

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Тольяттинский государственный университет»

Институт финансов, экономики и управления

(наименование института полностью)

38.03.02 Менеджмент

(код и наименование направления подготовки / специальности)

Производственный менеджмент

(направленность (профиль) / специализация)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)

на тему Разработка мероприятий по эффективному управлению сбытовой
деятельностью предприятия

Обучающийся

И.А. Перепелкина

(Инициалы Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

канд. экон. наук Т.В. Полякова

(ученая степень (при наличии), ученое звание (при наличии), Инициалы Фамилия)

Тольятти 2023

Аннотация

Тема исследования является актуальной, так как от эффективности управления сбытовой деятельностью предприятия зависит объем продаж, уровень логистических издержек и в целом прибыль предприятия.

Цель исследования заключается в проведении анализа управления сбытовой деятельностью предприятия и разработке мероприятий по повышению его эффективности.

Объектом исследования выступает Самарский филиал ОАО «ЕПК Самара», входящий в группу ОАО «УК ЕПК».

Предметом исследования выступает существующая система управления сбытовой деятельностью предприятия.

При написании бакалаврской работы использовано множество методов исследования, к числу которых относятся математический метод, метод сбора информации, сравнительный анализ и другие.

Теоретическую основу исследования составили труды отечественных и зарубежных авторов в области исследования, таких как: А.В. Тебекин, А.К. Семенов, В.Я. Поздняков, Е.Л. Маслова, О.С. Гапонова, М.И. Бухалков и другие авторы.

Предлагаемые к реализации мероприятия являются эффективными и в случае их применения сократятся логистические издержки от сбытовой деятельности, уменьшится уровень запасов и увеличится прибыль ОАО «УК ЕПК».

Практическая значимость бакалаврской работы заключается в возможности применении разработанных мероприятий ОАО «УК ЕПК» с целью повышения эффективности управления сбытовой деятельностью в прогнозном периоде.

Содержание

Введение.....	4
1 Теоретические аспекты эффективного управления сбытовой деятельностью предприятия	6
1.1 Понятие и сущность эффективного управления сбытовой деятельностью предприятия	6
1.2 Формы и методы сбытовой деятельности предприятия	11
2 Анализ управления сбытовой деятельностью ОАО «УК ЕПК»	17
2.1 Организационно-экономическая характеристика ОАО «УК ЕПК»	17
.....	22
2.2 Анализ управления сбытовой деятельностью ОАО «УК ЕПК»	24
.....	28
3 Разработка мероприятий по эффективному управлению сбытовой деятельностью ОАО «УК ЕПК»	33
3.1 Мероприятия по эффективному управлению сбытовой деятельностью ОАО «УК ЕПК».....	33
3.2 Оценка экономической эффективности разработанных мероприятий .	36
Заключение	43
Список используемой литературы и используемых источников.....	46
Приложение А Бухгалтерский баланс за 2022 год	51
Приложение Б Бухгалтерский баланс за 2021 год	53
Приложение В Отчет о финансовых результатах за 2022 год.....	55
Приложение Г Отчет о финансовых результатах за 2021 год	56

Введение

Тема исследования является актуальной, так как от эффективности управления сбытовой деятельностью предприятия зависит объем продаж, уровень логистических издержек и в целом прибыль предприятия.

Руководящий состав предприятия заинтересован в осуществлении эффективного управления сбытовой деятельностью, поэтому приоритетной задачей стоит принятие обоснованных решений сбыта продукции.

При осуществлении эффективного управления сбытовой деятельностью проводится анализ потребностей потребителей с тенденцией их изменения. Предприятие стремится расширять и модернизировать продукцию, создавая ей конкурентные преимущества.

На производственном предприятии разрабатывается положение о сбытовой политике, в котором наглядно описаны стандарты работы, документация по сбыту продукции, планы сбыта и другая информация.

Цель исследования заключается в проведении анализа управления сбытовой деятельностью предприятия и разработке мероприятий по повышению его эффективности.

Задачи исследования:

- изучить теоретические аспекты эффективности управления сбытовой деятельностью предприятия;
- провести анализ управления сбытовой деятельностью ОАО «УК ЕПК»;
- разработать мероприятия по повышению эффективности управления сбытовой деятельностью ОАО «УК ЕПК».

Объектом исследования выступает Самарский филиал ОАО «ЕПК Самара», входящий в группу ОАО «УК ЕПК».

Предметом исследования выступает существующая система управления сбытовой деятельностью предприятия.

Структура работы: введение, три раздела, заключение, список используемой литературы и приложения.

В первом разделе изучены понятие и сущность эффективности управления сбытовой деятельностью предприятия, формы и методы сбытовой деятельности предприятия.

Во втором разделе проведен анализ организационно-экономической характеристики объекта исследования и его существующей системы управления сбытовой деятельностью.

В третьем разделе разработаны мероприятия по повышению эффективности управления сбытовой деятельностью ОАО «УК ЕПК».

При написании бакалаврской работы использовано множество методов исследования, к числу которых относятся математический метод, метод сбора информации, сравнительный анализ и другие.

С целью стимулирования сбыта ОАО «УК ЕПК» рекомендуется осуществить следующие мероприятия: информирование заказчиков, увеличения запроса на объем предлагаемой продукции одним заказчиком, вознаграждать постоянных заказчиков, осуществлять регулирования скачков и спада продаж, пересмотреть действующую систему стимулирования, минимизировать уровень запасов.

Практическая значимость бакалаврской работы заключается в возможности применении разработанных мероприятий ОАО «УК ЕПК» с целью повышения эффективности управления сбытовой деятельностью в прогнозном периоде.

1 Теоретические аспекты эффективного управления сбытовой деятельностью предприятия

1.1 Понятие и сущность эффективного управления сбытовой деятельностью предприятия

Одной из приоритетных задач производственного предприятия является эффективный сбыт продукции, поэтому руководящий состав должен грамотно осуществлять управление сбытовой деятельностью.

По мнению О.С. Гапоновой: «под сбытовой деятельностью понимается комплекс процедур продвижения готовой продукции на рынок (формирование спроса, получение и обработка заказов, комплектация и подготовка продукции к отправке покупателям, отгрузка продукции на транспортное средство и транспортировка к месту продажи или назначения) и организацию расчетов за нее (установление условий и осуществление процедур расчетов с покупателями за отгруженную продукцию)» [4, с. 291].

Е.Л. Маслова говорит о том, что: «главная цель сбыта - реализация экономического интереса производителя, то есть получение предпринимательской прибыли на основе удовлетворения платежеспособного спроса потребителей» [11, с. 193].

В.Я. Поздняков дает следующее понятие сбыта: «это ключевое звено маркетинга и всей деятельности предприятия по созданию, производству и доведению товара до потребителя, основной задачей которого является возврат вложенных в производство товаров средств и получение прибыли» [17, с. 169].

С точки зрения А.К. Семенова: «сбыт является завершающей стадией хозяйственной деятельности товаропроизводителя. В рыночных условиях планирование сбыта предшествует производственной стадии и состоит в изучении конъюнктуры рынка и возможностей предприятия производить пользующуюся спросом (перспективную) продукцию, а также в составлении

планов продаж, на основе которых должны формироваться планы снабжения и производства. Грамотно построенная система организации и контроля сбыта способна обеспечить конкурентоспособность компании» [20, с. 92].

Ученый А.В. Тебекин утверждает: «Под сбытовой политикой предприятия понимается выбранные ее руководством совокупность сбытовых стратегий маркетинга (стратегии охвата рынка, позиционирования товара и т.д.) и комплекс мероприятий по формированию ассортимента выпускаемой продукции и ценообразованию, по формированию спроса и стимулированию сбыта (реклама, обслуживание покупателей, коммерческое кредитование, скидки), заключению договоров продажи (поставки) товаров, товародвижению, транспортировке, по инкассации дебиторской задолженности, организационным, материально-техническим и прочим аспектам сбыта» [24, с. 116].

Следовательно, управление сбытовой деятельностью осуществляется на основании поставленных целей и задач, соответствия бизнес концепциям предприятия [31]. Ориентации сбытовой деятельности представлены на рисунке 1.

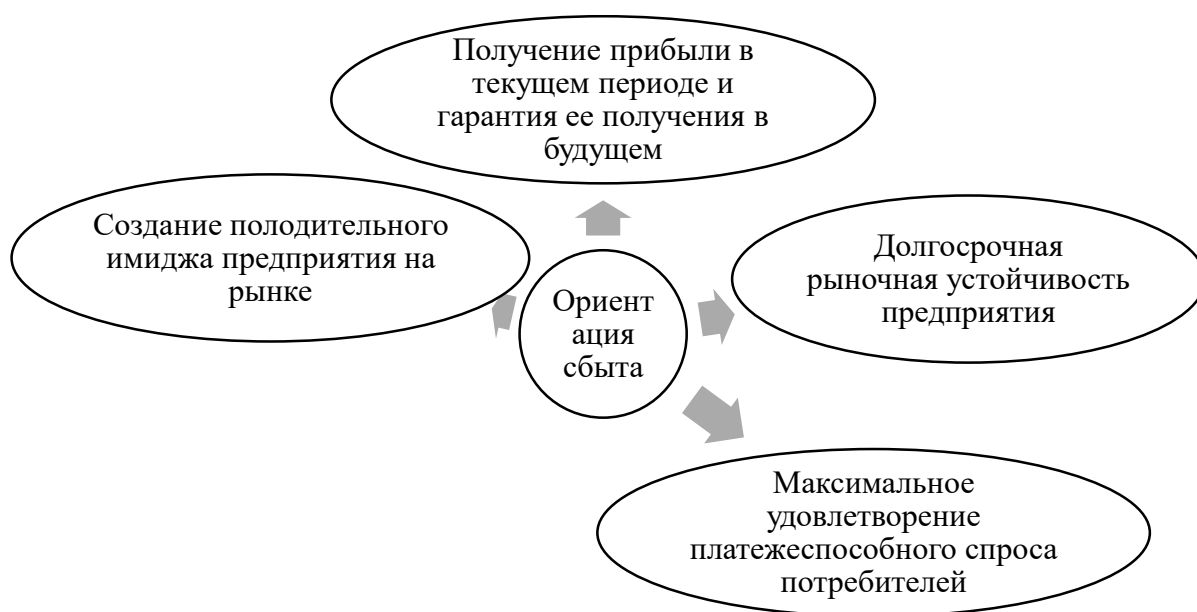


Рисунок 1 – Ориентации сбытовой деятельности

Эффективное управление сбытовой деятельностью предприятия ориентировано на конкурентоспособность продукции, удовлетворение спроса потребителей, получение прибыли от осуществления деятельности, роста имиджа предприятия, рыночную устойчивость [30].

Производственное предприятие заинтересовано в осуществлении эффективного управления сбытовой деятельностью, поэтому задачей руководящего состава является принятие обоснованных решений сбыта продукции [29].

При осуществлении эффективного управления сбытовой деятельностью проводится анализ потребностей потребителей с тенденцией их изменения. Предприятие стремится расширять и модернизировать продукцию, создавая ей конкурентные преимущества [28].

Сбытовая политика служит базой производственной, инновационной, технологической и финансовой политики предприятия. На предприятии осуществление сбытовой деятельностью функционально возлагается на отдел сбыта и маркетинга. Разрабатывается положение о сбытовой политике, в котором наглядно описаны стандарты работы, документация по сбыту продукции, планы сбыта и другая информация [18, с. 295].

Каждое предприятия в процессе осуществления производственной деятельности стремится наладить эффективный канал сбыта продукции, который подразделяется на три вида. Прямой канал сбыта продукции представлен на рисунке 2.



Рисунок 2 – Прямой канал сбыта продукции [27]

При прямом канале сбыта продукция попадает от производителя к конечному потребителю. На рисунке 3 отражен косвенный канал сбыта продукции организации.

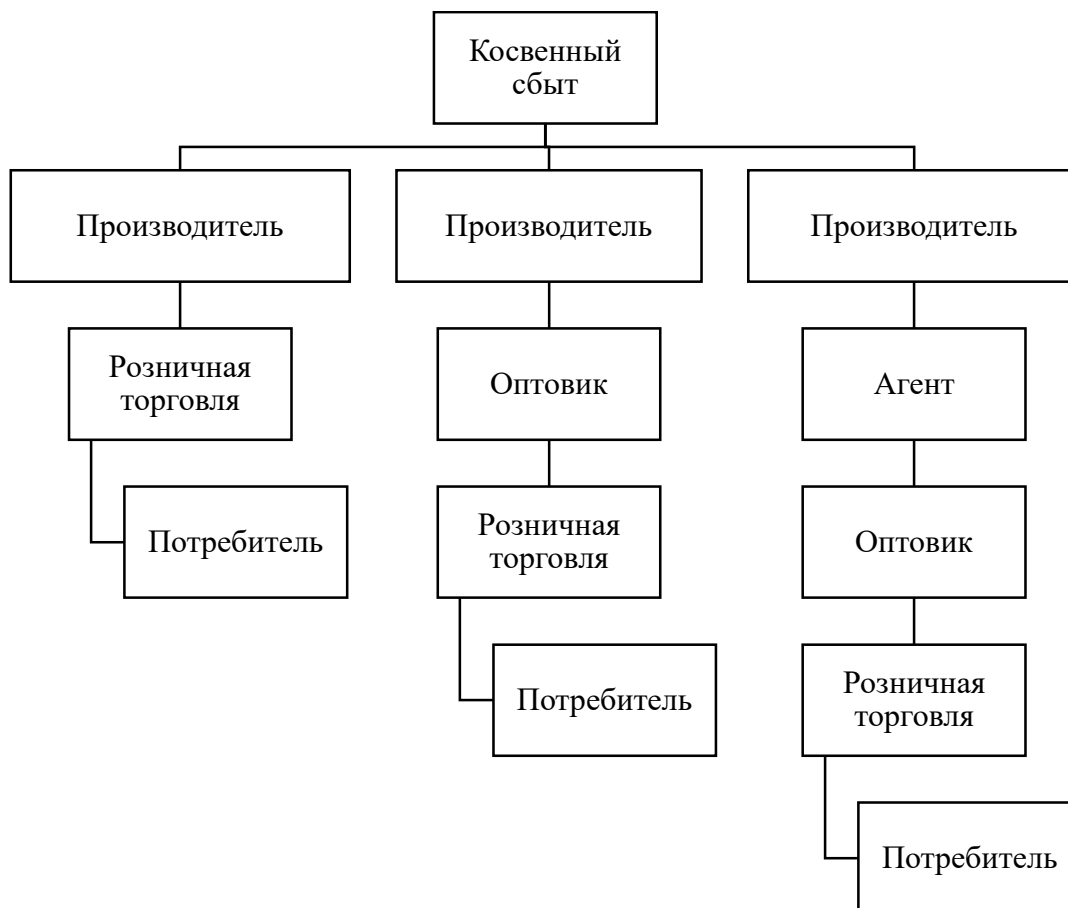


Рисунок 3 - Косвенный канал сбыта продукции [26]

При косвенном канале сбыта продукции организации существует три пути [25]:

- продукцию приобретает напрямую розничный продавец и осуществляет продажу потребителям, делая свою наценку на приобретенный товар у производителя;
- продукцию приобретает оптовик, который осуществляет продажу розничным потребителям [24];

– продукция продается оптовикам через агента, который за свои услуги берет соответствующую плату [15, с. 119].

Третьим видом канала сбыта является смешанный канал, объединяющий черты первых двух видов канала сбыта продукции организации [23].

На эффективность управления сбытовой деятельностью предприятия воздействуют внутренние и внешние факторы, рисунок 4.



Рисунок 4 – Факторы, влияющие на эффективность сбытовой деятельности предприятия [22]

Перечисленные факторы на рисунке 4 оказывают влияние на эффективность сбытовой деятельности предприятия, негативное воздействие этих факторов приводит к уменьшению объема продаж и соответственно прибыли [21].

Таким образом, управление сбытовой деятельностью осуществляется на основании поставленных целей и задач, соответствия бизнес концепциям предприятия [20].

Эффективное управление сбытовой деятельностью предприятия ориентировано на конкурентоспособность продукции, удовлетворение спроса потребителей, получение прибыли от осуществления деятельности, роста имиджа предприятия, рыночную устойчивость [19].

Каждое предприятия в процессе осуществления производственной деятельности стремится наладить эффективный канал сбыта продукции, который подразделяется на три вида: прямой, косвенный и смешанный канал сбыта [14].

На эффективность управления сбытовой деятельностью предприятия воздействуют внутренние и внешние факторы, от которых зависит объем продаж и конечная прибыль предприятия [13].

1.2 Формы и методы сбытовой деятельности предприятия

Сбытовая деятельность предприятия может осуществляться в двух формах, а именно в транзитной или складской форме.

Транзитная форма сбыта представляет собой передачу крупного объема товаров от производителя к потребителю, минуя склад организации и посредников [21, с. 63].

Как правило, при транзитной форме передачи товаров заранее предприятие обговаривает с потребителем объем производства и поставки, заключают договор на поставку, основными пунктами которого выступают ассортимент, качество и сроки поставки [12].

Преимуществами транзитной формы поставки являются:

- сокращение логистических издержек на содержание, хранение товара [11];
- ускорение товарооборота;

– повышение сохранности товара.

При складской форме произведенная продукция предприятия поступает на склад, с которого в дальнейшем происходит ее перемещение по каналам сбыта. В данном случае логистические издержки высоки [23, с.39].

На рисунке 5 представлены основные методы оптовой продажи продукции со склада предприятия [10].

