УДК 331.101.6 DOI: 10.18324/2224-1833-2026-3-52-58

Повышение производительности труда работников предприятия путём поиска новых рынков сбыта

Е.И. Луковникова[a], А.Д. Коваленко[b]

Братский государственный университет, ул. Макаренко, 40, Братск, Россия
[a] Hpv83@mail.ru [b] kovalen.ali@mail.ru
[a] https://orcid.org/0009-0009-3661-0410
Статья поступила 01.10.2026, принята 13.10.2026.

Производительность труда на протяжении всей индустриальной истории человечества остаётся не просто экономическим показателем, а фундаментальной экономической категорией, которая определяет конкурентоспособность организаций и предприятий, отраслей и национальных экономик. Среди обстоятельств, способных оказывать влияние на уровень производительности труда, различают факторы и условия. Объектом исследования является крупное промышленное предприятие ООО «СИБ-ЭКОЛОГИЯ». На основании результатов проведённого исследования деятельности ООО «СИБ-ЭКОЛОГИЯ», очевидно, что главной проблемой исследуемого предприятия является резкое падение выручки. Это обстоятельство не способствует повышению производительности труда работников предприятия. С целью повышения производительности труда работников предлагается осваивать новые рынки, а именно – азиатские. Азиатские рынки, включая Китай, Японию и другие страны, представляют собой крупнейшие центры финансов, торговли и производства. Для достижения экономического эффекта рекомендуется управленческое решение: часть объёма продукции, поставляемой в Китай и на внутренний рынок, перенаправить в Японию. В итоге общая выручка ООО «СИБ-ЭКОЛОГИЯ», при неизменном годовом объёме поставок, увеличится на 43,2 %. Кроме этого, в качестве нового азиатского рынка сбыта предлагается рассмотреть Узбекистан. Выбор обоснован выявленными ключевыми факторами. Выход на новый рынок – Узбекистан и перераспределение части отгрузок на новое направление позволит увеличить выручку предприятия на 8 % за счёт более высокой цены, а также повысить эффективность экспортной деятельности ООО «СИБ-ЭКОЛОГИЯ» без увеличения совокупного объёма поставок. Учитывая экономический эффект перераспределения части поставок в Японию и Узбекистан, была разработана стратегия распределения объёмов поставок на трёхлетний период. Стратегический план предусматривает постепенное сокращение зависимости от традиционных рынков и наращивание отгрузок на более рентабельные направления. Предлагаемая стратегия позволяет увеличить совокупную выручку предприятия ООО «СИБ-ЭКОЛОГИЯ» в плановом периоде на 66,47 %. Основные направления сбыта к концу планового периода составят экспортные рынки с более высокой ценой реализации, что позволит повысить общую выручку предприятия при сохранении совокупного объёма поставок.

Ключевые слова: производительность труда; персонал; эффективность затрат; конкурентоспособность; рынки сбыта.

Increasing employee productivity by identifying new sales markets

E.I. Lukovnikova[a], A.D. Kovalenko[b]

Bratsk State University; 40, Makarenko St., Bratsk, Russia
[a] Hpv83@mail.ru, [b] kovalen.ali@mail.ru
[a] https://orcid.org/0009-0009-3661-0410
Received 01.10.2026, accepted 13.10.2026.

Throughout the history of industrialization, labor productivity has remained not merely an economic indicator but a fundamental economic category determining the competitiveness of organizations, enterprises, industries, and national economies. Factors and conditions are distinguished among the circumstances influencing labor productivity levels. The subject of this study is the large industrial enterprise SIB-EKOLOGIYA LLC. An analysis of the company's operations reveals that its primary problem is a sharp decline in revenue – a factor that hinders the improvement of employee labor productivity. To boost labor productivity while the enterprise still possesses sufficient production capacity, it is proposed that the company expand into new markets – specifically, Asian markets. Asian markets, including China, Japan, and others, serve as major hubs for finance, trade, and manufacturing. To achieve a positive economic outcome, the following management decision is recommended: redirecting one-third of the product volume currently supplied to China and the domestic market toward Japan. Consequently, the total revenue of SIB-EKOLOGIYA LLC would increase by 43,2 %, assuming annual supply volumes remain constant. Additionally, Uzbekistan is proposed as a potential new Asian sales market; this choice is justified by specific key factors. Entering the Uzbek market and redirecting a portion of shipments to this new destination would increase the enterprise's revenue by 8 % – driven by higher pricing – and enhance the efficiency of export operations of SIB-EKOLOGIYA LLC without increasing the total volume of supplies. Based on the economic impact of reallocating a portion of shipments to Japan and Uzbekistan, a supply volume distribution strategy has been developed for a three-year period. The strategic plan entails gradually reducing reliance on traditional markets while increasing shipments to more profitable destinations. The proposed strategy enables SIB-EKOLOGIYA LLC to increase its total revenue by 66,47 % over the planning period. The main sales directions by the end of the planning period will consist of export markets with a higher selling price, which will make it possible to increase the enterprise's total revenue while maintaining the total volume of supplies.

