

DOI: 10.24411/2304-6139-2020-10183

*Л.И. Смирнова – доцент кафедры экономического анализа, к.э.н., Кубанский государственный аграрный университет, ekji@mail.ru,*

*L.I. Smirnova – Associate professor of the Economic Analysis department, Candidate of Economic Sciences, Kuban state agrarian University;*

*С.А. Мезина – студентка, Кубанский государственный аграрный университет, mezinaveta3@mail.ru,*

*S.A. Mezina - student, Kuban state agrarian University;*

*А.М. Воротникова – студентка, Кубанский государственный аграрный университет, vorotnikovaam@mail.ru,*

*A.M. Vorotnikova – student, Kuban state agrarian University.*

#### **ВНЕДРЕНИЕ НОВОГО ПРОДУКТА В ОРГАНИЗАЦИЮ ООО «ПИЩЕВЫЕ ИНГРЕДИЕНТЫ» THE IMPLEMENTATION OF A NEW PRODUCT IN THE ORGANIZATION OF "FOOD INGREDIENTS"**

**Аннотация.** Современный этап развития экономики характеризуется высокой интенсивностью разработки и появления на рынке новых пищевых продуктов. Необходимость превратить процесс разработки новых продуктов в упорядоченную систему становится насущной потребностью предприятия, позволяющей завоевывать и поддерживать конкурентное преимущество. Успешные инновации – это не плод спонтанных интуитивных озарений, а результат адекватной методики, вмещающей в себя достижения из различных областей знаний. В данной статье предложено внедрение производства нового продукта в ООО «Пищевые ингредиенты». Анализ результатов деятельности компании показал имеющиеся возможности в виде чистой прибыли для расширения ассортимента продукции. Рассмотрены затраты и окупаемость внедрения производственной линии рыбьего жира, особое внимание уделено каналам сбыта продукции.

**Abstract.** The current stage of economic development is characterized by high intensity of the development and appearance of new food products on the market. The need to turn the process of developing new products into an orderly system is becoming an urgent need for an enterprise that allows it to gain and maintain a competitive advantage. Successful innovations are not the result of spontaneous, intuitive insights, but the result of an adequate technique that incorporates achievements from various fields of knowledge. This article proposes the introduction of the production of a new product in «Food Ingredients». Analysis of the results of the company showed the opportunities in the form of net profit to expand the product range. The costs and payback of introducing a fish oil production line are considered, special attention is paid to product distribution channels.

**Ключевые слова:** новый продукт, окупаемость проекта, производственная линия, технология, сбыт, стратегия, реализация.

**Keywords:** new product, project payback, production line, technology, marketing, strategy, implementation.

Обычно компании начинают производство нового вида продукта при этом не прекращают производство старого, с целью анализа изменения продаж и принятия окончательного решения.

Внедрение нового продукта в производство является рискованным, так как еще до старта продаж предприятие несет значительные расходы, связанные с анализом рынка, переоборудованием производственных помещений, разработкой технологической документации, приобретением и/или изготовлением новой оснастки и пр. При этом отсутствуют гарантии, что новая ветвь развития предприятия станет приносить прибыль [1].

Согласно множественным маркетинговым исследованиям любой продукт, какой бы спрос он не имел в данный момент времени и какими бы качествами не обладал, однажды «состарится» и его необходимо будет убирать с рынка, заменяя новым, адаптированным к потребностям покупателей.

Соответственно внедрение нового продукта в производство для организации обычно единственный способ удержаться на плаву, а также расширить ассортимент, чтобы не допустить зависимости компании от одного вида продукта [2]. «Повышение прибыли за счет роста продаж ориентировано на два направления – рост производственно-коммерческого потенциала: за счет развития продукта, улучшения качества, структуры продаж, новых рынков сбыта. Второе достигается за счет развития конкурентных преимуществ, политики цен и скидок» [8].

Рассмотрим внедрение нового вида продукта в производство ООО «Пищевые Ингредиенты», зарегистрированного 6 марта 2006 г. регистратором, Межрайонная инспекция Федеральной налоговой службы № 16 по Краснодарскому краю. Руководитель организации: генеральный директор Аверцев Сергей Владимирович. Юридический адрес ООО «Пищевые Ингредиенты» – 353500, Краснодарский край, Темрюкский район, город Темрюк, улица Розы Люксембург, дом 5 [3].

Основным видом деятельности является «Производство растительных и животных масел и жиров», зарегистрировано 12 дополнительных видов деятельности.

Динамика производства основных видов продукции представлена на рисунке 1.