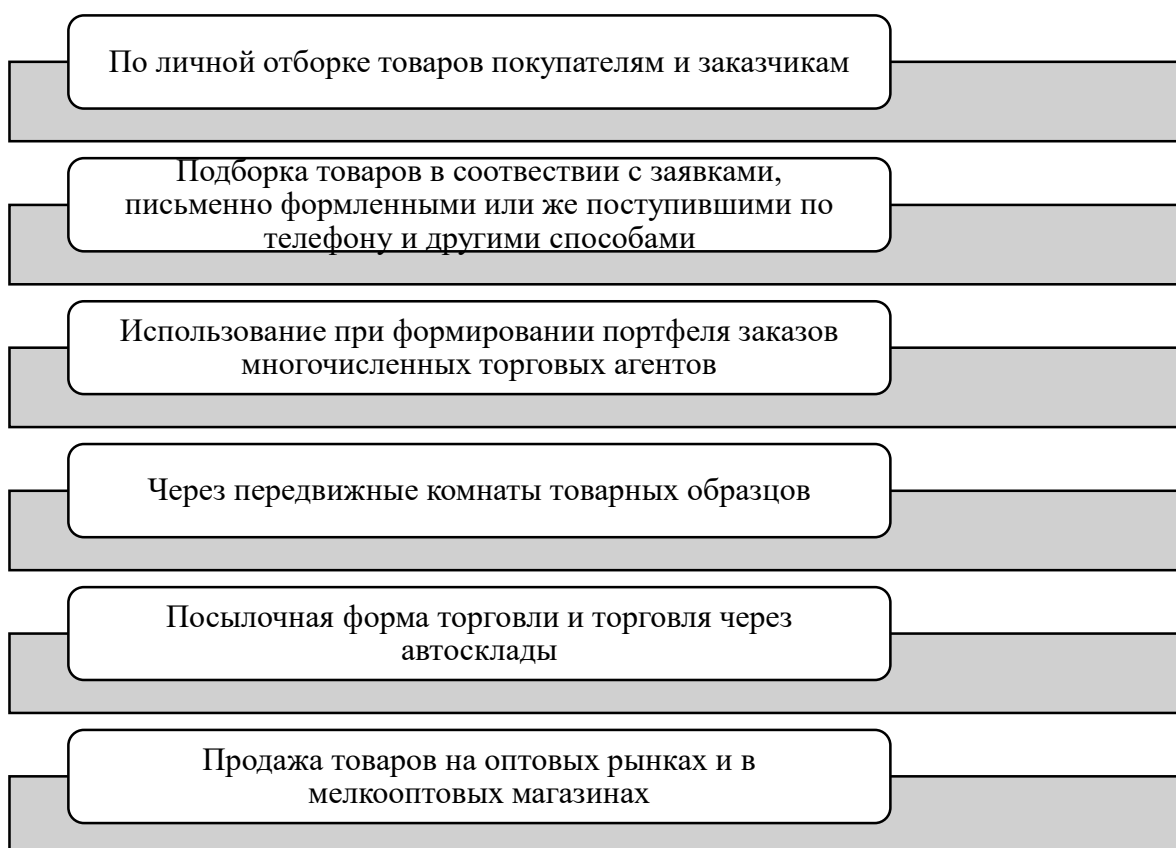


Рисунок 5 - Методы оптовой продажи продукции со склада предприятия

Первым методом оптовой продажи продукции со склада предприятия является продажа по личной отборке товаров покупателям и заказчикам, как правило, данный вид товар представлен сложного типа, например автомобиль, мебель или же меховые изделия. При личной отборке товара покупатель знакомится с широким выбором ассортимента продукции по формам, цветам, сортам и другим характеристикам. На предприятиях

изготавливают образцы товаров, чтобы будущим покупателям было удобнее и нагляднее выбрать то, что им именно нужно [9].

Оптовая продажа товара также может осуществляться на предприятии в соответствии с поступившими заявками от покупателей, которые могут поступить путем телефонного звонка, факсом, электронной почте. Заявки на сайте или же путем личного присутствия и заключения договора на приобретение товаров [8].

Наиболее активной формой сбыта продукции является оптовая торговля через агентов. Агенты самостоятельно ищут покупателей и заказчиков, показывают им образцы продукции и заключают соответствующую документацию на ее приобретение. Агентами могут выступать как сотрудники производственного предприятия, так и внешние агенты [7].

Через передвижные комнаты или авто склады осуществляется достаточно перспективная форма складской торговли предприятия. При индивидуальном или мелком розничном сбыте продукции осуществляется посылочная торговля, имеющая широкую перспективу, особенно для отдаленных населенных пунктов [6].

Также предприятия организуют поставку продукции со склада в оптовые базы и розничные магазины, что является наиболее популярным видом сбыта [25, с. 28].

Управление сбытовой деятельностью предприятия осуществляется в три направления:

- планирование;
- организация;
- контроль [5].

Планирование включает в себя определение цели и задач, изучение внутренних и внешних факторов и условий сбыта, разработку прогнозов сбыта, составление плана сбыта, выбор каналов сбыта и составление сметы. Функции планирования представлены на рисунке 6.

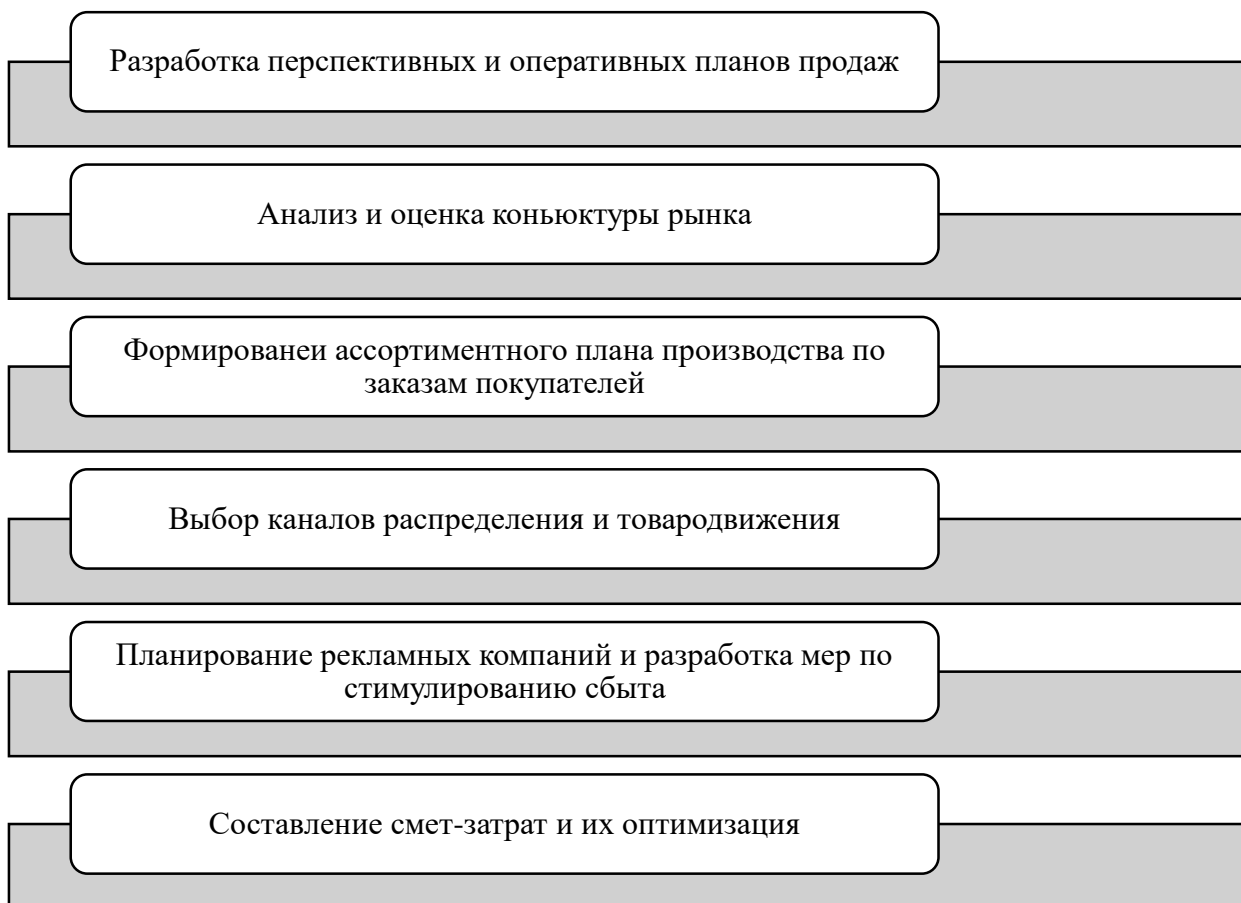


Рисунок 6 - Функции планирования при управлении сбытовой деятельностью предприятия [4]

При организации сбытовой деятельности на предприятии осуществляется сбор информации о спросе, выбираются формы и методы сбыта продукции, заключаются договора на продажу и поставку, подготавливается продукция к транспортировке [3].

Функции организации сбыта представлены на рисунке 7.

Контроль за осуществление сбытовой деятельности возлагается на службу сбыта на предприятии, которые помимо контроля координируют и регулируют процесс сбыта продукции с соблюдением договорных обязательств перед заказчиками и покупателями [2].



Рисунок 7 - Функции организации сбыта при управлении сбытовой деятельностью предприятия [1]

При осуществлении управления сбытовой деятельностью предприятия состав и виды торговых услуг могут быть разнообразны как по отношению к покупателям, так и по отношению к поставщикам, рисунок 8.

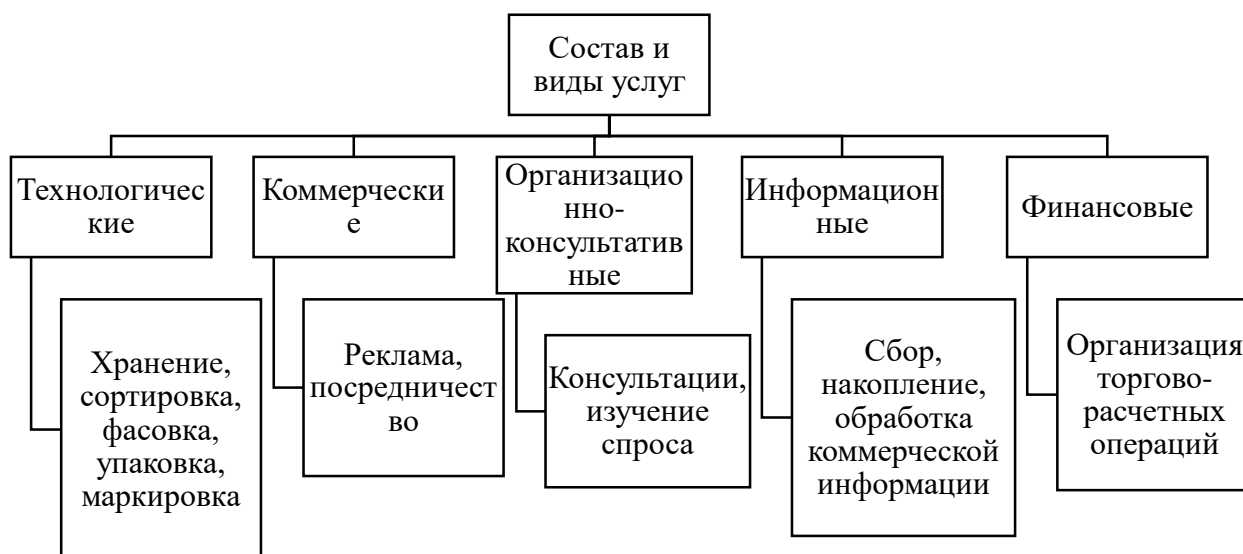


Рисунок 8 - Состав и виды торговых услуг

Таким образом, сбытовая деятельность предприятия может осуществляться в двух формах, а именно в транзитной или складской форме.

При осуществлении управления сбытовой деятельностью предприятия состав и виды торговых услуг могут быть разнообразны как по отношению к покупателям, так и по отношению к поставщикам.

Управление сбытовой деятельностью предприятия осуществляется в три направления: планирование, организация, контроль.

Выводы по первому разделу бакалаврской работы.

Управление сбытовой деятельностью осуществляется на основании поставленных целей и задач, соответствия бизнес концепциям предприятия.

Эффективное управление сбытовой деятельностью предприятия ориентировано на конкурентоспособность продукции, удовлетворение спроса потребителей, получение прибыли от осуществления деятельности, роста имиджа предприятия, рыночную устойчивость.

Каждое предприятия в процессе осуществления производственной деятельности стремится наладить эффективный канал сбыта продукции, который подразделяется на три вида: прямой, косвенный и смешанный канал сбыта.

На эффективность управления сбытовой деятельностью предприятия воздействуют внутренние и внешние факторы, от которых зависит объем продаж и конечная прибыль предприятия. Сбытовая деятельность предприятия может осуществляться в двух формах, а именно в транзитной или складской форме.

При осуществлении управления сбытовой деятельностью предприятия состав и виды торговых услуг могут быть разнообразны как по отношению к покупателям, так и по отношению к поставщикам. Управление сбытовой деятельностью предприятия осуществляется в три направления: планирование, организация, контроль.

2 Анализ управления сбытовой деятельностью ОАО «УК ЕПК»

2.1 Организационно-экономическая характеристика ОАО «УК ЕПК»

Открытое акционерное общество «Управляющая компания ЕПК», далее по тексту ОАО «УК ЕПК», осуществляет деятельность с 2001 года и является крупным международным предприятием и лидером машиностроительной отрасли в России.

Основным видом деятельности ОАО «УК ЕПК» выступает производство подшипников и аналогов импортной продукции. ОАО «УК ЕПК» осуществляет деятельность на основании полученных сертификатов и лицензии ISO 9001, IRIS, ISO/TS 16949, EN 9100, ISO 14000.

ОАО «УК ЕПК» о себе: «инновационная компания, которая постоянно развивается. Мы знаем, что необходимо нашим клиентам и предлагаем им выгодные решения.

Динамичное развитие нашей компании активно содействует формированию новых тенденций, как на индустриальном рынке, так и в области технологий.

В нашем бизнесе мы руководствуемся принципом высокого качества, реализованном во всех сферах нашей деятельности. Мы работаем в команде квалифицированных профессионалов и гордимся этим» [16].

Продукцией ОАО «УК ЕПК» пользуются в железнодорожной и электротехнической промышленности, авиакосмической и нефтегазовой отраслях, металлургической и машиностроительной промышленности, в автомобилестроении и в энергетике.

Руководителем ОАО «УК ЕПК» является генеральный директор А.К. Копецкий, в подчинении которого находятся финансовый и технический директора, а также директора юридического департамента и департамента по управлению персоналом.

В структуру ОАО «УК ЕПК» на территории России входят 6 заводов, структура представлена на рисунке 9.

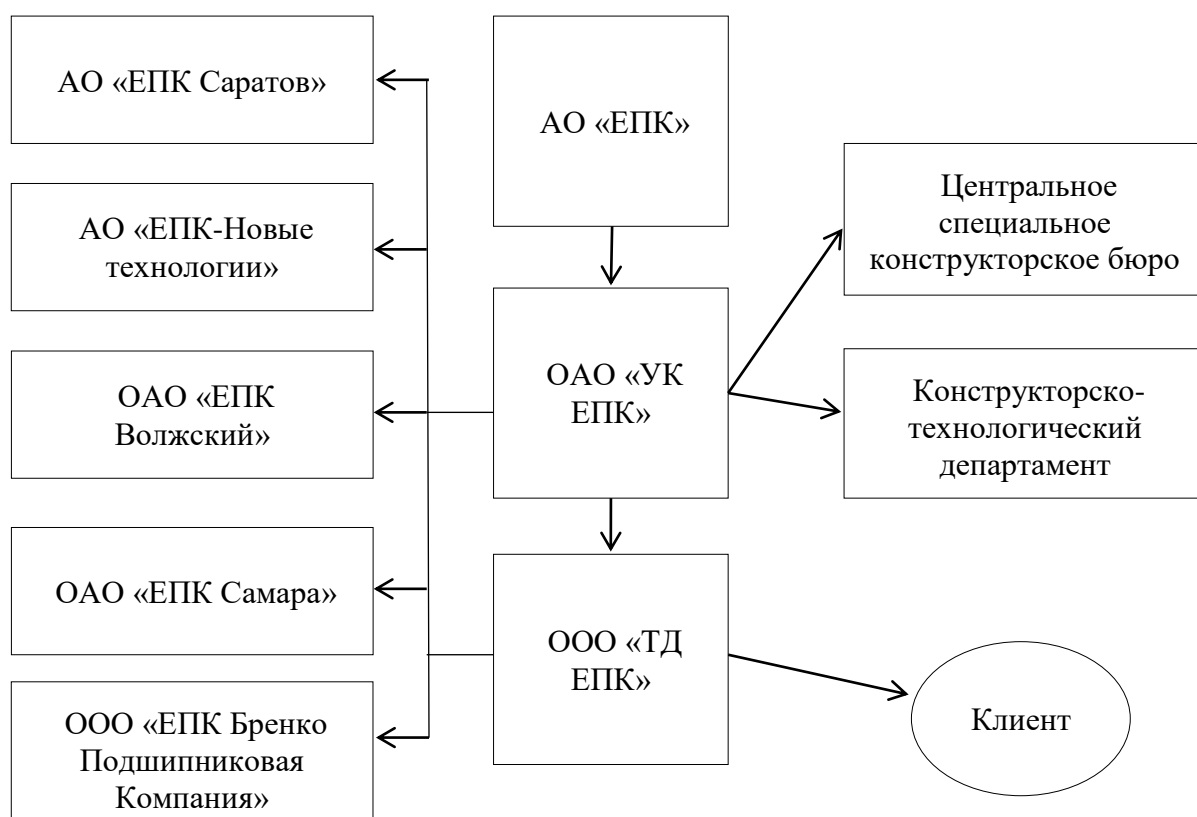


Рисунок 9 – Структура ОАО «УК ЕПК»

ОАО «ЕПК Самара» входит в состав ОАО «УК ЕПК», образован в 1941 году. Основным видом деятельности выступает производство продукции для отраслей кораблестроения, станкостроения, приборостроения и автомобилестроения.