Keywords: labor productivity; personnel; cost-efficiency; competitiveness; sales markets.

Введение. Производительность труда на протяжении всей индустриальной истории человечества остаётся не просто экономическим показателем, а фундаментальной экономической категорией, которая определяет конкурентоспособность организаций и предприятий, отраслей и национальных экономик.

Производительность труда – важнейший экономический показатель, служащий для определения результативности (продуктивности) трудовой деятельности, как отдельного работника, так и коллектива предприятия. Производительность труда показывает эффективность затрат конкретного труда, которая определяется количеством продукции, произведённой в единицу рабочего времени [1]. На уровень производительности труда влияют: экстенсивное использование труда; интенсивность труда; технико-технологическое состояние производства [2].

Среди обстоятельств, способных оказывать влияние на уровень производительности труда, различают факторы и условия [3, 4, 5, 6].

Большое внимание уделяется изучению факторов, под влиянием которых меняется производительность труда, также помогает понять, что мешает эффективной работе, а что, наоборот, даёт положительный эффект. По итогам разрабатываются мероприятия, направленные на более полное использование кадрового потенциала и увеличение выпуска продукции без привлечения дополнительной рабочей силы [7].

Производительность труда определяется разными способами в зависимости от того, в каких единицах измеряются объём продукции и трудовые затраты. Всего различают четыре основных метода измерения производительности труда: стоимостной, натуральный, условно-натуральный, трудовой [8, 9, 10, 11, 12, 13].

Актуальность выбранной темы обусловлена, тем что в настоящее время вопросы повышения производительности труда приобретают особую значимость для российской экономики. Это связано с несколькими объективными причинами. Во-первых, страна столкнулась с серьёзными внешнеэкономическими ограничениями: санкции, нарушение логистических цепочек и закрытие традиционных рынков сбыта. Во-вторых, на рынке труда наблюдается дефицит кадров, поэтому увеличивать объёмы производства за счёт увеличения численности персонала становится сложнее и дороже. В таких условиях именно повышение производительности труда становится главной задачей для сохранения конкурентоспособности и финансовой устойчивости организаций.

Способы повышения производительности труда условно подразделяются на 2 группы: экономические и организационные методы [14]. Определяющим в выборе способа повышения производительности труда являются приоритеты развития стратегии развития организации.

Цель, задачи, объект исследования. Цель исследования – разработка рекомендаций по повышению производительности труда работников предприятия (организации).

Для реализации поставленной цели предусмотрено решение следующих задач: исследование теоретических аспектов производительности труда; анализ производительности труда в типичной крупной организации; разработка мероприятий и рекомендаций по повышению производительности труда работников организации.

Объектом исследования является крупное промышленное предприятие ООО «СИБ-ЭКОЛОГИЯ». До сентября 2020 г. основным видом деятельности организации была сдача в аренду собственных промышленных площадей и специализированного оборудования. С начала 2021 г. предприятие перешло к собственному производству пиломатериалов экспортного значения и оказанию сторонних услуг. Основным видом деятельности ООО «СИБ-ЭКОЛОГИЯ» в 2026 г. является производство хвойных пиломатериалов экспортного значения и производство погонажных изделий. Потребителями готовой продукции организации в основном являются: организации, занимающиеся сборкой мебели или вторичной обработкой и переработкой древесины, строительные и другие организации из смежных отраслей, где требуется данная продукция.

Обсуждение. На начальном этапе своей деятельности ООО «СИБ-ЭКОЛОГИЯ» была нацелена на сотрудничество с внешними поставщиками. Однако из-за значительного количества аналогичных организаций в городе, уровень конкуренции остаётся достаточно высоким. Готовая продукция организации продаётся как на внутренний, так и на внешний рынки (рис. 1).

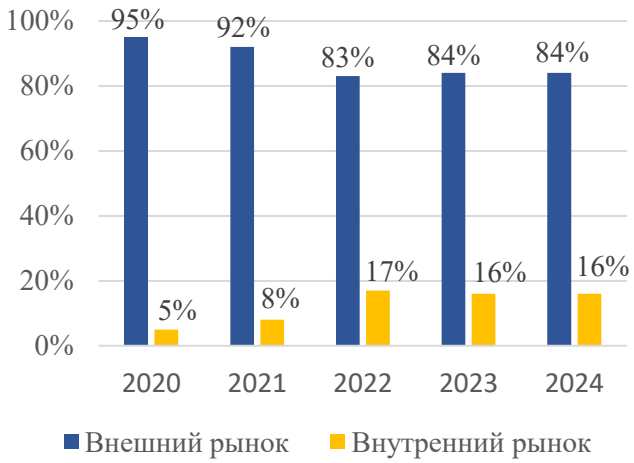


Рис. 1. Структура продаж на внешний и внутренний рынок от общего объёма продаж ООО «СИБ-ЭКОЛОГИЯ» за 2020–2024 гг., %

