировав различные подходы к определению категории «сбыт» выделим существенные признаки данного понятия, которые выделяют различные авторы. В рамках любого определения сбыт предполагает продажу производителем (либо продавцом) выпускаемой продукции целевым потребителям. Сбыт осуществляется по каналам распределения.

Таким образом, под понятием «сбыт» следует понимать деятельность в сфере товарных отношений, формирующую инфраструктуру рынка, предназначение которой – организация продаж и осуществление в этом направлении процесса проведения товаров от производителя/продавца к покупателю/потребителю, где целью является наиболее полное удовлетворение покупателя и обеспечение прибыли участников товарного обмена.

На наш взгляд, такое определение для целей данного исследования, является наиболее приемлемым: оно наиболее полно отражает все аспекты сбыта, а не только его маркетинговую составляющую.

Сбыт – это такая область деятельности предприятия, которая, в конечном итоге, позволяет осуществить ключевые цели этого предприятия – получение прибыли и дальнейшее масштабирование и развитие.

В силу своей многоаспектности сбыт не может быть охарактеризован как некое единоразовое мероприятие. Сбыт – это длительный процесс, целая система, которая содержит целый ряд элементов или подпроцессов (рисунок 1.1) [29].



Рисунок 1.1 – Элементы (этапы) сбыта продукции

Таким образом, сущность сбыта заключается не только в транспортировке продукции из мест производства в места потребления, но и включает процессы, связанные с хранением продукции, ее сортировкой и работой по подготовке товаров к продаже.

В процессах, связанных с реализацией товара, задействованы разные функциональные службы организации. Их совместная цель – выработать алгоритм сбыта, при котором фирма получит максимум прибыли. Для этого необходимо рассматривать все возможности рынка и учитывать факторы, которые негативно влияют на результат. Сбыт продукции – это процесс, включающий в себя поставку продукции, ее своевременную реализацию и грамотную логистику от продавца к покупателю. Часто при взаимодействии с клиентами появляется необходимость в бесперебойном снабжении и тогда в задачи бизнеса входит организовать работу так, чтобы хранение и перемещение не приносили больших затрат [35].

Вот несколько простых принципов, которые помогут наладить процесс сбыта:

- своевременное выявление потребностей: понимание запросов рынка помогает грамотно организовать закупку ассортимента и производство. Это приводит к снижению неликвидов на складе и ускоряет товарооборот;

- информирование клиентов о новых предложениях и распродажах. Как показывает практика, даже в b2b сегменте совершать повторные контакты намного проще, чем постоянно заниматься поиском новых покупателей. Маркетинговые мероприятия, которые стабильно напоминают о существовании компании и ее продукции, помогут выполнить этот шаг;

- постоянная работа над снижением издержек. Рентабельность является ключевым показателем успешности, поэтому управленцы обязаны непрерывно рассматривать варианты, которые помогут снизить затраты на закупку и доставку ассортимента;

- своевременное пополнение запасов. Это позволит своевременно заполнять матрицу без увеличения цикла оборачиваемости.

Ведущей целью сбыта как деятельности предприятия является обеспечение доступности продукции потребителю. В рамках достижения данной цели сбыт выполняет целый ряд функций. Данные функции весьма многочисленны и разнообразны. Условно их можно разделить на три группы (рисунок 1.2) [13].

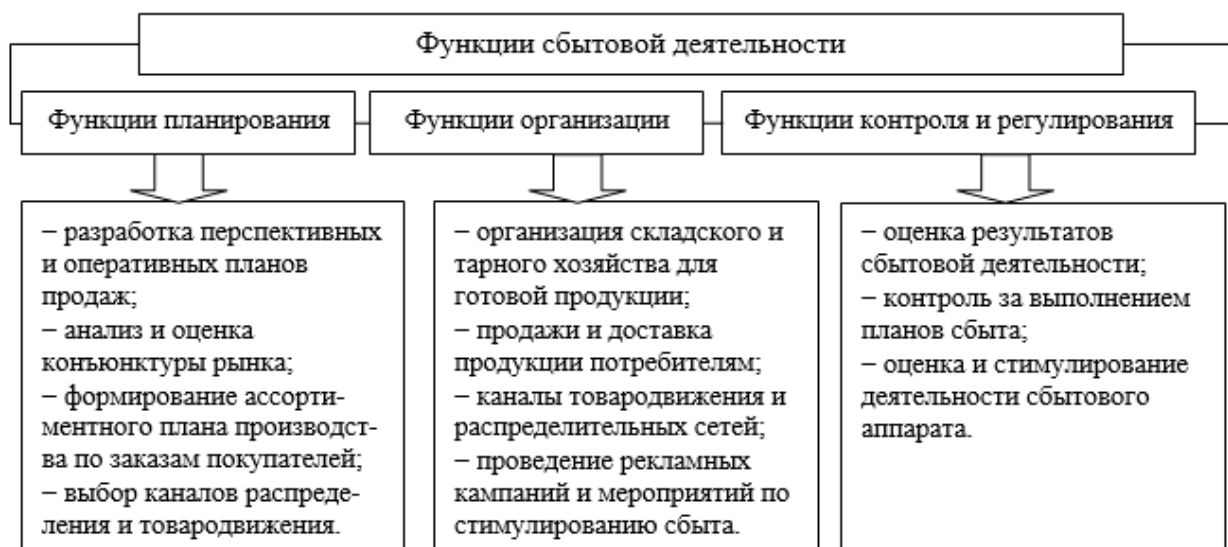


Рисунок 1.2 – Функции сбыта

Охарактеризуем основные виды систем сбыта.

По количеству субъектов, участвующих в системе сбыта выделяют простую и сложную системы. Для простой системы сбыта характерно участие двух субъектов – производителя и потребителя. То есть простая система сбыта имеет место тогда, когда производитель осуществляет сбыт самостоятельно, не прибегая к услугам посредников (например, кафе, мебельное производство, которое самостоятельно находит каналы сбыта своей продукции, салон красоты и т.д.). Сложная система сбыта подразумевает, что предприятие-производитель реализует свою продукцию через сеть филиалов либо при помощи посредников. Это могут быть оптовые и розничные посредники, брокеры, консигнаторы, дилеры и т.д.

Оптовый посредник – физическое или юридическое лицо, покупающее у заводов-изготовителей продукцию. Наличие оптовых посредников в системе сбыта всегда связано с ограничениями движений производителей в розничной торговле. Розничный посредник – физическое или юридическое лицо, которое покупает товар напрямую у заводов-изготовителей либо через оптовика и продает по собственнo установленной цене. Брокер – еще один вид посредника. Отличительная особенность такого посредника в том, что он продает товар, не покупая его в собственность. Комиссионер – также посредник, имеющий склады и хранящий в них товары, продающий эти товары от своего имени, но за счет завода-изготовителя. Консигнатор – посредник, имеющие свои склады и товары, но на основе консигнации. Иными словами, товар передается консигнатору на ответственное хранение. Дилер – сбытовой посредник, покупающий продукцию оптом у изготовителя и торгующий ей в розницу. Как правило, специализируется на товарах длительного пользования [14].

По характеру связей между участниками можно выделить традиционную, горизонтальную и вертикальную и системы. Традиционная система сбыта предполагает значительную обособленность участников сбыта. Производитель и посредники, оптовые и розничные, не зависят друг

от друга и каждый из них преследует собственную цель по получению максимальной выгоды от продажи другому контрагенту. Горизонтальная система сбыта отличается наличием ряда предприятий, ставящих своей целью совместно освоить конкретный сегмент рынка. Специфика вертикальной системы сбыта заключается в том, что каждый участник сбыта связан с другими общими целями и финансовыми интересами [23]. Вертикальные системы сбыта могут быть сформированы на основе договорных отношений, корпоративных связей, административного управления.

Приведем примеры вертикальных сбытовых систем.

Корпоративная вертикальная система сбыта характерна, например, для фирмы «Sherwin-Williams» (известный мировой производитель лакокрасочных изделий), имеющая свыше двух тысяч точек розничной торговли. Как пример договорной вертикальной системы сбыта приведем компанию «Ford». Данная компания выдает независимым дилерам лицензию на право продажи автомобилей данной марки в случае соблюдения определенных требований к сбытовой деятельности и постпродажному обслуживанию потребителей. «Procter & Gamble» – пример административной (управляемой) вертикальной системы сбыта. Данная компания строит весьма тесные вертикальные отношения с посредниками как в сфере продвижения товаров, так и в области ценообразования и сервиса.

Сбыт осуществляется через различные каналы. Выделяют две основных категории каналов – прямые и непрямые.

При использовании непрямых каналов в процессах дистрибуции участвуют посредники, формируя простые и сложные цепочки доставки товара к потребителю. При анализе в этом случае детально описывается каждый из партнеров на предмет объемов реализации ему изделий фирмы и динамики в разрезе различных периодов времени. Далее оценивается

структура всей цепочки с разбивкой на детали, в ней условно можно обозначить три уровня взаимодействия [35]:

- одинарный - при нем работа ведется через одного единственного посредника, в сферах b2b это может быть брокер или франчайзи, в b2c розничный магазин. Этот вариант самый простой для исследований, поскольку зависимость цифр легко прослеживается;

- двойной - между производителем ассортимента и его потребителями находятся два промежуточных звена, как правило, это оптовый и розничный представитель. Проводить оценку такого канала продаж сложнее, поскольку участники бывают абсолютно не зависящими друг от друга единицами, преследующими только свою прибыль;

- тройной - в этом варианте сбыт продукции осуществляется через нескольких партнеров. Например, в ритейле популярна следующая цепочка: крупная оптовая база, мелкий опт и розничная торговая точка. В этом случае нужно рассматривать каждого из участников отдельно и в совокупности. Тогда можно будет определить реальный потенциал для торговли. Преимуществом не прямых каналов является отсутствие необходимости у производителя контактировать с конечными пользователями. Это позволяет существенно экономить на маркетинге и сервисном обслуживании. Кроме того, схемы с участием различных посредников позволяют охватывать максимум сегментов целевой аудитории без дополнительных затрат (рисунок 1.3)

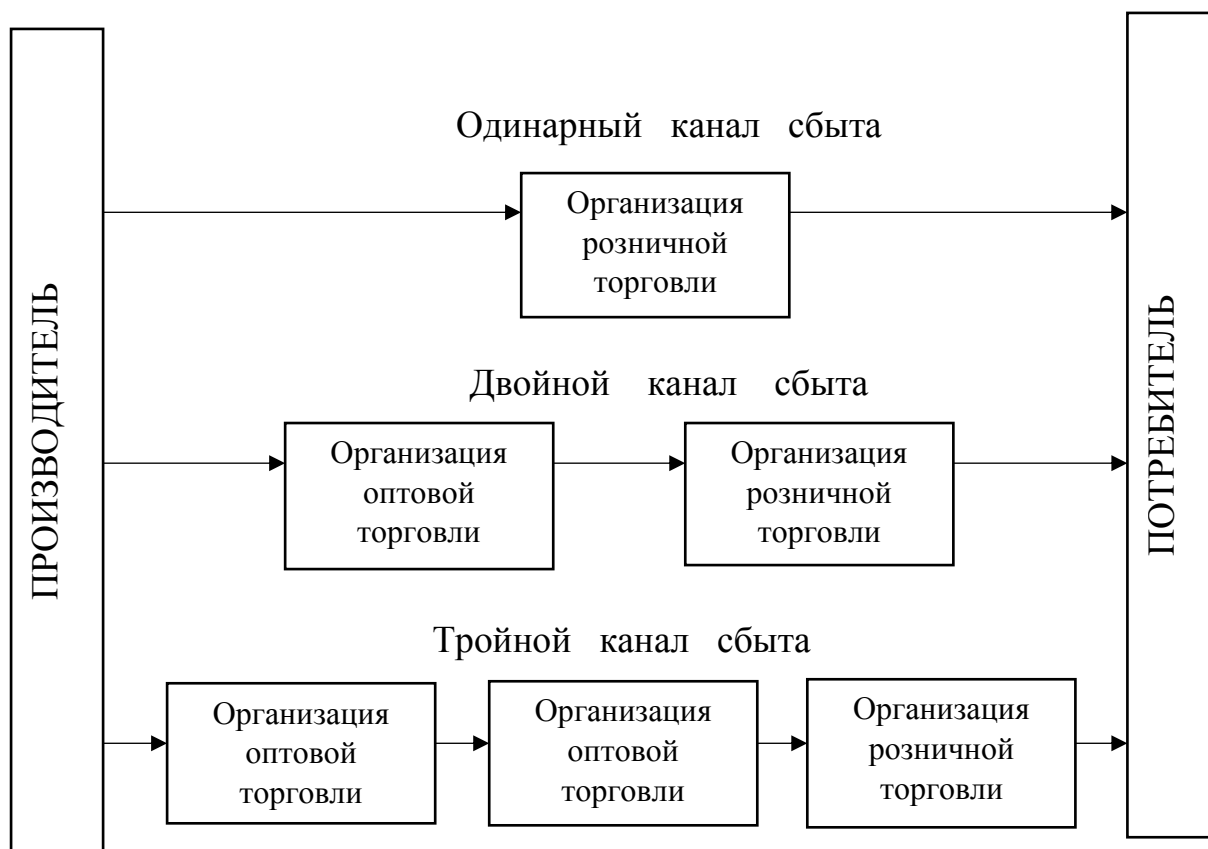


Рисунок 1.3 – Типы непрямых каналов сбыта

При использовании прямых каналов сбыта предприниматель занимается реализацией самостоятельно через собственные подразделения или магазины. Этот подход дает больше контроля за движением товаров, но снижает возможности ввиду ограниченности собственных средств на продвижение.

Также в этом случае необходимо непрерывно анализировать движение запасов на складах, чтобы не создавать профицит, поскольку он может со временем перейти в неликвиды. Это особенно актуально для пищевой и легкой промышленности, где продукты имеют сроки годности и определенный период оборачиваемости. Кроме того, при прямом сбыте продукции организации придется самостоятельно оказывать сервисные и гарантийные услуги, что существенно увеличивает нагрузку на структуру.

Поэтому второй фактор, который подлежит исследованию – это затраты на содержание хозяйственной части и поддержание уровня продаж на стабильной отметке.

Таким образом, сбыт – это деятельность в сфере товарных отношений, формирующая инфраструктуру рынка, предназначение которой – организация продаж и осуществление в этом направлении процесса проведения товаров от производителя/продавца к покупателю/потребителю, где целью является наиболее полное удовлетворение покупателя и обеспечение прибыли участников товарного обмена. Сбыт – это длительный процесс, целая система, которая содержит целый ряд элементов или подпроцессов – Выпуск продукции из производства и прием на складах, учет и формирование запасов, оформление заказов покупателей, распределение продукции по каналам сбыта, получение продукции конечным потребителем. В процессах, связанных с реализацией товара, задействованы разные функциональные службы организации. Их совместная цель – выработать алгоритм сбыта, при котором фирма получит максимум прибыли. Для этого необходимо рассматривать все возможности рынка и учитывать факторы, которые негативно влияют на результат.

По количеству субъектов, участвующих в системе сбыта выделяют простую и сложную системы сбыта. Для простой системы сбыта характерно участие двух субъектов – производителя и потребителя. Сложная система сбыта подразумевает, что предприятие-производитель реализует свою продукцию через сеть филиалов либо при помощи посредников. По характеру связей между участниками можно выделить традиционную, горизонтальную и вертикальную и системы. Традиционная система сбыта предполагает значительную обособленность участников сбыта. Горизонтальная система сбыта отличается наличием ряда предприятий, ставящих своей целью совместно освоить конкретный сегмент рынка. Специфика вертикальной системы сбыта заключается в том, что каждый участник сбыта связан с другими общими целями и финансовыми

интересами. Сбыт осуществляется через различные каналы. Выделяют две основных категории каналов – прямые и непрямые.

1.2 Специфика сбыта на промышленном предприятии

Сбыт промышленной продукции имеет ряд специфических черт ввиду специфики промышленного рынка.

Промышленный рынок – это совокупность экономических отношений между различными субъектами – участниками рынка (предприятия-производители, потребители, посредники, органы государственной власти и т.д.), которые осуществляются в рамках определенной территории в конкретный момент времени и объектом которых является промышленная продукция [32].

Выделим особенности промышленного рынка в России.

Как правило, промышленные предприятия ведут свою деятельность на рынке b2b. Исходя из этого, основной особенностью данных промышленных рынков является осуществление на них преимущественно крупномасштабных сделок по приобретению значительных объемов сырья, материалов, комплектующих изделий для последующего производства товаров и изделий. То есть, субъектами рынков товаров промышленного назначения обычно являются крупные предприятия, осуществляющие немногочисленные, но крупные сделки с покупателями.

Большая часть потребителей промышленной продукции – другие крупные предприятия, которые сами производят некую продукцию. По этой причине спрос на промышленную продукцию неэластичен: как правило, изменение цен на промышленные товары не влечет за собой существенных колебаний общего спроса.

Кроме того, спрос на продукцию промышленного назначения следует за спросом на продукцию народного потребления. Так, анализ спроса на продукцию металлургических предприятий показал, что чем выше спрос

потребителей на автомобили и сельскохозяйственную технику, тем больший спрос будет сформирован на рынке металлов. И наоборот, если потребность в новых автомобилях не возникнет, придет в упадок сельскохозяйственная промышленность, упадет спрос и на продукцию металлургических комбинатов [26].

Так как потребителем промышленной продукции зачастую выступает крупное предприятие, покупкой наиболее важных промышленных товаров могут заниматься так называемые закупочные комиссии, членами которых могут быть представители менеджмента предприятия и его технические эксперты. Причем чем сложнее характер приобретения, тем больше вероятность участия в процессе принятия решения о ней целого ряда лиц;

В рамках функционирования промышленного рынка одно и то же предприятие может быть одновременно и потребителем, и производителем промышленной продукции, и в некоторых случаях даже посредником при осуществлении купли-продажи другими предприятиями.

Важной особенностью промышленного рынка выступает существенная функциональная зависимость предприятий друг от друга (например, в комплектующих либо обслуживании и т.д.), что сильно снижает возможности выбора или смены поставщика.

Для целей данного исследования важно отметить тот факт, что и продавцы, и потребители на промышленном рынке имеют развитые навыки в области продаж промышленной продукции. По этой причине в практических ситуациях продавцу может быть сложно убедить потенциального покупателя в необходимости приобретения конкретного товара. Производитель (продавец) в данном случае должен апеллировать значимыми и соответствующими действительности аргументами, так как покупатель скорее всего уже знает все преимущества и недостатки данной продукции по сравнению с товарами предприятий-конкурентов. Что касается потребительских рынков, то чаще всего покупатель не осведомлен об

истинных характеристиках товара, больше доверяет рекламе либо продавцу-консультанту, чьи обещания чаще всего не оправданы.