«ОАО «ЕПК Самара» уделяет особое внимание, совершенствованию технологической базы, постоянно модернизируя производство и внедряя оборудование, соответствующее мировым стандартам. С 2004 года является членом ассоциации «Союз Авиационного Двигателестроения» [16].

Организационно-экономические показатели деятельности ОАО «ЕПК Самара» за 2020-2022 гг. представлены в таблице 1 (Приложение А, рисунок

А.1, А.2, Приложение Б, рисунок Б.1, Б.2, Приложение В, рисунок В.1, Приложение Г, рисунок Г.1).

Таблица 1 – Основные организационно-экономические показатели деятельности ОАО «ЕПК Самара» за 2020-2022 гг.

Показатели	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Изменение			
				2021-2020 гг.		2022-2021 гг.	
				Абс. изм (+/-)	Темп прироста, %	Абс. изм (+/-)	Темп прироста, %
1. Выручка, т.р.	2530635	3062452	4904642	531817	21,02	1842190	60,15
2. Себестоимость продаж, т.р.	1627205	2000367	3172963	373162	22,93	1172596	58,62
3. Валовая прибыль (убыток), т.р.	903430	1062085	1731679	158655	17,56	669594	63,05
4. Управленческие расходы, т.р.	348623	373944	481111	25321	7,26	107167	28,66
5. Коммерческие расходы, т.р.	9750	8538	8066	-1212	-12,43	-472	-5,53
6. Прибыль (убыток) от продаж, т.р.	545057	579603	1242502	34546	6,34	662899	114,37
7. Чистая прибыль, т.р.	411792	473909	885257	62117	15,08	411348	86,80
8. Основные средства, т.р.	2445307	2467512	2168060	22205	0,91	-299452	-12,14
9. Оборотные активы, т.р.	1954584	2278256	3393495	323672	16,56	1115239	48,95
10. Численность ППП, чел.	1098	1043	1002	-55	-5,01	-41	-3,93
11. Фонд оплаты труда ППП, т.р.	46116	46935	55110	819	1,78	8175	17,42
12. Производительность труда работающего, т.р.	2304,77	2936,20	4894,85	631,43	27,40	1958,66	66,71
13. Среднегодовая заработная плата работающего, т.р.	42	45	55	3,00	7,14	10,00	22,22
14. Фондоотдача	1,03	1,24	2,26	0,21	19,93	1,02	82,27
15. Оборачиваемость активов, раз	1,29	1,34	1,45	0,05	3,82	0,10	7,52
16. Рентабельность продаж, %	21,54	18,93	25,33	-2,61	-12,13	6,41	33,85
17. Рентабельность производства, %	27,45	24,32	33,93	-3,13	-11,39	9,60	39,49
18. Затраты на рубль выручки	78,46	77,81	74,67	-0,65	-0,83	-3,14	-4,04

За период исследования увеличилась выручка ОАО «ЕПК Самара», темп прироста за 2020-2021 гг. составил 21,02%, за 2021-2022 гг. составил 60,15%. Себестоимость продаж при этом увеличилась за 2020-2021 гг. на 22,93%, а за 2021-2022 гг. на 58,62%, рисунок 10.

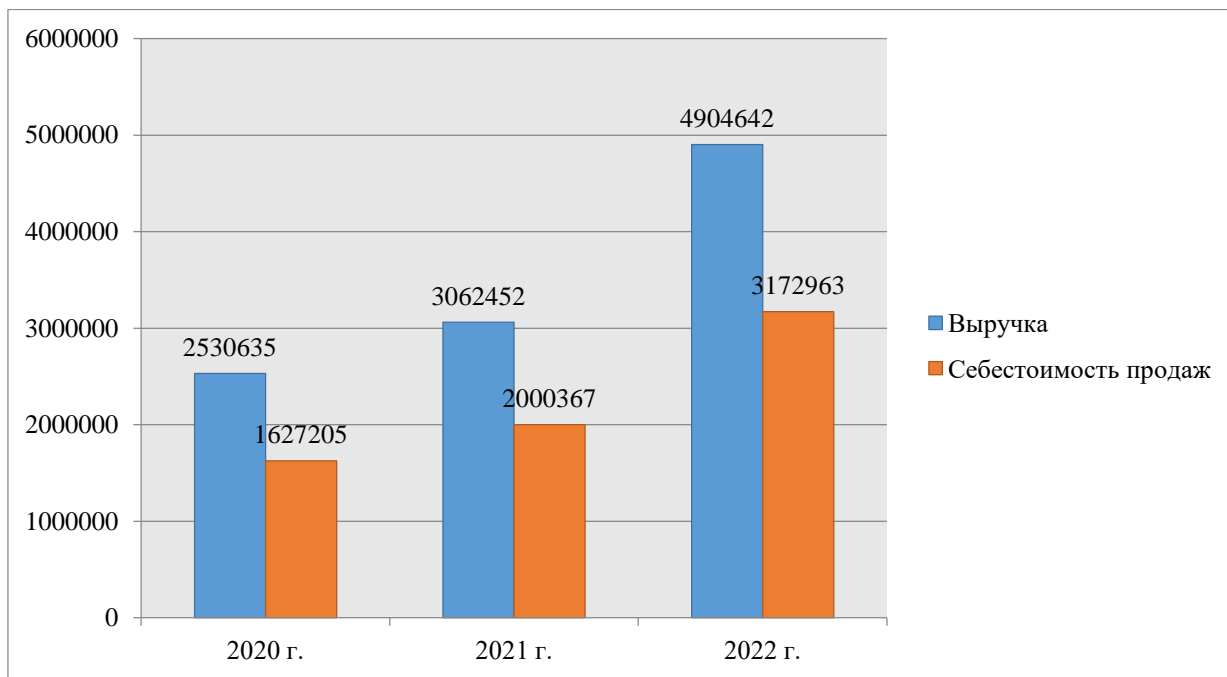


Рисунок 10 – Динамика выручки и себестоимости продаж ОАО «ЕПК Самара» в т.р.

Тем прироста валовой прибыли за 2021-2022 гг. составил 63,05%, рисунок 11.

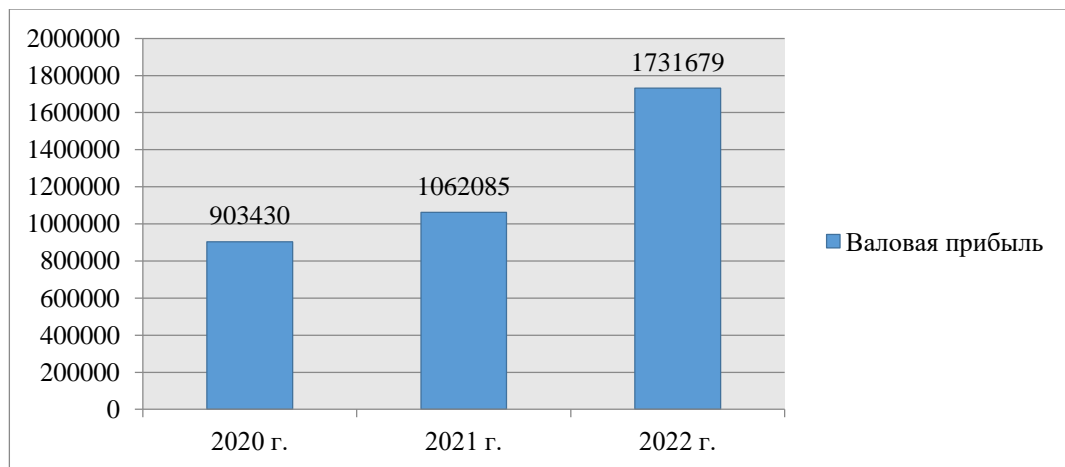


Рисунок 11 – Динамика валовой прибыли ОАО «ЕПК Самара» в т.р.

За период исследования возросли управленческие расходы, коммерческие расходы предприятия сократились, а именно за 2020-2021 гг. на 12,43%, а за 2021-2022 гг. на 5,53%, рисунок 12.

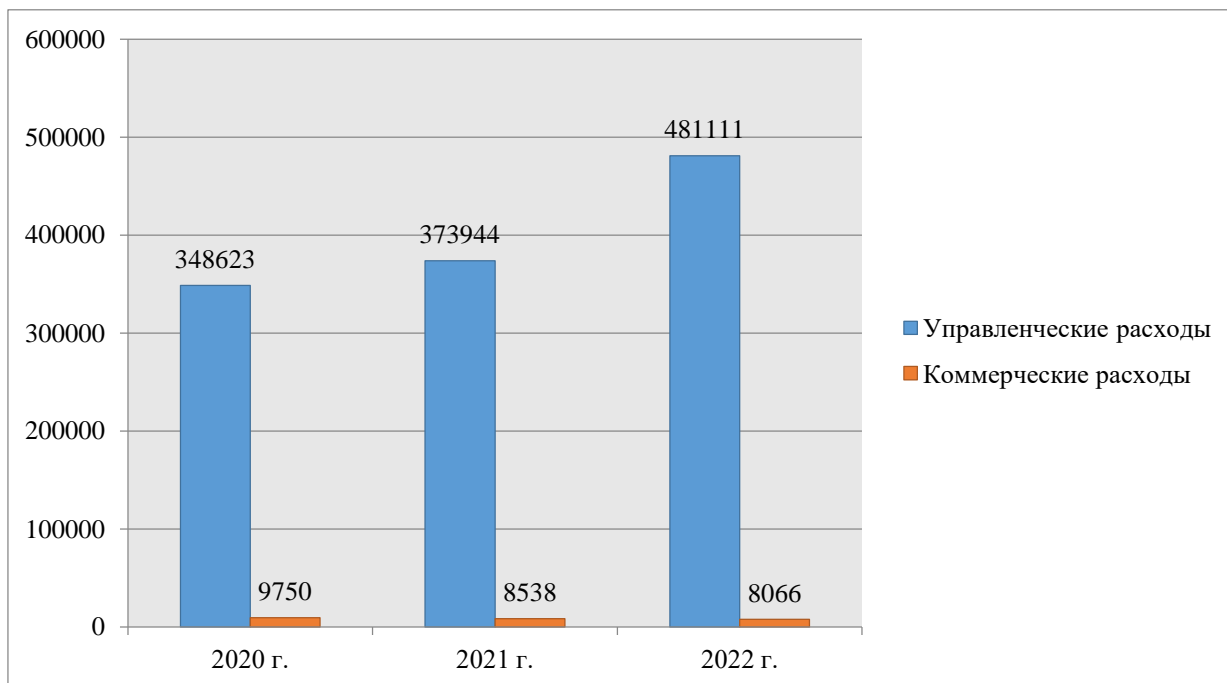


Рисунок 12 – Динамика коммерческих и управленческих расходов ОАО «ЕПК Самара» в т.р.

В результате осуществления деятельности прибыль от продаж и чистая прибыль ОАО «ЕПК Самара» возросли. Темп роста прибыли от продаж за 2020-2021 гг. составил 6,34%, за 2021-2022 гг. составил 114,37%.

Темп роста чистой прибыли предприятия за 2020-2021 гг. составил 15,08%, за 2021-2022 гг. составил 86,8%, рисунок 13.

Рост финансового результата свидетельствует об улучшении эффективности деятельности ОАО «ЕПК Самара» за 2020-2022 гг. Улучшилось финансовое состояние предприятия и его финансовая независимость.

За 2020-2021 гг. произошел рост основных средств, тем прироста составил 0,91%, а за 2021-2022 гг. на предприятии основные средства сократились.

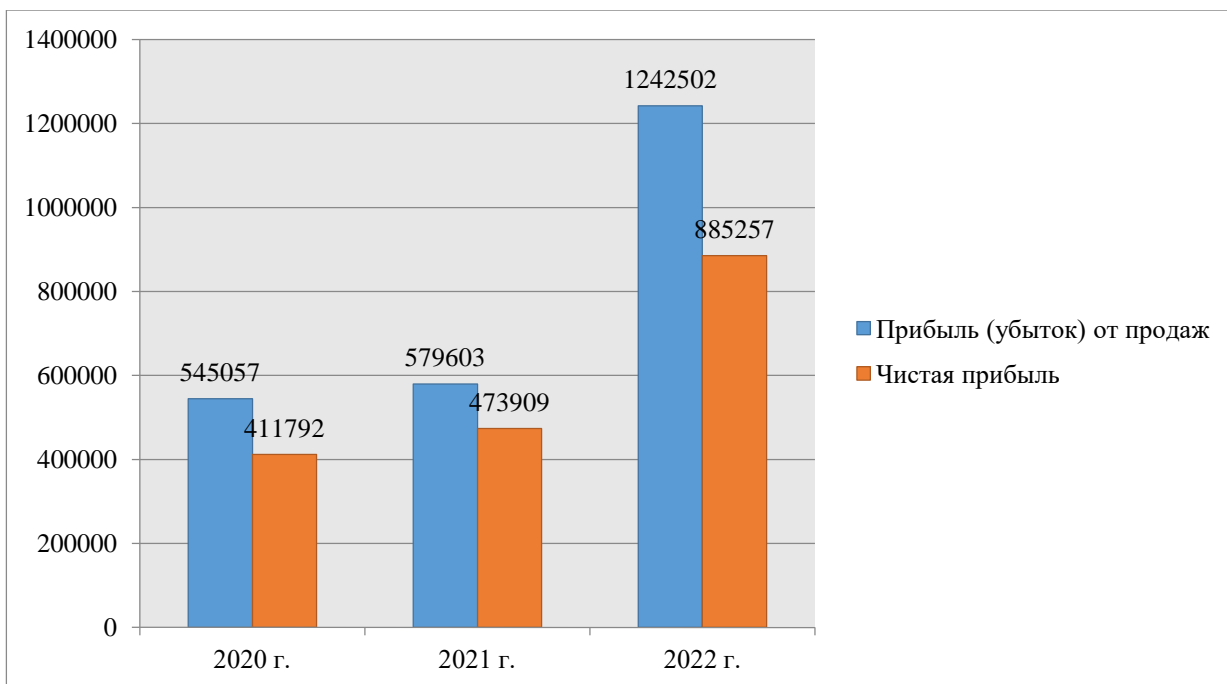


Рисунок 13 – Динамика прибыли от продаж и чистой прибыли ОАО «ЕПК Самара» в т.р.

На рост оборотных активов ОАО «ЕПК Самара» за 2020-2022 гг. повлияло увеличение дебиторской задолженности и уровня запасов, тем роста за 2021-2022 гг. составил 48,95%, рисунок 14.

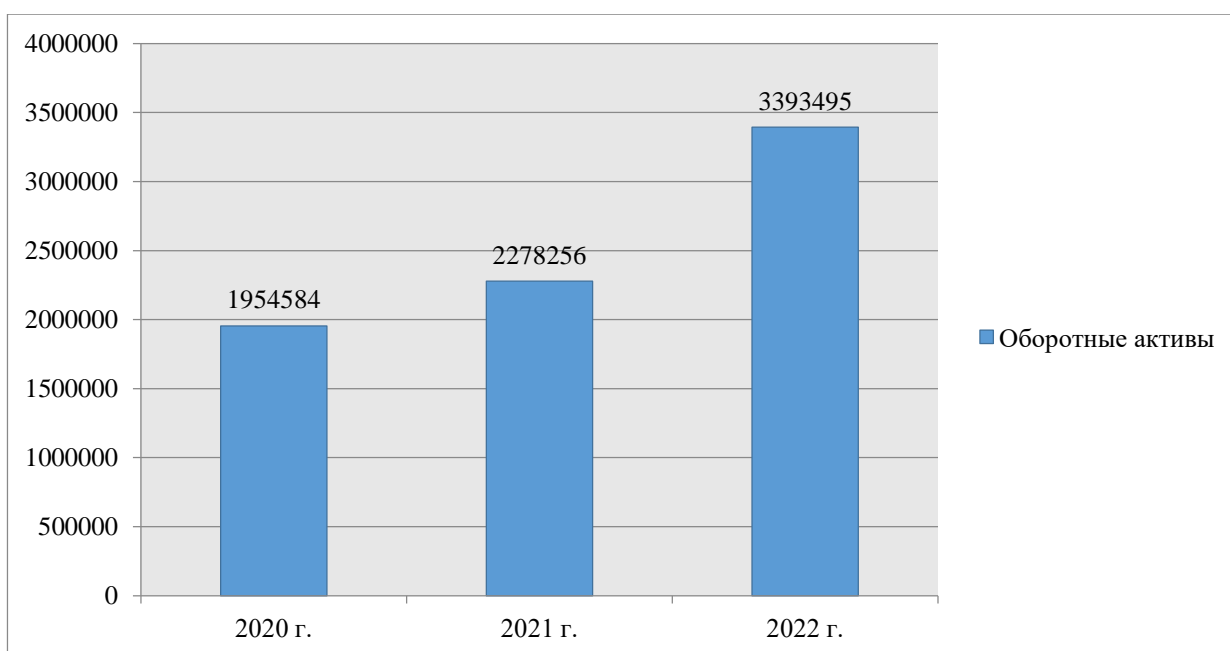


Рисунок 14 – Динамика оборотных активов ОАО «ЕПК Самара» в т.р.

Численность персонала ОАО «ЕПК Самара» за 2020-2022 гг. сократилась с 1098 человек до 1002 человека, повысился фонд оплаты труда, тем прироста, которого за 2021-2022 гг. составил 17,42%, возросла среднегодовая заработная плата работающего.

Показатель фондоотдачи за период исследования увеличился, на предприятии увеличилось количество производимой продукции на рубль основных фондов, рисунок 15.

