

*Алексеева М.О.,*

*студент*

*3 курс, Институт экономики управления и финансов*

*Марийский государственный университет*

*Россия, г. Йошкар-Ола*

*Тимофеева Е.А.,*

*студент*

*3 курс, Институт Экономики, Управления и Финансов*

*Марийский Государственный Университет*

*Россия, г. Йошкар-Ола*

## **ОЦЕНКА ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ПРОДАЖАМИ В ПАО «ИЖСТАЛЬ»**

***Аннотация:** В данной статье анализируется процесс управления продажами в ПАО «Ижсталь».*

***Ключевые слова:** Производство, продажи, динамика, структура ПАО «Ижсталь».*

***Annotation:** This article analyzes the sales management process at PJSC Izhstal.*

***Keywords:** Production, sales, dynamics, structure of PJSC "Izhstal".*

Черная металлургия, как и любая другая укрупненная отрасль промышленности, характеризуется спецификой продукции, используемого сырья, технологий. Конечными потребителями металлопродукции, как абсолютно преобладающего конструкционного материала, является десятки тысяч предприятий. Их конкретная потребность в отдельных типах, размерах металлопродукции колеблется в исключительно широком диапазоне.

ПАО «Ижсталь» занимает ведущие позиции среди российских производителей специальных марок стали, сплавов и нержавеющей проката. Выпускает сортовой, калиброванный и обточенный прокат, холоднокатаную ленту, стальные фасонные профили высокой точности. Потребителями продукции завода являются предприятия автомобильной, авиационной, нефтяной, горнодобывающей промышленности, оборонного комплекса и высокотехнологичного машиностроения, инструментальные заводы.

Управление продажами ПАО «Ижсталь» является очень сложным процессом, включающим сочетание самого процесса продажи и правильно выбранной технологии продаж; использование полного набора принципов, приемов и важных личностных навыков и умений, а также охватывающим широкий диапазон различных типов задач, которые решаются при продаже. В систему управления продажами включаются следующие элементы:

1. Определение целевых клиентов, на которых направлена система продаж.

2. Используемые каналы распределения:

- используемые типы каналов распределения;
- сбор информации по потенциальным участникам канала.

3. Управление каналами:

- планирование продаж по каналам и между участниками одного канала;
- пакет условий для каждого канала;
- управление стимулированием дистрибуторов: бонусы, акции, обучение, мерчандайзинг;
- управление коммуникацией: постоянный сбор и обмен информацией с участниками канала;
- контроль над дистрибуторами: оплата; контроль за ценами и качеством обслуживания.

4. Организация и стратегия отдела продаж:

- задачи и функции отдела продаж;

- структура, штат отдела продаж;
- принцип распределения функций в отделе (по территориям, по группам клиентов, по товарным линейкам и т.д.);

- техническая поддержка отдела продаж.

#### 5. Управление отделом продаж:

- регулярное планирование и контроль работы отдела и его сотрудников;
- найм, отбор и адаптация сотрудников;
- мотивация сотрудников;
- обучение, обмен опытом, общее подведение итогов;
- оценка работы отдела, расчет стоимости продаж, регулирование издержек на продажи;
- оценка личной эффективности сотрудников.

#### 6. Корректировка системы продаж.

Для российского рынка металлопродукции характерен огромный разрыв между высоким удельным уровнем концентрации производства и низким удельным уровнем размеров потребления массы мелких и средних предприятий.

На предприятии ПАО «Ижсталь» объемы производства многократно превышают размеры потребления даже самыми крупными конечными заказчиками. Известны два основных способа продажи продукции предприятием:

- прямые продажи относительно крупным потребителям;
- через собственную сбытовую сеть ПАО «Мечел»;

Процесс оформления прямых продаж относительно крупного потребителя осуществляется:

1. Отыскание и оценка потенциального покупателя или покупатель сам находит предприятие.
2. Предварительная подготовка к визиту.
3. Подход клиента.
4. Презентация и демонстрация товара.

5. Преодоление возражений.
6. Заключение сделки.
7. Доведение до конца работ по сделке и проверке.

А при продаже через сбытовую сеть ПАО «Ижсталь» только изготавливает продукцию, сам процесс продаж организует ПАО «Мечел», в том числе и транспортировку.

ПАО «Ижсталь» выгодно продавать крупным потребителям, а тем выгодно покупать металлопродукцию по прямым контрактам, минуя каких-либо посредников. По отношению же к средним и мелким потребителям, с учетом всех факторов, связанных с продажей металлопродукции, выгоднее ее продавать через посредников - в независимую или собственную сеть.

Удлинение цепи поставок ведет к увеличению затрат, при этом первостепенное значение приобретает качество обслуживания конечного потребителя.

"Мечел" – выгодный партнер. Одними из его важных конкурентных преимуществ является собственная разветвленная сбытовая сеть и гибкая продажная политика. Продажа продукции ПАО «Ижсталь» на российском рынке осуществляет компания "Мечел-Сервис Россия", а экспорт ведет "Мечел Сервис Глобал". Эта международная компания имеет около 150 складских терминалов и сервисных центров в России, Европе и Азии[1].

Металлопродукция востребована в России и за рубежом в дорожном и жилищном строительстве, топливно-энергетической, машиностроительной отраслях, а также в отечественном приборостроительном и оборонном производстве.

Транспортировку и экспедирование грузов железнодорожным транспортом, а также организацию складского хранения продукции ПАО «Ижсталь» осуществляет компания "Мечел-Транс", которая также работает с широким кругом компаний из разных отраслей промышленности и готова предложить следующие услуги[1]:

- организация и осуществление перевозок железнодорожным транспортом;
- транспортно-экспедиционные услуги по перевозке внутрироссийских, экспортно-импортных и транзитных грузов в собственном и арендованном подвижном составе;
- контроль над формированием плана и подготовка телеграмм к оплате железнодорожного тарифа;
- организация контроля за перевозкой собственной и привлеченной корреспондентской сетью и обеспечение информацией о движении грузов;
- организация и доставка грузов со склада на станции в порты и из портов, и со станций получателя на склад (от двери до двери);
- выполнение и организация выполнения погрузо-разгрузочных работ, хранение, перевалка, маркировка;
- консультации грузовладельцев по вопросам выбора транспортных средств, маршрутов перевозки с целью сохранной, своевременной, экономически эффективной доставки груза.

Для доставки продукции "Мечел" также располагает собственными торговыми портами – "Торговый порт Посъет", "Порт Мечел-Темрюк" и "Порт Камбарка".

Таким образом, у предприятия ПАО «Ижсталь» налаженная система продажи продукции – как прямые продажи с покупателями, так и через сбытовую сеть ПАО «Мечел».

## **ЛИТЕРАТУРА**

1. Официальный сайт ПАО «Мечел» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mechel.ru/> – свободный – (10.04.2019).