Ввиду гораздо меньшего количества покупателей, продавцы в условиях промышленного рынка рассматривают каждого покупателя в отдельности, особенно если он крупный. Такие факторы как цена, условия поставки и оплаты, упаковка – являются объектом переговоров и подписания договора с каждым покупателем в отдельности. Многие компании имеют специальную систему скидок на продаваемый товар: различные покупатели в зависимости от условий закупки получают продукцию по разным ценам. Кроме того, продавцы стараются эффективно удовлетворять пожелания постоянных покупателей/клиентов (например, изменения упаковки товара, произвести модификацию товара) [11].

Огромное влияние на величину спроса продукции промышленных предприятий оказывают поставка товаров потребителям в установленные сроки. Для поддержания деловой репутации, промышленным предприятиям следует укладываться в установленные сроки по производству и поставкам продукции, так как от этого зависит деятельность и других предприятий-потребителей. Во избежание ситуаций, когда предприятие может не успеть в установленные графиком сроки, сделки купли-продажи заключаются задолго до назначенного времени.

Таким образом, можно сделать вывод, что рынок товаров промышленного назначения (промышленный рынок) характеризуется рядом особенностей, которые должны быть учтены в процессе организации и управления системой сбыта продукции промышленного предприятия. Соответственно при формировании системы сбыта производитель должен ориентироваться на потребителя и учитывать специфику функционирования промышленного рынка.

В целом система сбыта промышленной продукции включает в себя реализационную подсистему промышленного предприятия и подсистему распределения продукции (построение каналов сбыта товаров). При этом

суть сбытовой политики предприятия составляют способы правильного доведения товара до потребителей и его реализация.

Сбытовая деятельность играет ключевую роль во многих областях стратегического планирования промышленного предприятия. Могут быть приняты и реализованы решения, направленные на [15]:

- максимизацию прибыли в текущем, среднесрочном и долгосрочных периодах;
- увеличение доли рынка;
- поддержание существующего объема продаж при одновременном снижении издержек;
- удовлетворение спроса потребителей;
- повышение конкурентоспособности продукции;
- создание положительного имиджа предприятия.

В процессе формирования системы сбыта промышленной продукции необходимо учитывать покупательские способности населения, ограниченность ресурсов, технические и технологические возможности предприятия.

Эффективность функционирования каналов сбыта отражается на политике цен. Решения о составе и структуре сотрудников сбыта зависят от масштабов работы, которую необходимо будет проводить с торговыми представителями. Менеджеры предприятия должны формировать каналы распределения на несколько лет вперед, исходя из целей стратегического планирования.

Формирование системы сбыта на промышленном предприятии невозможно без изучения специфики принимаемых и реализуемых управленческих решений в этой области.

Организация системы сбыта товаров производственно-технического назначения требует комплексного рационального подхода и решения целого ряда проблем, связанных в конечном итоге с определением эффективности той или иной системы организации сбытовой деятельности. Для сбыта

промышленной продукции основной формой продажи является личная. Необходимо отметить важность установления широких личных контактов с потенциальными покупателями и партнерами по бизнесу.

В общем случае при организации сбыта промышленной продукции возможно использовать два основных способа:

- реализация продукции напрямую конечному потребителю через собственную сбытовую сеть;
- реализация продукции через посредников.

Собственная сбытовая сеть компании представляет собой отдел сбыта компании и группу зависимых посредников. В этом случае посредник не является собственником товара, он продает его со склада компании или со своего склада, где товар находится на условиях консигнации, и имеет определенный процент с каждой сделки. Таким образом, агент находится в прямом подчинении отделу сбыта, выполняет его распоряжения, проводит общую маркетинговую и сбытовую политику компании и обязан регулярно представлять стандартные отчеты о своей деятельности, о ситуации на рынке и покупательских сегментах, которые он обслуживает [30].

Организация собственной сбытовой сети требует больших затрат. Поэтому не рекомендуется для предприятий, обслуживающих узкие сегменты рынка и отдельных непостоянных заказчиков.

Проанализируем преимущества создания собственной сбытовой сети промышленным предприятием.

Создание собственной сбытовой сети и поддержание ее функционирования означает организацию прямого взаимодействия между производителем и конечными потребителями произведенной продукции, что дает возможность руководству предприятия получить сведения о потребностях и своих покупателей «из первых рук». Предприятие, осуществлявшее сбыт через собственную сбытовую сеть, лучше понимает мотивацию клиентов, их интересы и предпочтения, быстрее улавливает новые тренды развития промышленного рынка и т.п.

Собственная сбытовая сеть ориентирована на реализацию только продукции компании, все усилия менеджеров и агентов по сбыту распределены согласно общей маркетинговой и сбытовой стратегии компании.

Повышается возможность организации строгой системы учета и контроля за товародвижением продукции, объемами реализации, возвратом товара и его причинами.

Однако несмотря на все преимущества высокие первоначальные расходы на содержание собственной сбытовой сети толкают промышленные компании на использование различных видов независимых посредников.

Целесообразность их использования несомненна при внедрении фирмы на новые рынки сбыта, когда собственная сбытовая система еще не создана [9]. Она также необходима на основном рынке, если данная сеть представлена компаниями, которые могут составить сильную конкуренцию со сбытовыми подразделениями компании как в силу их финансовой мощи, так и по причине хорошего освоения рынка и наличия тесных контактов с потребителями.

Налаживание связей с независимыми сбытовыми организациями может способствовать вытеснению с рынка конкурирующих фирм, которые сотрудничают с теми же агентами на менее выгодных условиях.

Также такая система может использоваться в случае, когда компания заинтересована в обеспечении потребителя сопутствующими услугами, которые она сама не в состоянии оказывать самостоятельно, тогда как сбытовые фирмы занимаются этим.

Чаще всего промышленная компания комбинирует варианты использования собственной сбытовой сети и зависимых и независимых посредников. Начиная с организации независимой сбытовой сети и закрепившись на рынке, представляющем целевой интерес, промышленные фирмы пытаются превратить независимых посредников в зависимых путем скупки акций, создания личной унии и т.п. Принимая решение о

необходимости затрат на финансовое подчинение посредника, компания сопоставляет их с затратами на создание собственной сбытовой сети.

Организация сбытовой сети кроме всего прочего зависит от трех основных факторов: типа продукта, характера потребителя и географической протяженности рынка. В соответствии с этим выделяют три основных типа организации сбытовой сети:

- по регионам;
- по видам продукции;
- по типу потребителя [24].

Вид сбытовой организации различается также по стадиям жизненного цикла товара. На фазах внедрения и роста рекомендуется специализация агентов по сбыту на отдельных группах товаров. Это объясняется задачей доведения до потребителя информации о преимуществах продукции и обучения его способам ее использования. Зрелость и спад – организация сбыта по группам потребителей в зависимости от способа использования ими продукта. В этом случае на первый план выдвигаются задачи всестороннего удовлетворения требований покупателя, выяснения его запросов относительно усовершенствования качества и моделей изделия, обеспечения его специализированными услугами в соответствии с конкретным способом применения продукции данным потребителем.

Таким образом, систему сбыта на промышленных предприятиях можно определить как комплекс мероприятий предприятия-производителя по созданию, производству и доведению товара до потребителя.

Особенности сбыта промышленных предприятий заключаются в применении преимущественно крупных сделок при покупке достаточно больших объемов сырья, материалов, комплектующих изделий для последующего производства товаров и изделий. То есть данный вид рынка характеризуется взаимодействием субъектов, работающих не на конечного потребителя, а на такие же компании, то есть другой бизнес. Особое место на рынке сбыта промышленности занимает сбыт сырьевых товаров, играющих

высокую роль в формировании экономики страны и взаимоотношений с партнерами.

В современных условиях функционирования торговых предприятий, которые характеризуются повышенным уровнем риска и неопределенностью, использование инструментов стратегического менеджмента и стратегического маркетинга в управлении сбытовой деятельностью является важным условием успешного развития. Более того, эффективная система сбыта не только обеспечивает предприятие кратковременным коммерческим успехом, но и помогает усилить стратегические преимущества его деятельности. Именно поэтому совершенствование сбытовой деятельности является неотъемлемым элементом развития любого предприятия, особенно в условиях современного общества, когда производители многих видов товаров и услуг развивают свою деятельность на мировых рынках, достигая экономического эффекта за счет масштаба производственно-сбытовой деятельности.

Выделенные особенности системы сбыта на промышленных предприятиях позволяют наметить перспективным направлением исследования изучение особенностей управления сбытом, которое сводится к оценке возможных каналов сбыта, выбору коммуникационной стратегии в системе продвижения товара и направлено на увеличение роста объема продаж с целью достижения коммерческого успеха предприятиями.

2 АНАЛИЗ СИСТЕМЫ СБЫТА ПАО «ПЕНЗМАШ»

2.1 Общая характеристика ПАО «Пензмаш»

ПАО «Пензмаш» (публичное акционерное общество «Пензмаш») – это крупнейшее промышленное предприятие Пензенской области. Завод функционирует больше восьми десятков лет (с 1941 г.) На сегодняшний день предприятие специализируется на производстве сельскохозяйственного оборудования и оборудования для пищевой промышленности. Кроме того, ПАО «Пензмаш» выпускает большой ассортимент товаров народного потребления. Продукция ПАО «Пензмаш» востребована и используется в разных регионах России, в странах дальнего и ближнего зарубежья.

Официальным днем основания «Пензенского машиностроительного завода» является 11 октября 1941 года. Материальной базой завода послужили здания бисквитной фабрики, функционировавшей на территории завода с 1929 по 1941 гг., и оборудование эвакуированного Харьковского завода текстильного машиностроения имени Т.Г. Шевченко [34].

По окончании Великой Отечественной войны предприятие начало специализироваться на производстве прядильных и крутильных пневмомеханических машин для текстильной промышленности. Данная специализация за заводом сохранялась на протяжении пяти десятилетий (до 1992 года). Пензенский машиностроительный завод постепенно увеличивал количество выпускаемых для текстильной промышленности машин, постоянно совершенствуя их конструкцию. В 60-е годы активно велись реконструкция старых и строительство новых корпусов завода. В итоге его площадь выросла до 106 755 кв. м.

В начале 1990-х по причине снижения спроса на оборудование для текстильной промышленности предприятие было переориентировано на выпуск сельскохозяйственной техники и оборудования для пищевой промышленности. В 1992 г. предприятие было реорганизовано в акционерное

общество – ПАО «Пензмаш». Цель предприятия, как и любого другого хозяйствующего субъекта – получение максимальной прибыли. ПАО «Пензмаш» имеет в собственности обособленное имущество, как юридическое лицо может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, исполнять обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. Организационная структура ПАО «Пензмаш» схематически представлена в Приложении А.

Организационная структура ПАО «Пензмаш» сочетает черты линейной и функциональной структуры, что позволяет предприятию сочетать централизацию и децентрализацию в управлении организацией.

ПАО «Пензмаш» оплачивает налоги в федеральный, региональный и местный бюджеты, производит выплаты на социальное страхование: пенсионное страхование и в фонд социального страхования от несчастных случаев и профзаболеваний. ПАО «Пензмаш» осуществляет различные виды экономической деятельности (приложение Б).

На сегодняшний день предприятие производит следующие виды продукции:

- сельскохозяйственное оборудование (например, жатка навесная очесывающего типа «Озон», линия производства масла, аэродинамический классификатор семян, центробежный рассев, скарификатор и т.д.);
- оборудование для пищевой промышленности (оборудование для пекарен, предприятий общественного питания, котлы пищеварочные, тестомесильные и мукопросеивающие машины, комплектующие для пищевого оборудования, оборудование для производства макарон и т.д.);
- оборудование для железной дороги;
- товары народного потребления (замочные изделия; бытовые изделия – соковыжималка, центрифуга, мясорубка, электропрямка и т.д.; сепараторное оборудование и т.д.

В приложении В показаны примеры продукции, выпускаемой ПАО «Пензмаш».

Основные показатели финансово-хозяйственной деятельности исследуемого предприятия представлены в таблице 2.1.

Таблица 2.1 – Показатели финансово-хозяйственной деятельности ПАО «Пензмаш», 2020-2021 гг.

Показатель	2020 г., тыс. руб.	2021 г., тыс. руб.
1	2	3
Нематериальные активы	38	33
Результаты исследований и разработок	0	0
Нематериальные поисковые активы	0	0
Материальные поисковые активы	0	0
Основные средства	116832	163181
Доходные вложения в материальные ценности	0	0
Финансовые вложения	0	0
Отложенные налоговые активы	1834	1710
Прочие внеоборотные активы	1155	1157
Итого по разделу I – Внеоборотные активы	119859	166081
Запасы	160325	172635
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	73	70
Дебиторская задолженность	129243	90187
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	666626	931250
Денежные средства и денежные эквиваленты	66763	45179
Прочие оборотные активы	853	506
Итого по разделу II – Оборотные активы	1023880	1239830
БАЛАНС (актив)	1143740	1405910

Продолжение таблицы 2.1

1	2	3
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	212	212
Собственные акции, выкупленные у акционеров	0	0
Переоценка внеоборотных активов	97482	97084
Добавочный капитал (без переоценки)	0	0
Резервный капитал	67	67
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	943034	1166260
Итого по разделу III – Капитал и резервы	1040800	1263620
Заемные средства	0	0
Отложенные налоговые обязательства	6171	4663
Оценочные обязательства	0	0
Прочие обязательства	0	0
Итого по разделу IV – Долгосрочные обязательства	6171	4663
Заемные средства	0	0
Кредиторская задолженность	88714	129365
Доходы будущих периодов	0	0
Оценочные обязательства	8062	8257
Прочие обязательства	0	0
Итого по разделу V – Краткосрочные обязательства	96776	137622
БАЛАНС (пассив)		1405910
Выручка	938589	1132920
Себестоимость продаж	737557	711312
Валовая прибыль (убыток)	201032	421611
Коммерческие расходы	19726	23989
Управленческие расходы	0	198065
Прибыль (убыток) от продаж	181306	199557

Окончание таблицы 2.1

1	2	3
Доходы от участия в других организациях	0	0
Проценты к получению	74283	94975
Проценты к уплате	0	0
Прочие доходы	17744	21027
Прочие расходы	20157	28591
Прибыль (убыток) до налогообложения	253176	286968
Текущий налог на прибыль	-52054	-59312
в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	0	0
Изменение отложенных налоговых обязательств	0	0
Изменение отложенных налоговых активов	0	0
Прочее	0	0
Чистая прибыль (убыток)	201122	227656
Результат от переоценки внеоборотных активов, не включенных в чистую прибыль(убыток) периода	-180	-398
Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	0	0
Совокупный финансовый результат периода	200942	227258
Разводненная прибыль (убыток) на акцию	0	0
Базовая прибыль (убыток) на акцию	1	1
Чистые активы	1040800	1263620

В 2021 году организация получила выручку в сумме 1,1 млрд руб., что на 194 млн руб., или на 20,7%, больше, чем годом ранее. По состоянию на 31 декабря 2021 года совокупные активы организации составляли 1,4 млрд руб. Это на 262 млн руб. (на 22,9%) больше, чем годом ранее. Чистые активы ПАО «Пензмаш» по состоянию на 31.12.2021 составили 1,3 млрд руб. Результатом работы ПАО «Пензмаш» за 2021 год стала прибыль в размере 228 млн руб. Это на 13,2% больше, чем в 2020 г.

Проанализировав основные показатели экономической деятельности ПАО «Пензмаш» за 2020-2021 гг., можно сделать вывод, что в 2021 году эффективность хозяйственной деятельности предприятия увеличилась, несмотря на ряд испытываемых объективных трудностей. В целом, учитывая экономическую ситуацию в стране, в настоящий момент предприятие достаточно стабильно, имеет положительные значения рентабельности, эффективно используя основные статьи доходов.

Таким образом, публичное акционерное общество «Пензмаш» – это крупнейшее промышленное предприятие Пензенской области, функционирующее более восьмидесяти лет. На сегодняшний день предприятие производит следующие виды продукции: сельскохозяйственное оборудование; оборудование для пищевой промышленности; оборудование для железной дороги; товары народного потребления (замочные изделия; бытовая техника; сепараторное оборудование и т.д.). Организационная структура ПАО «Пензмаш» сочетает черты линейной и функциональной структуры. Анализ показатели финансово-экономической деятельности ПАО «Пензмаш» за 2020-2021 гг., показал, что в настоящий момент предприятие достаточно стабильно, имеет положительные значения рентабельности, эффективно используя основные статьи доходов.

2.2 Оценка эффективности управления сбытом ПАО «Пензмаш»

Как отмечалось выше, для промышленного рынка характерно участие в нем предприятий, приобретающих товары для дальнейшего их использования в собственном производстве. ПАО «Пензмаш» в частности производит оборудование, которое в последующем используется в пищевом и сельскохозяйственном производстве.

За управление системой сбыта продукции в ПАО «Пензмаш» отвечает отдел реализации продукции, под руководством начальника отдела. Основной задачей данного отдела предприятия является обеспечение сбыта

готовой продукции, которое осуществляется посредством взаимодействия с клиентами, организации сотрудничества с дилерами и торговыми посредническими организациями, контролем за надлежащей реализацией договоров купли-продажи и фактическими отгрузками продукции и т.д.

Управление сбытом в ПАО «Пензмаш» затрагивает следующие процессы:

- выпуск продукции из производства и прием на складах;
- учет и формирование запасов продукции;
- анализ рынка и планирование сбыта;
- распределение продукции между различными каналами сбыта, наиболее оптимальными для конкретного вида продукции (совместно с отделом маркетинга);
- стимулирование повышения объемов закупок дилерами и торговыми посредниками при реализации сбыта по непрямым каналам и выявление и формирование спроса на продукцию у потенциальных потребителей при реализации продукции по прямым каналам сбыта (совместно с отделом маркетинга);
- контроль различных аспектов реализации сбыта продукции (контроль за качеством обслуживания, соблюдение требований к характеристикам товара, соблюдение частоты и объемов закупок и т.д.

Каждый из названных процессов – неотъемлемая часть системы сбыта ПАО «Пензмаш». Для оценки эффективности управления сбытом в данной организации и выявления проблем в этой сфере проанализируем особенности каждого из названных процессов сбыта, характерных для ПАО «Пензмаш».

Выпуск продукции из производства и прием на складах ПАО «Пензмаш» представляет собой четкую последовательность логистических операций (рисунок 2.1).

Проведенная оценка процессов учета и формирования запасов продукции в ПАО «Пензмаш» позволила выявить следующие пробелы в организации хранения запасов готовой продукции на данном предприятии:

полезная площадь складского помещения используется недостаточно рационально; имеющиеся на складах ПАО «Пензмаш» посты погрузки не всегда справляются оперативно с возложенной на них нагрузкой; наблюдаются ошибки в расположении единиц продукции, что в дальнейшем затягивает и затрудняет процесс отгрузки продукции клиентам или посредникам.