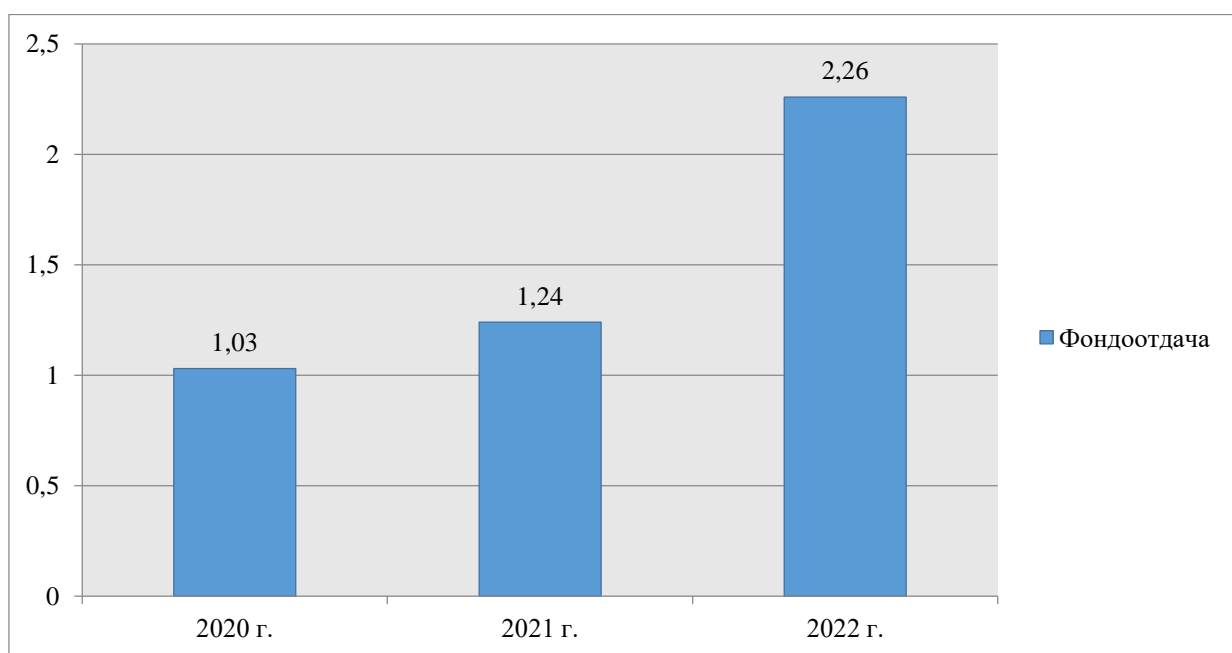


Рисунок 15 – Динамика фондоотдачи ОАО «ЕПК Самара»

За 2020-2022 гг. возросла оборачиваемость активов предприятия, что свидетельствует о росте интенсивности использования имеющихся в распоряжении активов ОАО «ЕПК Самара». Темп прироста за 2020-2021 гг. составил 3,82%, за 2021-2022 гг. составил 7,52%.

Рост рентабельности продаж отражает увеличение полученной прибыли предприятия с каждого рубля выручки, темп прироста за 2021-2022 гг. составил 33,85%, рисунок 16.

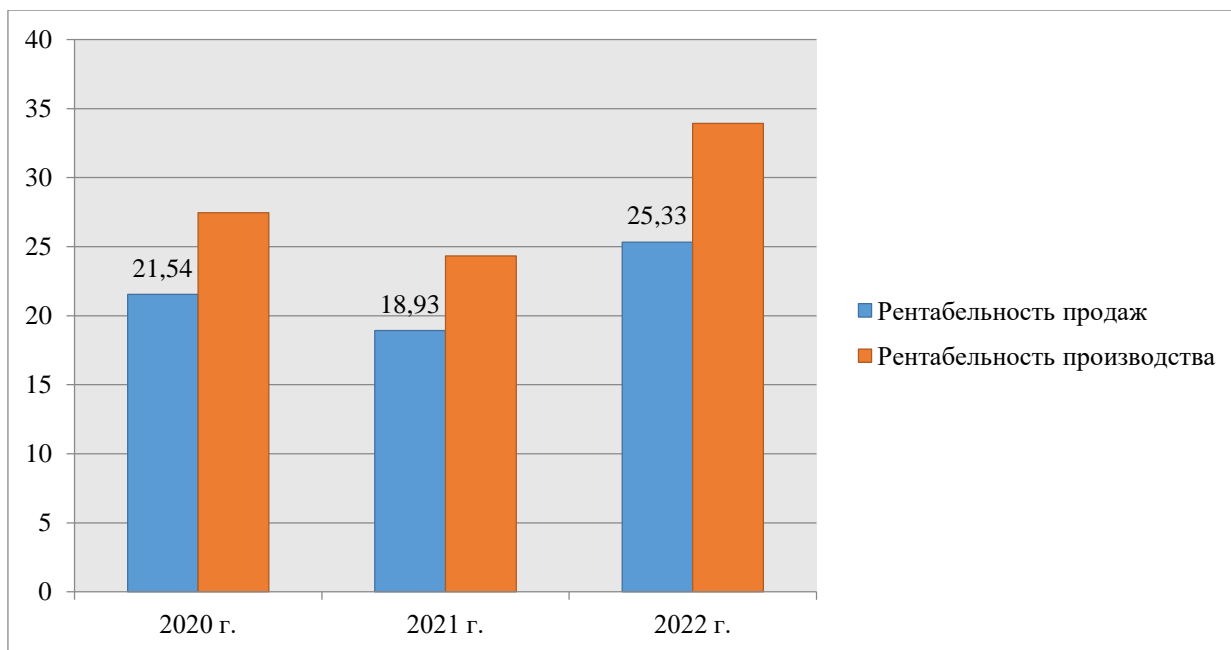


Рисунок 16 – Динамика рентабельности продаж и производства ОАО «ЕПК Самара» в %

Эффективность работы ОАО «ЕПК Самара» за 2020-2022 гг. улучшилась, о чем свидетельствует рост рентабельности производства, темп прироста которого за 2021-2022 гг. составил 39,49%.

За 2020-2021 гг. сократились затраты на рубль выручки на 0,83%, за 2021-2022 гг. затраты на рубль выручки уменьшились на 4,04%.

В целом отмечено, что за период исследования деятельность ОАО «ЕПК Самара» улучшилась, повысилась эффективность работы и финансовый результат от осуществления деятельности.

2.2 Анализ управления сбытовой деятельностью ОАО «УК ЕПК»

В ОАО «УК ЕПК» осуществляется управление сбытовой деятельностью через ООО «Торговый дом ЕПК», сокращенное наименование ООО «ТД ЕПК».

ООО «ТД ЕПК» осуществляет сбыт продукции централизованно по всей территории России, было создано в 2021 году.

Вся произведенная продукция территориальных заводов ОАО «УК ЕПК» направляется в ООО «ТД ЕПК», которое является сервисно-сбытовой структурой корпорации.

ООО «ТД ЕПК» включает в себя специализированные департаменты торгового дома, отвечающих за свою отрасль распределения и сбыта продукции. Торговый дом имеет разветвленную сеть региональных дилеров и представительств.

За 2020-2022 гг. произошел рост объема производства большинства отраслей промышленности, металлургии, машиностроения и производство оборудования для нефтегазового комплекса. Данный факт положительно отразился на объемах производства ОАО «УК ЕПК», динамика продаж подшипников для индустриального сектора представлена на рисунке 17.

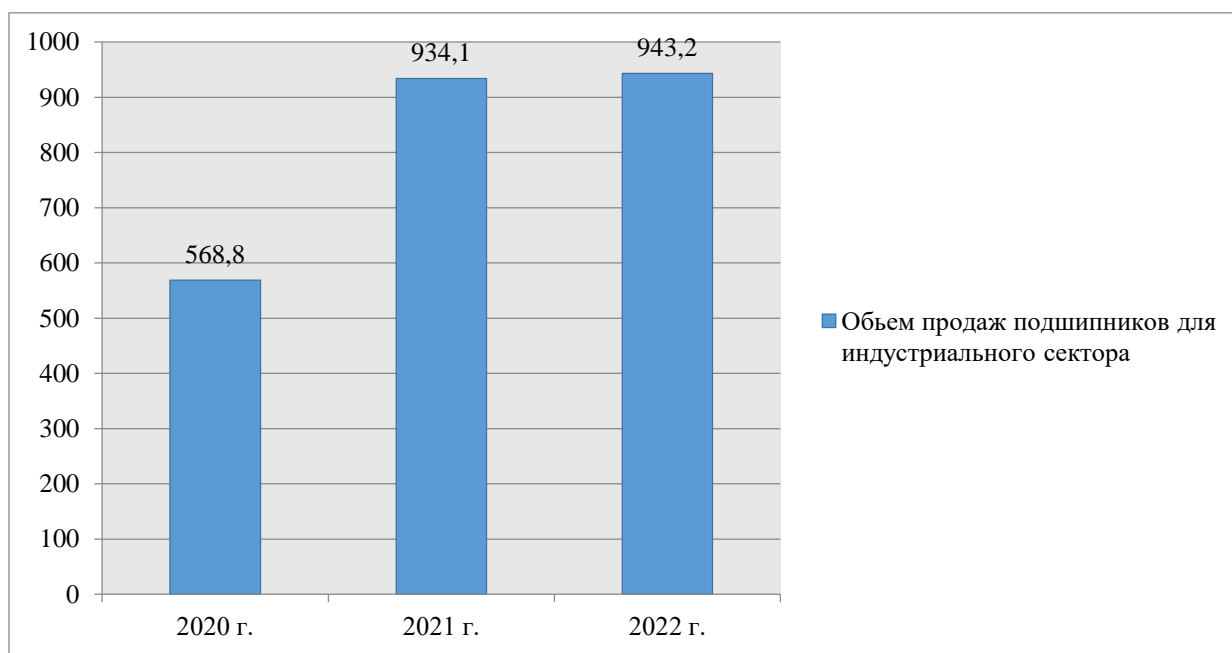


Рисунок 17 - Динамика продаж подшипников для индустриального сектора в тыс. шт.

В течение 2020-2022 гг. на предприятиях транспортного машиностроения значительно увеличился объем производства вагонов и локомотивов, к числу которых относились также магистральные тепловозы,

грузовые и пассажирские вагоны. Данный факт был вызван высоким спросом на услуги железнодорожных станций, что положительно отразилось на объемах производства ОАО «УК ЕПК», динамика продаж подшипников для железнодорожного транспорта представлена на рисунке 18.

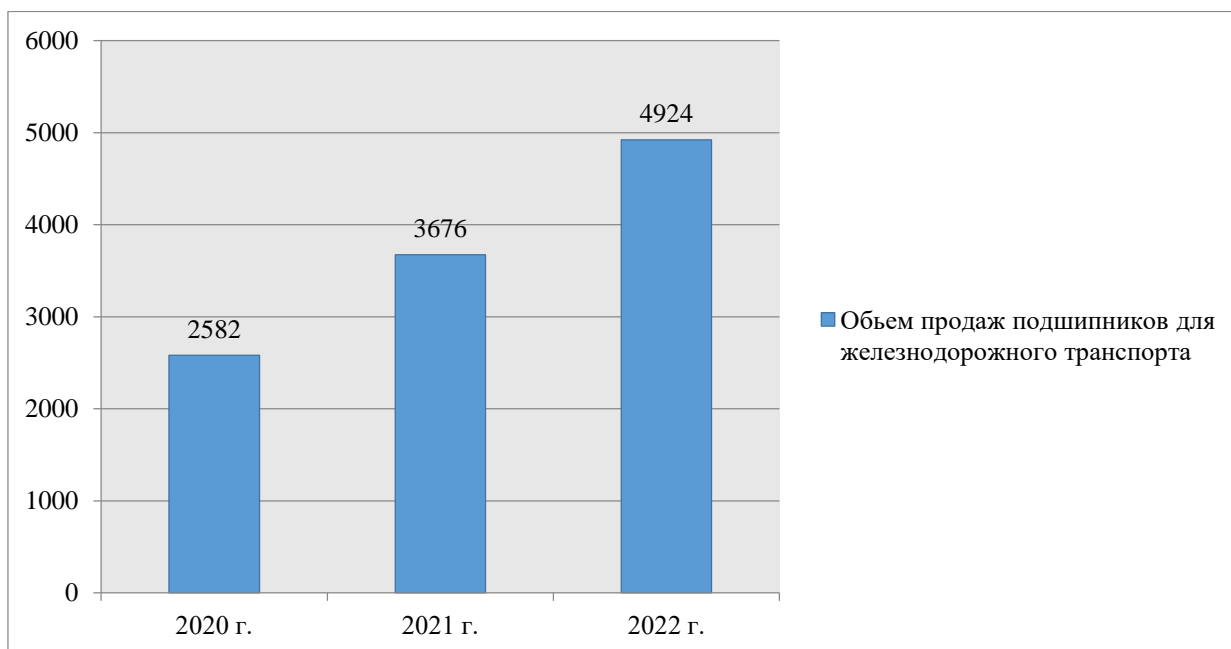


Рисунок 18 - Динамика продаж подшипников для железнодорожного транспорта в тыс. шт.

ОАО «УК ЕПК» имеет достаточно широкий ассортимент производимой продукции и является основным поставщиком на территории России для компаний автотракторной промышленности:

- ОАО «АВТОВАЗ»;
- ОАО «КАМАЗ»;
- ОАО «УАЗ»;
- ОАО «ГАЗ»;
- ОАО «Уралаз»;
- ОАО «МАЗ»;
- ОАО «Ростсельмаш» и другие.

Международный кризис оказал мощный удар по мировой экономике автомобильной промышленности, в результате чего некоторые компании снизили объем производства. Этот факт повлиял на объем продаж подшипников для автотракторной промышленности, рисунок 19.

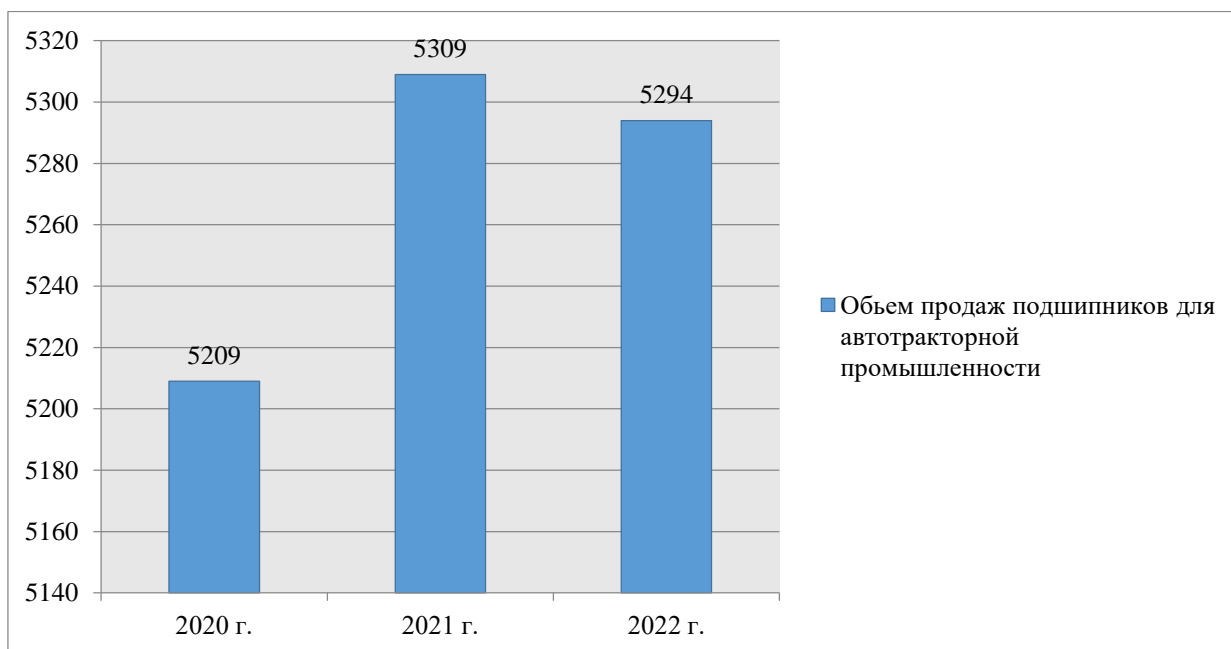


Рисунок 19 - Динамика продаж подшипников для автотранспортной промышленности в тыс. шт.

Сбыт продукции ОАО «УК ЕПК» осуществляет на основании заключенных договоров поставок на долгосрочной основе.

Помимо сбыта отечественным компаниям, ОАО «УК ЕПК» осуществляет сбыт продукции на внешний рынок. Объем продаж на внешний рынок составляет около 20% от всего сбыта.

Продажи на внешний рынок осуществляются в ОАО «УК ЕПК» по нескольким направлениям. В первую очередь, это продажи ООО «ТД ЕПК», который осуществляет прямые поставки за рубеж. Кроме ООО «ТД ЕПК», сбытом продукции занимаются дочерние предприятия ЕПК: ТД ЕПК-Казахстан, ТД ЕПК-Запорожье, ЕПК Bearings India Pvt. и ЕПК Germany.

Степногорский подшипниковый завод и Дивизион специальной продукции ЕПК располагают собственными подразделениями сбыта.

В таблице 2 представлены показатели объема продаж ОАО «УК ЕПК» за 2020-2022 гг.

Таблица 2 – Объем продаж ОАО «УК ЕПК» в %

Наименование показателя	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Абс. изм. 2022 г. – 2020 г.
Объем продаж на внутренний рынок	80,00	82,00	82,58	2,58
объем продаж на внешний рынок	20,00	18,00	17,42	-2,58
Итого объем продаж	100,00	100,00	100,00	0,00

Объем продаж на внутренний рынок за 2020-2022 гг. увеличился на 2,58%, при этом сократился объем продаж на внешний рынок. Регионы экспортных поставок представлены на рисунке 20.