Из рис. 1 видно, что доля экспорта за 2022 г. составляет 83 % процента от общего объёма продаж готовой продукции, что на 9 % меньше показателя 2021 г. В то же время в 2022 г. продажи на внутренний рынок увеличились на 9 % по отношению к 2021 г. Приведённый показатель в 2022 г. составил 17 %, что на 12 % больше, чем в 2020 г. (5 %). Показатели 2023 и 2024 гг. находятся на одном уровне – 84 % объёма продаж приходится на вешний рынок, 16 % на внутренний рынок.

Преимущественно готовая продукция поставляется в страны Европы и Азии (табл. 1).

Таблица 1. Распределение рынков сбыта ООО «СИБ-ЭЕОЛОГИЯ» в 2020–2024 гг.

Направления сбыта	2020 г.		2021 г.		2022 г.		2023 г.		2024 г.	
	Тыс. руб.	Уд. вес, %	Тыс. руб.	Уд. вес, %	Тыс. руб.	Уд. вес, %	Тыс. руб.	Уд. вес, %	Тыс. руб.	Уд. вес, %
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Азия	78 132	55	1 099 723	62	695 257	70	682 008	84	661 511	82
Европа	57 084	40	529 563	30	139 093	13	0	0	0	0
Внутренний	6759	5	143 519	8	165 827	17	132 866	16	140 326	18
Всего	141 976	100	1 772 806	100	1 000 179	100	814 964	100	801 837	100

При такой рыночной успешности организации имеют место внутренние проблемы в сохранении роста производительности труда работников.

Были исследованы основные показатели производственно-хозяйственной деятельности ООО «СИБ-ЭКОЛОГИЯ» (табл. 2), позволяющие оценить производительность труда работников организации.

Таблица 2. Основные показатели производственно-хозяйственной деятельности ООО «СИБ-ЭКОЛОГИЯ» в 2020–2024 гг.

Показатели	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.
1	2	3	4	5	6
Выручка от продажи товаров, продукции, услуг, тыс. руб.	199 804	1 759 190	1 042 533	814 964	801 837
Себестоимость продаж, тыс. руб.	79 520	1 012 133	924 369	690 193	671 275
Прибыль от реализации продукции и услуг, тыс. руб.	4668	395639	– 206 796	–182 927	–179 374
Рентабельность продукции. % (прибыль/выручка)	22	22	0	0	0
Средняя численность работающих, чел.	61	267	259	197	190
Производительность труда одного работника, тыс. руб.	3275,48	6588,73	4045,22	3867,33	4220,20

На основе проведённого исследования производительности труда ООО «СИБ-ЭКОЛОГИЯ» за 2020–2023 гг., были сделаны следующие выводы:

– с 2022 г. объёмы поставок ООО «СИБ-ЭКОЛОГИЯ» на внешний рынок значительно сократились. Это выразилось в снижении отгрузок в страны Азии на 404 466 тыс. руб. и в страны Европы на 390 470 тыс. руб. по сравнению с 2021 г. Основная причина – внешнеэкономические ограничения (санкции ЕС против России и ужесточённый контроль на границах стран Европы), которые привели к потере европейского рынка к 2023 г. и увеличению поставок на внутренний рынок;

– из-за внешнеэкономических ограничений поставки в Европу к 2023 г. полностью прекратились, а отгрузки в Азию сократились на 404 млн руб. по сравнению с 2021 г. В результате выручка предприятия снизилась на 944 млн руб. с 1 759 млн руб. в 2021 г. до 815 млн руб. в 2023 г.;

– производительность труда одного работника снизилась с 6589 тыс. руб. в 2021 г. до 3867 тыс. руб. в 2023 г., что связано с резким падением выручки (на 54 % за 2021–2023 гг.) при незначительном сокращении численности персонала (всего на 26 %), что привело к недозагрузке работников.

Главная проблемой исследуемого предприятия является резкое падение выручки. Это обстоятельство не способствует повышению производительности труда работников предприятия. Рекомендуется, пока предприятие имеет достаточный производственный потенциал, осваивать новые рынки, а именно – азиатские, представляют собой крупнейшие центры финансов, торговли и производства. Они играют доминирующую роль в мировом экспорте, технологиях и автомобилестроении, предлагая уникальные возможности как для инвесторов, так и для оптовых покупателей.