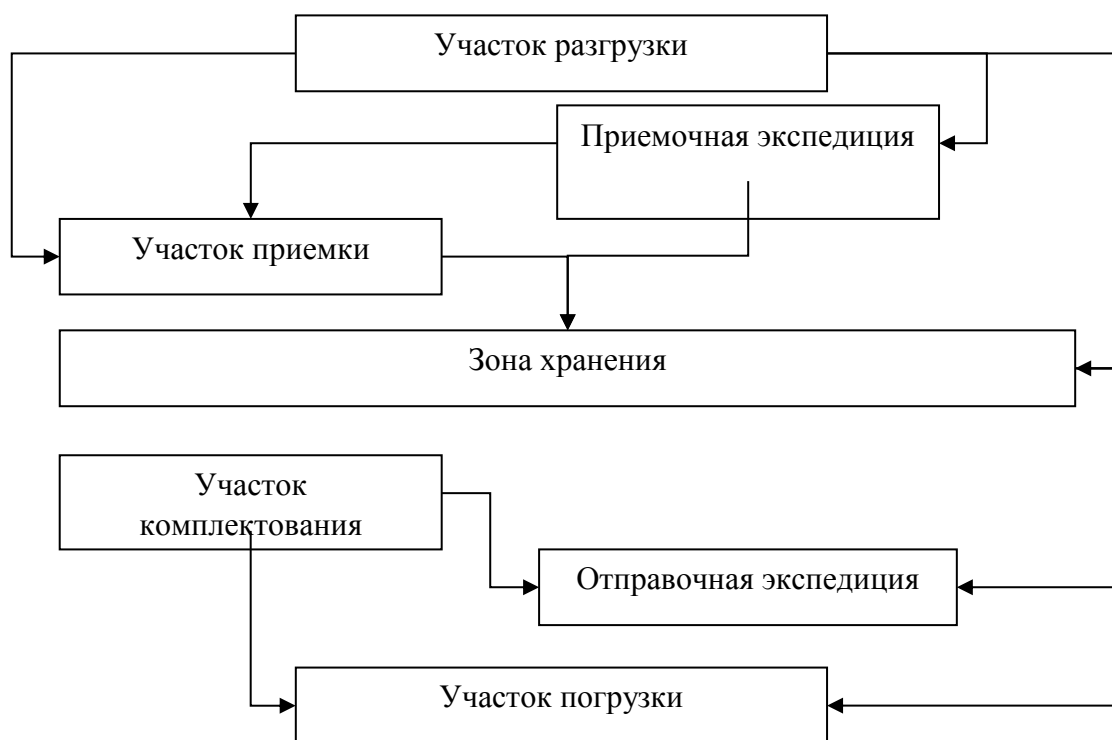


Рисунок 2.1 – Последовательность логистических операций в складском хозяйстве ПАО «Пензмаш»

Эффективность управления сбытом продукции требует четкой координации интересов предприятия-производителя с потребностями рынка. Поэтому важным этапом сбыта продукции является анализ рынка и планирование сбыта. Данные процессы по управлению сбытом в ПАО «Пензмаш» осуществляют совместно отдел реализации продукции и отдел маркетинга. ПАО «Пензмаш» регулярно проводит исследования рынка по различным направлениям (рисунок 2.2).

Данные, полученные в ходе разностороннего анализа рынка, помогают предприятию в планировании сбыта. Планирование сбыта в ПАО «Пензмаш» проводится по двум сферам – на известном рынке; на свободном рынке. Известный рынок включает заказы государственных организаций, поставки товаров по долгосрочным контрактам. Главным в планировании сбыта на известном рынке является разработка портфеля заказов предприятия. Основное содержание планирования сбыта на свободном рынке – это прогнозирование сбыта продукции, составление планов сбыта, определение наиболее эффективных каналов сбыта, распределение объема сбыта товаров по регионам.

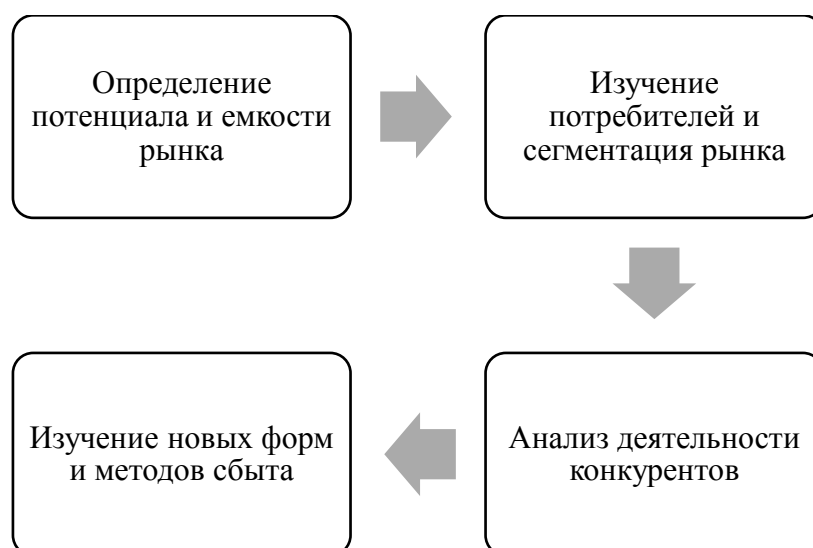


Рисунок 2.2 – Направления исследования рынка в ПАО «Пензмаш»

Важной составной частью планирования сбыта для ПАО «Пензмаш» выступает система планов, включая стратегический (долгосрочный) и среднесрочный план предприятия, а также годовой и краткосрочный планы сбыта предприятия.

Проанализируем, как происходит распределение по каналам сбыта продукции в ПАО «Пензмаш». Систему сбыта, характерную для ПАО «Пензмаш» можно охарактеризовать как смешанную: ПАО «Пензмаш» для

сбыта произведенной продукции использует как прямые, так и непрямые каналы сбыта.

Значительную часть продукции предприятие реализует при помощи посредников – дилеров, организаций оптовой и розничной торговли (непрямые каналы сбыта). Однако одновременно с этим ПАО «Пензмаш» имеет собственный магазин, где представлен ассортимент выпускаемых товаров народного потребления, а часть поставок своей продукции осуществляет напрямую предприятиям-покупателям (прямые каналы).

Рассмотрим подробнее прямые и непрямые каналы сбыта, используемые ПАО «Пензмаш» для реализации выпускаемой продукции.

В магазине ПАО «Пензмаш», находящемся по адресу, г. Пенза, ул. Баумана, д. 30/1, представлена продукция народного потребления – бытовая техника (мясорубки, сепараторы, соковыжималки), замочные изделия и т.д. Таким образом предприятие через розничный магазин напрямую реализует продукцию, относящуюся к товарам народного потребления.

Также в качестве прямых каналов сбыта ПАО «Пензмаш» следует назвать реализацию продукции государственным учреждениям в результате участия в государственных тендерах (приложение Д). Тендер – это конкурентная форма отбора предложений на поставку товаров, оказание услуг или выполнение работ по заранее объявленным в документации условиям, в оговоренные сроки на принципах состязательности, справедливости и эффективности [19].

Конкурентную форму отбора потенциального поставщика на практике могут применять организации любых форм собственности. Однако государство – самый крупный и достаточно надежный заказчик. Кроме того, рынок государственного заказа – наиболее крупный рынок в России [19]. Поэтому на наш взгляд, участие ПАО «Пензмаш» в государственных тендерах имеет серьезный потенциал. Данный канал сбыта необходимо стимулировать и развивать. На рисунке 2.3 отражена стоимость фактически

реализованной продукции ПАО «Пензмаш» по государственным тендерам и показана динамика данного показателя за последние три года [36].

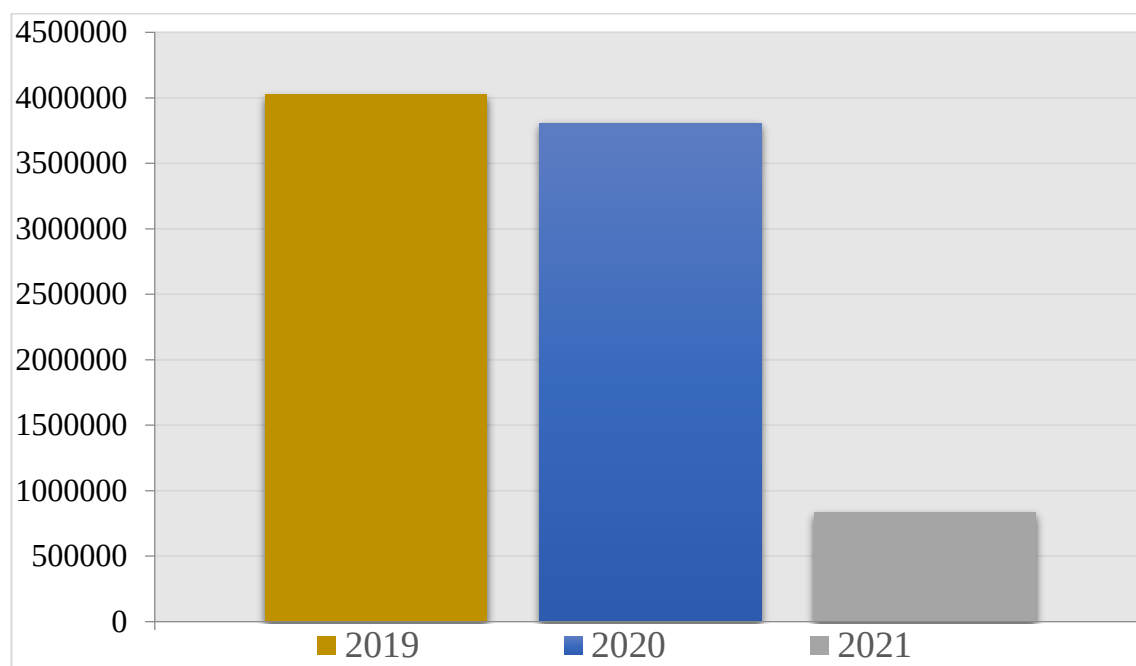


Рисунок 2.3 – Реализация продукции ПАО «Пензмаш» по государственным тендерам, руб.

На основе данных диаграммы можно сделать вывод о том, что за анализируемый период с 2019г. по 2021г. сбыт продукции предприятия по государственным тендерам снижался.

Также в ходе исследование было выявлено, что за последние три года количество поданных заявок на участие ПАО «Пензмаш» в государственных тендерах и количество выигранных предприятием контрактов заметно снизилось (рисунок 2.4).

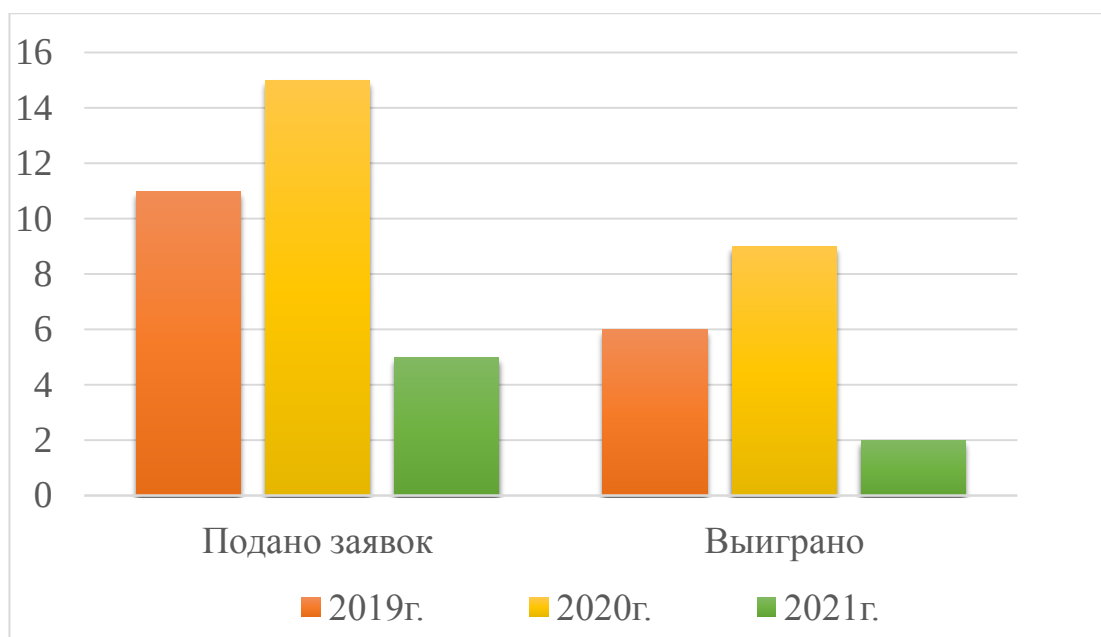


Рисунок 2.4 – Участие ПАО «Пензмаш» в тендерах

Перейдем к рассмотрению не прямых каналов сбыта ПАО «Пензмаш».

Ввиду того, что само предприятие не может в полной мере обеспечить удобство места, времени и процедуры покупки товара широкому кругу покупателей (особенно это относится к товарам народного потребления), ПАО «Пензмаш» активно сотрудничает с оптовыми и розничными торговыми посредниками. Удобство места создается торговыми посредническими организациями путем накопления запасов определенного товара в местах самих клиентов, а удобство времени – путем обеспечения наличия товаров в периоды, когда потребители хотят их покупать. Удобство процедуры приобретения заключается в продаже товара с одновременной передачей права владения им [27]. Торговыми посредническими клиентами ПАО «Пензмаш» выступают такие предприятия, как ООО Челябинторгтехника (г. Челябинск), ООО «Джрвеж» (Республика Армения), ООО «Торговый дом пищевые технологии» (г. Краснодар), ООО «Фиеста-быт», (г. Новосибирск), ООО «МастерТорг» (г. Москва), ООО «Оптторг» (г. Уфа), ЗАО «Пермторгтехника» (г. Пермь), ЗАО «Хозмебельторг» (г. Омск) и др. На рисунке 2.5 представлены основные потребители предприятия и процентное соотношение приносимой ими выручки ПАО «Пензмаш».

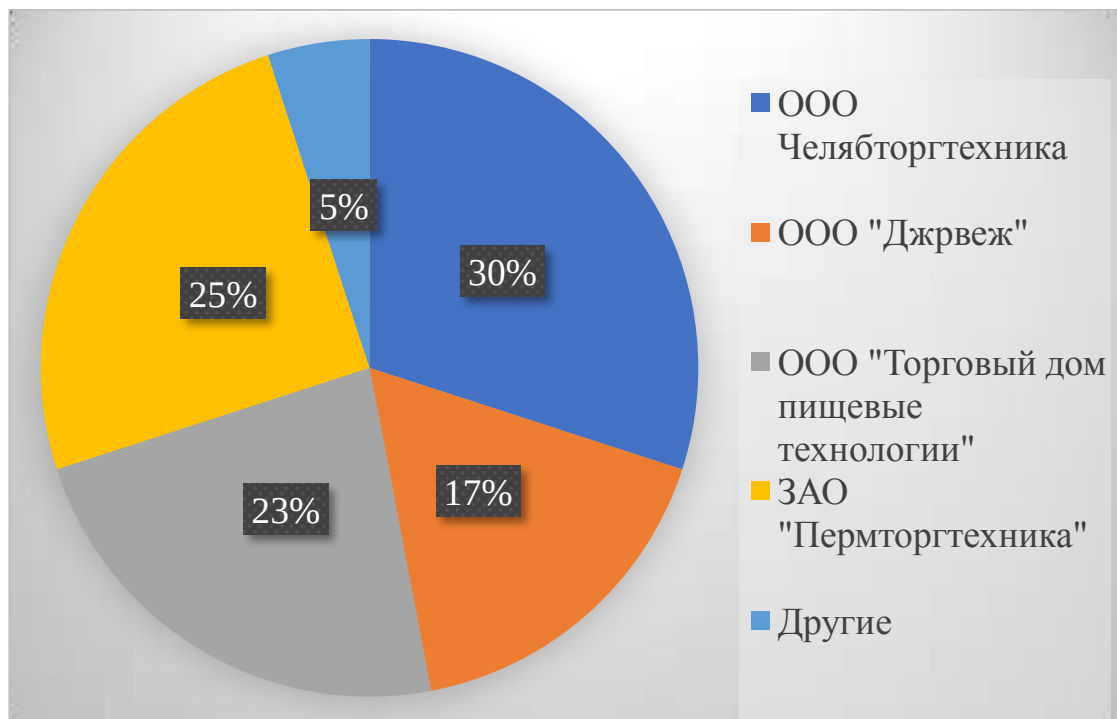


Рисунок 2.5 –Основные потребители ПАО «Пензмаш»

Исходя из данных диаграммы можно сделать вывод о том, что наибольшую долю выручки приносят челябинская организация ООО Челябинская организация, доля которой составляет 30% и пермская организация «Пермторгтехника» - 25%.

Важными участниками системы сбыта ПАО «Пензмаш» являются дилеры. Не вся производимая заводом продукция реализуется посредством дилеров. При помощи дилеров происходит сбыт наиболее дорогостоящей и сложной в транспортировке промышленной продукции для сельского хозяйства и пищевой промышленности.

ПАО «Пензмаш» заключает с юридическим лицом-дилером дилерский договор, в котором указывается, сбыт какой продукция и на каких условиях будет осуществлять дилер. В договоре также устанавливаются права и обязанности обеих сторон, территориальность, основные условия сервисного обслуживания организацией-дилером, объем закупаемой продукции, сроки оплаты продукции и фактических отгрузок и т.д. Дилеры ПАО «Пензмаш»

закупают у предприятия продукцию за собственные денежные средства и несут основные издержки, связанные с транспортировкой, хранением, сервисным обслуживанием данной продукции.

Дилеры ПАО «Пензмаш»:

- анализируют и формируют спрос на производимую предприятием продукцию, организуют ее сбыт;
- обеспечивают безопасную транспортировку продукции, следят за выполнением требований к условиям ее хранения;
- формируют коммуникации с потенциальными потребителями;
- предоставляют покупателям необходимые сведения о продукции;
- обеспечивают сервисное обслуживание и ремонт.

После заключения дилерского договора дилер выполняет функции официального представителя ПАО «Пензмаш» в конкретном регионе. Например, дилером ПАО «Пензмаш» по жаткам очесывающего типа «Озон» в Крыму является организация ООО «Крым-Агро-Сервис», в Самарской области – ООО «БелРосАгро», в Ростовской области – ООО ТД «Агротехник», в Ставропольском крае – ООО «СтавТехноТорг», в Краснодарском крае – ООО ТД «Палессе-Юг», в республике Казахстан – ТОО «Казрост» и др.

С целью стимулирования сбыта предприятием активно используется метод снижения цены при работе с посредническими организациями. Предприятиям-посредникам, с которыми ПАО «Пензмаш» работает больше года предлагается скидка при отпуске товара в размере 3%, посредникам, с которыми компания сотрудничает больше 3 лет, предлагается скидка в размере 5%. Данный подход позволяет прогнозировать рост объема спроса и определять плановые объемы производства продукции, обеспечивая максимум использования ресурсов предприятия и получения прибыли.

Для активизации товарооборота предприятие осуществляет проникновение в сегменты рынка, в которых можно работать без посредников. Одним из таких сегментов является заключение контрактов на

поставки продукции ПАО «Пензмаш» государственным учреждениям по выигранным тендерам.