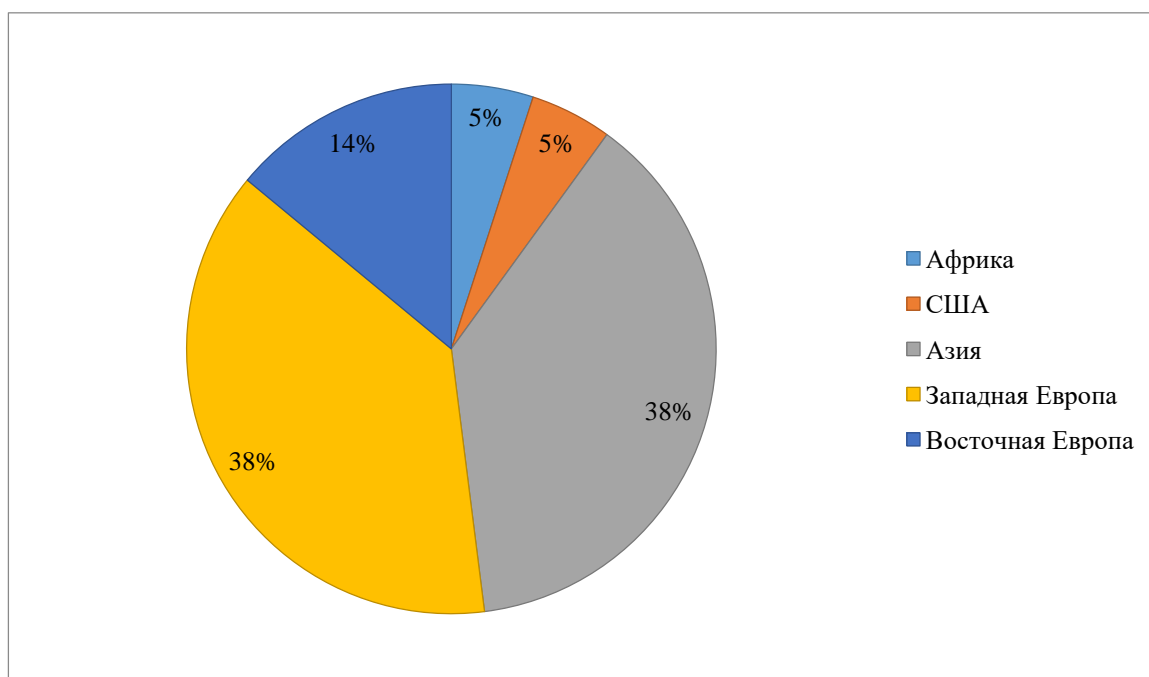


Рисунок 20 - Объем продаж на внешний рынок

В таблице 3 представлен анализ логистических издержек от осуществления сбытовой деятельности ОАО «УК ЕПК».

Таблица 3 – Логистические издержки от осуществления сбытовой деятельности ОАО «УК ЕПК»

Наименование показателя	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Абс. изм. 2022 г. – 2020 г.	Темп прироста, %
Себестоимость продаж, тыс. руб.	1627205	2000367	3172963	1545758	94,99
Логистические издержки от осуществления сбытовой деятельности, тыс. руб.	423007	515239	882614	459607	108,65
Доля логистических издержек в себестоимости продаж, %	26,00	26,00	28,00	2,00	7,00

Темп прироста логистических издержек ОАО «УК ЕПК» за 2020-2022 гг. составил 108,65%, доля логистических издержек увеличилась на 2%, рисунок 21.

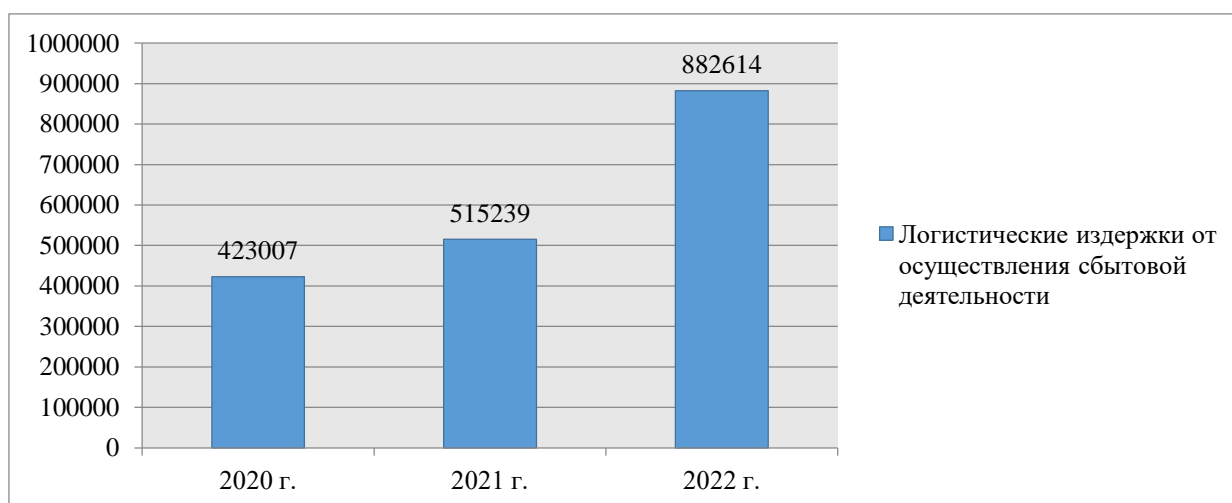


Рисунок 21 – Динамика логистических издержек ОАО «УК ЕПК» за 2020-2022 гг.

Структура логистических издержек от осуществления сбытовой деятельности ОАО «УК ЕПК» представлена в таблице 4.

Таблица 4 – Структура логистических издержек от осуществления сбытовой деятельности ОАО «УК ЕПК» в %

Наименование показателя	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Абс. изм. 2022 г. – 2020 г.
Затраты на продвижение продукции	32,00	36,00	38,00	6,00
Затраты на исследование рынка	8,00	9,00	11,00	3,00
Затраты на повышение квалификации и стимулирование персонала	48,00	44,00	43,00	-5,00
Другие расходы по сбытовой деятельности	12,00	11,00	8,00	-4,00
Итого логистические издержки	100,00	100,00	100,00	0,00

Наибольшую долю в структуре логистических издержек от осуществления сбытовой деятельности ОАО «УК ЕПК» составляют затраты на повышение квалификации и стимулирование персонала, которые за 2020-2022 гг. сократились на 5%.

На втором месте весомую долю издержек составляет продвижение продукции ОАО «УК ЕПК», рост которых за 2020-2022 гг. составил 6%.

На 3% повысились затраты на исследование рынка, уменьшились прочие расходы по сбытовой деятельности на 4% за период исследования.

Структура логистических издержек от осуществления сбытовой деятельности ОАО «УК ЕПК» за 2022 год представлена на рисунке 22.

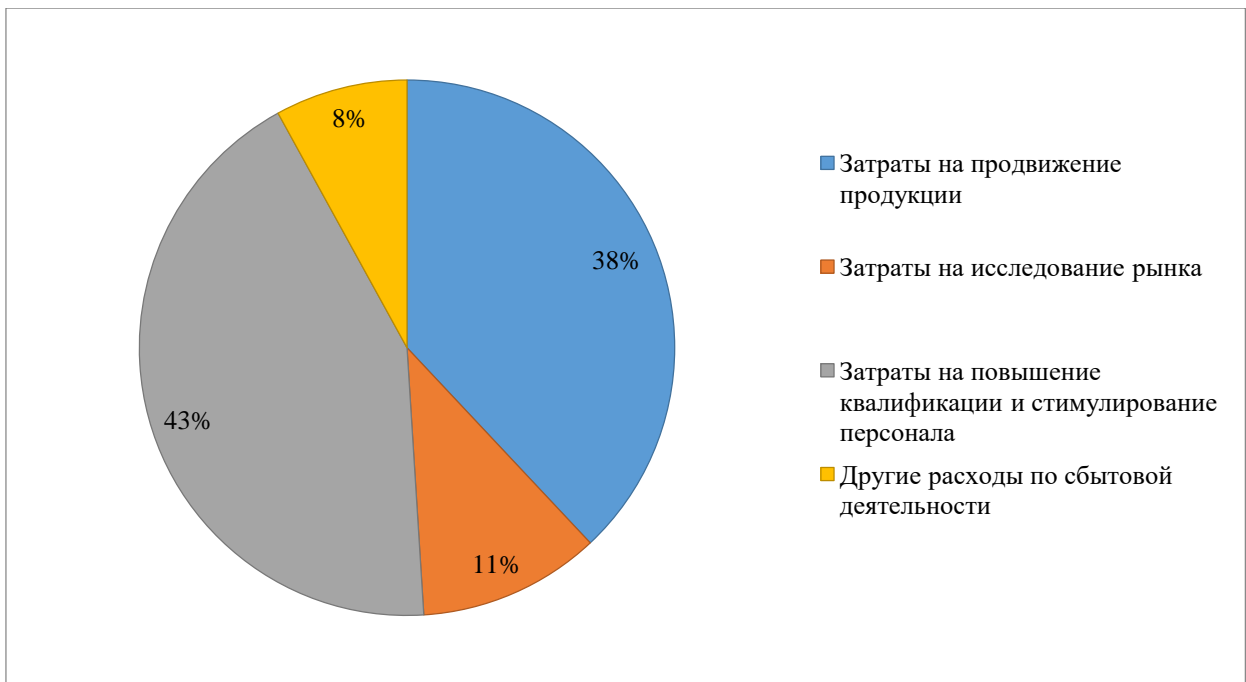


Рисунок 22 - Структура логистических издержек за 2022 год от осуществления сбытовой деятельности ОАО «УК ЕПК»

Рост логистических издержек ОАО «УК ЕПК» напрямую влияет на себестоимость продаж и конечную прибыль предприятия.

Выводы по второму разделу бакалаврской работы.

Открытое акционерное общество «Управляющая компания ЕПК», далее по тексту ОАО «УК ЕПК», осуществляет деятельность с 2001 года и является крупным международным предприятием и лидером машиностроительной отрасли в России. Основным видом деятельности ОАО «УК ЕПК» выступает производство подшипников и аналогов импортной продукции.

Продукцией ОАО «УК ЕПК» пользуются в железнодорожной и электротехнической промышленности, авиакосмической и нефтегазовой отраслях, металлургической и машиностроительной промышленности, в автомобилестроении и в энергетике.

За период исследования деятельность ОАО «ЕПК Самара» улучшилась, повысились эффективность работы и финансовый результат от осуществления деятельности.

В ОАО «УК ЕПК» ведется активная политика управления сбытовой деятельностью предприятия. За сбыт продукции на внутреннем рынке отвечает ООО «ТД ЕПК», за сбыт продукции на внешний рынок помимо торгового дома отвечают задействованные дочерние организации.

Несмотря на слаженный механизм сбыта продукции ОАО «УК ЕПК» экономический кризис повлиял на объем продаж, особенно на сбыт продукции на внешний рынок. Темп прироста логистических издержек ОАО «УК ЕПК» за 2020-2022 гг. составил 108,65%, доля логистических издержек увеличилась на 0,02.

Наибольшую долю в структуре логистических издержек от осуществления сбытовой деятельности ОАО «УК ЕПК» составляют затраты на повышение квалификации и стимулирование персонала, которые за 2020-2022 гг. сократились на 5%.

На втором месте весомую долю издержек составляет продвижение продукции ОАО «УК ЕПК», рост которых за 2020-2022 гг. составил 6%. На 3% повысились затраты на исследование рынка, уменьшились прочие расходы по сбытовой деятельности на 4% за период исследования.

ОАО «УК ЕПК» рекомендуется разработать мероприятия по эффективному управлению сбытовой деятельностью.

3 Разработка мероприятий по эффективному управлению сбытовой деятельностью ОАО «УК ЕПК»

3.1 Мероприятия по эффективному управлению сбытовой деятельностью ОАО «УК ЕПК»

Управление сбытовой деятельностью предприятия является достаточно непростым процессом, основной задачей которого выступает использование инструментов по увеличению объема продаж производимой продукции.

В ходе анализа за 2020-2022 гг. было выявлено, что объем продаж ОАО «УК ЕПК» увеличился, также на предприятии увеличился уровень запасов. Экономический кризис повлиял на объем продаж, особенно на сбыт продукции на внешний рынок.

С целью стимулирования сбыта ОАО «УК ЕПК» рекомендуется осуществить следующие мероприятия, представленные на рисунке 23.

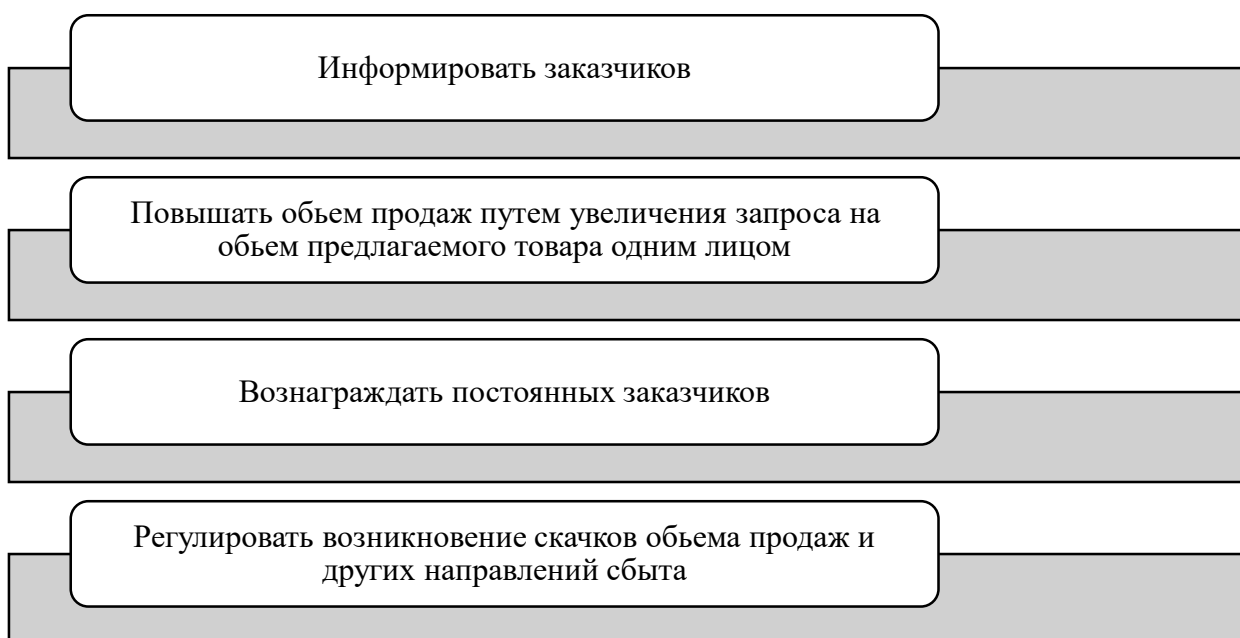


Рисунок 23 – Мероприятия по стимулированию сбыта ОАО «УК ЕПК»

В ОАО «УК ЕПК» широкий ассортимент производимой продукции, заказчиками выступают крупные заводы. Информирование заказчиков о наличии на складах продукции, а также о выпуске новых видов продукции способствуют сокращению запасов и в целом затоваривания склада предприятия.

Информирование заказчиков рекомендуется осуществлять на регулярной основе путем направления официального письма в адрес руководителей компаний-заказчиков, в котором будет отражаться полная информация о наличии на складах продукции, а также о выпуске новых видов продукции.

Помимо этого постоянных заказчиков рекомендуется информировать о льготах, акциях и других выгодных предложений на приобретение продукции ОАО «УК ЕПК».

ОАО «УК ЕПК» рекомендуется повышать объем продаж путем увеличения запроса на объем предлагаемой продукции одним заказчиком.

Возможность приобретения продукции в кредит без первоначальных вложений привлечет новых заказчиков, а также данное предложение заинтересует старых заказчиков.

В ОАО «УК ЕПК» отсутствует система лояльности, поэтому одним из рекомендуемых мероприятий по стимулированию сбыта послужит вознаграждение постоянных заказчиков. Данное мероприятие можно реализовать несколькими направлениями:

- вознаграждать постоянных заказчиков путем предоставления скидок, варьирующихся от объема заказа;
- вознаграждать постоянных заказчиков путем предоставления дополнительных бонусов на последующие заказы;
- нематериально вознаграждать постоянных заказчиков путем дарения, на какие либо знаменательные даты подарков, которыми могут выступить продукция ОАО «УК ЕПК».

Эффективное сервисное обслуживание и удовлетворение потребностей заказчиков позволит укрепить конкурентные преимущества ОАО «УК ЕПК», при этом не стоит забывать о человеческих факторах и быть доброжелательными и позитивными по отношению к клиентам. Концептуальная модель удовлетворенности клиента представлена на рисунке 24.