Политика ориентации на азиатские рынки направлена на достижение главной стратегической цели – перенести внешнеэкономические интересы с Запада на Восток для обеспечения устойчивого экономического роста [15]. Цель политики ориентации на азиатские рынки – перенести внешнеэкономические интересы с Запада на Восток для обеспечения устойчивого экономического роста.

Основные цели и направления политики:

а) занятие новых ниш в азиатско-тихоокеанском регионе, на ближнем востоке и в юго-восточной Азии;

б) создание новых цепочек добавленной стоимости и транспортных коридоров (например, «Север-Юг») для минимизации издержек;

в) поиск новых партнёров в Азии (Индия, Китай, Южная Корея, Турция и т. д.) [15].

На данный момент поставки ООО «СИБ-ЭКОЛОГИЯ» уже осуществляются на внутренний рынок и в страны Азии – Китай и Японию. В табл. 3 представлены цены реализации продукции за 1 м^3 и объёмы отгрузок в натуральном выражении (м^3) и в денежном выражении (тыс. руб.) по основным направлениям сбыта.

Таблица 3. Объёмы отгрузок по направлениям сбыта ООО «СИБ-ЭКОЛОГИЯ» за 2023 г.

Направления сбыта	**Цена за 1 м^3., руб.**	**Объём отгрузок**			
		Объём, м^3.	Уд. вес,%	Объём, тыс. руб.	Уд. вес, %
1	2	3	4	5	6
Китай	14 017	44 342, 16	68	621 544	76
Япония	32 288	1875,09	3	60 544	8
Внутренний рынок	9998	13 289, 26	23	132 866	16
Итого	–	59 506,51	100	814 954	100

Основным рынком сбыта в 2023 г. предприятия ООО «СИБ-ЭКОЛОГИЯ» является Китай, на который приходится 76 % выручки и 82 % объёма в натуральном выражении. Высокая доля поставок обусловлена тем, что собственные ресурсы Китая ограничены, поэтому данная страна занимает лидирующее место среди импортёров российской древесины. Однако, после того как Европа закрыла свои рынки для России, огромное количество поставщиков переориентировалось на Китай, поэтому китайский рынок древесины на сегодняшний день перенасыщен экспортёрами. Китайские покупатели, пользуясь ситуацией, активно сбивают цену, так как знают, что у экспортёров ограничен выбор рынков сбыта. В результате российские предприятия вынуждены продавать древесину в Китай с наименьшей рентабельностью.

Внутренний рынок остаётся стабильным и предсказуемым, на территории России осуществление поставок гораздо проще и дешевле, а также, в отличие от зарубежных поставок, нет ограничений. Но несмотря на это, уровень цен и спрос на пиломатериалы остаётся низким из-за высокой конкуренции среди отечественных производителей.

Япония же предлагает самую высокую цену за поставляемую продукцию, которая в 2,3 раза больше цены Китая, но занимает лишь 4 % выручки, из-за ограничений японских банков. Японский рынок очень выгодный, спрос есть, но увеличить поставки не получается, так как прямые банковские операции между российским предприятием и японскими импортерами в текущих условиях являются ограниченными.

Анализ нормативно-правовой базы Японии позволяет выделить три группы факторов, усложняющих прямые российско-японские торговые операций:

1) Япония, являясь участником «Большой семёрки», ввела санкционные ограничения, из-за чего российским поставщикам требуется специальное разрешение для осуществления любых платёжных операций;

2) обязательная регистрация трансграничных переводов для всех поставщиков платежных услуг;

3) российские банки также усложнили процедуры проведения международных платежей. Переводы в доллар США, японскую йену, евро проходят усиленную проверку, сроки зачисления средств составляют от 5 до 14 рабочих дней.

В связи с этим, рекомендуется ООО «СИБ-ЭКОЛОГИЯ» заключить договор с платёжным агентом, осуществляющим приём японских йен и их конвертацию в рубли с последующей выплатой на расчётный счёт ООО «СИБ-ЭКОЛОГИЯ» в России.

Платёжный агент – организация, принимающая платежи как посредник между клиентом и поставщиком (продавцом) товаров и услуг. Деятельность организации контролируется Федеральным законом № 103 «О деятельности по приёму платежей физических лиц, осуществляемой платёжными агентами», действующий с 2009 г. [16].

В сложившихся условиях платёжные агенты стали альтернативой банковским организациям для внешнеэкономической деятельности. В отличие от банков, которые действуют на основании лицензии и подчиняются нормам валютного контроля, платёжный агент работает по гражданско-правовому договору (агентский договор). Это позволяет использовать более гибкие схемы расчётов через дружественные юрисдикции (например, ОАЭ, Турцию) не нарушая при этом законодательство Российской Федерации [17].