Контроль реализации сбыта продукции в ПАО «Пензмаш» содержит несколько направлений. Контроль за соблюдением требований к характеристикам товара на предприятии осуществляет служба контроля качества. Регулирование частоты и объемов сбыта находятся в ведении отдела реализации продукции. Оценка управления данным направлением сбыта продукции в ПАО «Пензмаш» позволила отметить периодические нарушения ритмичности продаж.

Для оценки структуры сбыта ПАО «Пензмаш» нами был проведен анализ фактических отгрузок предприятия за прошедший год. В приложении Г приведен список всех наименований фактически отгруженной продукции. В таблице 2.2 приведены основные категории сбытой продукции ПАО «Пензмаш» за 2021 год.

Таблица 2.2 – Фактические отгрузки ПАО «Пензмаш» за 2021 г.

Наименование продукции	Количество товара, шт.	Сума стоимости товара без НДС, руб.	Доля в общей стоимости отгруженной продукции, %
1	2	3	4
Товары народного потребления			
Замочные изделия	34 140	18 010 161	2,01
Сепаратор	64 205	152 656 393	17,00
Машина кухонная электро-бытовая	6 213	25 009 561	2,79
Соковыжималка	14 057	52 048 470	5,80
Электропрямка	3 147	4 332 500	0,48
Итого			28,08
Оборудование для пищевой промышленности			
Котел пищеварочный	5	595 578	0,07

Продолжение таблицы 2.2

1	2	3	4
Запчасти к котлам	16	7 575	0,00
Машина для просеивания муки	52	3 567 713	0,40
Запчасти к машине для просеивания муки	516	322 557	0,04
Маслолиния	5	8 336 542	0,93
Запчасти к маслолинии	511	1 563 612	0,17
Пресс макаронных изделий	19	5 352 485	0,60
Шкаф сушильный	20	2 323 445	0,26
Запчасти к оборудованию для пищевой промышленности	379	681 454	0,08
Тестомесы и дежи	626	55 667 044	6,20
Запчасти к тестомесам и дежам	872	3 874 469	0,43
Машина для раскатки теста	5	632 072	0,07
Запчасти к машинам для раскатки теста	35	178 514	0,02
Прочее хлебопекарное оборудование	170	150 798	0,02
Итого			9,29
Сельскохозяйственное оборудование			
Жатка	233	423 842 871	47,21
Монтажные комплекты	237	50 732 958	5,65
Запчасти к жатке	4 088	25 915 235	2,89
Скарификатор	12	640 149	0,07
Запчасти к скарификатору	1	13 765	0,00

Окончание таблицы 2.2

1	2	3	4
Сборочные единицы и запчасти к сеялке	295	346 434	0,04
Итого			55,86
Оборудование для железной дороги			
ПВС	238	48 615 248	5,41
Корпуса	24	2 691 120	0,30
Запчасти к корпусам	1 190	443 069	0,05
Итого			5,76
Прочая продукция			
Баки-емкости для хранения воды	99	6 197 697	0,69
Услуги	63 198	3 114 401	0,35
Итого			1,04
ИТОГО		897 863 890	100

Как видно из таблицы наибольшую долю сбыта ПАО «Пензмаш» в процентном соотношении занимает оборудование для сельского хозяйства (свыше 55 % от объема отгрузок в денежном выражении) и товары народного потребления (28 %).

Анализ реализации предприятия ПАО «Пензмаш» жаток дилерам за последние три года представлен на рисунке 2.6.

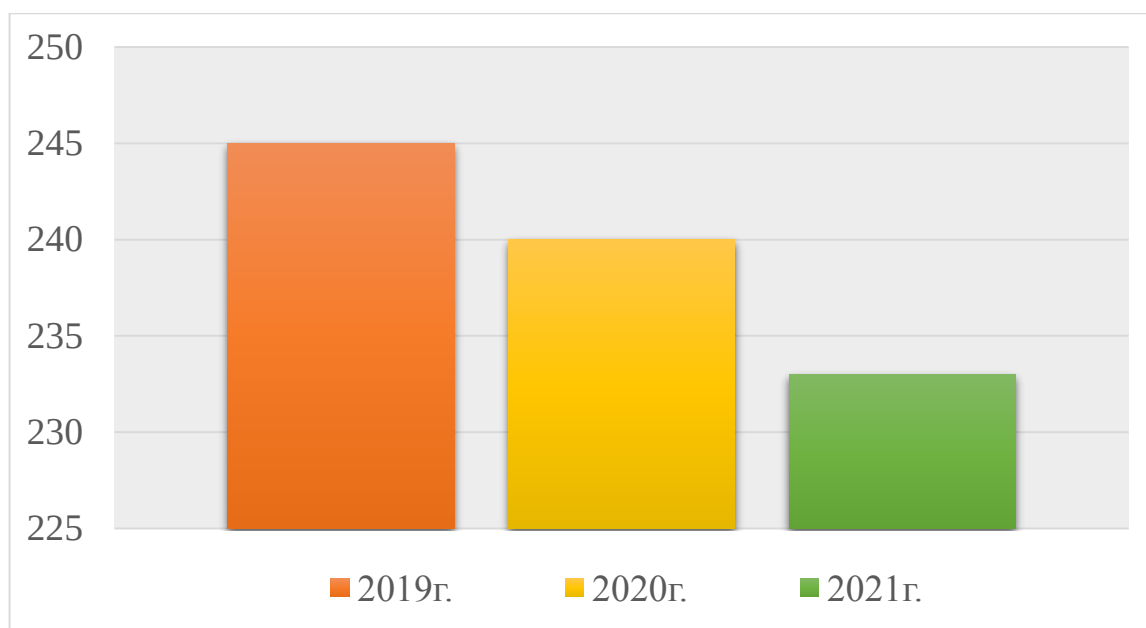


Рисунок 2.6 – Реализация жаток ПАО «Пензмаш» за 2019 – 2021гг.

На основе полученных данных диаграммы можно сделать вывод о том, что за анализируемый период сбыт жаток снижался, и наибольшее количество реализации сельскохозяйственной техники пришлось на 2019г.

Рассмотрим показатели результативности ПАО «Пензмаш» за 2019-2021 гг. – тенденцию изменений объема реализации продукции, активность сбытовой деятельности и т.д. (таблица 2.3).

Таблица 2.3 – Показатели результативности сбытовой деятельности ПАО «Пензмаш»

Показатель	Года			2021 г., %	2021 г., %
	2019	2020	2021	к 2019 г.	к 2020 г.
1	2	3	4	5	6
Фактический объем реализованной продукции, тыс. руб.	664 890,4	823 065,6	897 863,9	135	109
Количество заключенных контрактов с покупателями, шт.	173	187	199	122	112,8

Продолжение таблицы 2.3

1	2	3	4	5	6
Средняя стоимость выполненного контракта, тыс. руб.	3 843,3	4 401,4	4 511,9	117,4	102,5
Объем реализованной продукции в расчете на 1 сотрудника отдела реализации продукции, тыс. руб.	55 407,5	68 588,8	74 821,9	135	101,1
Расходы на сбыт, тыс. руб.	38 563,6	51 030	89 786,4	139,6	130,6
Доля расходов на сбыт в стоимости продукции, %	5,8	6,2	8,1	139,6	130,6

Объем реализации продукции для анализа принимается в натуральных единицах измерения, или в сопоставимых ценах, с целью исключения влияния цен на рост объема реализации продукции. В последние годы ПАО «Пензмаш» показывает заметный рост объемов реализации продукции.

Изменение средней стоимости одного выполненного контракта указывает на изменение доли покупателей. Этот показатель определяется путем деления объема реализованной продукции на количество выполненных контрактов с покупателями в определенном периоде. Как видим, за период 2019-2021 гг. наблюдается тенденция к росту средней стоимости выполненного контракта. В 2019 году она составляла 3 843,3 тыс. руб., в 2020 году – 4 401,4 тыс. руб., а в 2021 году – 4 511,9 тыс. руб. На это значительно повлияло увеличение доли крупных покупателей в общем объеме сбыта.

За период 2019-2021 гг. количество заключенных и выполненных контрактов ПАО «Пензмаш» также увеличилось. Данный показатель в 2021 году составил 122 % от уровня 2019 года и 112,8 % от уровня 2020 года.

Показатель «Объем реализованной продукции в расчете на одного сотрудника отдела сбыта» позволяет оценить изменения в

производительности труда работников данного отдела. Положительным в работе отдела реализации продукции является рост объема реализованной продукции в расчете на одного сотрудника отдела, что стало результатом сокращения численности работников данного отдела, что, в свою очередь, позволило существенно повысить производительность труда оставшихся работников отдела.

Исходя из данных таблицы 2.3, можно говорить о том, что доля расходов на сбыт в себестоимости возросла. Данная ситуация вызвана, прежде всего, ростом издержек обращения (затрат на упаковку, отгрузку, транспортировку продукции). Кроме того, влияние на рост доли расходов на сбыт в стоимости продукции оказывает повышение заработной платы сотрудникам отдела реализации продукции ПАО «Пензмаш». Также за анализируемый период возросли расходы на страхование продукции и коммерческих рисков.

Рост расходов на сбыт может быть экономически обоснован и эффективен только при опережающих темпах роста объемов продаж. Принимая во внимание данные о производстве, можно говорить, что расходы на сбыт были недостаточно эффективны.

Таким образом, можно отметить, что в целом сбытовая политика ПАО «Пензмаш» соответствует целям и задачам деятельности предприятия, в достаточной мере отвечает требованиям рынка и позволяет обеспечивать необходимые объемы реализации продукции, получение планируемой прибыли, сохранение рыночных позиций предприятия. Однако в ходе анализа различных аспектов системы сбыта ПАО «Пензмаш» и анализа экономических показателей сбыта предприятия за прошедшие 3 года нами выявлены некоторые проблемы, характерные для системы сбыта и управления сбытом в ПАО «Пензмаш».

3 РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ СБЫТОМ ПАО «ПЕНЗМАШ»

3.1 Рекомендации по совершенствованию системы сбыта на предприятии

По результатам анализа системы сбыта ПАО «Пензмаш» с целью повышения эффективности управления сбытом на данном предприятии разработаны следующие рекомендации (таблица 3.1).

Таблица 3.1 – Направления по повышению эффективности управления сбытом ПАО «Пензмаш»

Проблема	Решение
1	2
Снижение объемов поставок продукции по государственным контрактам	Включение в штатное расписание отдела реализации продукции ПАО «Пензмаш» ставки менеджера по тендерам
Снижение объемов реализации жаток, приносящую основную долю прибыли в общем объеме реализации готовой продукции	Участие на российских выставках сельскохозяйственной техники с целью привлечения дилеров; организация постоянно действующей экспозиции сельскохозяйственной техники на территории предприятия; разработка и внедрение системы скидок для дилеров.
Низкая эффективность офлайн-магазина ПАО «Пензмаш»	Создание интернет-магазина товаров народного потребления и организация доставки товаров по городу и по России

Рассмотрим перечисленные направления совершенствования управления сбытом и стимулирования сбыта подробнее.

Анализ структуры сбыта ПАО «Пензмаш» показал, что объем сбыта по данному каналу на сегодняшний день существенно ниже в сравнении с показателями 2019 и 2020 годов. Одним из направлений совершенствования сбыта продукции ПАО «Пензмаш» может быть увеличения объема сбыта через участие в государственных тендерах. С этой целью предприятию рекомендуется создать должность сотрудника, функции которого составляли бы рабочие обязанности следующего рода:

- отслеживание и поиск подходящих для предприятия государственных тендеров;
- оформление необходимой документации и подача заявок для участия в тендерном конкурсе;
- общение с потенциальными заказчиками и организаторами государственных тендеров;
- контроль за выполнением предприятием обязательств по заключенным в результате победы в тендере государственным контрактам и т.д.

Сотрудник на данную должность (менеджер по тендерам) может быть назначен из действующих сотрудников, либо принят на работу после проведения собеседования и испытательного срока. Мотивация такого работника должна зависеть от показателей эффективности его профессиональной деятельности. Это могут быть такие показатели как количество заключенных контрактов, объем реализации продукции по тендерам.

Также в ходе анализа выявлено снижение объемов сбыта сельскохозяйственных жаток. С целью увеличения реализации данной продукции рекомендуется регулярно принимать участие в выставках сельскохозяйственной техники с презентацией собственной продукции и

достижений. Пример таких выставочных мероприятий, как «Агрорусь» (г. Санкт-Петербург), секция «Сельскохозяйственная техника» и др.

Организация участия предприятия в выставочных мероприятиях – это серьезное и важное задание. В настоящих условиях организаторские центры предоставляют свои услуги в помощи реализации выставки или иного мероприятия, а также созданию сувенирной продукции, раздаточных материалов и т. д.

Для стимулирования сбыта сельхоз техники через дилеров рекомендуется разработать системы скидок (таблица 3.2).

Таблица 3.2 – Система ценовых скидок для торговых посреднических организаций ПАО «Пензмаш»

Вид скидки	Условия применения	Основная цель
1	2	3
Количественная	Зависит от объема закупок за отчетный период	Обеспечение эффективного сотрудничества с дистрибьютором
Скидка за ассортимент	Торговая посредническая организация выбирает различные группы товаров предприятия в заранее установленном объеме	Реализация нескольких товарных групп
Сезонные скидки	Предоставляется в определенные сезоны	Поддержать уровень доходов, реализовав за счет скидок больший объем продукции в «неблагоприятные» сезоны
«Скидка за вход	Действует для посредников, впервые заключивших договор с ПАО «Пензмаш»	Стимулирование заключения новых договоров с посредниками

ПАО «Пензмаш» реализует выпускаемые товары народного потребления как через посредников, так и на базе собственного розничного магазина. По-нашему мнению, в современных реалиях предприятию следует

создать собственный интернет-магазин и большую часть прямых продаж товаров народного потребления перевести в этот канал. Офлайн магазин может выполнять функцию выставочного зала и пункта выдачи заказов, что позволит высвободить как материальные, так трудовые ресурсы, которые ранее были задействованы в магазине. Важным преимуществом интернет-магазина выступает снижение расходов на сбыт (товаров народного потребления) по сравнению с продажей через реальный магазин, так как предприятие сможет снизить издержки на содержание торгового зала, оплату труда работников магазина и пр.

Интернет-магазин ПАО «Пензмаш» может выглядеть как каталог продукции, в котором будет содержаться вся необходимая клиентам информация – технические характеристики, функции, гарантийный срок, условия сервисного обслуживания, способы оплаты и доставки. При покупке через интернет-магазин клиент «отправляет» выбранные товары в «корзину», затем оформляет заказ, выбирая способ оплаты, доставки и т.д. и оставляет собственные контактные данные (телефон, адрес). Для удобства клиентов в интернет-магазин должна быть встроена возможность безналичной оплаты сразу после оформления заказа.

Организация продаж через онлайн-магазин также предполагает налаживание процессов доставки заказов потребителям. В данном случае возможны два варианта: предприятие может самостоятельно наладить процессы доставки либо заключить договор с другим предприятием, специализирующемся на услугах доставки. Для продаж товаров народного потребления данным предприятием через интернет-магазин, на наш взгляд, наиболее выгодным является второй вариант. ПАО «Пензмаш» может стать корпоративным клиентом ООО «Яндекс» и заключить договор на доставку товаров по городу Пенза курьерами компании «Яндекс». По России продукцию предприятия может доставлять курьерская служба, например «СДЭК».

Таким образом, с целью совершенствования управления сбытом ПАО «Пензмаш» и повышения объемов реализации продукции предприятия предложены следующие рекомендации:

- включение в штатное расписание отдела реализации продукции ПАО «Пензмаш» ставки менеджера по тендерам;
- участие на российских выставках сельскохозяйственной техники с целью привлечения дилеров;
- организация постоянно действующей экспозиции сельскохозяйственной техники на территории предприятия;
- разработка и внедрение системы скидок для дилеров;
- создание интернет-магазина товаров народного потребления и организация доставки товаров по городу и по России.

3.2 Оценка экономической эффективности от предлагаемых мероприятий

На основе внесенных предложений рассчитаем общегодовую стоимость их реализации (таблица 3.3).

Таблица 3.3 – Затраты на совершенствование системы сбыта ПАО «Пензмаш»

Мероприятие	Годовой объем затрат, тыс. руб.
1	2
Включение в штатное расписание отдела реализации продукции ПАО «Пензмаш» ставки менеджера по тендерам	480
Участие на российских выставках сельскохозяйственной техники с целью привлечения дилеров	348
Организация постоянно действующей экспозиции сельскохозяйственной техники на территории предприятия	215
Разработка и внедрение системы скидок для дилеров	0

Продолжение таблицы 3.3

1	2
Создание интернет-магазина товаров народного потребления	100
Поддержание работы интернет-магазина и его продвижение	312
Итого	1 455

Планируется, что предложенные мероприятия приведут к увеличению заключенных с государством контрактов, и соответственно к росту сбыта готовой продукции по тендерам. Предполагаемая динамика роста представлена на рисунке 3.1

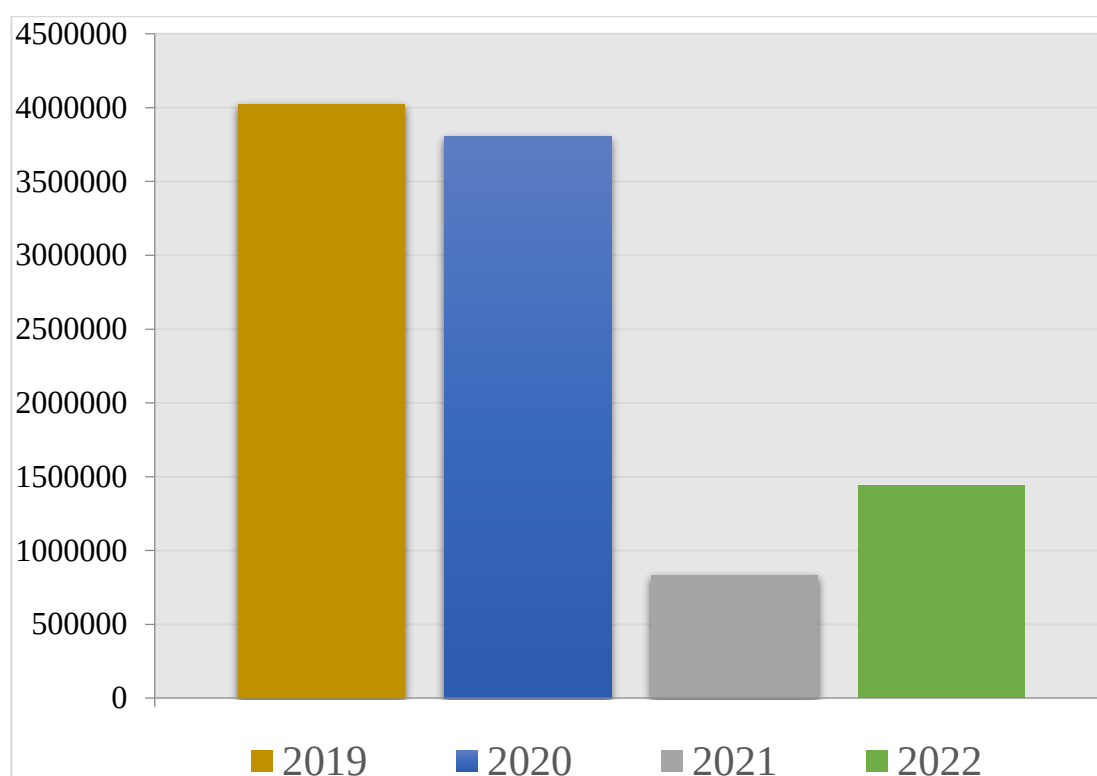


Рисунок 3.1 - Динамика реализации продукции ПАО «Пензмаш» по государственным тендерам, руб.