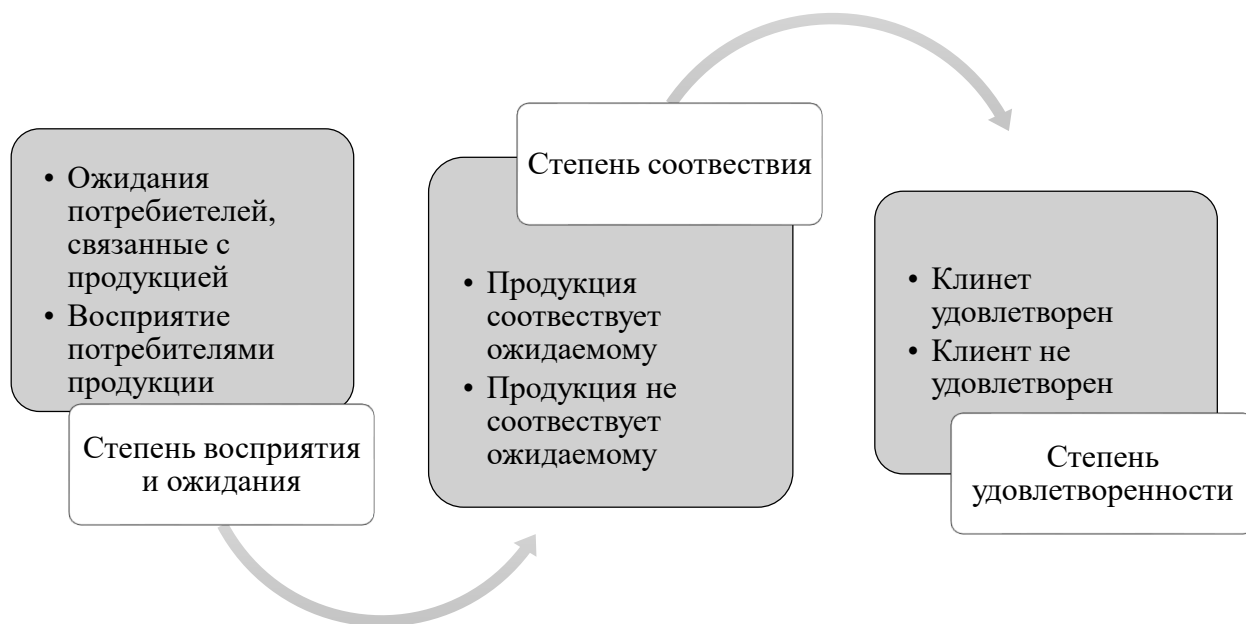


Рисунок 24 - Концептуальная модель удовлетворенности клиента

В случае возникновения вопросов у покупателей и заказчиков персоналу ОАО «УК ЕПК» рекомендуется максимально тщательно предоставить ответ не изнуряя вопрос, что в последствии оставит впечатление о качестве сервисного обслуживания и если оно будет положительным, то клиент снова захочет обратиться именно в эту организацию, а не в какую либо еще.

На постоянной основе ОАО «УК ЕПК» рекомендуется осуществлять регулирования скачков и спада продаж. Помимо этого осуществлять

мероприятия по снижению объема запасов на складах, что повлечет за собой уменьшение логистических издержек.

На основании проведенного анализа управления сбытовой деятельностью ОАО «УК ЕПК» за 2020-2022 гг. выявлено увеличение логистических издержек.

Немаловажным аспектом в стимулировании сбыта продукции выступает персонал ОАО «УК ЕПК». Доля логистических издержек на повышение квалификации и стимулирование персонала в 2022 году составила 43%.

Стимулирование персонала на предприятии осуществляется путем выдачи премий и других денежных вознаграждений. С целью сокращения логистических издержек ОАО «УК ЕПК» рекомендуется пересмотреть действующую систему стимулирования и помимо материальной формы использовать нематериальную форму стимулирования персонала.

Все вышеперечисленные мероприятия позволят повысить эффективность управления сбытовой деятельностью ОАО «УК ЕПК».

3.2 Оценка экономической эффективности разработанных мероприятий

Информирование заказчиков о наличии на складах продукции, а также о выпуске новых видов продукции и мероприятия по снижению объема запасов на складах способствуют сокращению запасов и в целом затоваривания склада предприятия.

Планируемые затраты ОАО «УК ЕПК» на реализацию мероприятия составят 500 тыс. руб., в том числе:

- затраты на информирование заказчиков, включающих в себя смс-оповещения и иные способы передачи информации – 100 тыс. руб.;
- затраты на предоставление льгот и акций – 300 тыс. руб.;
- затраты на повышение сервисного обслуживания – 100 тыс. руб.

Согласно маркетинговым исследованиям, разработанные мероприятия повлияют на снижение уровня запасов и логистических издержек в размере 5%.

Анализ складских запасов ОАО «УК ЕПК» с учетом предлагаемых мероприятий представлен в таблице 5.

Таблица 5 – Анализ складских запасов ОАО «УК ЕПК»

Наименование показателя	2022 г.	Прогноз	Абс. изм. +/-
Запасы, тыс. руб.	1808273	1717859	-90414
Доля запасов в структуре оборотных активов, %	53,29	48,02	-5,27
Доля запасов в структуре баланса, %	31,94	28,16	-3,78

Мероприятия по эффективному управлению сбытовой деятельностью повлекут снижение складских запасов на 90414 тыс. руб., рисунок 25.

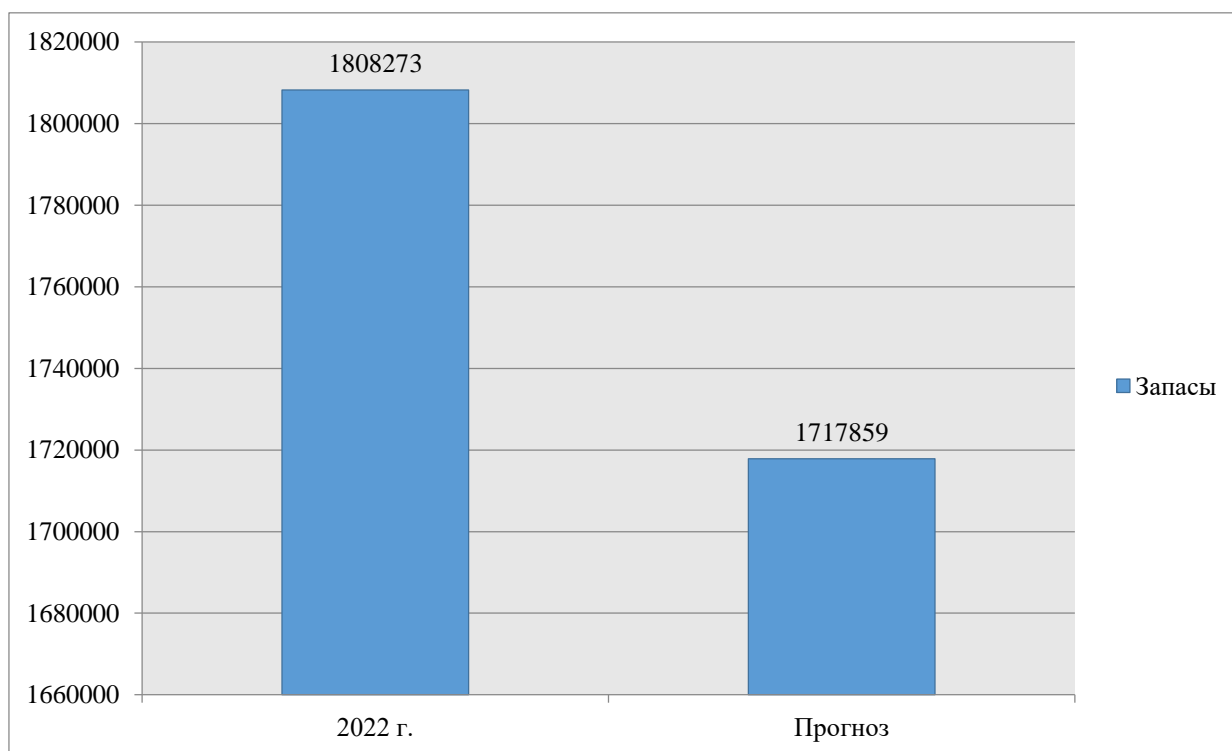


Рисунок 25 – Динамика запасов ОАО «УК ЕПК» в тыс. руб.

Запасы составляют весомую долю оборотных активов, в 2022 году их доля составила более 50%. Мероприятия по эффективному управлению сбытовой деятельностью позволят сократить долю запасов в структуре оборотных активов на 5,27%, в структуре баланса на 3,78%, рисунок 26.

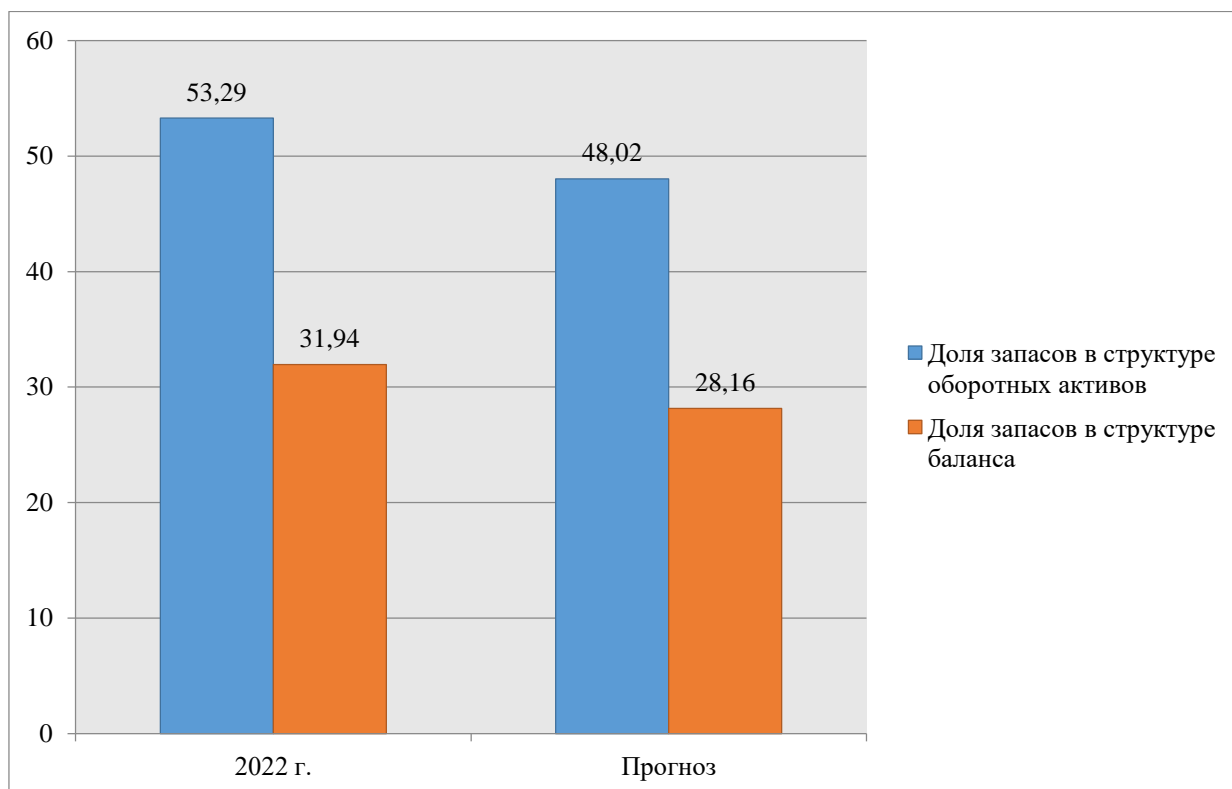


Рисунок 26 – Динамика доли запасов ОАО «УК ЕПК» в %

Реализация части запасов повлечет за собой рост прибыли ОАО «УК ЕПК», а также сократит уровень логистических издержек от осуществления сбытовой деятельности.

Также на снижение логистических издержек повлияет пересмотр действующей системы стимулирования персонала.

Доля логистических издержек ОАО «УК ЕПК» с учетом предлагаемых мероприятий представлен в таблице 6.

Таблица 6 – Анализ логистических издержек от осуществления сбытовой деятельности ОАО «УК ЕПК»

Наименование показателя	2022 г.	Прогноз	Абс. изм. +/-
Себестоимость продаж, тыс. руб.	3172963	3014315	-158648
Логистические издержки от осуществления сбытовой деятельности, тыс. руб.	882614	838483	-44131
Доля логистических издержек в себестоимости продаж, %	28,00	27,8	-0,2

Мероприятия по эффективному управлению сбытовой деятельности повлекут снижение логистических издержек ОАО «УК ЕПК» на 44131 тыс. руб., рисунок 27.

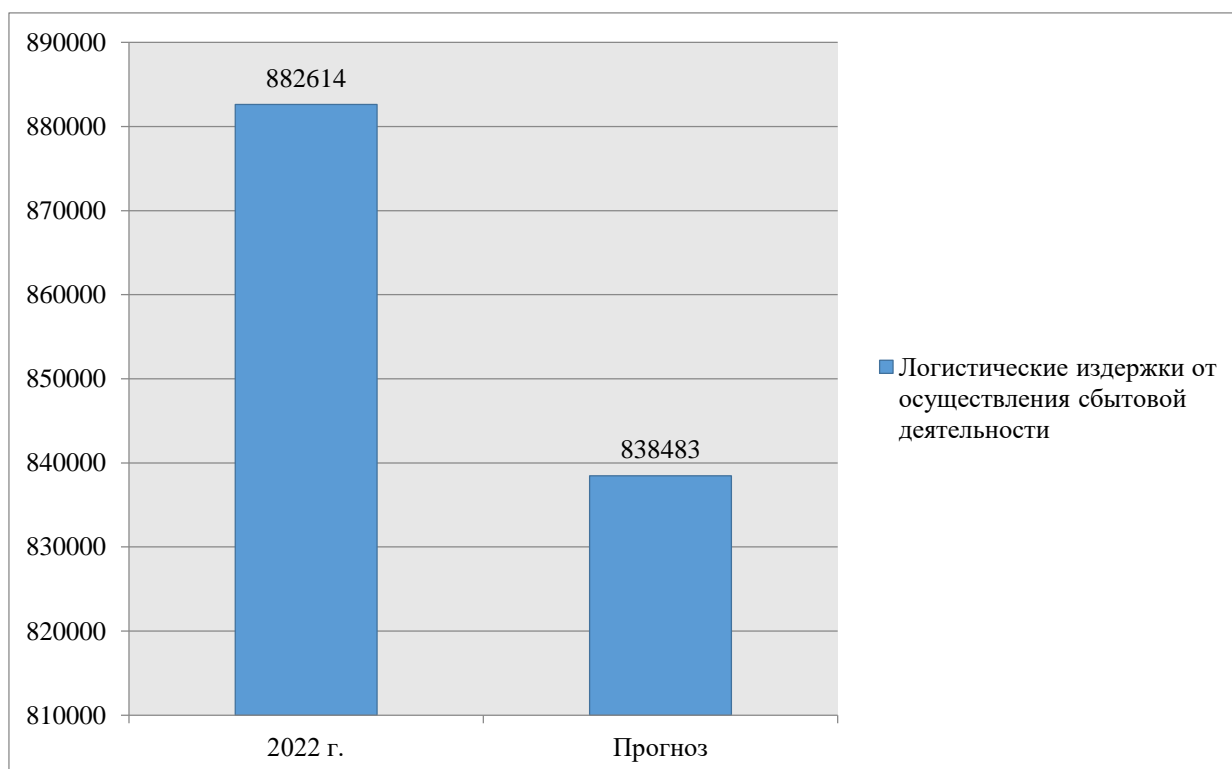


Рисунок 27 – Динамика логистических издержек ОАО «УК ЕПК» в тыс. руб.

В прогнозном периоде сокращение доли логистических издержек ОАО «УК ЕПК» составит 0,2%, рисунок 28.

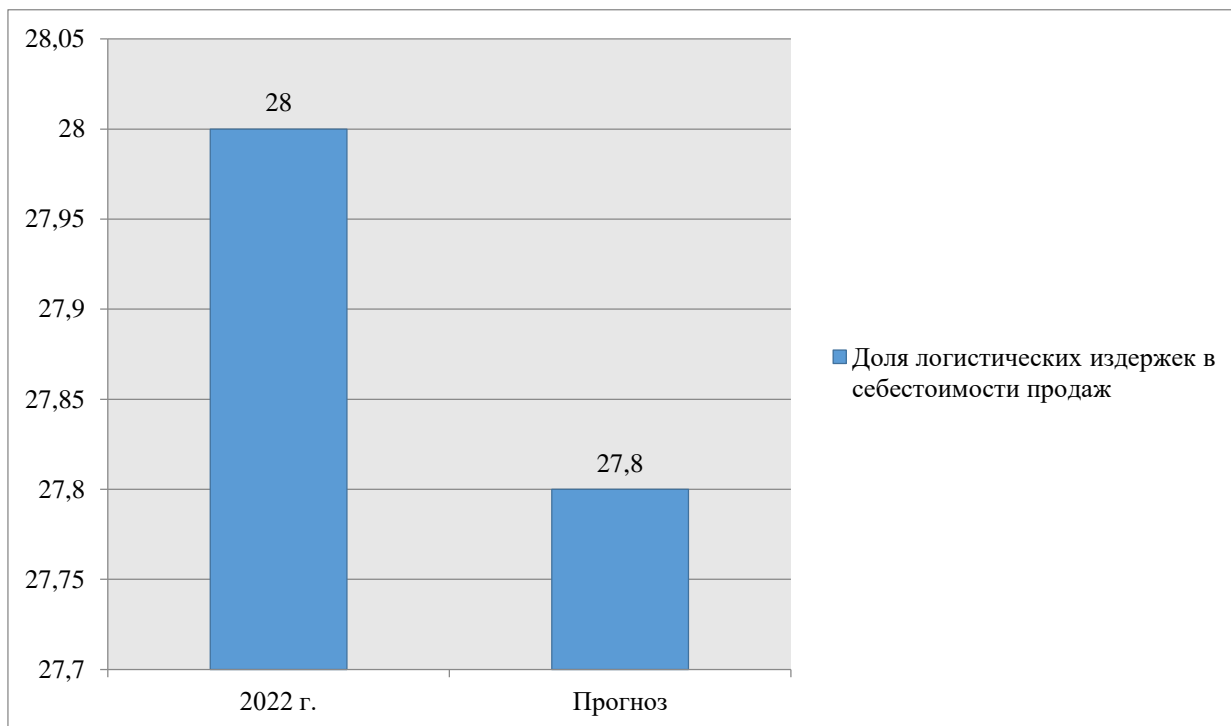


Рисунок 28 – Динамика доли логистических издержек ОАО «УК ЕПК» в %
 Рекомендуемые мероприятия эффективному управлению сбытовой деятельностью ОАО «УК ЕПК» позволит увеличить объем продаж, что повлияет на рост прибыли, таблица 7.

Таблица 7 – Анализ финансовых результатов ОАО «УК ЕПК»

Наименование показателя	2022 г.	Прогноз	Абс. изм. +/-
Выручка	4904642	5012630	107988
Себестоимость продаж	3172963	3014315	-158648
Валовая прибыль	1731679	1998315	266636

Мероприятия по эффективному управлению сбытовой деятельностью повлекут рост выручки на 107988 тыс. руб. при сокращении себестоимости продаж, рисунок 29.