Алгоритм взаимодействия ООО «СИБ-ЭКОЛОГИЯ» с платёжным агентом, который позволит перейти от мелких к крупным поставкам:

а) ООО «СИБ-ЭКОЛОГИЯ» с платёжным Агентом заключают договор о том, что Агент обязуется за вознаграждение получать от иностранного покупателя (Импортёра) платежи по экспортным контрактам и переводить их предприятию. В данном договоре прописываются права и обязанности сторон, размер вознаграждения (0,7–5 % от суммы) и порядок предоставления отчётности;

б) предприятие ООО «СИБ-ЭКОЛОГИЯ» выставляет японскому покупателю (Импортёру) инвойс на партию товара, где для оплаты указываются реквизиты платёжного агента или его субагента в третьей стране;

в) импортёр переводит деньги в йенах на счёт платёжного агента или его партнёра в Японии;

г) далее агент конвертирует полученные йены в рубли по согласованному с ООО «СИБ-ЭКОЛОГИЯ» курсу;

д) после конвертации платёжный агент внутри России переводит рубли на расчётный счёт российского банка ООО «СИБ-ЭКОЛОГИЯ»;

е) завершающим этапом является предоставление предприятию отчёта о выполненных действиях, подтверждение перевода денежных средств, акт оказанных услуг. Эти документы являются полностью законными для российской бухгалтерии и налоговой службы, так как операция проведена в рамках агентского договора [17].

В результате реализации данного мероприятия ООО «СИБ-ЭКОЛОГИЯ» сможет переориентировать часть поставок с китайского и внутреннего рынка на более маржинальный японский рынок.

Для достижения экономического эффекта рекомендуется управленческое решение: 1/3 объёма продукции, поставляемых в Китай и на внутренний рынок, перенаправить в Японию.

Следует отметить, что при заключении договора с платёжным агентом, цена за 1 м^3 продукции меняется с учётом комиссии агента, которая составляет от 0,7 % до 5 %. Для расчёта возьмём среднее значение 2,5 % и представим исходные данные и расчёт в табл. 4.

Таблица 4. Оценка изменения выручки при перераспределении поставок с Китая в Узбекистан

Рынок сбыта	Факт (2023 г.)		План	
	Объём, м^3	Выручка, тыс. руб.	Объём, м^3	Выручка, тыс. руб.
1	2	3	4	5
Китай	44 342,16	621 544	29 561,44	414 363
Япония	1875,09	60 544	21 085,56	663 791
Внутренний рынок	13 289,26	132 866	8859,51	88 577
Итого	59 506, 51	814 954	59 506,79	1 166 971

Рассчитан эффект от предложенного мероприятия:
Прирост выручки =

$$= 1\,166\,731 - 814\,954 = 351\,777 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{Темп прироста} = \frac{351\,777}{814\,954} \cdot 100\,\% = 43{,}2\,\%.$$

В итоге общая выручка ООО «СИБ-ЭКОЛОГИЯ», при неизменном годовом объёме поставок, увеличится на 351 777 тыс. руб., или на 43,2 %, и достигнет 1 166 731 тыс. руб. Таким образом, предложенное мероприятие обеспечивает значительный положительный экономический эффект даже с учётом затрат на услуги платёжного агента.

Кроме этого, в качестве нового азиатского рынка сбыта предлагается рассмотреть Узбекистан. Выбор обоснован следующими ключевыми факторами. Цена узбекского рынка сбыта (16 480 руб./м^2) занимает промежуточное положение между Японией и между Китаем. Таким образом, сотрудничество с Узбекистаном может обеспечить предприятию ООО «СИБ-ЭКОЛОГИЯ» дополнительную выручку.

Также стоить отметить, что цены на поставляемые пиломатериалы в Узбекистан устанавливаются в размере 16 480 руб./м^3. Для сравнения цен реализации продукции по направлениям сбыта представим данные в табл. 5.

Таблица 5. Цены реализации продукции ООО «СИБ-ЭКОЛОГИЯ»

Направления сбыта	Цена реализации, руб./м^3
Китай	14 017
Япония	32 288
Внутренний рынок	9998
Узбекистан	16 480

Исходя из данных табл. 5, можно увидеть, что цена узбекского рынка сбыта занимает промежуточное положение между Японией, цена которой на 15 808 руб./м^3 больше, и между Китаем, у которой цена реализации меньше на 2363 руб./м^3 в сравнении с Узбекистаном. Внутренний рынок остаётся самым низкорентабельным, цена реализации в сравнении с Японией меньше в 3,5 раза, а с Узбекистаном на 6482 руб./м^3. Таким образом, сотрудничество с Республикой Узбекистан может обеспечить предприятию ООО «СИБ-ЭКОЛОГИЯ» дополнительную выручку.