Предложенные решения проблемы «снижение объемов реализации жаток» должны привести к положительной динамике роста сбыта сельскохозяйственной техники, которая приносит основную долю прибыли (рисунок 3.2).

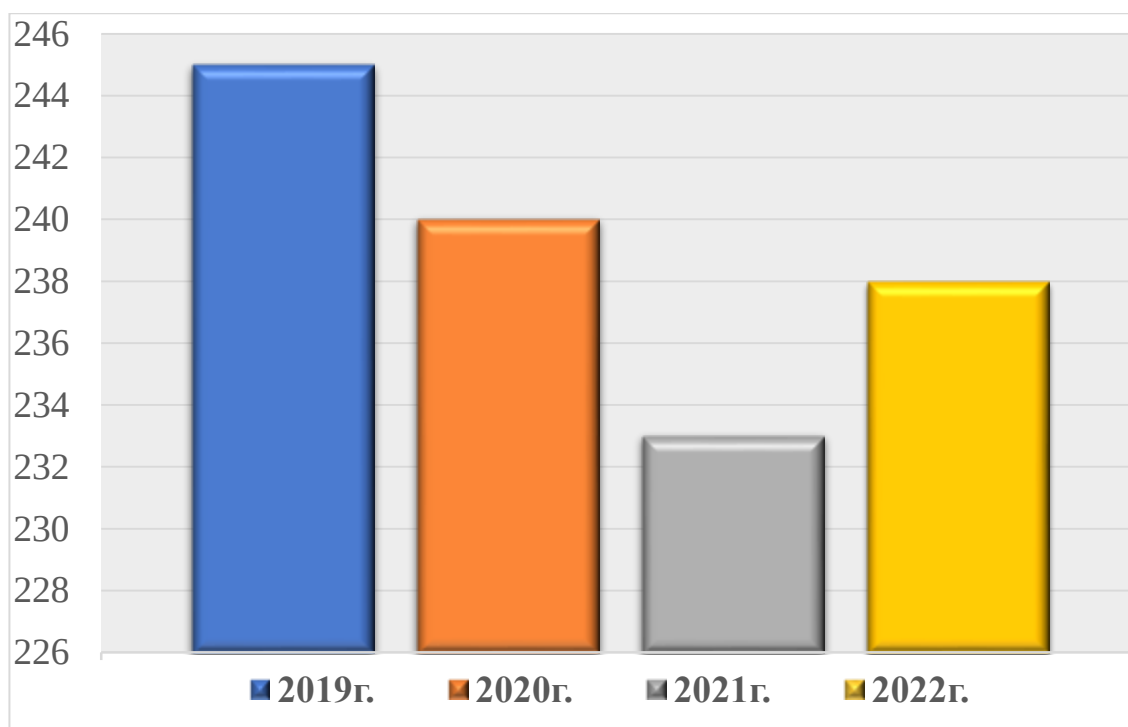


Рисунок 3.2 – Динамика сбыта жаток ПАО «Пензмаш»

Предложенные мероприятия носят затратный характер и направлены на увеличение объема продаж и как следствие выручки и прибыли.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Первая глава работы посвящена исследованию теоретических аспектов проблемы. В данной главе анализируется понятие «сбыт продукции». Выделяются особенности сбыта на промышленном предприятии.

Сбыт – это деятельность в сфере товарных отношений, формирующая инфраструктуру рынка, предназначение которой – организация продаж и осуществление в этом направлении процесса проведения товаров от производителя - продавца к покупателю - потребителю, где целью является наиболее полное удовлетворение покупателя и обеспечение прибыли участников товарного обмена.

Сбыт – это длительный процесс, целая система, которая содержит целый ряд элементов или подпроцессов: выпуск продукции из производства и прием на складах; учет и формирование запасов; оформление заказов покупателей; распределение продукции по каналам сбыта; получение продукции конечным потребителем.

По количеству субъектов, участвующих в системе сбыта выделяют простую и сложную системы. Для простой системы сбыта характерно участие двух субъектов – производителя и потребителя. Сложная система сбыта подразумевает, что предприятие-производитель реализует свою продукцию через сеть филиалов либо при помощи посредников. Это могут быть оптовые и розничные посредники, брокеры, консигнаторы, дилеры и т.д.

Сбыт осуществляется через различные каналы. Выделяют две основных категории каналов – прямые и непрямые. При использовании непрямых каналов в процессах дистрибуции участвуют посредники, формируя простые и сложные цепочки доставки товара к потребителю. При использовании прямых каналов сбыта предприниматель занимается реализацией самостоятельно через собственные подразделения или магазины.

Сбыт промышленной продукции имеет ряд специфических черт ввиду специфики промышленного рынка. Промышленный рынок – это совокупность экономических отношений между различными субъектами – участниками рынка (предприятия-производители, потребители, посредники, органы государственной власти и т.д.), которые осуществляются в рамках определенной территории в конкретный момент времени и объектом которых является промышленная продукция.

Как правило, промышленные предприятия ведут свою деятельность на рынке b2b. Большая часть потребителей промышленной продукции – другие крупные предприятия, которые сами производят некую продукцию. По этой причине спрос на промышленную продукцию неэластичен: как правило, изменение цен на промышленные товары не влечет за собой существенных колебаний общего спроса. Кроме того, спрос на продукцию промышленного назначения следует за спросом на продукцию народного потребления.

Система сбыта промышленной продукции включает в себя реализационную подсистему промышленного предприятия и подсистему распределения продукции (построение каналов сбыта товаров). При этом суть сбытовой политики предприятия составляют способы правильного доведения товара до потребителей и его реализация.

Во второй главе работы представлена общая характеристика исследуемого предприятия – ПАО «Пензмаш» и проведен анализ системы сбыта данного предприятия.

ПАО «Пензмаш» (публичное акционерное общество «Пензмаш») – это крупнейшее промышленное предприятие Пензенской области. Завод функционирует с 1941 г. На сегодняшний день предприятие производит следующие виды продукции: сельскохозяйственное оборудование; оборудование для пищевой промышленности; оборудование для железной дороги; товары народного потребления (замочные изделия; бытовая техника; сепараторное оборудование и т.д.).

Проанализировав основные показатели экономической деятельности ПАО «Пензмаш» за 2020-2021 гг., можно сделать вывод, что в 2021 году эффективность хозяйственной деятельности предприятия увеличилась, несмотря на ряд испытываемых объективных трудностей. В целом, учитывая экономическую ситуацию в стране, в настоящий момент предприятие достаточно стабильно, имеет положительные значения рентабельности, эффективно используя основные статьи доходов.

За управление системой сбыта продукции в ПАО «Пензмаш» отвечает отдел реализации продукции, под руководством начальника отдела. Управление сбытом в ПАО «Пензмаш» затрагивает следующие процессы: выпуск продукции из производства и прием на складах; учет и формирование запасов продукции; анализ рынка и планирование сбыта; распределение продукции между различными каналами сбыта, наиболее оптимальными для конкретного вида продукции; стимулирование повышения объемов закупок дилерами и торговыми посредническими организациями при реализации сбыта по непрямым каналам и выявление и формирование спроса на продукцию у потенциальных потребителей при реализации продукции по прямым каналам сбыта; контроль различных аспектов реализации сбыта продукции и т.д.

Систему сбыта, характерную для ПАО «Пензмаш» можно охарактеризовать как смешанную: ПАО «Пензмаш» для сбыта произведенной продукции использует как прямые, так и не прямые каналы сбыта. Значительную часть продукции предприятие реализует при помощи посредников – дилеров, организаций оптовой и розничной торговли (непрямые каналы сбыта). Однако, одновременно с этим ПАО «Пензмаш» имеет собственный магазин, где представлен ассортимент выпускаемых товаров народного потребления, а часть поставок своей продукции осуществляет напрямую предприятиям-покупателям (прямые каналы).

В целом сбытовая политика ПАО «Пензмаш» соответствует целям и задачам деятельности предприятия, в достаточной мере отвечает

требованиям рынка и позволяет обеспечивать необходимые объемы реализации продукции, получение планируемой прибыли, сохранение рыночных позиций предприятия. Однако в ходе анализа различных аспектов системы сбыта ПАО «Пензмаш» и анализа экономических показателей сбыта предприятия за прошедшие три года нами выявлены некоторые проблемы, характерные для системы сбыта и управления сбытом в ПАО «Пензмаш» (снижение объемов поставок продукции по государственным контрактам, снижение объемов реализации жаток, приносящую основную долю прибыли в общем объеме реализации готовой продукции, низкая эффективность офлайн-магазина ПАО «Пензмаш»).

В третьей главе по результатам проведенного анализа системы сбыта ПАО «Пензмаш» с целью повышения эффективности управления сбытом на данном предприятии разработаны конкретные рекомендации, результатом реализации которых станет увеличение объемов реализации продукции и как следствие увеличение прибыли предприятия.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Афанасьев М.П. Маркетинг: стратегия и тактика развития фирмы: учебник. – М.: Издательский центр «Книга», 2019. – 304 с.
2. Багиев Г.Л., Тарасевич В.М., Анн Х. Маркетинг. – СПб.: Питер, 2018. – 560 с.
3. Бурцев В.В. Сбытовая и маркетинговая деятельность. Типовые должностные инструкции, внутрифирменные документы. – М.: Экзамен, 2018. – 224 с.
4. Дивина Т.В., Демина Л.М. Маркетинг в машиностроении: учебное пособие для вузов. – М.: Юрайт, 2022. – 194 с.
5. Захарова Ю.А. Методы стимулирования сбыта. – М.: Дашков и Ко, 2019. – 120 с.
6. Калюжнова Н.Я., Кошурникова Ю.Е. Современные модели маркетинга: учебное пособие для вузов. – М.: Юрайт, 2021. – 170 с.
7. Карпова С.В. Маркетинг: теория и практика: учебное пособие для бакалавров. – М.: Юрайт, 2022. – 408 с.
8. Маркетинг: учебник и практикум для вузов / Под ред. Т.А. Лукичёвой, Н.Н. Молчанова. – М.: Юрайт, 2022. – 370 с.
9. Прилипчук В.П., Оснач А.Ф. Промышленный маркетинг. – М.: ЦУЛ, 2019. – 364 с.
10. Фальцман В.К. Интенсивный курс МВА. Учебное пособие. – М.: Инфра-М, 2020. – 524 с.
11. Бекетова О.Ю. Особенности организации системы сбыта продукции на промышленном предприятии // Экономические науки: сборник статей по мат. междунар. науч.-практ. конф. – Новосибирск: Изд. АНС «СиБАК». – 2017. – № 1 (49). – С. 17-22.
12. Бекетова О.Н., Жулев Ф.С. Экономическое обоснование стратегии оптимизации системы сбыта предприятия // Горизонты экономики. – 2021. – № 6 (65). – С. 13-18.

13. Бреусова Е.А., Смирнова Е.В. Сбытовая политика в деятельности современной организации // Концепт. – 2016. – № 17. – С. 203-206.
14. Борнякова И. Что лучше: работа с дилерами или дистрибьюторская сеть? // Деловой еженедельник. – 2015. – № 25. – С. 25-29.
15. Богомоллова И.П., Уразова О.А., Ибрагимов Р.И., Василенко И.Н. Особенности организации управления эффективной сбытовой деятельностью на предприятии // Вестник ВГУИТ. – 2020. – № 4 (86). – С. 432-444.
16. Бреусова, Е. А., Смирнова Е. В. Сбытовая политика в деятельности современной организации // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2018. – Т. 17. – С. 23-26.
17. Воронин С.И., Мирской К.В. Организация и планирование товародвижения и сбыта в системе маркетинговой логистики // Экономинфо. – 2020. – № 1. – С. 78-84.
18. Демидов В.С. Повышение эффективности управления сбытовой политики предприятия // Маркетинг, Реклама и Сбыт. – 2017. – № 3. – С. 32-33.
19. Зотов М.Д. Тендерные продажи. Миф и реальность // Экономические исследования. – 2016. – № 3. – С. 15-19.
20. Камалова Н. Д., Пономарева Е.А. Стимулирование сбыта как современный способ воздействия на потребителя // In Situ. – 2017. – № 11. – С. 36-38
21. Ляпунов А.Д. Формирование и оптимизация системы сбыта на основе системного анализа // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. – 2010. – № 7. – С. 122-129.
22. Мехоношина Л.С. Концептуальные подходы к понятию сбытовой деятельности // Междисциплинарные исследования: сборник статей по мат. междунар. науч.-практ. конф. – Новосибирск: Изд. ООО «СиБАК». – 2022. – № 9(140). – С. 58-62.

23. Пустынникова Ю., Корнев А. Выбор каналов распределения и стимулирование дистрибьюторов // Управление продажами. – 2016. – № 3. – С. 20-21.
24. Рузманова Т.И. Классификация сбытовых сетей компании // E-Scio. – 2021. – № 1 (52). – С. 17-23.
25. Сурина А.А., Шевченко С.А. Сбыт как экономическая категория: сущность и содержание // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2021. – № 3-2. – С. 67-73.
26. Тулинова В.В. Особенности сбытовой деятельности промышленных предприятий // Международный журнал социальных и гуманитарных наук. – 2016. – № 1. – С. 107-110.
27. Типухин А.П., Типухина О.А. Классификация торговых посредников и варианты их использования в цепях поставок // Управленческое консультирование. – 2017. – № 4 (76). – С. 94-106.
28. Чиндяйкина Н.Н. Исследование практики стимулирования сбыта на предприятии // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2019. – № 4-3. – С. 87-92.
29. Швоева В.О Сбытовая деятельность предприятия как система и ее основные элементы // Научно-практические исследования. – 2020. – № 24. – С. 275-278.
30. Шишко Е.Л. Стратегии формирования цепей поставок в производстве // Экономическая наука сегодня. – 2018. – № 7. – С. 314-320.
31. Яркова Т. М. Совершенствование сбытовой деятельности предприятия // Молодой ученый. – 2022. – № 4 (399). – С. 141-143.
32. Ярошевич Н.Ю. Промышленный рынок: семантическое позиционирование и содержательный фундамент // Journal of new economy. – 2021. – № 4. – С. 156-172.
33. Друкер П.Ф. Рынок: как выйти в лидеры. Практика и принципы. [Электронный ресурс] // Электронная библиотека «Альтаир». – Режим

доступа: <https://altairbook.com/go2/4741417.html#form> (дата обращения: 28.05.2022).

34. О компании ПАО «Пензмаш» [Электронный ресурс] // Пензмаш: Официальный сайт. – Режим доступа: <https://altairbook.com/go2/4741417.html#form> (дата обращения: 06.07.2022).

35. Рожков П. Сбыт продукции: принципы, стратегии, правила [Электронный ресурс] // Коммерческий директор: Электронное издание. Режим доступа: <https://www.kom-dir.ru/article/2780-sbyt-produktsii> (дата обращения: 19.05.2022).

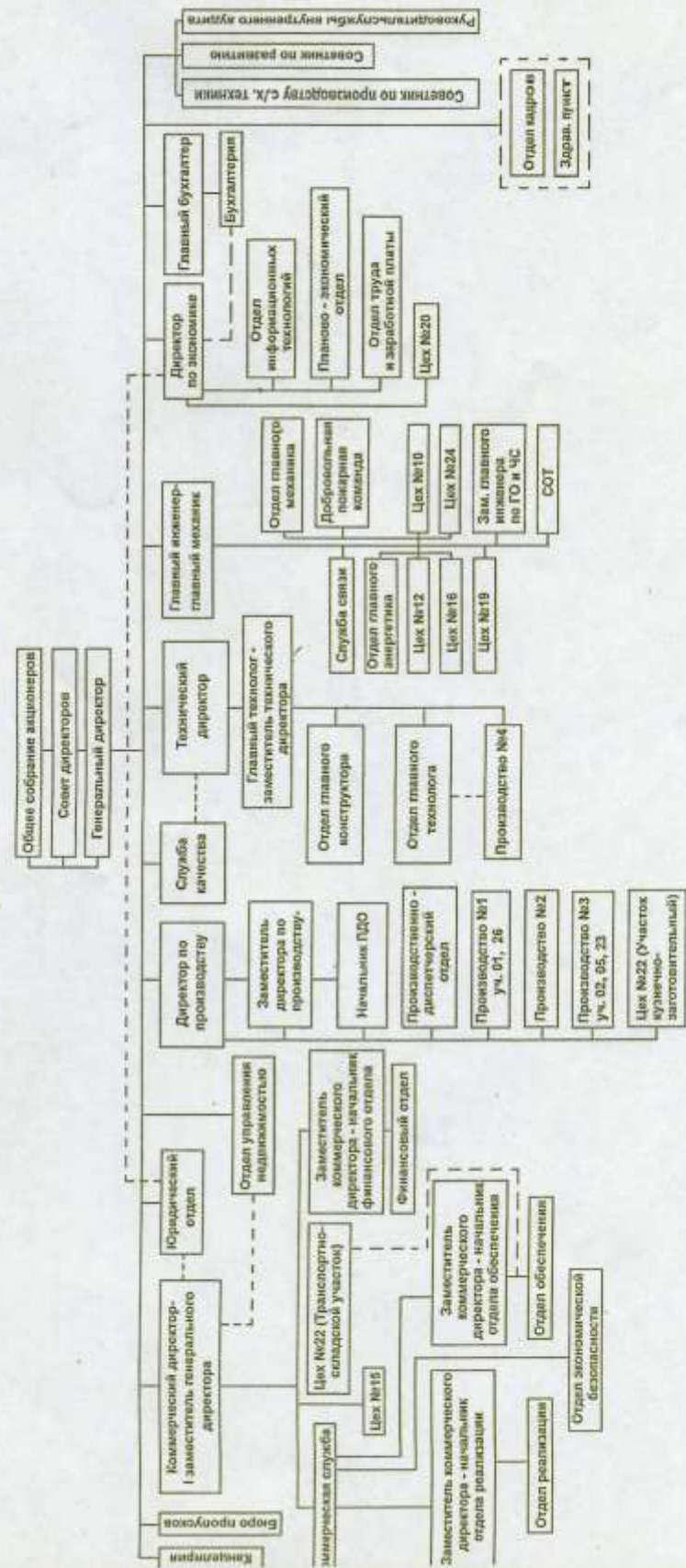
36. ПАО «Пензмаш». Участник закупок [Электронный ресурс] // b2b – house: Электронный справочник организаций, тендеров, торгов. – Режим доступа: https://b2b.house/company/pao-penzmash_6d49c884-d7a4-460f-a4f1-2860193cb329/ дата обращения: 11.07.2022).