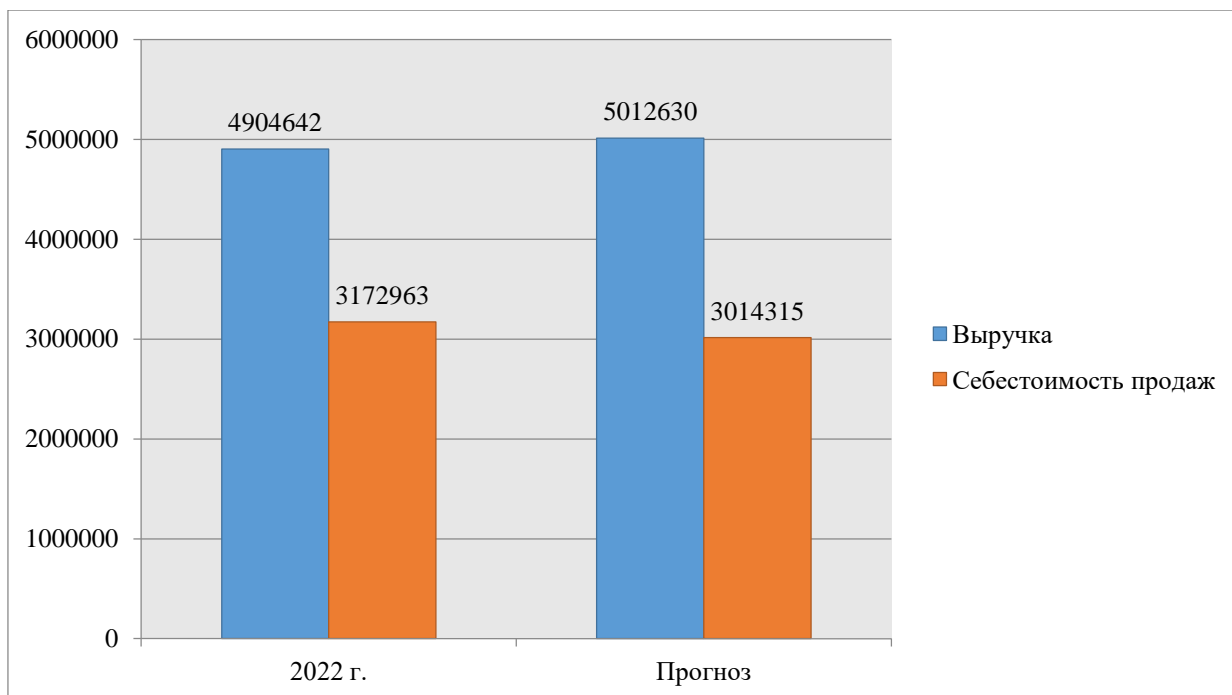


Рисунок 29 – Динамика выручки и себестоимости продаж ОАО «УК ЕПК» в тыс. руб.

Себестоимость продаж ОАО «УК ЕПК» за счет снижения логистических издержек от сбытовой деятельности сократится на 158648 тыс. руб. Планируемая прибыль увеличится на 266636 тыс. руб., рисунок 30.

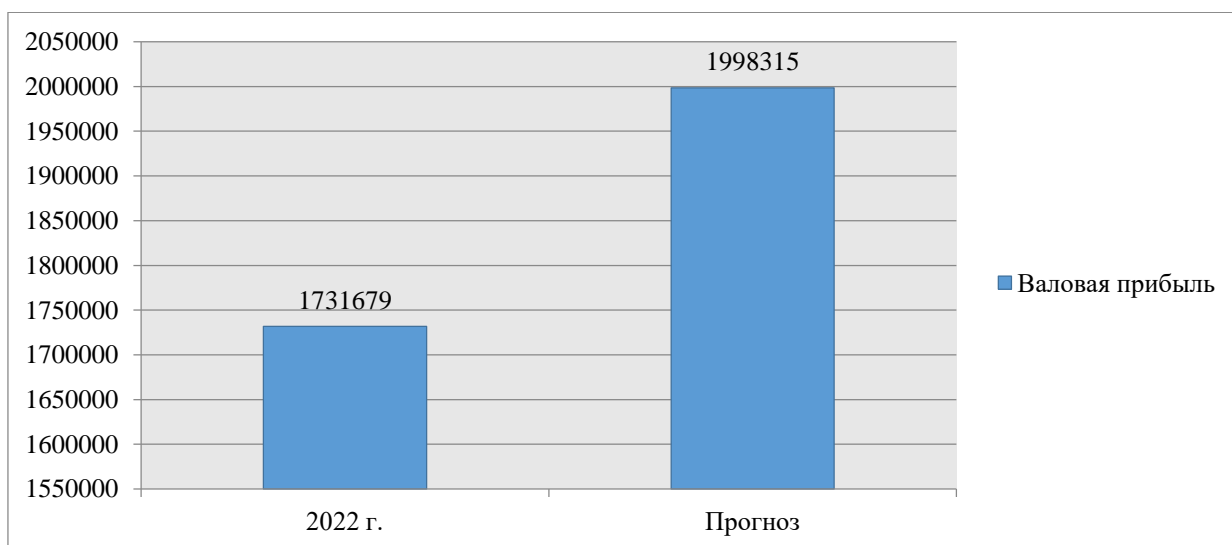


Рисунок 30 – Динамика валовой прибыли ОАО «УК ЕПК» в тыс. руб.

Планируемые затраты ОАО «УК ЕПК» на реализацию мероприятия составят 500 тыс. руб., тогда себестоимость продаж:

$$3014315 + 500 = 3014815 \text{ тыс. руб.}$$

Валовая прибыль ОАО «УК ЕПК» с учетом затрат составит:

$$5012630 - 3014815 = 1997815 \text{ тыс. руб.}$$

Экономический эффект от внедрения мероприятий:

$$1997815 - 1731679 = 266136 \text{ тыс. руб.}$$

Предлагаемые к реализации мероприятия являются эффективными и в случае их применения сократятся логистические издержки от сбытовой деятельности, уменьшится уровень запасов и увеличится прибыль ОАО «УК ЕПК».

Заключение

Сбытовая деятельность предприятия может осуществляться в двух формах, а именно в транзитной или складской форме.

При осуществлении управления сбытовой деятельностью предприятия состав и виды торговых услуг могут быть разнообразны как по отношению к покупателям, так и по отношению к поставщикам.

Управление сбытовой деятельностью предприятия осуществляется в три направления: планирование, организация, контроль.

Выводы по первому разделу бакалаврской работы.

Управление сбытовой деятельностью осуществляется на основании поставленных целей и задач, соответствия бизнес концепциям предприятия.

Эффективное управление сбытовой деятельностью предприятия ориентировано на конкурентоспособность продукции, удовлетворение спроса потребителей, получение прибыли от осуществления деятельности, роста имиджа предприятия, рыночную устойчивость.

Каждое предприятия в процессе осуществления производственной деятельности стремится наладить эффективный канал сбыта продукции, который подразделяется на три вида: прямой, косвенный и смешанный канал сбыта.

На эффективность управления сбытовой деятельностью предприятия воздействуют внутренние и внешние факторы, от которых зависит объем продаж и конечная прибыль предприятия. Сбытовая деятельность предприятия может осуществляться в двух формах, а именно в транзитной или складской форме.

При осуществлении управления сбытовой деятельностью предприятия состав и виды торговых услуг могут быть разнообразны как по отношению к покупателям, так и по отношению к поставщикам. Управление сбытовой деятельностью предприятия осуществляется в три направления: планирование, организация, контроль.

Открытое акционерное общество «Управляющая компания ЕПК», далее по тексту ОАО «УК ЕПК», осуществляет деятельность с 2001 года и является крупным международным предприятием и лидером машиностроительной отрасли в России. Основным видом деятельности ОАО «УК ЕПК» выступает производство подшипников и аналогов импортной продукции.

Продукцией ОАО «УК ЕПК» пользуются в железнодорожной и электротехнической промышленности, авиакосмической и нефтегазовой отраслях, металлургической и машиностроительной промышленности, в автомобилестроении и в энергетике.

За период исследования деятельность ОАО «ЕПК Самара» улучшилась, повысились эффективность работы и финансовый результат от осуществления деятельности.

В ОАО «УК ЕПК» ведется активная политика управления сбытовой деятельностью предприятия. За сбыт продукции на внутреннем рынке отвечает ООО «ТД ЕПК», за сбыт продукции на внешний рынок помимо торгового дома отвечают задействованные дочерние организации.

Несмотря на слаженный механизм сбыта продукции ОАО «УК ЕПК» экономический кризис повлиял на объем продаж, особенно на сбыт продукции на внешний рынок. Темп прироста логистических издержек ОАО «УК ЕПК» за 2020-2022 гг. составил 108,65%, доля логистических издержек увеличилась на 0,02.

Наибольшую долю в структуре логистических издержек от осуществления сбытовой деятельности ОАО «УК ЕПК» составляют затраты на повышение квалификации и стимулирование персонала, которые за 2020-2022 гг. сократились на 5%.

На втором месте весомую долю издержек составляет продвижение продукции ОАО «УК ЕПК», рост которых за 2020-2022 гг. составил 6%. На 3% повысились затраты на исследование рынка, уменьшились прочие расходы по сбытовой деятельности на 4% за период исследования.

ОАО «УК ЕПК» рекомендуется разработать мероприятия по эффективному управлению сбытовой деятельностью.

Управление сбытовой деятельностью предприятия является достаточно непростым процессом, основной задачей которого выступает использование инструментов по увеличению объема продаж производимой продукции.

С целью стимулирования сбыта ОАО «УК ЕПК» рекомендуется осуществить следующие мероприятия: информирование заказчиков, увеличения запроса на объем предлагаемой продукции одним заказчиком, вознаграждать постоянных заказчиков, осуществлять регулирования скачков и спада продаж, пересмотреть действующую систему стимулирования, минимизировать уровень запасов.

Мероприятия по эффективному управлению сбытовой деятельности повлекут снижение складских запасов на 90414 тыс. руб. В прогнозном периоде сокращение доли логистических издержек ОАО «УК ЕПК» составит 0,2%. Планируемая прибыль увеличится на 266636 тыс. руб.

Предлагаемые к реализации мероприятия являются эффективными и в случае их применения сократятся логистические издержки от сбытовой деятельности, уменьшится уровень запасов и увеличится прибыль ОАО «УК ЕПК».

Список используемой литературы и используемых источников

1. Бухалков, М. И. Производственный менеджмент: организация производства : учебник / М.И. Бухалков. — 2-е изд. — Москва : ИНФРА-М, 2023. — 395 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс]. — (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI 10.12737/5259. - ISBN 978-5-16-009610-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1939099> (дата обращения: 24.03.2023). – Режим доступа: по подписке.
2. Виханский, О. С. Менеджмент : учебник / О.С. Виханский, А.И. Наумов. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Магистр : ИНФРА-М, 2023. — 288 с. - ISBN 978-5-9776-0085-9. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1932339> (дата обращения: 24.03.2023). – Режим доступа: по подписке.
3. Гаджинский, А. М. Проектирование товаропроводящих систем на основе логистики : учебник / А. М. Гаджинский. — 2-е изд., стер. — Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2020. — 322 с. - ISBN 978-5-394-03529-6. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1093203> (дата обращения: 24.03.2023). – Режим доступа: по подписке.
4. Гапонова, О. С. Менеджмент : учебник / О. С. Гапонова, Л. С. Данилова, Ю. Ю. Чилипенюк. - Москва : РИОР : ИНФРА-М, 2019. - 480 с. - (Высшее образование). - ISBN 978-5-369-01819-4. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1032618> (дата обращения: 24.03.2023). – Режим доступа: по подписке.
5. Гришина, Н. В. Основы организации производства, производственный и операционный менеджмент. Часть 1 : учебное пособие / Н. В. Гришина, Е. Е. Рассказова. - Москва : РУТ (МИИТ), 2018. - 98 с. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1896535> (дата обращения: 24.03.2023). – Режим доступа: по подписке.

6. Донец, Н. Ю. Менеджмент : учебное пособие для обучающихся по направлению подготовки 43.03.01 Сервис / Н. Ю. Донец, Л. И. Клешнева, Г. С. Урюпина. - Санкт-Петербург : СПбГАУ, 2021. - 119 с. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1902058> (дата обращения: 24.03.2023). – Режим доступа: по подписке.

7. Дорофеев, В. Д. Менеджмент : учебное пособие / В.Д. Дорофеев, А.Н. Шмелева, Н.Ю. Шестопап. — Москва : ИНФРА-М, 2022. — 328 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс]. — (Высшее образование). — DOI 10.12737/1649. - ISBN 978-5-16-009538-7. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1834664> (дата обращения: 24.03.2023). – Режим доступа: по подписке.

8. Иванов, М. Ю. Логистика : учебное пособие / М. Ю. Иванов, М. Б. Иванова. - 3-е изд. - Москва : РИОР : ИНФРА-М, 2020. - 90 с. - ISBN 978-5-369-00623-8. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1052239> (дата обращения: 24.03.2023). – Режим доступа: по подписке.

9. Логистика : учебник / под ред. Б.А. Аникина. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2022. — 320 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI 10.12737/5242. - ISBN 978-5-16-009814-2. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1945232> (дата обращения: 24.03.2023). – Режим доступа: по подписке.

10. Майерсон, П. Управление цепочками поставок и логистикой — простыми словами: Методы и практика планирования, построения, обслуживания, контроля и расширения системы перевозок и снабжения : практическое руководство / П. Майерсон. - Москва : Альпина ПРО, 2022. - 364 с. - ISBN 978-5-907470-46-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1905874> (дата обращения: 24.03.2023). – Режим доступа: по подписке.

11. Маслова, Е. Л. Менеджмент : учебник для бакалавров / Е. Л. Маслова. — 2-е изд. — Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков

и К^о», 2020. - 332 с. - ISBN 978-5-394-03547-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1091511> (дата обращения: 24.03.2023). – Режим доступа: по подписке.

12. Мячин, Ю. В. Менеджмент : учебник / Ю.В. Мячин, К.А. Тюрин ; под общ. ред. Ю.В. Мячина. — Москва : ИНФРА-М, 2022. — 777 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс]. — (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-16-110087-5. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1861531> (дата обращения: 24.03.2023). – Режим доступа: по подписке.

13. Набоков, В. И. Менеджмент : учебник / В. И. Набоков. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2023. - 186 с. - ISBN 978-5-394-05385-6. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1996268> (дата обращения: 24.03.2023). – Режим доступа: по подписке.

14. Новаков, А. А. Логистика в деталях : учебное пособие / А. А. Новаков. - Москва ; Вологда : Инфра-Инженерия, 2021. - 528 с. - ISBN 978-5-9729-0548-5. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1832062> (дата обращения: 24.03.2023). – Режим доступа: по подписке.

15. Носов, А. Л. Логистика : учебное пособие / А. Л. Носов. — Москва : Магистр : Инфра-М, 2021. — 184 с. — (Бакалавриат). - ISBN 978-5-9776-0315-7. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1181040> (дата обращения: 24.03.2023). – Режим доступа: по подписке.

16. Официальный сайт ОАО «УК ЕПК» <https://www.epkgroup.ru>

17. Петридис, Н. Г. Оборудование хранилищ и устройства для погрузочно-разгрузочных работ : учебное пособие / Н. Г. Петридис. - Минск : РИПО, 2020. - 247 с. - ISBN 978-985-7234-82-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1853732> (дата обращения: 24.03.2023). – Режим доступа: по подписке.

18. Поздняков, В. Я. Производственный менеджмент : учебник / под ред. В. Я. Позднякова, В. М. Прудникова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2019. — 412 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-16-006203-7. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1010108> (дата обращения: 24.03.2023). — Режим доступа: по подписке.

19. Резник, С. Д. Менеджмент : учебное пособие / С.Д. Резник, И.А. Игошина ; под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. С.Д. Резника. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2023. — 367 с. — (Менеджмент в высшей школе). — DOI 10.12737/1514558. - ISBN 978-5-16-017017-6. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1937176> (дата обращения: 24.03.2023). — Режим доступа: по подписке.

20. Романова, А. Т. Менеджмент : учебно-методическое пособие по написанию выпускной квалификационной работы / А. Т. Романова, Н. В. Гришина, М. В. Попова. - Москва : РУТ (МИИТ), 2018. - 73 с. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1896338> (дата обращения: 24.03.2023). — Режим доступа: по подписке.

21. Семенов, А. К. Менеджмент : учебник для бакалавров / А. К. Семенов, В. И. Набоков. - 2-е изд. - Москва : Дашков и К, 2021. - 186 с. - ISBN 978-5-394-04304-8. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1232143> (дата обращения: 24.03.2023). — Режим доступа: по подписке.

22. Семенов, А. К. Менеджмент : практикум для бакалавров / А. К. Семенов, В. И. Набоков. - 6-е изд., перераб. - Москва : Дашков и К, 2020. - 202 с. - ISBN 978-5-394-03883-9. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1232141> (дата обращения: 24.03.2023). — Режим доступа: по подписке.

23. Стерлигова, А. Н. Операционный (производственный) менеджмент : учебное пособие / А.Н. Стерлигова, А.В. Фель. — Москва : ИНФРА-М, 2022. — 187 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN

978-5-16-003469-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1858248> (дата обращения: 24.03.2023). – Режим доступа: по подписке.

24. Столярова, И. Ю. Менеджмент : учебное пособие / И. Ю. Столярова. - Москва : ФЛИНТА, 2021. - 83 с. - ISBN 978-5-9765-4790-2. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1852373> (дата обращения: 24.03.2023). – Режим доступа: по подписке.

25. Тебекин, А. В. Логистика : учебник / А. В. Тебекин. - Москва : Дашков и К, 2018. - 356 с. - ISBN 978-5-394-00571-8. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/414947> (дата обращения: 24.03.2023). – Режим доступа: по подписке.