Так как цена реализации Китайского и внутреннего рынка сбыта ниже в сравнении с предлагаемым рынком, целесообразно 1/3 объёма продукции, поставляемого в Китай и на внутренний рынок, перераспределить на узбекское направление. Выход на новый рынок – Узбекистан и перераспределение части отгрузок на новое направление позволит увеличить выручку предприятия на 8 % за счёт более высокой цены, а также повысить эффективность экспортной деятельности ООО «СИБ-ЭКОЛОГИЯ» без увеличения совокупного объёма поставок (табл. 6).

Таблица 6. Оценка изменения выручки при перераспределении поставок с Китая в Узбекистан

Рынок сбыта	Факт (2023 г.)		План	
	Объём, м^3	Выручка, тыс. руб.	Объём, м^3	Выручка, тыс. руб.
1	2	3	4	5
Китай	44342,16	621 544	29561,44	414 363
Япония	1875,09	60 544	1875,09	60 544
Внутренний рынок	13289,26	132 866	8859,51	88 577
Узбекистан	–	–	19209,75	316 577
Итого	59506, 51	814 954	59506,79	880 061

Рассчитан эффект от предложенного мероприятия по перераспределению части продукции с Китая и внутреннего рынка на узбекское направление:

$$\Delta \text{ Выручка} = 880\,061 - 814\,954 = 65\,107 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{Темп прироста} = \frac{65107}{814954} \cdot 100\,\% = 8\,\%$$

Из данных табл. 3 можно увидеть, что предлагаемый рынок и перераспределение 1/3 объёма поставок с китайского и внутреннего рынков на новый узбекский является экономически целесообразным. Несмотря на сокращение объёма поставок в Китай с 44342,16 м^3 до 29561,44 м^3, и на внутренний рынок с 13289,26 м^3 до 8859,51 м^3 общая выручка компании увеличивается на 65 107 тыс. руб. руб. или 8 % за счёт более высокой цены, предлагаемой Узбекистаном.

Таким образом, выход на новый рынок – Узбекистан и перераспределение части отгрузок с китайского направления на узбекское позволит повысить эффективность экспортной деятельности ООО «СИБ-ЭКОЛОГИЯ» без увеличения совокупного объёма поставок.

Учитывая экономический эффект перераспределения части поставок на Японию и Узбекистан, была разработана стратегия распределения объёмов поставок на трёхлетний период. План предусматривает постепенное сокращение зависимости от традиционных рынков и наращивание отгрузок на более рентабельные направления (табл. 7).

Таблица 7. Стратегия распределения объёмов поставок ООО «СИБ-ЭКОЛОГИЯ»

№ п/п	Полный перечень рынков сбыта	Объёмы поставок, м^3			
		Факт (2023)	План 1	План 2	План 3
1	2	3	4	5	6
1	***Традиционные рынки***				
1.1	Китай	44 342, 16	14 780,72	11 085,54	7390,36
1.2	Япония	1875,09	21 085,56	24 780, 74	27 122,03
1.3	Внутренний рынок	13 289, 26	4 429,75	2 962,17	1974,78
2	***Новые рынки***				
2.1	Узбекистан	–	19 209, 75	20 686,33	23 027,61

Данная стратегия распределения объёмов поставок предполагает последовательный уход от зависимости от Китая и внутреннего рынка в связи с низкой рентабельностью продаж. Планируется сократить объём поставок в Китай с 44 342,16 м^3 до 7 390,36 м^3, а на внутренний рынок с 13 289,26 м^3 до 1 974,78 м^3. Высвобождающиеся объёмы перераспределяются в пользу более рентабельных направлений – Японии, где происходит увеличение объёма с 1875,09 м^3 до 27 122,03 м^3 и нового рынка Узбекистана, где планируется нарастить поставки до 23 027, 61 м^3.

Распределение объёмов поставок на более рентабельные направления сбыта позволяет ожидать повышение выручки предприятия ООО «СИБ-ЭКОЛОГИЯ».

В табл. 8 представлена прогнозная выручка в соответствии с предлагаемой стратегией распределения объёмов поставок.

Таблица 8. Прогнозная выручка предлагаемой стратегии распределения объёмов поставок ООО «СИБ-ЭКОЛОГИЯ»

№ п/п	Полный перечень рынков сбыта	Выручка, тыс. руб.			
		Факт (2023)	План 1	План 2	План 3
1	2	3	4	5	6
1.	**Традиционные рынки**				
1.1	Китай	621 544,00	207 181,35	155 386,01	103 590,68
1.2	Япония	60 544,00	663 773,43	780 097,70	853 801,50
1.3	Внутренний рынок	132 866,00	44 288,64	29 615,78	19 743,85
2.	**Новые рынки**				
2.1	Узбекистан	–	316 576,68	34 0910,72	379 495,01
3.	**Итого**	814 954,00	1 231 820,10	1 306 010,20	1 356 631,04
4.	**Отклонение, тыс. руб.**	–	+416 866,10	+491 056,20	+541 677,04
5.	**Темп прироста, %**	–	+51,15	+60,26	+66,47

Предлагаемая стратегия позволяет увеличить совокупную выручку предприятия ООО «СИБ-ЭКОЛОГИЯ» с 814 954 тыс. руб. до 1 356 631,04 в плановом периоде, что соответствует росту на 66,47 %.