Рисунок 1 – Динамика производства основных видов продукции ООО «Пищевые Ингредиенты», кг.

Анализ ассортимента продукции ООО «Пищевые Ингредиенты» показал, что основным видом является заменитель молочного жира, объемы которого увеличиваются.

Основные результаты деятельности организации приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Динамика результатов деятельности ООО «Пищевые Ингредиенты», тыс. руб.

| Показатель                 | 2016 г.    | 2017 г.    | 2018 г.    | 2018 г. в % к 2016 г. |
|----------------------------|------------|------------|------------|-----------------------|
| Выручка                    | 18 623 580 | 18 621 214 | 19 189 716 | 103                   |
| Себестоимость продаж       | 17 477 979 | 17 978 342 | 18 597 649 | 106                   |
| Валовая прибыль            | 1 145 601  | 642 872    | 592 067    | 52                    |
| Прибыль до налогообложения | 29 186     | -344 009   | 164 610    | 564                   |
| Чистая прибыль             | 15 512     | - 236 514  | 128 989    | 832                   |

В последние три года компания получала выручку, рост которой составил 103%, при этом рост себестоимости продаж составил 106%, что привело к сокращению валовой прибыли практически в 2 раза.

В 2017 г. ООО «Пищевые Ингредиенты» получило убыток 236 514 тыс. руб., но в 2018 г. ситуация улучшилась и прибыль составила 128 989 тыс. руб.

Следовательно, организация имеет резервы для внедрения нового продукта в производство с целью сохранения конкурентоспособности на рынке производства растительных и животных масел и жиров и расширения ассортимента продукции.

Производство рыбьего жира как бизнес не теряет актуальности. Согласно новому исследованию GIR (Global Info Research), мировой рынок рыбьего жира вырастет примерно на 6,3% в течение следующих пяти лет и достигнет 2660 миллионов долларов США в 2024 году по сравнению с 1960 миллионами долларов США в 2019 году [4]. Растет спрос на рыбий жир в капсулах. Купить рыбий жир могут в различных сферах. Широко распространен рыбий жир для детей. Лучший рыбий жир принесет хороший доход. Прием рыбьего жира прописывается также в лечебных целях. Для этого существует препарат рыбий жир. Причем, норма рыбьего жира ограничена. Рыбий жир для лица используется в косметологии. Реализация бизнес идеи внедрения в производство рыбьего жира должно опираться на бизнес-план. Производство рыбьего жира потребует покупки технологической линии. Производство рыбьего жира - перспективное предпринимательство.

Прежде чем приступать к внедрению производства нового продукта в ООО «Пищевые Ингредиенты» необходимо обосновать возможность получить прибыль.

Для налаживания нормальной, бесперебойной работы производственных мощностей по выработке рыбьего жира в ООО «Пищевые Ингредиенты» необходимо подобрать оборудование, закупить необходимое сырье и нанять работников.

Существует традиционная прессовая технология изготовления рыбьего жира, которая включает в себя следующее оборудование:

- измельчитель;
- варильник;
- пресс.

Линия по производству рыбьего жира с производительностью 1500 кг/ч. оснащена следующим оборудованием:

1. Конвейер с бункером из нержавеющей стали включает в себя мотор на 3 кВт.
2. Asmisco мясорубка 160/AB-SS с системой ножей из специальной стали, мощность: 11 кВт.
3. Буферный накопитель оснащён уровнем контроля для включения / отключения мотор-редуктора на транспортере. Объём: 50 л.
4. Винтовой насос SW042HS1R5/H423 производительность: 1500 л/час. Мощность мотора: 1,1 кВт.
5. Contherm 6x9 скребковый теплообменник оснащён гидравлической станцией. Мощность мотора: 5,5 кВт
6. Alfa Laval декантер. Мощность мотора: 22 кВт.
7. Mono насос.
8. Alfa Laval водоразделитель FMAPX309BGP-74-50. Мощность мотора: 7,5 кВт.
9. Alfa Laval очистительный сепаратор. Мощность мотора: 7,5 кВт.
10. Дозатор антиоксиданта оснащён SERA дозирующим насосом.
11. Два насоса для конечного продукта SR001.
12. Центрифужный стартер и панель управления для декантера и сепараторов.
13. Холодильный агрегат с вентилятором + SONDEX пластинчатый теплообменник.