37. Файоль А. Общее и промышленное управление / Перевод на русский язык: Б.В. Бабина-Кореня [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий: Официальный сайт. – Режим доступа: <https://gtmarket.ru/library/basis/5783> (дата обращения: 02.06.2022).

ПРИЛОЖЕНИЯ

Генеральный директор:
В.А. Р. Мкртчян
 2022 г.

Схема организационной структуры ПАО "Пензмаш"



Начальник ОТЗ *Карпачев* Н.И. Карпачева

Виды деятельности ПАО «Пензмаш»

Основной (по коду ОКВЭД ред.2): 28.30.5 – Производство машин для уборки урожая

Дополнительные виды деятельности по ОКВЭД:

24.51	Литье чугуна
24.53	Литье легких металлов
25.29	Производство прочих металлических цистерн, резервуаров и емкостей
25.61	Обработка металлов и нанесение покрытий на металлы
25.62	Обработка металлических изделий механическая
25.72	Производство замков, петель
27.11.1	Производство электродвигателей, генераторов и трансформаторов, кроме ремонта
27.51	Производство бытовых электрических приборов
28.30.3	Производство машин и сельскохозяйственного оборудования для обработки почвы
28.30.6	Производство механических устройств для разбрасывания или распыления жидкостей или порошков, используемых в сельском хозяйстве или садоводстве
28.30.7	Производство самозагружающихся или саморазгружающихся прицепов и полуприцепов для сельского хозяйства
28.41.1	Производство металлообрабатывающих станков
28.93	Производство машин и оборудования для производства пищевых продуктов, напитков и табачных изделий
28.94.1	Производство оборудования для подготовки, прядения текстильных волокон, производства тканых и трикотажных текстильных изделий
29.31	Производство электрического и электронного оборудования для автотранспортных средств
29.32	Производство прочих комплектующих и принадлежностей для автотранспортных средств
30.20.4	Производство частей железнодорожных локомотивов, трамвайных и прочих моторных вагонов и подвижного состава; производство путевого оборудования

	и устройств для железнодорожных, трамвайных и прочих путей, механического и электромеханического оборудования для управления движением
30.30	Производство летательных аппаратов, включая космические, и соответствующего оборудования
33.12	Ремонт машин и оборудования
35.12	Передача электроэнергии и технологическое присоединение к распределительным электросетям
35.30.14	Производство пара и горячей воды (тепловой энергии) котельными
36.00.2	Распределение воды для питьевых и промышленных нужд
38.1	Сбор отходов
38.2	Обработка и утилизация отходов
38.32.2	Обработка отходов и лома драгоценных металлов
38.32.3	Обработка отходов и лома черных металлов
38.32.4	Обработка отходов и лома цветных металлов
47.1	Торговля розничная в неспециализированных магазинах
47.78.9	Торговля розничная непродовольственными товарами, не включенными в другие группировки, в специализированных магазинах
56.29	Деятельность предприятий общественного питания по прочим видам организации питания
61.10.1	Деятельность по предоставлению услуг телефонной связи
68.20.2	Аренда и управление собственным или арендованным нежилым недвижимым имуществом
77.39.1	Аренда и лизинг прочих сухопутных транспортных средств и оборудования
80.10	Деятельность частных охранных служб
80.20	Деятельность систем обеспечения безопасности
80.30	Деятельность по расследованию
86.23	Стоматологическая практика
95.22.1	Ремонт бытовой техники

Примеры продукции, производимой ПАО «Пензмаш»



Рисунок В.1 – Жатка агрегируется с отечественными и зарубежными комбайнами



Рисунок В.2 – Линия по производству растительного масла ЛМ-1



Рисунок В.3 – Скарификатор СК-300



Рисунок В.4 – Процессор пищевой электрический «Хозяюшка»

Страница 1 Из 14

ЭСБ04000000002 Электросепаратор ЭСБ04 "Салют" (80л)	60	285 533,03
Запчасти к сепараторам	6 354	2 043 221,43
3301070007030 Эл. дв. коллек. перем. тока типа RY7030M22-040K с конд. радиопомех	31	29 900,00
3311490341 Электродвигатель КД180-4/56 Р УХЛ4 I220В 50Гц	1	1 616,67
3311490342 Электродвигатель одноф. КД-180-4/56-Р-Д23 220В 50Гц	1	2 093,33
342450100000 Плата управления элетросепаратора "Салют"	5	3 619,15
6282000015 Конденсатор К78-22-2g-450В 8мкФ	2	201,66
Гофроящик с этикеткой и вкладышами к ЭМБ01	50	4 695,83
КСР03000000005 Барабан с ЗИП (с одним уплотнительным кольцом)	2	1 883,34
КСР03000000007 Барабан-СП120000000-02 с ЗИП (с одним уплотнительным кольцом)	2 056	1 797 576,72
СП00000000400 Ключ регулировочный	50	600,00
СП00000000600 Ключ специальный	65	894,68
СП01000001300 Кольцо уплотнительное	1 765	24 609,32
СП01000002400 Станина	5	3 605,40
СП01000002500 Крышка	8	475,41
СП01000002700 Колесо зубчатое СП010000027(чугунное)	201	54 060,07
СП01000002900 Отражатель	30	494,70
СП01011700000 Шестерня	305	14 620,50
СП02000000100 Гайка СП020000001	232	10 740,53
СП02000000600 Тарелкодержатель СП020000006	33	1 982,60
СП02020000000 Тарелка разделительная	730	24 636,91
СП02020000001 Тарелка разделительная	73	4 431,50
СП02020000200 Винт регулировочный	40	234,60
СП02040000000 Основание	20	6 883,60
СП02040000004 Основание	1	766,67
СП03000000100 Приемник обрат	38	2 932,30
СП03000000200 Приемник слив	38	2 963,76
СП03000000300 Поплавковая камера	406	17 815,81
СП03000000400 Приемник молока	5	758,33
СП03010000200 Приемник молока	1	166,67
СП03030000000 Поплавок	71	1 642,66
СП03040000000 Кран в сборе	13	383,33
СП03040000100 Кран	10	288,00
СП13000000000 Маслобойка	1	1 380,00
СП13000000100 Крышка	1	129,17
СП13000000300 Стойка	1	40,00
СП13000000900 Переходник нижний	1	50,00
СП13050000000 Переходник верхний	1	80,00
ЭМБ0100000000200 Бак	14	5 905,86
ЭМБ0101000000100 Крышка	12	2 193,34
ЭМБ0101000000200 Кожух	1	232,50
ЭМБ0102000000001 Крыльчатка	10	12 551,80
ЭСБ02010000000 Электропривод	1	1 569,17
ЭСБ02010000200 Отражатель	11	225,70
ЭСБ02010000700 Станина ЭСБ020100007	3	831,51
ЭСБ02010001100 Амортизатор	2	108,33
ЭСБ02010001200 Втулка	3	52,50
ЭСБ02010300200 Ножка	2	25,00
ЭСБ04010000200 Корпус верхний	1	210,83
ЭСБ04010001500 Переключатель	1	61,67

Бытовые изделия		23 417	81 390 531,94
Машина кухонная электр.бытовая МЭБ01 (2003007)	6 213	25 009 561,81	
Машина кухонная электр.бытовая МЭБ01 (2003007)	5 315	24 879 014,11	
МЭБ01000000000000 Процессор пищ элект "Хозяюшка"(б/овощ)	985	4 254 675,71	
МЭБ01000000000001 Процессор пищ электр "Хозяюшка"(с овощ.)	853	4 151 040,11	
МЭБ01000000000004 Процессор пищ электр "Хозяюшка"(без овощерезки, стальными колесами, насадкой мясоруб.	2 341	10 675 693,36	
МЭБ01000000000004 Процессор пищ электр опытный образец (без овощерез, ст. колесами, насадкой мясоруб.	2	15 215,00	
МЭБ01000000000005 Процессор пищевой электрический "Хозяюшка"(с овощерезкой) со стальными колесами	1 134	5 782 389,93	
Запчасти к МЭБ01	898	130 547,70	
230050065026 ШАЙБА 8.65Г 026 Г6402-40	1	1,67	
331140339 Эл.дв.КД90-4/56РТ1 УХЛ4 IM3681 220В АМИВ52.1723.00	2	2 810,00	
46191160029 Подшипник 60029 ГОСТ 7242-81	18	940,52	
9678402593 Нож для мясорубки Г4025-93	249	15 802,68	
9679402593 Решетка для мясорубки Г4025-93	74	8 264,34	
Гофроящик с этикеткой без вкладышей к МЭБ без овощерезки	20	746,50	
МЭБ0101000000100 Корпус	93	23 770,84	
МЭБ0101000000200 Дно	30	3 904,83	
МЭБ0101000000400 Крестовина	6	140,00	
МЭБ0101010000700 Вал-шестерня	9	2 640,00	
МЭБ01010100001200 Фланец	1	53,33	
МЭБ01010100001900 Кольцо распорное	1	13,33	
МЭБ01010104000000 Колесо зубчатое	2	360,00	
МЭБ0101010600100 Колесо зубчатое (един. заказ)	7	3 262,50	
МЭБ0101020000100 Кронштейн	1	138,33	
МЭБ0102000000100 Гайка	19	1 850,83	
МЭБ0102000000200 Втулка	190	2 335,34	
МЭБ0102000000300 Воронка	26	2 513,33	
МЭБ01020100000000 Камера рабочая	17	11 850,83	
МЭБ01020200000000 Шнек	27	6 266,66	
МЭБ01030000000000 НАСАДКА-ОВОЩЕРЕЗКА	17	26 350,00	
МЭБ0103000000200 Толкатель	4	357,50	
МЭБ0103000000300 Кожух	1	52,00	
МЭБ0103000000400 Корпус	1	282,50	
МЭБ0103000001100 Гайка	1	25,00	
МЭБ01030200000000 Нож-терка	35	8 680,67	
МЭБ01030300000000 Нож-шинковка	13	3 572,51	
МЭБ01030500000000 Вал	1	95,83	
МЭБ01040000000000 Толкатель	10	415,00	
Нож "Хром-50" (ММ)	21	3 003,33	
Шнур ШВВП-ВП 2х0,75 1,7м бел.	1	47,50	
Соковыжималка (2003047)	14 057	52 048 470,28	
Соковыжималка (2003047)	10 296	51 052 886,89	
Соковыжималка EJ-0401M Мастериза	310	1 470 874,38	
СЭБ01000000000000 Соковыжималка электрическая бытовая СВНР-201"Салют"	5 104	25 052 561,36	
СЭБ01000000000003 Соковыжималка электрич.бытовая СВНР-201"Салют"	4 882	24 529 451,15	
Запчасти к соковыжималке	3 761	995 583,39	
33114904160 Электродвигатель КД-160-4/56 РКА (для СЭБ)	18	33 644,17	
33114904456 Электродвигатель КД-160-4/56 УХЛ4 160 Вт (для СЭБ-03)	9	16 633,33	

331190456 Электродвигатель КД-180 4/56 РКМ УХЛ4 220В 50Гц(для СЭБ01)	3	5 550,00
34288922074 Переключатель КСД1-20741ВВ	8	519,17
5960010100 Присоска силиконовая	103	1 033,33
6382000013 Конденсатор К78-22А-2 450В 6мкФ	1	115,00
Гофроящик с этикеткой и вкладышами к СЭБ "Салют"	31	3 087,17
СЭБ0100000000100 Корпус	48	23 318,66
СЭБ0100000000300 Фиксатор	2	169,17
СЭБ0100000000400 Крышка	10	298,00
СЭБ0100000000500 Патрубок	17	638,50
СЭБ0100000000600 Кольцо	204	4 186,78
СЭБ0100000000700 Шайба	9	78,33
СЭБ0100000000701 Шайба	10	83,33
СЭБ0100000000800 Крышка	99	57 968,34
СЭБ0100000001000 Сетка	1 408	121 713,90
СЭБ0100000001200 Барабан	8	9 182,45
СЭБ0100000001300 Терка СЭБ01000000013	687	211 806,68
СЭБ0100010000200 Ключ СЭБ01000100002	10	428,33
СЭБ0101000000100 Станина	9	4 916,66
СЭБ0101010300000 Переключатель	1	130,00
СЭБ0101010400000 Кабель управления СВ	18	5 251,66
СЭБ0101010400001 Кабель управления СВ	25	7 500,00
СЭБ0101010500000 Плата	2	616,66
СЭБ0104000000000 Диск опорный	236	158 602,57
СЭБ0105000000000 Сетка СЭБ01050000000	693	325 781,69
СЭБ0106000000001 Винт	25	1 212,84
Шпонка к электродвигателю для соковыжималки	67	1 116,67
Электропрямка (2003026)	3 147	4 332 499,85
Электропрямка (2003026)	1 313	4 260 715,69
БЭП020000000000 Электропрямка	1 010	3 267 965,27
Прямка БЭП-02 Мастерница	303	992 750,42
Запчасти к электропрямке	1 834	71 784,16
3327010004 Электродвигатель XD-4 УХЛ4 ТУ XD00004	8	7 853,35
627921047630 Конденсатор СВВ21 0,47мкФ 630В IEC 384-16 (для БЭП)	2	76,67
БЭП020000000100 Ограждение электродвигателя	1	150,00
БЭП020000000601 Шкив	1	50,00
БЭП020000000901 ШКИВ	1	48,33
БЭП02000001901 Лассик БЭП020000019-01	1 552	44 445,83
БЭП02000005100 ШПУЛЯ	262	17 907,48
БЭП021700000000 Рогулька	7	1 252,50
Оборудование для пищевой промышленности	1 523	22 750 962,50
Котлы пищеварочные (2004030)	21	603 153,85
Котлы пищеварочные (2004030)	5	595 578,85
KB02000000000002 Котел пищевар.элект. КПЭ-250(со стан.управл.КПЭ)	4	477 643,02
KB02000000000003 Котел пищевар.элект. КПЭ-160л(со станцией управления КПЭ)	1	117 935,83
Запчасти к котлам	16	7 575,00
3444561400 ТЭН 140А 13/5,0 P220-12А ТУ5.895-111524-90	15	6 225,00
KB02150000000000 Датчик уровня	1	1 350,00
Машина для просеивания муки (2005002)	568	3 890 270,16
Машина для просеивания муки МПМ-800М	52	3 567 712,69

Страница 5 Из 14

LM10809000000000000000 Ротор вентилятора с опорами	1	52 055,00
LM109000000001800 Подвеска	4	2 016,67
LM125000000001500 Виток №6	1	16 700,00
LM125000000001600 Виток №7	1	15 440,00
LM125000000004200 Конус-штулка	1	15 000,00
LM125000000005300 Кольцо-конус	1	10 300,00
LM125000000005600 Полумуфта	2	63 900,00
LM125000000005700 Полумуфта	2	24 333,34
LM125000000007200 Ножевая планка	2	18 400,00
LM125000000008200 Кольцо	2	4 880,00
LM125030000002500 Планка зеерная	176	398 933,34
LM125030000002501 Планка зеерная	88	205 333,34
LM125030000002600 Планка зеерная	44	86 900,00
LM125030000002601 Планка зеерная	44	86 900,00
МГ300000000 Пресс МГ-300	1	316 666,67
Насос ЗНСУ1830/18 куб.м/ч	1	78 500,00
Прочее оборудование для пищевой промышленности (2003040)	418	8 357 384,33
Пресс макаронных изделий ПМИ	19	5 352 485,06
ПМИ02000000000000000000 Линия производства макарон (ПМИ02-1шт,ШС1-4шт,МПММ-1шт.)	1	981 281,83
ПМИ02000000000000000000 Мини-линия по производству макарон (ПМИ02,ШС1)	1	339 000,00
ПМИ02000000000000000000 Пресс макарон.изделий 2-х бунк с матрицами рожки рифленые 8,0 и рожки гладкие 8,0	1	238 305,82
ПМИ02000000000000000000 Пресс макарон.изделий 2-х бунк.ПМИ02 в комплекте с матрицей "Спираль змейка 7,0 мм	1	250 000,00
ПМИ02000000000000000000 Пресс макаронных изделий 2-х бункерный	14	3 308 103,24
ПМИ0200000000000002 Пресс макаронных изделий 2-х бункерный(без матриц)	1	235 794,17
Шкаф сушильный ШС-1	20	2 323 444,79
ШС10000000000 Шкаф для сушки макарон	20	2 323 444,79
Запчасти к проч. оборуд-ю д/пищ. пром.	379	681 454,48
220710900101016 Шайба А8.01.10КП.016 Г11371-78	20	58,33
25631100000 Ремень А-1320 ГОСТ1284.1-89	6	671,64
2605703 Шпонка 3-8х7х45 Г23360-78	5	334,41
3311301132 Электродвигатель АИР63В4 0,37кВт/1500об.мин.исп.1М1082 ТУ16-521.649-85	7	58 088,34
3443550010 Электронагреватель ТЭН-45-5-13/08-0-110 Г19108-81	21	2 342,50
41731300000 Звено С-ПР-12,7-1820-1	9	652,94
4173130003 Звено П-2ПР-12,7-3180 Г3180	10	903,35
4173130004 Звено С-2ПР-12,7-3180	13	1 049,27
417313000795 Цель 2ПР-12,7-3180 95зв Г13568-75	3	2 140,52
4173131103 Цель ПР-12,7-1820-1 47зв. Г13568-75	5	1 390,00
417313110301 Цель ПР-12,7-1820-1 110зв. Г13568-75	3	1 959,37
4173131114 Звено П-ПР-12,7-1820-1	8	581,27
638121959 Вставка плавкая ВП1-1-2А-250В АГО.481.303ТУ	2	113,33
Матрица "Сапожок рифленый" 8,0 мм	1	11 150,00
МПК011454000 Матрица "Рожки гладкие " 3,5	11	123 262,22
МПК011454001 Матрица "Рожки рифленые" 3,5мм/8 риф	8	89 200,00
МПК0114542 Штырь 3,5мм п/к	27	1 530,00
МПК0114544 Фильера "Рожки рифленые" 3,5 п/к	27	1 665,00
МПК011454600 Матрица "Рожки гладкие " 5,6	2	22 391,67
МПК011455000 Матрица вермишель гладкая 1,2	1	10 400,00
МПК011457000 Матрица вермишель гладкая 1,3мм	1	12 011,67