Таким образом, основными направлениями сбыта к концу планового периода составят экспортные рынки с более высокой ценой реализации, что позволит повысить общую выручку предприятия при сохранении совокупного объёма поставок.

Заключение. Для обоснования целесообразности внедрения предлагаемых мероприятий была выполнена комплексная оценка их экономической эффективности. Рост выручки достигается без привлечения дополнительной рабочей силы, что создаёт предпосылки к росту производительности труда работников. За счёт предлагаемого мероприятия производительность труда возрастает на 66,47 % или на 2,75 млн руб. при той же численности работников.

При проведении оценки эффективности было определено, что внедрение предлагаемых мероприятий является эффективным, даёт финансовый результат, выраженный в повышении производительности труда, и рекомендуется к реализации. Практическая значимость работы заключается в том, что разработанные мероприятия могут быть использованы специалистами ООО «СИБ-ЭКОЛОГИЯ» и аналогичных организаций при разработке и реализации программ повышения производительности труда работников.

Литература

1. Производительность труда: сущность, формы проявления, уровень [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.eg-online.ru/article/51198/ Заглавие с экрана. (Дата обращения: 24.02.2026).
2. Что такое производительность труда и как её измерить: методы, показатели, формулы для расчёта [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.kdelo.ru/art/382366-proizvoditelnost-truda-formula-18-m8. Заглавие с экрана. (Дата обращения: 24.02.2026).
3. Стражев В.И. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности [Текст]: учебник / Под общ. ред. В.И. Стражева. М.: КноРус, 2022. 324 с.
4. Исследование факторов, влияющих на производительность труда в металлургии [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://elar.urfu.ru/bitstream/10995/116701/1/978-5-91256-557-1_2022_175.pdf. Заглавие с экрана. (Дата обращения: 28.02.20026)
5. Побиянская А.В. Влияние цифровизации на качество использования рабочего времени [Текст] / А.В. Побиянская, Е.А. Киперват // Экономика труда. 2020. Т. 6, № 3. С. 1169–1178.
6. Масыч М.А. Технологии использования интеллектуальных ресурсов в контексте необходимости повышения производительности труда в условиях цифровой экономики [Текст] / М.А. Масыч // Вопросы инновационной экономики. 2024. № 4. С. 1443–1458.
7. Краснопевцева И.В. Анализ факторов макро-, мезо-, и микроуровня, определяющих динамику производительности труда на промышленных предприятиях [Текст] / И.В. Краснопевцева // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Экономика и управление. 2022. № 1. С. 4–11.
8. Круглов Д.В. Производительность труда как ключевой фактор экономического роста. [Текст] / Д.В. Круглов, О.С. Резникова, Ю.В. Плакса // Креативная экономика. 2023. № 3. С. 1137–1148.
9. Гаврилов Р.В. Производительность труда: показатели планирования и методы измерения: учеб. пособие [Текст] / Р.В. Гаврилов. М., 2021. 123 с.
10. Смирнова Е.А. Методологические аспекты измерения производительности труда / Е.А. Смирнова, Е.А. Тарасова, М.В. Постнова // Экономика труда. 2024. Т. 5, № 4. С. 1263–1276.
11. Как измерить производительность труда: показатели, формулы и факторы роста [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.profdelo.com/blog/kak-izmerit-proizvoditelnost-truda-pokazateli-formuly-i-faktory-rosta/#15 – Заглавие с экрана. – (Дата обращения: 25.02.2026).
12. Кучина Е.В. Методологические подходы к оценке производительности труда на микроуровне. [Текст] / Е.В. Кучина, А.К. Тащев // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. 2023. № 2. С. 42–47.
13. Закирьянова Л.Р. Производительность труда как основной показатель эффективности трудовой деятельности / Л.Р. Закирьянова // Молодежь и наука. 2021. № 4–3. С. 18.
14. Иванов А.О. Роль повышения производительности труда при стимулировании социально-экономического развития [Текст] / А.О. Иванов // Экономика труда. 2021. Т. 7, № 3. С. 237–252.
15. Стародубцева Е.Б. ESG-развитие российских компаний: ориентир на рынки азиатско-тихоокеанского региона и ближнего востока [Текст] / Е.Б. Стародубцева // Вестник ГУУ. 2023. № 5. С. 3.
16. Федеральный закон «О деятельности по приёму платежей физических лиц, осуществляемой платежными агентами» от 03.06.2009 №103-ФЗ (последняя редакция). – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_88274/ – (Дата обращения: 20.05.2026).
17. Как оплатить инвойс в Японию: полное руководство по оформлению и подготовке инвойса [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.klerk.ru/blogs/finmarket/665482/?srsltid=AfmBOoqHeEjFVhIkjgLeltJNBfoZYD6bRYYn_6XlnrsM1GCwQbASijua – Заглавие с экрана. (Дата обращения: 20.05.20026).