Данные элементы устанавливаются особым образом, а именно друг на друга. При этом, высокая эффективность получения рыбьего жира не только из «жирных» сортов рыбы (чаще всего применяют треску), но также и «тощей». Покупка производственной линии достаточно высока - 70 тыс. \$ и выше (в зависимости от производителя). Конечно, намного дешевле брать такое оборудование в аренду - 1,5-2 тыс. \$ в пересчете на рубли по официальному курсу доллара на 05.03.2020 г. 66,44 руб. [5] покупка производственной линии для ООО «Пищевые Ингредиенты» составит 4 650,8 тыс. руб.

Особенности данной технологии состоят в следующих моментах:

- свежая рыба или останки рыбы подаются в специальный измельчитель, где продукт приобретает не только видимую однородность, но и происходит открытие жировых клеток;
- далее происходит вываривание продукта, при специальном температурном режиме. Это способствует быстрому и эффективному отделению жира, коагуляции белка, а также сохраняется питательная ценность продукта. После процесса варения смесь передается в пресс, где и происходит отделение жидкой фракции от твердой - выделение рыбьего жира.

Для начала внедрения нового продукта в производство ООО «Пищевые Ингредиенты» необходимо закупить сырье. Это могут быть отдельные сорта не пищевой рыбы, «жирные» и «тощие» сорта рыбы, отходы рыбной промышленности, некоторые виды ракообразных и другие обитатели моря. При этом, подбирая сырье, важно сразу определить направленность сбыта получаемого рыбьего жира, поскольку существует несколько сортов данного продукта, который может быть применим в разных отраслях. В треске, шукке, судаке содержится около 4% рыбьего жира. В настоящее время на территории Краснодарского края действует порядка 20 крупных специализированных полносистемных прудовых и около 1000 фермерских хозяйств и индивидуальных предпринимателей, средняя цена за 1 тонну рыбы около 70 000-100 000 руб. Из тонны рыбы по расчетам содержания жира должно получиться 40 литров рыбьего жира. Цена за 1 литр жира на рынке составляет 150 руб.

Нанимая персонал ООО «Пищевые Ингредиенты» для работы производственной линии по изготовлению рыбьего жира, важно учитывать опыт работы, образование, знания в данной отрасли и другие характеристики. Необходимо будет иметь на производстве обработчиков рыбы, работник на линии, технолога производства, начальника цеха, грузчик. Для ООО «Пищевые Ингредиенты» понадобится 4 обработчика рыбы. Зарплата данных работников составит в пределах 20 000 руб. Работников на линию необходимо нанять в количестве 5 человек с заработной платой в среднем 25 000 руб. ежемесячно. Технолога производства будет получать зарплату до 40 000 руб., а начальник цеха будет иметь ежемесячную заработную плату 50 000 руб. Грузчик будет иметь зарплату около 15 000 руб. Таким образом, затраты на оплату труда в месяц составят 310 тыс. руб. (таблица 2).

Таблица 2 – Затраты на оплату труда работников новой производственной линии ООО «Пищевые Ингредиенты»

| Должность             | Кол-во чел. | Заработная плата в месяц | Итого, руб. |
|-----------------------|-------------|--------------------------|-------------|
| Обработчик рыбы       | 4           | 20 000                   | 80 000      |
| Работник на линию     | 5           | 25 000                   | 125 000     |
| Технолог производства | 1           | 40 000                   | 40 000      |
| Начальник цеха        | 1           | 50 000                   | 50 000      |
| Грузчик               | 1           | 15 000                   | 15 000      |
| Итого                 | 12          | 150 000                  | 310 000     |

Для развития маркетинга необходимо использовать все инструменты рекламы. Но при этом важно понимать, что целевая аудитория довольно узкая. Главная цель, чтобы про производство рыбьего жира в ООО «Пищевые Ингредиенты» узнали птицефабрики, животноводческие фермы, возможно компании, имеющие

отношение к фармацевтическому и косметическому производству, дополнительно стоит охватить ветеринарную отрасль. В первую очередь необходимо создание раздела на собственном сайте организации. Дополнительно можно рекламироваться в специализированных печатных изданиях, установить наружную рекламу вблизи целевой аудитории, использовать рекламу на телевидение и радио. Если охватить все возможные инструменты рекламы, тогда необходимо добавить к ежемесячным расходам порядка 25 000 руб.