МПК011477001 Матрица "Рожки рифленые" 8,0/16	3	34 208,82
МПК011511001 Матрица "Ракушка рифленая" 5,0/5	3	35 096,13
МПК011601000 Матрица "Спираль змейка" 3-х заходная 7,00мм	1	11 150,00
ПМИ0100000000100 Шнек	8	112 824,55
ПМИ0100000000300 Крышка	3	3 900,00
ПМИ01000000001300 Звездочка	1	6 700,00
ПМИ01000000001800 Звездочка	1	2 050,00
ПМИ01000000001900 Звездочка	1	2 750,00
ПМИ01000000002100 Втулка	9	10 782,50
ПМИ01000000002200 Пружина	8	833,16
ПМИ01000000002300 Гайка	8	4 080,00
ПМИ0104000000000 Вал нижний	2	12 936,67
ПМИ01180000000400 Прокладка	1	40,00
ПМИ01180000000401 Прокладка	5	823,16
ПМИ01180000000402 Прокладка	9	1 574,59
ПМИ0123000000000 Нож	9	31 160,65
ПМИ0124000000000 Нож	12	27 464,28
ПМИ02000000000100 Звездочка	1	2 570,00
ПУШС1000 Блок управления ШС-1	1	19 201,67
Фильера "Ракушка мелкая гладкая"	100	10 289,47
ШС1000800002 Крыльчатка	3	9 125,00
Хлебопекарное оборудование	1 708	62 626 298,59
Тестомесы и дежи	1 498	61 664 914,42
ТММ-140 (тестомесы и дежи) (2005005)	1 326	49 351 263,79
ТММ-140	356	41 742 955,07
ТММ010000000028 Машина ТММ-140(односкор.двиг.,с блок.упр.,мес.орган нерж.,дежа угл.пок.ТММ160)	10	1 081 684,72
ТММ010000000029 Машина ТММ-140(односкор.двиг.,с блок.упр.,мес.орган нерж.,дежа нерж.пок.ТММ160)	31	4 020 695,23
ТММ010000000029 Машина ТММ-140(односкор.двиг.,дежа нерж.,мес.орган нерж.,крышка нерж.без блока управл.)	1	145 535,00
ТММ010000000029 Машина ТММ-140(односкор.двиг.,дежа нерж.,мес.орган нерж.,крышка нерж.корпус ниж.нерж.)	1	160 235,00
ТММ010000000029 Машина ТММ-140(с блок.упр.,мес.орган нерж.,дежа нерж.,крышка на деж. нерж.)	1	146 724,17
ТММ010000000030 Машина ТММ-140(односкор.двиг.,блок.упр.,мес.орган нерж.,без дежи,ТММ160)	9	870 587,14
ТММ010000000030 Машина ТММ-140(односкор.двиг.,мес.орган нерж.,без дежи,крышка нерж.,корпус ниж.нерж.)	1	125 200,00
ТММ010000000037 Машина ТММ-140(односкор.двиг.,мес.орг.угл.,дежа угл.,упак.ТММ0160)	90	9 576 347,14
ТММ010000000038 Машина ТММ-140(односкор.двиг.,мес.орган углер.,дежа нерж.,нижний корпус нерж.сталь)	1	134 750,00
ТММ010000000038 Машина ТММ-140(односкор.двиг.,мес.орган углер.,дежа нерж.,упак.ТММ0160)	125	15 037 271,00
ТММ010000000039 Машина ТММ-140(односкор.двиг.,мес.орган угл.,без дежи,упак.ТММ0160)	41	3 814 925,27
ТММ010000000041 Машина ТММ-140 (2-х скорост.двиг.,мес.орган угл.дежа нерж.,упак.ТММ160)	1	167 375,00
ТММ010000000042 Машина ТММ-140 (2-х скорост.двиг.,мес.орган угл.без дежи,упак.ТММ160)	8	1 028 612,86
ТММ010000000046 Машина ТММ-140(2-х скор.двиг., дежа угл.,мес.орган нерж.упак.ТММ0160)	3	435 030,08
ТММ010000000047 Машина ТММ-140(2-х скор.двиг., дежа нерж.,мес.орган нерж.,упак.ТММ0160)	24	3 719 923,38

16.06.2022 12:47:13		
TMM01000000047 Машина TMM-140(крышка нерж., 2-х скор.двиг., дежа нерж.,мес.орг.анж.нерж.,кор.ниж.нер)	2	332 075,00
TMM01000000047 Машина TMM-140(крышка нерж., 2-х скор.двиг., дежа нерж.,мес.орг.анж.нерж.,упак.TMM0160)	1	156 445,00
TMM01000000048 Машина TMM-140(2-х скор.двиг., без дежи,мес.орг.анж.нерж.,упак.TMM0160)	6	789 539,08
Дежа 140 л.	188	4 618 034,35
TMM01300000000 Дежа 140л (из углер.стали)	56	825 835,98
TMM01300000001 Дежа 140л (из нержав.стали)	128	3 680 581,70
TMM01300600001 Дежа 140л (из нерж.стали,без тележки)	4	111 616,67
Запчасти к TMM-140	782	2 990 274,37
07109100520025 Винт с шестигр.гол.М6х12-56.016 ГОСТ Р ИСО 4017	4	12,00
250990000100 Колесо S-100	29	11 595,30
250990000200 Колесо S-200	22	25 205,07
253131355811 Манжета 1.1-35х58-1 Г8752-79	24	1 139,99
253131456511 Манжета 1.1-45х65-1 Г8752-79	5	266,66
253131558011 Манжета 55х80	1	61,67
2531318010511 Манжета 1.1-80х105-1	6	460,01
256311001502 Ремень Z(O)-900	8	871,67
256311002240 Ремень A-2240T	39	9 736,65
3311301131 Электродвигатель АИР63В4 0,37кВт 1500об/мин 1М1081 380В	3	17 787,51
3325139009 Электродвигатель АИР90L6/4 У3 1,5кВт	2	30 600,00
3325330134 Электродвигатель АИР90L6 1,5кВт /1000об/мин 1М1081	3	24 006,67
342450102020 Плата МПУ-01-2-20 (Модуль процессорного управления)	3	11 286,33
342450103000 Плата МТП-01-003 (Модуль тринисторных пускателей)	4	24 716,53
34276001140 Блок управления МБУ1-140	5	65 055,00
34276201142 Блок управления МБУ1-140.2	2	30 030,00
3428821522 Микропереключатель Z-15-GQ 22В	2	1 360,00
4598300075 Кольцо В75 Г13942-86	3	202,50
4598350055 Кольцо В55 Г13943-86	6	235,00
46121321721 Подшипник 207 ГОСТ 8338-75	2	463,33
Датчик ИО 102	5	3 956,67
Датчик ИО 102 (комплект 2 шт)	1	830,00
Дежеопрокидыватель 140л А2-ХДЕ	1	199 166,67
Колесо промышленное с серой термопластичной шинкой SC200	20	15 998,33
Колесо промышленное с серой термопластичной шинкой поворотное SC100	17	10 826,67
Кольцо уплотнительное USIT M16	1	31,67
Плата БПУ-02.001	5	16 533,33
Плата БТП 03001	11	63 397,50
Плата ППУ-01.001	2	7 483,33
Плата ПТП-01.001	1	5 583,33
TMM01000001100 Планка	1	105,83
TMM01000003100 Кронштейн	1	125,00
TMM01000003200 Шкив	226	72 058,33
TMM01000003300 Шкив	15	3 454,17
TMM01000003900 Ограждение	5	12 321,67
TMM01030000004 Крышка	14	117 568,33
TMM01030000005 Крышка	4	58 526,67
TMM01030000300 Прокладка	27	33 125,85

TMM01060000000 Ось	5	23 632,50
TMM01080000200 Винт	3	6 261,67
TMM01080000300 Гайка	10	13 941,67
TMM01080001800 Шкив	5	4 332,33
TMM01120001001 Колесо зубчатое	14	75 265,84
TMM01120001101 Вал-шестерня	19	44 717,73
TMM01130000000 Месильный орган	7	58 380,00
TMM01130000001 Месильный орган(нерж.)	8	105 766,66
TMM01150000000 Редуктор	20	894 037,10
TMM01150000000 Редуктор (нижний корпус из нерж.стали)	2	99 940,00
TMM01150000001 Редуктор	3	189 000,00
TMM01150000100 Вал-шестерня	47	101 975,00
TMM01150000200 Колесо зубчатое	16	79 320,84
TMM01150000700 Шкив	68	182 215,00
TMM01150600000 Корпус	1	2 400,00
TMM01500100000 Тележка	4	25 690,00
TMM01510000000 Привод поворота	14	179 830,44
TMM01510300000 Траверса	1	1 916,67
TMM01520000001 Подшипник	4	5 225,00
Э6100000 Рамка месильного органа на ТММ40	1	20 240,68
ТММ-330 (тестомесы и дежи) (2005006)	126	10 154 634,26
ТММ-330 (тестомесы и дежи) (2005006)	36	7 196 587,31
TMM02000000017 Машина тестомесильная ТММ-330 (без дежи, стан. упр. СУ1-330)	25	4 417 258,80
TMM02000000018 Машина тестомесильная ТММ-330 (дежа угл., стан. упр. СУ1-330, упак. фанер.)	3	616 360,67
TMM02000000019 Машина тестомесильная ТММ-330 (дежа нерж., стан. упр. СУ1-330, упак. фанер.)	2	590 020,21
TMM02000000020 Машина ТММ-330 (2-х скорост. двиг., мес орган угл. без дежи, упак. фанер)	3	659 238,88
TMM02000000021 Машина ТММ-330 (2-х скорост. двиг., мес орган угл. дежа угл., упак. фанер)	1	250 613,64
TMM02000000022 Машина ТММ-330 (2-х скорост. двиг., мес орган угл. дежа нерж., упак. фанер)	2	663 095,11
Дежа 330л.	29	2 109 053,81
TMM02600000000 Дежа 330л (угл. сталь)	14	594 548,83
TMM02600000001 Дежа 330л (нерж. сталь)	15	1 514 504,98
Запчасти к ТММ-330	61	848 993,14
25098220045 Колесо КАМА 220x45 IS	2	2 910,00
25099030080 Колесо поворотное 80x30 EMES	7	10 920,00
253131507011 Манжета 1.1-50x70-1	1	57,50
253131608511 Манжета 1.1-60x85-1	1	196,67
2531318511011 Манжета 1.1-85x110-1	2	210,00
3325343245 Электродвигатель АДМ 112 М6/4 У2 (2-х скорост. для ТММ330)	3	82 838,84
Станция управления СУ2-330	1	20 470,00
СУМ02330200 Станция управления СУМ-330.2	1	20 469,62
TMM02000002800 Ограждение	1	7 640,00
TMM02030000001 Крышка (из нерж.стали)	1	21 739,17
TMM02060000000 Ось	2	18 993,33
TMM02080000200 Винт	3	10 380,00
TMM02080000400 Гайка	6	17 170,84
TMM02080000600 Траверса	1	4 350,00
TMM02120000700 Вал-шестерня	1	3 740,83

TMM02120001000 Колесо зубчатое	1	7 575,00
TMM02120001100 Вал-шестерня	1	2 225,00
TMM02120002400 Шкив	4	70 757,12
TMM021202000000 Стакан	9	104 528,33
TMM021207000000 Крышка	2	2 851,67
TMM021300000000 Месильный орган	2	29 644,16
TMM026400000002 Тележка	5	91 583,33
TMM026500000000 Редуктор к TMM-330л	4	317 741,73
TMM-70 (2005007)	46	2 159 016,37
TMM-70 (2005007)	17	2 123 788,87
TMM030000000000 Машина тестомесильная типа TMM03 (70л)	15	1 835 812,20
TMM030000000000 Машина тестомесильная типа TMM03 (70л) (ограждение, кожух, крышка из нержавеющей стали)	2	287 976,67
Запчасти к TMM-70	29	35 227,50
253131426213 Манжета 1-42х62-3	4	240,00
417313000786 Цепь 2ПР-12,7-3180 86зв	7	4 895,84
8163110027 Кольцо СТ50-37-5 Г288-72	2	80,00
8163110028 Кольцо СТ47-34-5 Г288-72	2	73,33
8163523905 Кольцо СТ52-39-5 Г288-75	4	160,00
8163544105 Кольцо СТ54-41-5 Г288-75	4	163,33
TMM03000001501 Шкив	2	570,00
TMM03000002600 Шкив	2	600,00
TMM030800000002 Вал месильный	1	14 640,00
TMM030900000002 Вал месильный ведомый	1	13 805,00
Машина для раскатки теста (2005008)	40	810 585,84
Машина для раскатки теста (2005008)	5	632 071,67
MPT010000000000 Машина для раскатки теста MPT-400	4	491 071,67
MPT010000000000 Машина для раскатки теста MPT-400 (корпус из нерж. стали)	1	141 000,00
Запчасти к MPT	35	178 514,17
417313110390 Цепь ПР-12,7-1820-1 90зв	1	600,00
4173131114 Звено П-ПР-12,7-1820-1	1	71,67
MPT01000002400 Нож	4	8 800,00
MPT01000004001 Звездочка	2	3 680,00
MPT01000004101 Звездочка	2	3 120,00
MPT01000004200 Звездочка	1	2 416,67
MPT012600000000 Вал	8	98 132,50
MPT01260000100 Труба	16	61 693,33
Прочее хлебопекарное (2004005)	170	150 798,33
Контейнер хлебопекарный КХЛ	2	20 333,33
КХЛ0000000000 Контейнер для хлеба	2	20 333,33
Лоток хлебный ЛХ	54	35 370,00
ЛХ0000000000 Лотки для хлеба	54	35 370,00
Форма хлебопекарная	114	95 095,00
Ф01000000000000 Форма хлебопекарная 3Л7	114	95 095,00
Оборудование для растениеводства	4 865	499 368 006,94
Жатка (2005009)	4 558	498 381 424,53
Жатка (2005009)	233	423 842 870,73
ЖНО000000000000 Жатка навесная очесывающая Акрос 585	1	1 875 000,00
ЖО50000000000000 Жатка очесывающая (Енисей 5м)	2	1 200 000,00
ЖО60000000000012 Жатка очесывающая Есиль760 (Полесье, GS12, CS10) 6м	1	1 597 826,09

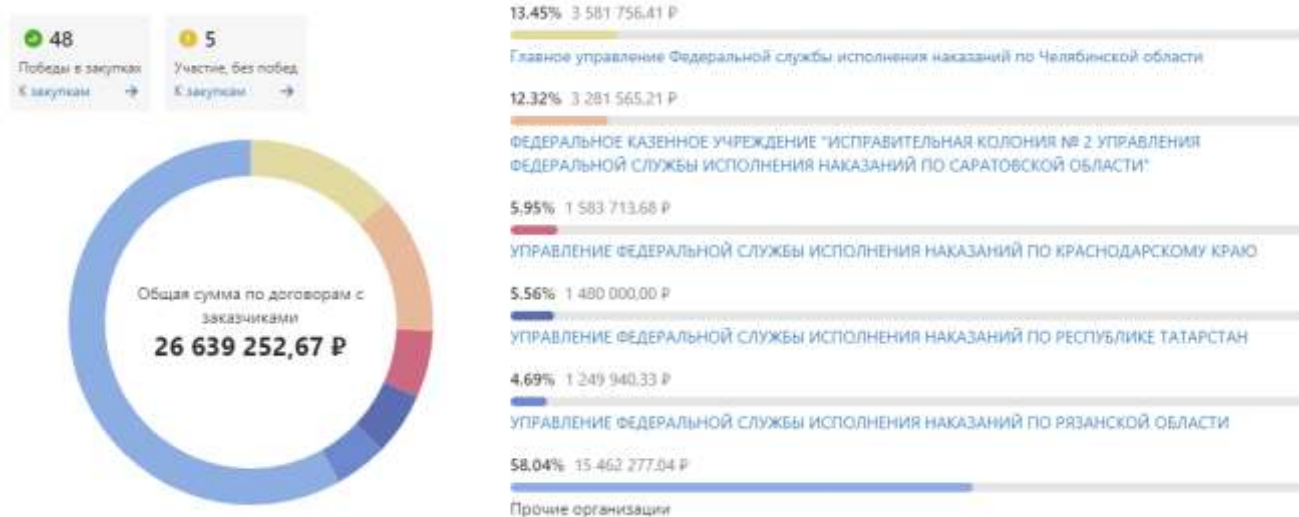
ЖО6000000000000017 Жатка очесывающая 6м с универсальной рамой	71	108 664 175,25
ЖО7000000000000022 Жатка очесывающая (каркас универсальный)	42	68 077 485,61
ЖО7000000000000023 Жатка очесывающая универ.с копир.	54	106 062 271,53
ЖО8000000000000000 Жатка очесывающая	59	127 967 561,52
ЖО9000000000000000 Жатка очесывающая	3	8 398 550,73
Монтажные комплекты	237	50 732 957,80
ЖО6020000000000000 Комплект монтажный (Acros 530-595,Vecor 410-430,Torum 740-760)	45	7 716 702,95
ЖО6020000000000001 Комплект монтажный (John Deere)	2	449 166,67
ЖО6020000000000002 Комплект монтажный (Essill 760,750,Палессе GS10,G12)	12	2 380 228,27
ЖО6020000000000003 Комплект монтажный (Essill 740,Палессе GS8)	10	1 918 000,00
ЖО6020000000000004 Комплект монтажный (Claas Mega 320-390)	1	125 000,00
ЖО6020000000000006 Комплект монтажный (New Holland CS 5000-8000)	5	925 000,00
ЖО6020000000000010 Комплект монтажный 6м(NOVA)	1	191 666,67
ЖО7020000000000000 Комплект монтажный (Acros 530-595,Torum 740-760)	23	4 656 927,49
ЖО7020000000000001 Комплект монтажный (John Deere)	3	591 666,66
ЖО7020000000000002 Комплект монтажный (Essill 760,750,Палессе GS10,G12)	15	3 054 753,60
ЖО7020000000000004 Комплект монтажный (Claas Mega 320-390)	1	208 333,33
ЖО7020000000000006 Комплект монтажный (New Holland CS 5000-8000)	4	833 333,32
ЖО7230000000000000 Комплект монтажный (Acros 585)	26	6 263 420,78
ЖО7230000000000001 Комплект монтажный (John Deere)	6	1 183 333,32
ЖО7230000000000002 Комплект монтажный (Essill 760,750,Палессе GS10,G12)	2	416 666,66
ЖО7230000000000003 Комплект монтажный (Claas Tucano 420-580,Claas Lexion)	12	4 027 587,50
ЖО7230000000000004 Комплект монтажный (New Holland CS 5000-8000)	2	458 333,33
ЖО7230000000000006 Комплект монтажный (Massey Fergusson 7347)	6	2 544 999,99
ЖО8020000000000000 Комплект монтажный (Acros 585)	19	3 958 333,27
ЖО8020000000000001 Комплект монтажный (John Deere)	4	833 333,32
ЖО8020000000000002 Комплект монтажный (Essill 760,750,Палессе GS10,G12)	6	1 263 333,33
ЖО8020000000000003 Комплект монтажный (Claas Tucano 420-580,Claas Lexion)	19	3 958 333,27
ЖО8020000000000004 Комплект монтажный (New Holland CS 5000-8000)	4	857 837,43
ЖО8020000000000006 Комплект монтажный PCM 161(крепление под маленький палец)	4	833 333,32
ЖО8020000000000007 Комплект монтажный PCM 161(крепление под большой палец)	3	624 999,99
ЖО9020000000000000 Монтажный комплект (ACROS)	1	208 333,33
ЖО9020000000000003 Монтажный комплект(Claas Tucano 420-580,Claas Lexion)	1	250 000,00
Запчасти к жатке	4 088	23 805 596,00
15110125600198 Винт М8х20-88-016 ГОСТ ISO 7380-1	50	600,00
253131406014 Манжета 1,1-40х60-4 Г8752-79	4	200,00
2563260000 Ремень 4НВ-3750 ТУ36-105-1998-91	1	5 674,60
34276401001 Блок управления для жатки	2	13 728,34
4173111931 Цепь ПР-19.05-3180 Г13568-97	1	950,00

