

# ОПТИМИЗАЦИЯ ТОВАРНО-СБЫТОВОЙ ПОЛИТИКИ САХАРНОГО ЗАВОДА: ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ

**Ялалутдинов В.А.**, аспирант,  
ФГБОУ ВО Башкирский ГАУ, г. Уфа, Россия

**Аннотация:** Анализ финансовых результатов является неотъемлемой частью процессов финансового управления и менеджмента перерабатывающих организаций. Эффективный анализ и применение его результатов в управленческой практике способствуют повышению конкурентоспособности и устойчивости организаций в меняющихся рыночных условиях. Применены методы стратегического анализа. Выполнена оценка конкурентоспособности и оценка привлекательности рынка продукции.

**Ключевые слова:** сахарная свекла, сырьевая зона, регион, эффективность, производство.

Резервами получения высокой прибыли является увеличение объема реализации произведенной продукции, снижение производственной и коммерческой себестоимости и поиск покупателей по наиболее выгодной цене. Объектом исследования является завод «Раевсахар», финансовое положение которого стабильное. Основная причина неэффективной реализации основной продукции является более высокие темпы роста себестоимости (2,4 раза) над получаемой выручкой от реализации (2,0 раза) на протяжении трех последних лет. Рентабельность сокращается на 6,3 процентных пункта.

Эффективность сбытовой деятельности завода достигает только в случае наличия успешной и отлаженной системы управления. В структуре управления нет отдельного звена или работника, отвечающего за сбыт продукции, за маркетинговую деятельность. Функции по реализации продукции распределены между отдельными работниками управления в качестве дополнительных функций.

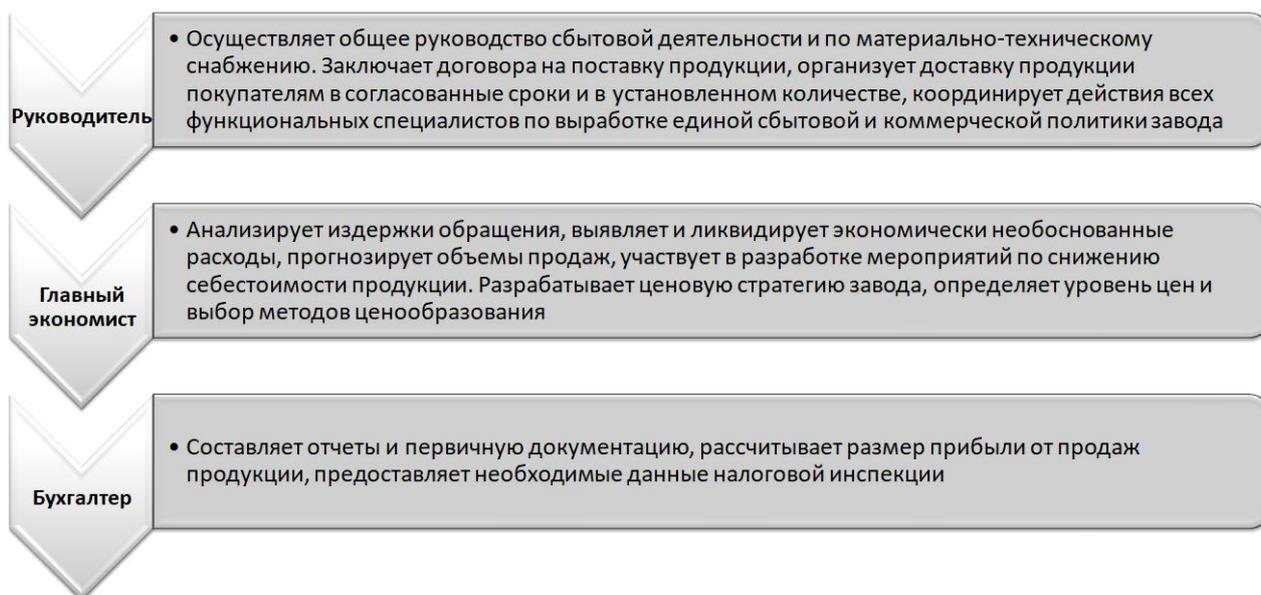


Рисунок 1 – Распределение функций сбыта продукции среди работников управления в ООО «Раевсахар»

Анализируя разбросанность этих обязанностей, следует отметить негативные стороны фактического состояния управления сбытовой деятельностью. Таких как, отсутствие исследовательских функций по изучению более эффективных рынков сбыта, посредников, конкурентов и функций по совершенствованию сбытовой политики. Данные недостатки существенно снижают управление сбытовой деятельностью в анализируемом заводе.