Итого затраты на внедрение производства нового продукта рыбьего жира в ООО «Пищевые Ингредиенты» представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Расчет расходов на внедрение нового продукта ООО «Пищевые Ингредиенты»

| Статья расходов                       | Сумма, тыс. руб. |
|---------------------------------------|------------------|
| Производственная линия                | 4 650,8          |
| Зарплата работников                   | 310              |
| Закупка сырья                         | 40               |
| Затраты на рекламу                    | 25               |
| Ежемесячная оплата коммунальных услуг | 20               |
| Дополнительные траты                  | 10               |
| Итого                                 | 5 055,8          |

Исходя из вышеописанного, производство по изготовлению рыбьего жира может потребовать первоначальных вложений 5 055,8 тыс. руб.

Существуют данные, что ежегодно в нашей стране употребляется около 500 тонн жира. При этом производство данного продукта остается на уровне 100 - 120 тонн рыбьего жира за год. Остальная продукция приобретается за рубежом. Международная стоимость 1 тонны жира остается на уровне 150 тыс. руб. и эта цена является историческим максимумом [6]. Именно поэтому, данная продукция остается прибыльной и требует дальнейшего развития. Производственная линия по производству рыбьего жира в ООО «Пищевые Ингредиенты» может приносить в среднем около 5 тонн рыбьего жира в месяц, при условии правильной организации процесса производства. Поэтому, по мнению экспертов, данная отрасль относится с высокой прибыльностью и может полностью окупить первоначальные вложения за 7 месяцев (таблица 4).

Таблица 4 – Расчет окупаемости внедрения производства рыбьего жира в ООО «Пищевые Ингредиенты»

| Показатель                                       | Сумма, тыс. руб. |
|--------------------------------------------------|------------------|
| Затраты на внедрение производства рыбьего жира   | 5 055,8          |
| Выручка в месяц при реализации 5 т. рыбьего жира | 750              |
| Срок окупаемости проекта                         | 7 месяцев        |

При этом в первую очередь следует выделить основные направления сбыта продукции: аквакультура; животноводство; фармацевтика; химическая промышленность; кожевенное производство; мыловарение; кра- сильное дело.

Рыбий жир без должной обработки можно продавать за копейки либо сжигать как топливо на собственном производстве. Рынок же ждет продукт более высокого сорта. Так как первооснова очистки жира – это сепарация, которая является одной из ключевых технологий для внедрения в компании. В результате жир после первой вытопки очищают на жировых сепараторах, нагревают до 85-95С<sup>0</sup> и в смеси с пресной водой (5:1) повторно подают на сепаратор. Таким образом получается чистый жир, который можно использовать для получения лекарственных препаратов, биологически активных добавок (БАД) к пище, функциональных пищевых продуктов (ФПП), а также в ветеринарии.

Продажа рыбьего жира может быть осуществлена двумя основными способами:

- реализация через сеть своих торговых точек (розничная торговля)
- сбыт рыбьего жира оптом крупным базам или магазинам [7].

Каждый из вариантов имеет свои нюансы, которые необходимо учитывать. Рассмотрим продажу рыбьего жира через собственную розничную сеть. Сначала приведем преимущества:

- торговля собственной продукцией может осуществляться с минимальной наценкой, что привлечет покупателей;
- профильный магазин является гарантией формирования целевой аудитории. Если клиенту нужен рыбий жир, то он, скорее всего, посетит специализированный фирменный магазин, а не супермаркет широкого профиля;

ООО «Пищевые Ингредиенты» получает деньги сразу за реализованную продукцию (очень часто продажа рыбьего жира через сторонние магазины проходит по принципу «сначала реализация, а потом деньги»).

Необходимо отметить следующие трудности и нюансы:

- нужны дополнительные вложения на открытие торговой точки и привлечение клиентов;
- подбор квалифицированного персонала;
- транспортные расходы на перевозку продукции;

- постоянный контроль за работой розницы;
- регулярные проверки со стороны контролирующих органов;
- списывание и утилизация продукции с вышедшим сроком годности [7].

Открывать свои торговые точки выгодно в больших населенных пунктах, где есть спрос на продукцию, а также там, где присутствует минимальная конкуренция.

Так как объемы ООО «Пищевые Ингредиенты» довольно большие, то рекомендуется сбыть рыбий жир непосредственно сторонним профильным организациям.

Преимущества такой стратегии очевидны:

- минимальные затраты на транспортировку;
- не нужно открывать свои торговые точки, вкладывать деньги в оборудование и обучение персонала;
- нет риска порчи продукции;
- возможность сбывать продукт большими партиями.

Вне зависимости от того, какой способ реализации рыбьего жира будет использоваться в ООО «Пищевые Ингредиенты», необходимо действовать согласно основным стратегическим принципам:

- поставлять вид рыбьего жира, который пользуется спросом в конкретном регионе;
- сделать упор на качество;
- снизить стоимость своего продукта по сравнению с аналогичной продукцией конкурентов.