References

1. Labor productivity: essence, forms of manifestation, level [Electronic resource]. Access mode: https://www.eg-online.ru/article/51198/ Title from screen. (Date of access: 24.02.2026).
2. What is labor productivity and how to measure it: methods, indicators, calculation formulas [Electronic resource]. – Access mode: https://www.kdelo.ru/art/382366-proizvoditelnost-truda-formula-18-m8 Title from screen. (Date of access: 24.02.2026).
3. Strazhev, V.I. Analysis of economic activity in industry [Text]: Textbook / Ed. by V.I. Strazhev. Moscow: KnoRus, 2022. 324 p.
4. Study of factors influencing labor productivity in the metallurgical industry [Electronic resource]. Access mode: https://elar.urfu.ru/bitstream/10995/116701/1/978-5-91256-557-1_2022_175.pdf Title from screen. – (Date of access: 28.02.2026).
5. Pobiyanskaya A. V. The impact of digitalization on the quality of working time utilization [Text] / A.V. Pobiyanskaya, E.A. Kipervar // Labor Economics. 2020. Vol. 6, No. 3. P. 1169–1178.
6. Masych M. A. Technologies for utilizing intellectual resources in the context of the need to increase labor productivity within the digital economy [Text] / M.A. Masych // Russian Journal of Innovation Economics. 2024. No. 4. P. 1443–1458.
7. Krasnopevtseva I.V. Analysis of macro-, meso-, and micro-level factors determining labor productivity dynamics at industrial enterprises [Text] / I.V. Krasnopevtseva // Science Vector of Togliatti State University. Economics and Management. 2022. No. 1. P. 4–11.
8. Kruglov D.V. Labor productivity as a key factor of economic growth [Text] / D.V. Kruglov, O.S. Reznikova, Yu.V. Plaksa // Creative Economy. 2023. No. 3. P. 1137–1148.
9. Gavrilov R.V. Labor productivity: planning indicators and measurement methods: a study guide [Text] / R.V. Gavrilov. Moscow, 2021. 123 p.
10. Smirnova E.A. Methodological aspects of measuring labor productivity / E.A. Smirnova, E.A. Tarasova, M.V. Postnova // Russian Journal of Labor Economics. 2024. Vol. 5, No. 4. P. 1263–1276.
11. How to measure labor productivity: indicators, formulas, and growth factors [Electronic resource]. – Access mode: https://www.profdelo.com/blog/kak-izmerit-proizvoditelnost-truda-pokazateli-formuly-i-faktory-rosta/#15 – Title from screen. – (Date of access: 25.02.2026).
12. Kuchina E.V. Methodological approaches to assessing labor productivity at the micro-level [Text] / E.V. Kuchina, A.K. Tashchev // Bulletin of South Ural State University. Series: Economics and Management. 2023. No. 2. P. 42–47.
13. Zakiryanova L.R. Labor productivity as a key indicator of labor activity efficiency [Text] / L.R. Zakiryanova // Youth and Science. 2021. No. 4–3. P. 18.
14. Ivanov A.O. The role of increasing labor productivity in stimulating socio-economic development [Text] / A.O. Ivanov // Labor Economics. 2021. Vol. 7, No. 3. P. 237–252.
15. Starodubtseva E.B. ESG development of Russian companies: focusing on Asia-Pacific and Middle East markets [Text] / E.B. Starodubtseva // Bulletin of the State University of Management (GUU). 2023. No. 5. P. 3.
16. Federal Law No. 103-FZ of June 3, 2009, "On the Activity of Accepting Payments from Individuals Carried Out by Payment Agents" (latest revision). Access mode: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_88274/ – (Date of access: May 20, 2026).
17. How to pay an invoice to Japan: a complete guide to processing and preparing an invoice [Electronic resource]. Access mode: https://www.klerk.ru/blogs/finmarket/665482/?srsltid=AfmBOoqHeEjFVhIkjgLeltJNBfoZYD6bRYYn_6XlnrsM1GCwQbASijua – Title from screen. (Date of access: May 20, 2026).