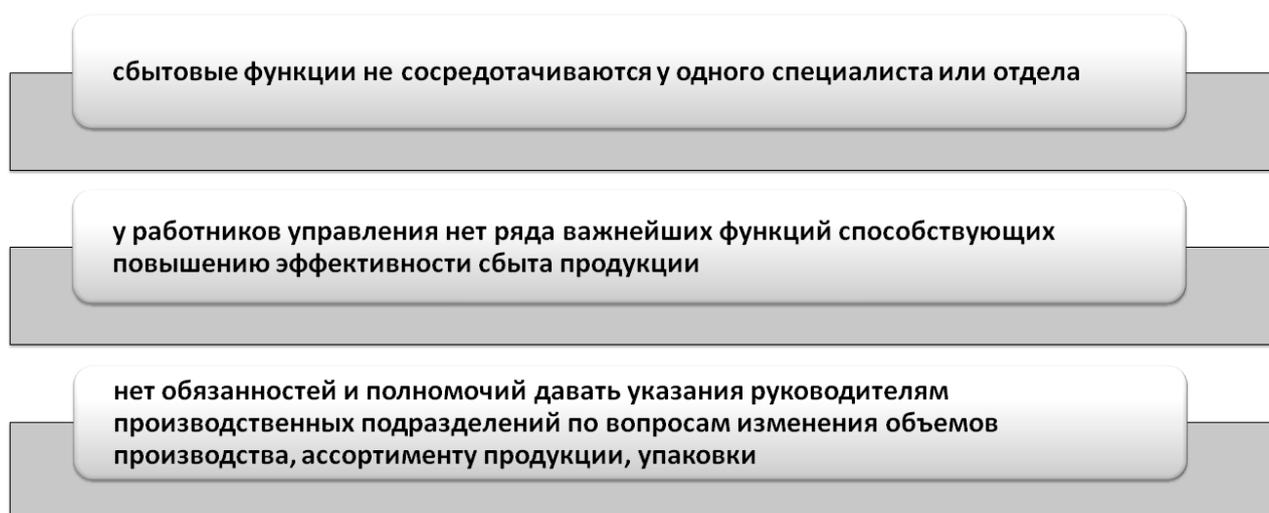


Рисунок 2 – Негативные стороны фактического состояния управления сбытовой деятельностью ООО «Раевсахар»

В настоящее время завод не имеет возможность выбирать наиболее привлекательные каналы, методы и формы сбыта. Определенная часть реализации сахарного песка осуществляет оптом, через посредников, чаще всего через закупочные организации. Основным географическим сегментом рынка являются близлежащие организации г. Уфы и Уфимского района. В целом наиболее серьезные сегментарные изменения произошли в реализации таким крупным компаниям, как Предлогистика, Евросахар, Норд, Пангея. Данные организации в 2023 г. приобрели продукцию по разным ценам в наибольшем количестве, удельный вес которых составляет 61%. Они реализуют расфасованный сахар через магазины известных торговых сетей, некоторые занимаются производством кондитерских и макаронных изделий, пищевых добавок и ароматизаторов.

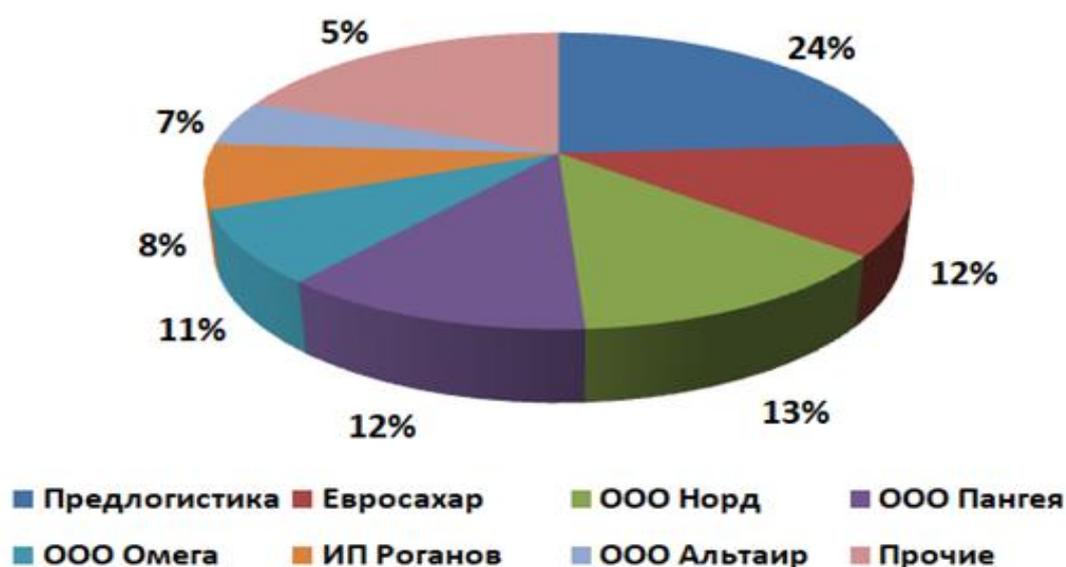


Рисунок 3 – Структура каналов сбыта продукции ООО «Раевсахар» в 2023 г.