Правильно выбранная стратегия и грамотный маркетинговый план – гарантия стабильного сбыта и общего развития ООО «Пищевые Ингредиенты».

Дополнительно данная производственная линия имеет возможность некоторого развития. Изготавливая рыбий жир ООО «Пищевые Ингредиенты» может дополнительно производить рыбную муку, которая широко применяется в ветеринарном направлении. Также можно производить несколько сортов данного продукта: пищевой и технический рыбий жир. Дополнительно можно расширять производства поисками все новых точек сбыта продукции.

Производство рыбьего жира остается в России одной из наиболее привлекательных отраслей. Устойчивый спрос на данный продукт полностью обеспечивает относительно стабильные отрасли, такие как сельское хозяйство и химическая промышленность. Хотя Россия еще не занимает лидирующее место в данной отрасли, но она готова полностью обеспечить благоприятные условия для развития.

#### Источники:

1. Кандилов И. Н. Внедрение нового продукта на рынок // Молодой ученый. — 2019. — №35. — С. 37-39. — URL: <https://moluch.ru/archive/273/62184/> (дата обращения: 05.03.2020).
2. Богданова Е.А., Царева Г.Р. Этапы создания новых продуктов на предприятиях пищевой промышленности // Студенческий: электрон. научн. журн. 2019. № 31(75). URL: <https://sibac.info/journal/student/75/153789> (дата обращения: 05.03.2020).
3. ООО «Пищевые Ингредиенты». Официальный сайт. — URL: <http://www.efko.ru/produkcija/ingredienty/> (дата обращения 05.03.2020).
4. Мировой рынок рыбьего жира. — URL: <https://fishretail.ru/news/mirovoy-rinok-ribego-gira-dostignet-263-mlrd-k-2020-godu-347093> (дата обращения 05.03.2020).
5. Курс доллара онлайн. — URL: <https://www.google.ru/> (дата обращения 05.03.2020).
6. Производство рыбьего жира как бизнес. — URL: [http://melnicabiz.ru/ideas\\_new2/802\\_business\\_proizvodstvo-rybego-zhira.html](http://melnicabiz.ru/ideas_new2/802_business_proizvodstvo-rybego-zhira.html) (дата обращения 05.03.2020).
7. Основные виды сбыта продукции. Разработка схемы реализации. — URL: <https://iandriyanov.ru/osnovnye-vidy-sbyta-produktsii-razrabotka-shemy-realizatsii/> (дата обращения 05.03.2020).
8. Вихорева А.С., Деменкова В.В., Смирнова Л.И. О направлениях повышения финансовых результатов продаж сельскохозяйственной продукции. Тенденции развития науки и образования. 2019. № 53-3. С. 23-26.

#### References:

1. Kandilov I. N. The introduction of a new product on the market // Young scientist. - 2019. - No. 35. - S. 37-39. - URL: <https://moluch.ru/archive/273/62184/> (accessed date: 03/05/2020).
2. Bogdanova E.A., Tsareva G.R. Stages of creating new products at food industry enterprises // Student: electron. scientific journal 2019.No 31 (75). URL: <https://sibac.info/journal/student/75/153789> (accessed 03.03.2020).
3. LLC "Food Ingredients". Official site. - URL: <http://www.efko.ru/produkcija/ingredienty/> (accessed 03.03.2020).
4. The world market for fish oil. - URL: <https://fishretail.ru/news/mirovoy-rinok-ribego-gira-dostignet-263-mlrd-k-2020-godu-347093> (accessed 05.03.2020).
5. The dollar exchange rate online. - URL: <https://www.google.ru/> (accessed 05.03.2020).
6. The production of fish oil as a business. - URL: [http://melnicabiz.ru/ideas\\_new2/802\\_business\\_proizvodstvo-rybego-zhira.html](http://melnicabiz.ru/ideas_new2/802_business_proizvodstvo-rybego-zhira.html) (accessed 05.03.2020).
7. The main types of marketing of products. Development of an implementation scheme. - URL: <https://iandriyanov.ru/osnovnye-vidy-sbyta-produktsii-razrabotka-shemy-realizatsii/> (accessed 05.03.2020).
8. Vikhoreva A.S., Demenkova V.V., Smirnova L.I. On the directions of increasing the financial results of agricultural sales. Trends in the development of science and education. 2019.No 53-3. S. 23-26.