46138511308 Подшипник 11308 ГОСТ26428-90	2	2 600,00
6951152003 Сильфон Dunlop 152x3 арт.806	2	4 441,67
951812025 Хомут нейлоновый 3,6x200	18	180,00
9530252500 Площадка самоклеющаяся 25x25 под хомуты	4	83,34
B100633110171115 Вал карданный C10.063.110.171.115.115	1	18 004,77
ГЦС4018016000 Гидроцилиндр перемещения мотвила		
ГЦС.40.180.16.00	2	14 300,00
ЖО50114000000001 Диск	2	4 870,00
ЖО60104000000000 Устройство компенсирующее	1	31 916,67
ЖО60104010000401 Пружина тарельчатая	20	9 016,67
ЖО60106000000000 Кронштейн	2	1 830,00
ЖО70100000001302 Шкив	2	28 937,31
ЖО70100000001600 Крышка	2	5 700,00
ЖО70102000000000 Обтекатель	4	656 384,19
ЖО70102000001700 Носик	9	39 322,50
ЖО70102000001704 Носик	4	17 360,00
ЖО70102000002000 Прокладка	6	3 155,00
ЖО70112020000001 Пластина	2	2 260,00
ЖО70115020000000 Гребенка	4 177	7 897 287,40
ЖО70115020000002 Гребенка	37	37 073,80
ЖО70116000000000 Барабан 10-ти рядный с гребенками 6м	1	477 688,10
ЖО70116000000200 Лист	157	94 722,75
ЖО70116000000201 Лист	10	4 758,33
ЖО70116000000202 Лист	15	7 137,50
ЖО70116020000500 Лист	20	20 000,00
ЖО70116040000000 Уголок	60	37 083,33
ЖО70120000000001 Шнек	8	1 112 342,04
ЖО70140000000200 Корпус	2	10 800,00
ЖО70143000000000 Редуктор	2	261 913,34
ЖО70143000000002 Редуктор двухступенчатый	2	263 628,34
ЖО70143000000600 Колесо зубчатое	3	9 300,00
ЖО70143000000700 Колесо зубчатое	4	14 200,00
ЖО70143000000900 Блок зубчатых колес	3	44 250,00
ЖО70143000001101 Вал	4	16 800,00
ЖО70143000001600 Звездочка	1	2 135,00
ЖО70144000000002 Отсекатель	2	21 846,67
ЖО70144000000003 Отсекатель	2	22 016,67
ЖО70604000000000 Комплектация гидравлики CLASS TUCANO	1	10 708,33
ЖО71500000000000 Система копирования рельефа поля	1	54 166,67
ЖО80103000000003 Палец	4	2 820,00
ЖО80104000000000 Палец	8	3 680,00
ЖО80110000000000 Подвеска	1	56 300,00
ЖО80110000000001 Подвеска	1	56 300,00
ЖО80110000000002 Подвеска	2	111 300,00
ЖО80110000000003 Подвеска	2	97 500,00
ЖО80115000000100 Гребенка	-238	-84 638,75
ЖО80115000000102 Гребенка	-27	-3 375,00
ЖО80115000000200 Опора-подложка	-238	-80 523,33
ЖО80115000000202 Опора-подложка	-27	-3 037,50
ЖО80115000000300 Лист	-100	-17 208,34
ЖО80115000000302 Лист	-20	-2 425,00
ЖО80116000000000 Барабан	2	1 661 846,66
ЖО80121000000000 Шнек	2	422 000,00

Муфта предохранительная 081.2700.100	1	14 500,00
Приспособление транспортировки адаптера ПТА-01.02.001(к очесывающей жатке ОЗОН 6,0)	12	2 935 000,00
Приспособление транспортировки адаптеров ПТА-02.04.008 (к очесывающей жатке Озон 8,4)	26	6 375 000,01
Приспособление траспортировки адаптеров ПТА-01.02.008 (к очесывающей жатке Озон ОЖ-8)	3	912 500,00
Ремень 4НВ-3750	3	27 503,92
Штуцер-нипель 1/8 947	14	8 260,00
Э712000 Кронштейн	4	30 920,00
Прочее оборудование для растениеводства	12	640 149,16
Скарификатор (2003056)	12	640 149,16
Скарификатор (2003056)	11	626 383,33
Э1798000000000000 Скарификатор СК-300	11	626 383,33
Запчасти к скарификатору	1	13 765,83
Э1798020000000000 Наждак	1	13 765,83
Сборочные единицы к "Сеялке" КСИЛ (2003050)	295	346 433,25
Сборочные единицы к "Сеялке" КСИЛ (2003050)	100	300 000,00
КС27311401200000 Сошник (краска Технолак RAL)	50	150 000,00
КС27311401200001 Сошник (краска Технолак RAL)	50	150 000,00
Запчасти к "Сеялке" КСИЛ	195	46 433,25
КС301728009000000 Обтекатель левый	28	12 639,22
КС301728009000001 Обтекатель правый	34	15 346,87
КС306577005000000 Клапан	58	8 528,41
КСИЛ74524210200 Накладка левая	41	5 422,25
КСИЛ74524210201 Накладка правая	34	4 496,50
Оборудование для железной дороги	1 452	51 749 437,28
ПВС(2003057)	2	636 000,00
ПВС02030000000000 Бак накопитель БН-220	2	636 000,00
Корпуса	1 214	3 134 189,80
Корпус СМПК (2003049)	24	2 691 120,00
СМ301213029000000 Рама	12	228 900,00
СМПК3214520000077 Корпус СМПК.321452.077	12	2 462 220,00
Запчасти к корпусам СМПК	1 190	443 069,80
СМ301229063000000 Уголок	12	7 860,00
СМ301413225000000 Панель	12	28 200,00
СМ301413239000000 Основание	12	16 860,00
СМ301561166000000 Кронштейн	24	8 892,00
СМ301561229000000 Кронштейн	12	4 020,00
СМ301568033000000 Пруток СМПК.301568.033	36	10 800,00
СМ301732075000000 Шасси	12	8 820,00
СМ304281001000000 Замок	24	2 880,00
СМ304547003000000 Ключ специальный	24	17 220,00
СМ685521022000000 Шина	24	35 743,20
СМ685524009000000 Шина	9	37 170,00
СМ685524009000001 Шина	9	37 170,00
СМ685524010000000 Шина	36	8 728,20
СМ685524011000000 Шина	12	7 140,00
СМПК3014210000051 Уголок	12	1 806,60
СМПК3014210000052 Уголок	12	1 806,60
СМПК3014210000053 Уголок	12	1 326,00
СМПК3015290000095 Шасси СМПК.301529.095	12	4 980,00
СМПК3015290000099 Шасси СМПК.301529.099	12	5 700,00

18.08.2022 12:47:13		
СМПК74532240400 Панель	12	3 807,60
СМПК74539102000 Скоба	36	6 120,00
СМПК74551247800 Кронштейн	12	4 458,00
СМПК74552216900 Стенка	240	53 040,00
СМПК74671405701 Пруток	72	9 936,00
СМПК74677101104 Пруток	36	5 220,00
СМПК74677303815 Пруток	24	2 604,00
СМПК75415201100 Прокладка	200	33 400,00
СМПК75748108301 Шина	72	8 892,00
СМПК75748125700 Шина	144	14 040,00
СМПК75748140500 Шина	12	52 509,60
СМПК75748141000 Шина	12	1 920,00
ПВС (2003055)	236	47 979 247,48
Труба сливная	118	654 724,15
ПВС0239000000000 Труба сливная ПВС.02.39.	115	638 706,65
ПВС0240000000000 Труба сливная ПВС.02.40.	3	16 017,50
ПВС	118	47 324 523,33
ПВС0202000000000 Бак-накопитель БН-1000 ПВС.02.02.00.00.000	118	47 324 523,33
Прочая продукция	63 297	9 312 098,02
Баки-емкости для хранения воды	99	6 197 697,00
КП307342034000000 Бак водяной КВПА.307342.034	33	2 600 763,00
КП307342035000000 Бак приемный КВПА.307342.035	33	1 959 243,00
КП307342036000000 Бак серой воды КВПА.307342.036	33	1 637 691,00
Заказы (услуги на сторону) (2004000) - Товар	63 198	3 114 401,02
47910150100 Хомут	560	1 229 644,00
99560623050000000 Перенарезка рифлей на вальцах ф230х500	39	283 140,00
Ведро металлическое (330х550)мм	10	25 000,00
Заготовки к подшипнику 664913 Д56	2 900	37 675,84
Заготовки к подшипнику 664916Д	59 430	832 344,76
Модуль 1	12	84 367,50
Модуль 2	12	141 394,20
Модуль 3	12	31 202,00
Модуль 4	12	34 391,00
Пластина размер 150х50х10мм с фаской по длине 150	18	3 653,40
Пластина размер 150х50х16мм без фаски	18	3 059,70
Пластина размер 150х50х16мм с фаской по длине 150	18	5 964,45
ПТМ-7.10.10.00.001 Стенка	24	72 868,75
ПТМ-7.20.00.00.004 Крышка	48	131 325,70
ПТМ-7.30.00.00.001Крышка	48	74 292,80
Сварочный позиционер	12	83 325,00
Труба 114,3х8,56х50мм с фаской	18	5 967,75
Э536900 Решетка круглая маленькая	1	34,17
Э756500 Ролик с эксцентриком	2	12 330,67
Э757700 Кольцо	4	22 419,33
ИТОГО:	194 607	897 863 890,14

Участие ПАО «Пензмаш» в тендерах (2016-2022 гг.)



РАСШИРЕННАЯ АННОТАЦИЯ НА БАКАЛАВРСКУЮ РАБОТУ

Тема бакалаврской работы: «Совершенствование системы сбыта предприятия ПАО «Пензмаш»».

Автор: Студент группы 173ЭМ51 Керженова Медина Фяритовна.

Руководитель: к.э.н., профессор Тугускина Г.Н.

ПАО «Пензмаш» (публичное акционерное общество «Пензмаш») – это крупнейшее промышленное предприятие Пензенской области.

Организационная структура ПАО «Пензмаш» сочетает черты линейной и функциональной структуры, что позволяет предприятию сочетать централизацию и децентрализацию в управлении организацией.

На сегодняшний день предприятие производит следующие виды продукции:

- сельскохозяйственное оборудование (например, жатка навесная очесывающего типа «Озон», линия производства масла, аэродинамический классификатор семян, центробежный рассев, скарифikator и т.д.);

- оборудование для пищевой промышленности (оборудование для пекарен, предприятий общественного питания, котлы пищеварочные, тестомесильные и мукопросеивающие машины, комплектующие для пищевого оборудования, оборудование для производства макарон и т.д.);

- оборудование для железной дороги;

- товары народного потребления (замочные изделия; бытовые изделия – соковыжималка, центрифуга, мясорубка, электропрямка и т.д.; сепараторное оборудование и т.д.

Проанализировав основные показатели экономической деятельности ПАО «Пензмаш» за 2020-2021 гг., можно сделать вывод, что в 2021 году эффективность хозяйственной деятельности предприятия увеличилась, несмотря на ряд испытываемых объективных трудностей. В целом, учитывая

экономическую ситуацию в стране, в настоящий момент предприятие достаточно стабильно, имеет положительные значения рентабельности, эффективно используя основные статьи доходов.

Управление сбытом в ПАО «Пензмаш» затрагивает следующие процессы:

- выпуск продукции из производства и прием на складах;
- учет и формирование запасов продукции;
- анализ рынка и планирование сбыта;
- распределение продукции между различными каналами сбыта, наиболее оптимальными для конкретного вида продукции (совместно с отделом маркетинга);
- стимулирование повышения объемов закупок дилерами и торговыми посредниками при реализации сбыта по непрямым каналам и выявление и формирование спроса на продукцию у потенциальных потребителей при реализации продукции по прямым каналам сбыта (совместно с отделом маркетинга);
- контроль различных аспектов реализации сбыта продукции (контроль за качеством обслуживания, соблюдение требований к характеристикам товара, соблюдение частоты и объемов закупок и т.д.

В целом сбытовая политика ПАО «Пензмаш» соответствует целям и задачам деятельности предприятия, в достаточной мере отвечает требованиям рынка и позволяет обеспечивать необходимые объемы реализации продукции, получение планируемой прибыли, сохранение рыночных позиций предприятия. Однако в ходе анализа различных аспектов системы сбыта ПАО «Пензмаш» и анализа экономических показателей сбыта предприятия за прошедшие три года выявлены некоторые проблемы, характерные для системы сбыта и управления сбытом в ПАО «Пензмаш».

По результатам анализа системы сбыта ПАО «Пензмаш» с целью повышения эффективности управления сбытом на данном предприятии разработаны следующие рекомендации.

Таблица Е. 1 – Направления по повышению эффективности управления сбытом ПАО «Пензмаш»

Проблема	Решение
1	2
Снижение объемов поставок продукции по государственным контрактам	Включение в штатное расписание отдела реализации продукции ПАО «Пензмаш» ставки менеджера по тендерам
Снижение объемов реализации жаток, приносящую основную долю прибыли в общем объеме реализации готовой продукции	Участие на российских выставках сельскохозяйственной техники с целью привлечения дилеров; организация постоянно действующей экспозиции сельскохозяйственной техники на территории предприятия; разработка и внедрение системы скидок для дилеров.
Низкая эффективность офлайн-магазина ПАО «Пензмаш»	Создание интернет-магазина товаров народного потребления и организация доставки товаров по городу и по России

Предложенные мероприятия носят затратный характер и направлены на увеличение объема продаж и как следствие выручки и прибыли.

Ректору ПГУ
А.Д. Гулякову
студентки 5 курса ИЭУ
кафедры «МиЭБ»
заочной формы обучения
Керженовой М.Ф.

ЗАЯВЛЕНИЕ

Я, Керженова Медина Фяритовна, студент 5 курса заочной формы обучения направления подготовки 35.03.02 «Менеджмент» профиль «Менеджмент организации», прошу провести проверку с использованием системы «Антиплагиат» бакалаврской работы на тему «Совершенствование системы сбыта предприятия ПАО «Пензмаш»», выполненной мной самостоятельно, на содержание элементов плагиата.

Все прямые заимствования из печатных и электронных источников, а также из защищенных ранее выпускных квалификационных работ, кандидатских и докторских диссертаций имеют соответствующие ссылки.

Я ознакомлен с действующим Стандартом университета «Выпускная квалификационная работа обучающихся по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета и программам магистратуры», согласно которому обнаружение плагиата является основанием для недопуска бакалаврской работы к защите и отчисления из университета.

Мерзет / Керженова /

Бакалаврская работа представлена на проверку 31 августа 2022г.

Научный руководитель

Г / Гулякова Р.Н. /



АНТИПЛАГИАТ
ОБНАРУЖЕНИЕ ЗАИМСТВОВАНИЙ

СПРАВКА

Пензенский государственный университет

о результатах проверки текстового документа
на наличие заимствований

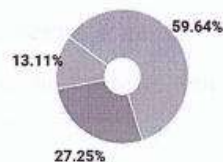
ПРОВЕРКА ВЫПОЛНЕНА В СИСТЕМЕ АНТИПЛАГИАТ.ВУЗ

Автор работы: Керженова Медина Фяритовна
Самоцитирование
рассчитано для: Керженова Медина Фяритовна
Название работы: Керженова
Тип работы: Выпускная квалификационная работа
Подразделение: Кафедра МиЗБ

РЕЗУЛЬТАТЫ

ЗАИМСТВОВАНИЯ	27.25%
ОРИГИНАЛЬНОСТЬ	59.64%
ЦИТИРОВАНИЯ	13.11%
САМОЦИТИРОВАНИЯ	0%

ДАТА ПОСЛЕДНЕЙ ПРОВЕРКИ: 01.09.2022



Модули поиска: ИПС Адилет; Библиография; Сводная коллекция ЭБС; Интернет Плюс; Сводная коллекция РГБ; Цитирование; Переводные заимствования (RuEn); Переводные заимствования по eLIBRARY.RU (EnRu); Переводные заимствования по Интернету (EnRu); Переводные заимствования издательства Wiley (RuEn); eLIBRARY.RU; СПС ГАРАНТ; Медицина; Диссертации НББ; Коллекция Национальной Библиотеки Узбекистана; Перефразирования по eLIBRARY.RU; Перефразирования по Интернету; Патенты СССР, РФ, СНГ; Модуль поиска "ПГУ"; СМИ России и СНГ; Шаблонные фразы; Кольцо вузов; Издательство Wiley; Переводные заимствования

Работу проверил: Тугускина Галина Николаевна

ФИО проверяющего

Дата подписи:

01.09.2022

Подпись проверяющего



Чтобы убедиться
в подлинности справки, используйте QR-код,
который содержит ссылку на отчет.

Ответ на вопрос, является ли обнаруженное заимствование
корректным, система оставляет на усмотрение проверяющего.
Предоставленная информация не подлежит использованию
в коммерческих целях.

ПЕНЗЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ОТЗЫВ
 НА БАКАЛАВРСКУЮ РАБОТУ

Студента	Керженовой Медины Фяритовны
на тему	Совершенствование системы сбыта предприятия ПАО «Пензмаш»

Тема выпускной квалификационной работы актуальна ввиду того, что управление сбытом играет важную роль в деятельности производственного предприятия.

В работе достаточно подробно рассмотрены теоретические аспекты темы исследования. Сделан акцент на специфике системы сбыта на промышленных предприятиях.

Проведен анализ системы сбыта ПАО «Пензмаш». Выявлены проблемы управления сбытом ПАО «Пензмаш». Предложены направления повышения эффективности управления сбытом исследуемого предприятия, дана оценка предложенных мероприятий.

Керженова М.Ф. проявила ответственный подход при выполнении ВКР. За время написания выпускной квалификационной работы представляла все материалы в необходимые сроки в соответствии с планом, оперативно реагировала на все указанные руководителем замечания.

В целом бакалаврская работа соответствует предъявляемым требованиям, может быть рекомендована к защите и заслуживает положительной оценки.

Руководитель:	Тугускина Г.Н.
	доктор экономических наук, доцент
	ПГУ, кафедра «Менеджмент и экономическая безопасность»

«31» августа 2022 г.