Из представленных данных видно, что в течение 2023 г. наблюдается увеличение реализационной цены сахара на 0,8%, гранулированного жома – на 45,9% и снижение цены на патоку – на 82,3%.

Если анализировать современный рынок, то все каналы сбыта имеют положительные и отрицательные стороны.

Таблица 1 – Реализационные цены производимой продукции в ООО

«Раевсахар» в 2023 г., руб./кг

Наименование	январь	февраль	апрель	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь
Сахар	48,74	49,03	53,00	60,56	60,23	54,63	50,79	49,12
Патока	3,00	2,09	3,56	2,93	2,23	1,71	1,12	0,53
Жом гранулированный	6,60	7,08	9,57	10,10	12,70	11,94	9,63	9,63

Управленческим отделом предприятия, используя шкалу Лайкерта, была произведена оценка показателей, характеризующие каналы сбыта сахарного песка по более значимым атрибутам для завода.

Таблица 2 – Сравнительная характеристика каналов сбыта сахарного песка

Показатели	Каналы сбыта			
	Розничные предприятия ±	Собственная торговая сеть ±	Частные посредники ±	Предприятия общественного питания ±
Своевременность расчетов	Низкая -1	Высокая +1	Высокая +1	Средняя 0
Уровень цен	Средний 0	Высокая +1	Низкая -1	Средний 0
Скорость продажи	Средний 0	Средний 0	Высокая +1	Средняя 0
Объемы продажи	Средние 0	Средние 0	Высокая +1	Низкая -1
Надежность партнеров	Средняя 0	Высокая +1	Средняя 0	Высокая +1
Уровень конкуренции	Высокая +1	Высокая +1	Средний 0	Низкий -1
Уровень затрат на сбыт продукции	Средний 0	Высокая +1	Низкая -1	Средний 0
Гарантия сбыта	Средняя 0	Высокая +1	Высокая +1	Средняя 0
Итоговая оценка	0	+ 6	+ 2	- 1

По итоговой оценке удобными для завода являются два канала сбыта сахарного песка: через собственную торговую сеть и частных посредников. Так как они способствуют быстрому доведению производимой продукции до потребителя, повышению оборачиваемости оборотных средств, что приводит к уменьшению объемов товарных запасов и расходов, связанных с их хранением

и обслуживанием.

Таким образом, совершенствование структуры каналов сбыта позволит заводу без значительных затрат получить дополнительную прибыль за счет более полного использования предоставленных рыночных возможностей.

### Литература

1. Залилова, З.А. О продовольственной безопасности страны / З.А. Залилова, А.А. Алибаева // Продовольственная безопасность в контексте новых идей и решений: материалы Международной научно-практической конференции. – Семей: Государственный университет им. Шакарима города Семей, 2017. С.297-300.

2. Ковшов В.А. Цифровая трансформация экономики регионального агропромышленного комплекса // Российский электронный научный журнал. 2022. № 4 (46). С. 272-292.

3. Фазрахманов, И.И. Особенности, проблемы и этапы стратегии развития перерабатывающих предприятий АПК в условиях экономической неопределенности / И.И. Фазрахманов, И.И. Фазрахманов, М.Т. Лукьянова // Российский электронный научный журнал. –2015. № 3 (17). С. 136-146.

4. Фазрахманов И.И., Лукьянова М.Т. Анализ товарной и сбытовой стратегии ООО «Раевсахар» Альшеевского района Республики Башкортостан В сборнике: Формирование инфраструктуры развития регионального АПК: теория и практика. Материалы научно-практической конференции. 2015. С. 87-89.

5. Ходковская Ю.В., Малых О.Е., Фазрахманов И.И., Хисамутдинов И.А., Баркова Е.Е. Циркулярная экономика: императивы устойчивого развития экосистемы региона // ЦИТИСЭ. 2022. № 2 (32). С. 507-518.

6. Semin A., Bukhtiyarova T., Stovba E. The Use of Cluster and Foresight Technologies in the Design of Strategies for Sustainable Development of Rural Areas of the Region // IOP Conference Series: Materials Science and Engineering, 2020, 753(8), 082007.

7. Fazrakhmanov I.I., Lukyanova M.T., Khodkovskaya J.V., Gimaletdinova E.R. Strategic Analysis and Assessment of the Export Potential of Agricultural Products in the Region // Smart Innovation in Agriculture. Smart Innovation, Systems and Technologies, 2022, vol 264 Springer, стр. 123 – 132.