

УДК 338.439:339.137.3

**ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ КАК КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА РЫНКЕ МОЛОЧНЫХ
ПРОДУКТОВ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «САВУШКИН ПРОДУКТ»)**

Д.А. Рощенко, 3 курс

Научный руководитель – **О.В. Володько**, к.э.н., доцент

Полесский государственный университет

Молочная отрасль Республики Беларусь является стратегическим сектором национальной экономики: она обеспечивает около 15% валовой продукции сельского хозяйства и формирует более 40% экспортной выручки всего агропромышленного комплекса страны. При насыщении традиционных рынков сбыта ценовые методы конкуренции утрачивают эффективность, а ключевым фактором становится качество продукции.

С экономической точки зрения качество представляет собой совокупность потребительских свойств товара, а конкурентоспособность предприятия – это способность выпускать товары, более привлекательные для потребителя, чем у конкурентов [2, с. 45]. В качестве базы для практического анализа выбрано ОАО «Савушкин продукт» – ведущий переработчик молока в Республике Беларусь. Предприятие выпускает более 200 наименований, экспортирует в 20 стран, сертифицировано по ISO 9001, FSSC 22000, ISO 14001, «Халяль» и «Кошер» [1, с. 16]. Анализ проведён за 2023–2025 гг. на основе данных бухгалтерской и статистической отчётности.

Таблица 1. – Основные экономические показатели ОАО «Савушкин продукт» (2023–2025 гг.)

Показатель	2023 г.	2024 г.	2025 г.	Отклонение	Темп роста, %
Выручка, тыс. руб.	1 542 330	1 808 992	2 173 039	630 709	140,9
Себестоимость, тыс. руб.	1 125 189	1 322 100	1 614 555	489 366	143,5
Чистая прибыль, тыс. руб.	41 273	50 966	122 654	81 381	297,2
Рентабельность продаж, %	10,8	10,2	9,7	–1,1	89,8
Рентабельность активов, %	4,9	5,2	10,1	+5,2	206,1
Рентабельность собственного капитала, %	6,7	7,9	13,3	+6,6	198,5

Примечание – Источник: собственная разработка на основе данных организации

Из таблицы 1 следует, что масштаб деятельности ОАО «Савушкин продукт» за 2023–2025 гг. значительно вырос: выручка увеличилась на 40,9% (с 1 542 330 до 2 173 039 тыс. руб.), чистая прибыль возросла почти в три раза. Однако рентабельность продаж снизилась с 10,8% до 9,7% (минус 1,1 п.п.). Темп роста себестоимости (143,5%) опережает темп роста выручки (140,9%), что свидетельствует об экстенсивном развитии: каждый рубль выручки приносит всё меньше операционной прибыли. Это противоречие – первый сигнал того, что качество продукции может не соответствовать рыночным ожиданиям, а конкурентоспособность поддерживается преимущественно за счёт ценовых факторов. Причина снижения рентабельности продаж раскрывается при анализе эффективности использования ресурсов (таблица 2).

Таблица 2. – Эффективность использования основных и оборотных средств (2024–2025 гг.)

Показатель	2024 г.	2025 г.	Отклонение	Темп изменения, %
Фондоотдача, руб./руб.	5,84	5,14	–0,70	88
Фондорентабельность, %	0,72	0,34	–0,38	47,2
Коэффициент оборачиваемости ОС, оборотов	5	4	–1,0	80
Длительность оборота ОС, дни	73	91	18	124,7
Рентабельность оборотных средств, %	0,6	0,22	–0,38	36,7

Примечание – Источник: собственная разработка на основе данных организации

Как показано в таблице 2, фондоотдача сократилась с 5,84 до 5,14 руб./руб., длительность оборота оборотных средств увеличилась на 18 дней (с 73 до 91 дня), а их рентабельность упала более чем вдвое – с 0,60% до 0,22%. Замедление оборачиваемости свидетельствует о росте запасов готовой продукции, что косвенно указывает на снижение конкурентоспособности по качественным параметрам. Для выявления конкретных резервов повышения качества применён дифференциальный метод. Базовый образец – молоко ЗАО «Простоквашино» (сильный конкурент на рынке РФ).

Таблица 3 – Дифференциальная оценка качества молока (база – ЗАО «Простоквашино»)

Показатель	Ед. изм.	ОАО «Савушкин продукт»	ЗАО «Простоквашино»	K_i
Цена	руб./л	1,79	2,85	1,59
Энергетическая ценность	ккал/100 г	44,3	45	0,98
Белок	г/100 г	3	2,9	1,03
Жир	%	1,5	1,5	1
Углеводы	г/100 г	4,7	4,7	1
Плотность	кг/м³	1030	1027	1,003
Соматические клетки	тыс./см³	295	253	0,86
Точка заморозания	°С	–0,525	–0,525	1
Срок хранения	сут	15	15	1

Примечание – Источник: собственная разработка

Как следует из таблицы 3, большинство показателей качества молока ОАО «Савушкин продукт» находятся на уровне конкурента или незначительно его превосходят. Однако критическим является показатель «соматические клетки» ($K_i = 0,86$): его высокое содержание (295 тыс./см³ против 253 тыс./см³ у конкурента) снижает технологические свойства молока. Интегральный уровень качества составил:

$$Y_k = (1,59 + 0,98 + 1,03 + 1,00 + 1,00 + 1,003 + 0,86 + 1,00 + 1,00) / 9 = 1,05. (1)$$

Значение 1,05 означает, что качество молока не уступает конкуренту, однако это превосходство достигается в основном за счёт более низкой цены, а не потребительских свойств. Именно ценовое преимущество является причиной снижения рентабельности продаж (таблица 1). Следовательно, главный резерв – снижение содержания соматических клеток.

Микрофилтрация UVMILK позволяет снизить их на 40% – до 177 тыс./см³. После этого K_i возрастает до 1,43, а интегральный уровень качества повышается:

$$Y_k = (1,59 + 0,98 + 1,03 + 1,00 + 1,00 + 1,003 + 1,43 + 1,00 + 1,00) / 9 = 1,11. (2)$$

Таким образом, качество продукции является экономической категорией, напрямую влияющей на рентабельность и оборачиваемость. Рост интегрального показателя с 1,05 до 1,11 (на 5,7%) выводит продукт на уровень, превосходящий конкурента. Предложенные мероприятия дают 45 млн руб. годовой экономии и создают устойчивое конкурентное преимущество. Повышение качества становится инвестицией в рост конкурентоспособности и прибыли.

Список использованных источников

1. Свиткин, М.З. Стандарты ИСО серии 9000: новые шаги в практике менеджмента качества / М.З. Свиткин // Стандарты и качество. – 2023. – № 12. – С. 15–18.
2. Володько, О.В. Экономика организации (предприятия) : электронный учебно-методический комплекс / О.В. Володько ; Полесский государственный университет. – Пинск : ПолесГУ, 2023. – 265 с.