26. Шепелин, Г. И. Логистика : учебное пособие / Г. И. Шепелин. - Москва : Альтаир МГАВТ, 2019. - 106 с. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1057278> (дата обращения: 24.03.2023). – Режим доступа: по подписке.

27. Azmi, A.N.; Kamin, Y.; Noordin, M.K.; Nasir, A.N.M. Towards industrial revolution 4.0: ‘employers’ expectations on fresh engineering graduates. *Int. J. Eng. Technol.* 2018, 7, 267–272

28. Beier, G.; Ullrich, A.; Niehoff, S.; Reißig, M.; Habich, M. Industry 4.0: How it is defined from a sociotechnical perspective and how much sustainability it includes—A literature review. *J. Clean. Prod.* 2020, 259

29. Birkel, H.; Veile, J.W.; Müller, J.M.; Hartmann, E.; Voigt, K.-I. Development of a Risk Framework for Industry 4.0 in the Context of Sustainability for Established Manufacturers. *Sustainability* 2019, 11, 384

30. Lu, Y. Industry 4.0: A survey on technologies, applications and open research issues. *J. Ind. Inf. Integr.* 2017, 6, 1–10.

31. Wallace N. D. Financial Forecasting and Decision Making / N. Davidson Wallace. – John Wiley & Sons, 2018. – 224 p.

Приложение А

Бухгалтерский баланс ОАО «ЕПК Самара» за 2022 год

Приложение № 1
к Приказу Министерства финансов
Российской Федерации
от 02.07.2010 № 66н
(в ред. Приказа Минфина России
от 05.10.2011 № 124н, от 06.04.2015 № 57н,
от 06.03.2018 № 41н, от 19.04.2019 № 61н)

Бухгалтерский баланс на 31 декабря 20 22 г.

Организация <u>ОАО "ЕПК Самара"</u> Идентификационный номер налогоплательщика _____ Вид экономической деятельности <u>производство подшипников</u> Организационно-правовая форма/форма собственности <u>акционерное общество</u> Единица измерения: тыс. руб. Местонахождение (адрес) <u>443068, г. Самара, ул. Мичурина, 98А</u>	Форма по ОКУД _____ Дата (число, месяц, год) _____ по ОКПО _____ ИНН _____ по ОКВЭД 2 _____ Открытое _____ по ОКФС/ОКФС _____ по ОКЕИ _____	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; text-align: center;"> <tr><td colspan="2">Коды</td></tr> <tr><td>0710001</td><td></td></tr> <tr><td>40993844</td><td></td></tr> <tr><td>6316040924</td><td></td></tr> <tr><td>28.15.1</td><td></td></tr> <tr><td>12247</td><td>16</td></tr> <tr><td>364</td><td></td></tr> </table>	Коды		0710001		40993844		6316040924		28.15.1		12247	16	364	
Коды																
0710001																
40993844																
6316040924																
28.15.1																
12247	16															
364																

Бухгалтерская отчетность подлежит обязательному аудиту ДА НЕТ
 Наименование аудиторской организации/фамилия, имя, отчество (при наличии) индивидуального аудитора ООО "КСК АУДИТ"

Идентификационный номер налогоплательщика аудиторской организации/индивидуального аудитора _____ Основной государственный регистрационный номер аудиторской организации/индивидуального аудитора _____	ИНН <u>7725546209</u> ОГРН/ОГРНИП <u>1057747830337</u>
---	---

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код	На 31 декабря 20 22 г. ³	На 31 декабря 20 21 г. ⁴	На 31 декабря 20 20 г. ⁵
	АКТИВ				
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
1.1	Нематериальные активы	1110	8 067	8 830	6 595
	Результаты исследований и разработок	1120			
	Нематериальные поисковые активы	1130			
	Материальные поисковые активы	1140			
2.1	Основные средства	1150	2 168 060	2 467 512	2 445 307
2.2	в т.ч. незавершенное строительство	1151	19 118	305 665	365 373
	право пользования активом	1152	104 717	101 184	-
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	13 291	18 789	24 266
3.1	Финансовые вложения	1170	10	10	10
	Отложенные налоговые активы	1180	45 089	35 799	18 029
	Прочие внеоборотные активы	1190	34 063	31 132	42 927
	Итого по разделу I	1100	2 268 580	2 562 072	2 537 154
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
4.1	Запасы	1210	1 808 273	1 433 896	1 340 747
	в т.ч. сырье и материалы	1211	830 470	611 811	467 804
	незавершенное производство	1212	936 295	765 972	801 192
	готовая продукция и товары для перепродажи	1213	39 508	56 113	51 751
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	2 992	5 967	2 462
5.1	Дебиторская задолженность	1230	957 076	701 327	204 102
	в т.ч. долгосрочная дебиторская задолженность	1231	294 734	0	0
	из нее: покупатели и заказчики	1232			
	авансы выданные	1233			
	прочие дебиторы	1234	294 734	0	0
	в т.ч. краткосрочная дебиторская задолженность	1235	662 344	701 327	204 102
	из нее: покупатели и заказчики	1236	116 711	61 991	98 011
	авансы выданные	1237	542 090	288 235	61 087
	прочие дебиторы	1238	3 543	351 101	45 004
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	0	0	270 385
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	622 836	126 319	125 783
	Прочие оборотные активы	1260	2 316	10 747	11 125
	Итого по разделу II	1200	3 393 495	2 278 256	1 954 584
	БАЛАНС	1600	6 662 075	4 840 328	4 491 738

Рисунок А.1 - Бухгалтерский баланс ОАО «ЕПК Самара» за 2022 год

Продолжение Приложения А

Форма 0710001 с. 2

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код	На 31 декабря 20 22 г. ³	На 31 декабря 20 21 г. ⁴	На 31 декабря 20 20 г. ⁵
	ПАССИВ				
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ ⁶				
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	479 722	479 722	479 722
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	() ⁷	()	()
	Переоценка внеоборотных активов	1340		739 015	739 015
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350			
	Резервный капитал	1360	23 986	23 986	23 986
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	4 219 099	2 790 081	2 584 817
	Итого по разделу III	1300	4 722 807	4 032 804	3 827 540
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1410			
	Отложенные налоговые обязательства	1420	216 163	248 230	232 131
	Оценочные обязательства	1430			
	Обязательства по аренде	1450	91 879	79 773	
	Итого по разделу IV	1400	308 042	328 003	232 131
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1510			
5.3	Кредиторская задолженность	1520	551 571	428 440	404 026
	в т.ч. поставщики и подрядчики	1521	294 431	293 000	277 453
	задолженность перед персоналом организации	1522	48 829	27 132	21 151
	задолженность перед внебюджетными фондами	1523	28 681	15 124	11 716
	задолженность по налогам и сборам	1524	167 640	56 752	91 883
	прочие кредиторы	1525	13 990	36 432	1 823
	Доходы будущих периодов	1530			
6.2	Оценочные обязательства	1540	63 811	31 670	28 041
	Обязательства по аренде	1550	15 844	21 411	
	Итого по разделу V	1500	615 382	481 521	432 067
	БАЛАНС	1700	6 662 075	4 840 328	4 481 738



Руководитель _____ С.В. Мокичев
 (подпись) (расшифровка подписи)
 Должность: Директор
 Дата: март 20 23 г.

Примечания
 1. Указаны номера соответствующих положений.
 2. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99, утвержденным Приказом Минфина России от 06.06.1999 г. № 43н (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации № 6417-ПК от 05 августа 1999 г. указанным Приказом государственной регистрации не требуется), показатели об отдельных активах, обязательствах могут приводиться общей суммой с раскрытием в пояснениях к бухгалтерскому балансу, если каждый из этих показателей в отдельности несущественен для оценки общего положения дел организации.

Рисунок А.2 - Бухгалтерский баланс ОАО «ЕПК Самара» за 2022 год

Приложение Б

Бухгалтерский баланс ОАО «ЕПК Самара» за 2021 год

Приложение № 1
к Приказу Министерства финансов
Российской Федерации
от 02.07.2010 № 66н
(в ред. Приказов Минфина России
от 05.10.2011 № 124н, от 06.04.2015 № 57н,
от 06.03.2018 № 41н, от 19.04.2019 № 61н)

Бухгалтерский баланс
на 31 декабря 20 21 г.

Организация ОАО "ЕПК Самара" Форма по ОКУД 0710001
Идентификационный номер налогоплательщика по ОКПО 40993844
Вид экономической деятельности производство подшипников по ОКВЭД 2 28.15.1
Организационно-правовая форма/форма собственности Открытое акционерное общество по ОК019/ОК045 12247 16
Единица измерения: тыс. руб. по ОКЕИ 384
Местонахождение (адрес) 443068, г. Самара, ул. Мичурина, 98А

Бухгалтерская отчетность подлежит обязательному аудиту ДА НЕТ
Наименование аудиторской организации/фамилия, имя, отчество (при наличии) индивидуального аудитора ООО "КСК АУДИТ"

Идентификационный номер налогоплательщика аудиторской организации/индивидуального аудитора 7725546209
Основной государственный регистрационный номер аудиторской организации/индивидуального аудитора 1057747830337

Показатель ¹	Наименование показателя ²	Код	На 31 декабря 20 21 г. ³	На 31 декабря 20 20 г. ⁴	На 31 декабря 20 19 г. ⁵
	АКТИВ				
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
1.1	Нематериальные активы	1110	8 830	6 595	5 412
	Результаты исследований и разработок	1120			
	Нематериальные поисковые активы	1130			
	Материальные поисковые активы	1140			
2.1	Основные средства	1150	2 366 328	2 445 307	2 139 548
2.2	в т.ч. незавершенное строительство	1151	305 665	365 373	204 356
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	18 789	24 286	29 784
3.1	Финансовые вложения	1170	10	10	755 147
	Отложенные налоговые активы	1180	15 662	18 029	6 199
	Прочие внеоборотные активы	1190	31 132	42 927	57 309
	Итого по разделу I	1100	2 440 661	2 537 164	2 993 369
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
4.1	Запасы	1210	1 433 896	1 340 747	1 546 971
	в т.ч. сырье и материалы	1211	611 811	467 804	637 260
	незавершенное производство	1212	765 972	801 192	851 062
	готовая продукция и товары для перепродажи	1213	66 113	51 751	60 649
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	5 967	2 462	3 903
5.1	Дебиторская задолженность	1230	701 327	204 102	520 824
	в т.ч. долгосрочная дебиторская задолженность	1231			
	из нее: покупатели и заказчики	1232			
	авансы выданные	1233			
	прочие дебиторы	1234			
	в т.ч. краткосрочная дебиторская задолженность	1235	701 327	204 102	520 824
	из нее: покупатели и заказчики	1236	61 991	66 011	29 069
	авансы выданные	1237	288 235	61 087	344 297
	прочие дебиторы	1238	351 101	45 004	147 458
	финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	0	270 365	66 662
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	126 319	125 763	703 225
	Прочие оборотные активы	1260	10 747	11 125	12 028
	Итого по разделу II	1200	2 278 268	1 654 584	2 857 633
	БАЛАНС	1600	4 718 907	4 491 738	5 851 032

Рисунок Б.1 - Бухгалтерский баланс ОАО «ЕПК Самара» за 2021 год

Продолжение Приложения Б

Форма 0710001 с. 2

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код	На 31 декабря 20 21 г. ³	На 31 декабря 20 20 г. ⁴	На 31 декабря 20 19 г. ⁵
	ПАССИВ				
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ⁶				
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	479 722	479 722	479 722
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	() ⁷	()	()
	Переоценка внеоборотных активов	1340	739 015	739 015	684 382
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350			
	Резервный капитал	1360	23 986	23 986	23 986
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	2 790 081	2 584 817	3 923 025
	Итого по разделу III	1300	4 032 804	3 827 540	5 111 116
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1410			
	Отложенные налоговые обязательства	1420	225 993	232 131	212 497
	Оценочные обязательства	1430			
	Прочие обязательства	1450			
	Итого по разделу IV	1400	225 993	232 131	212 497
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1510			
5.3	Кредиторская задолженность	1520	428 440	404 026	496 425
	в т.ч. поставщики и подрядчики	1521	293 000	277 453	375 454
	задолженность перед персоналом организации	1522	27 132	21 151	22 906
	задолженность перед внебюджетными фондами	1523	15 124	11 716	13 013
	задолженность по налогам и сборам	1524	56 752	91 883	78 325
	прочие кредиторы	1525	36 432	1 823	6 727
	Доходы будущих периодов	1530			
6.2	Оценочные обязательства	1540	31 670	28 041	30 995
	Прочие обязательства	1550			
	Итого по разделу V	1500	480 110	432 067	527 420
	БАЛАНС	1700	4 718 907	4 491 738	5 851 032

Руководитель (подпись)  С.В. Мамчев
(расшифровка подписи)
 Доверенность № от 15.01.2022г.

 Примечания

Рисунок Б.2 - Бухгалтерский баланс ОАО «ЕПК Самара» за 2021 год

Приложение В

Отчет о финансовых результатах ОАО «ЕПК Самара» за 2022 год

Отчет о финансовых результатах		за <u>январь-декабрь</u> 20 <u>22</u> г.		Коды	
		Дата (число, месяц, год)		0710002	
Организация <u>ОАО "ЕПК Самара"</u>		Форма по ОКУД		0710002	
Идентификационный номер налогоплательщика		по ОКПО		40993844	
Вид экономической деятельности <u>производство подшипников</u>		ИНН		6316040924	
Организационно-правовая форма/форма собственности <u>акционерное общество</u>		по ОКВЭД 2		28.15.1	
Единица измерения: тыс. руб.		по ОКПФ/ОКФС		12247	16
		по ОКЕИ		384	

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код	За январь-декабрь 2022 г. ³	За январь-декабрь 2021 г. ⁴
	Выручка ⁵	2110	4 904 642	3 062 452
	Себестоимость продаж	2120	(3 172 963)	(2 000 367)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	1 731 679	1 062 085
	Коммерческие расходы	2210	(8 066)	(8 538)
	Управленческие расходы	2220	(481 111)	(373 944)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	1 242 502	679 603
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
	Проценты к получению	2320	11 646	9 417
	Проценты к уплате	2330	(7 879)	-
	Прочие доходы	2340	219 224	383 147
	Прочие расходы	2350	(395 938)	(470 795)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	1 069 555	601 372
	Налог на прибыль ⁷	2410	(184 292)	(127 460)
	в т.ч. текущий налог на прибыль	2411	(223 649)	(131 132)
	отложенный налог на прибыль	2412	39 357	3 672
	Прочее	2460	(6)	(3)
	Чистая прибыль (убыток)	2400	885 257	473 909

Форма 0710002 с. 2

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код	За январь-декабрь 2022 г. ³	За январь-декабрь 2021 г. ⁴
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	(268 645)
	Налог на прибыль от операций, результат которых не включается в чистую прибыль (убыток) периода ⁷		-	-
	Совокупный финансовый результат периода ⁶	2500	885 257	205 264
	Справочно			
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	1,8454	0,9879
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-



С. В. Мокичев
(расшифровка подписи)
Доверенность №1 от 19.12.2022г.

Руководитель С. В. Мокичев
 марта 2023 г.

1. Указывается номер соответствующего пояснения.

2. В соответствии с Положением об Общественном отчете "Общественный отчет о финансовых результатах" РПМ АОО "ЕПК Самара" от 19.12.2022г.

Рисунок В.1 - Отчет о финансовых результатах ОАО «ЕПК Самара» за 2022 год

Приложение Г

Отчет о финансовых результатах ОАО «ЕПК Самара» за 2021 год

Отчет о финансовых результатах
за январь-декабрь 20 21 г.

Организация <u>ОАО «ЕПК Самара»</u> Идентификационный номер налогоплательщика _____ Вид экономической деятельности <u>производство подшипников</u> Организационно-правовая форма/форма собственности <u>Открытое акционерное общество</u> Единица измерения: тыс. руб.	Форма по ОКУД _____ Дата (число, месяц, год) _____ по ОКПО _____ ИНН _____ по ОКВЭД 2 _____ по ОКОПФ/ОКФС _____ по ОКЕИ _____
--	---

Коды	
0710002	
40993844	
6316040924	
28.15.1	
12247	16
384	

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код	За январь-декабрь 20 21 г. ³	За январь-декабрь 20 20 г. ⁴
	Выручка ⁶	2110	3 062 452	2 530 635
	Себестоимость продаж	2120	(2 000 367)	(1 627 205)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	1 062 085	903 430
	Коммерческие расходы	2210	(8 538)	(9 750)
	Управленческие расходы	2220	(373 944)	(348 623)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	679 603	545 057
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
	Проценты к получению	2320	9 417	22 783
	Проценты к уплате	2330	(-)	(-)
	Прочие доходы	2340	383 147	257 755
	Прочие расходы	2350	(470 795)	(306 534)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	601 372	519 061
	Налог на прибыль ⁷	2410	(127 460)	(102 351)
	в т.ч. текущий налог на прибыль	2411	(131 132)	(104 199)
	отложенный налог на прибыль	2412	3 672	1 848
	Прочее	2460	(3)	(4 918)
	Чистая прибыль (убыток)	2400	473 909	411 792


Форма 0710002 с. 2

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код	За январь-декабрь 20 21 г. ³	За январь-декабрь 20 20 г. ⁴
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	64 284
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	(268 645)	(1 750 000)
	Налог на прибыль от операций, результат которых не включается в чистую прибыль (убыток) периода ⁷		(-)	(9 651)
	Совокупный финансовый результат периода ⁸	2500	205 264	(1 283 575)
	Справочно Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	0,9879	0,8584
	Разводнение прибыли (убыток) на акцию	2910	-	-

Руководитель _____

"_____"

Примечания



С.В. Можичев
(расшифровка подписи)
подпись от 11.01.2022г.

Рисунок Г.1 - Отчет о финансовых результатах ОАО «ЕПК Самара» за 2021 год