

# Оптимизация затрат производства в условиях санкционных ограничений

Г.К. Кузбакова

Самарский государственный экономический университет, Самара, Россия

**Обоснование.** В условиях нестабильной ситуации в экономике бизнес оказался вынужден искать, на чем сэкономить, столкнувшись со снижением доходов. Наиболее распространенный метод снижения затрат — экономия на рекламе, маркетинге и IT-технологиях. Более радикальный метод — сокращение численности персонала или сокращение заработной платы. Еще один метод — отказ от аренды офиса и перевод штата на удаленку. Рассмотрим оптимизацию затрат в условиях санкционных ограничений на примере предприятия ООО «Самарский Стройфарфор».

**Цель** — определение способов оптимизации затрат производства в условиях санкционных ограничений.

**Методы.** С момента начала ведения политики санкционных ограничений ЕС против РФ предприятие столкнулось с проблемой нехватки сырья и материалов. Так, в результате остановки поставок сырья из Европы и Украины, в марте–апреле 2022 года объемы производства существенно сократились. Однако благодаря тому, что в 2014 году компания частично перешла на российское сырье, в текущей ситуации уже не испытала большого санкционного давления. Основная масса сырья закупается на Урале и в Оренбургской области. В целях выполнения плановых показателей по объему производства и сохранения возможности существования предприятия был принят ряд мер по восстановлению работоспособности предприятия. Перед предприятием возникли три главные задачи:

- 1) необходимо было в кратчайшие сроки найти новых поставщиков сырья, материалов, оборудования и т. д.;
- 2) отработать логистику поставок;
- 3) разработать производственные рецепты с учетом использования новых видов сырья.

Для того чтобы процесс подбора и внедрения в производство нового сырья проходил максимально эффективно, производились закупки тестовых партий в небольших объемах. После этого сырье проходило через процедуру входного контроля: определение гранулометрического состава сырья, проверка физико-химических свойств и их соответствие требуемым параметрам. Предприятие вошло в список немногих, кто успешно осуществил разработку новых рецептов.

В рамках работы с оборотным капиталом с целью рационального использования ресурсов с 2014 года ведется работа по оптимизации хранения складских запасов. Проводится анализ неликвидных товарно-материальных ценностей, разрабатывается план по их срабатыванию или реализации. Это позволяет своевременно обнаружить залежавшиеся материалы и принять меры по их сокращению до тех пор, пока не истек их срок службы.

На предприятии нормируется уровень закупки ТМЦ и создается график списания ТМЦ на годовой период, в соответствии с которым происходит закупка и списание в производство материалов.

Среди мер господдержки выделяю следующие:

1. В период ковидных ограничений завод воспользовался еще одной мерой господдержки — налоговыми каникулами, это позволило снизить нагрузку на предприятие в непростой период.
2. Одной из главных мер господдержки стало получение льготного займа от ФРП на реализацию ряда крупных проектов по расширению и модернизации производства.

**Результаты.** На сегодняшний день предприятие производит 2,2 млн единиц сантехники в год. Эффективно используя инвестиции, руководство завода значительно расширило производство, что позволило предприятию достичь доли рынка в выпуске сантехники порядка 15 % в масштабах России и 6 % по керамограниту.

**Выводы.** На сегодняшний день на рынке керамогранита и сантехники мы наблюдаем наплыв более дешевой продукции из Индии и Китая, но качество данной продукции значительно уступает товарам, выпускаемым под торговыми марками Стройфарфора. Приток дешевой продукции из-за рубежа не влияет на объемы реализации предприятия. А благодаря частичному уходу европейских производителей предприятию удалось занять освободившуюся нишу на рынке. Завод работает с крупными федеральными застройщиками, участвует в строительных проектах по всей России.

**Ключевые слова:** оптимизация затрат; санкционные ограничения; рациональное использование ресурсов; меры господдержки.

*Сведения об авторе:*

**Гульнара Куаншкалиевна Кузбакова** — магистрант, группа ЭВИ-21, направление Экономика, кафедра экономики, организации и стратегии развития предприятий; Самарский государственный экономический университет, Самара, Россия. E-mail: kuzbakova@gmail.com

*Сведения о научном руководителе:*

**Ирина Александровна Наугольнова** — кандидат экономических наук, доцент; Самарский государственный экономический университет, Самара, Россия. E-mail: naugolnovaia@mail.ru