АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОДУКЦИИ ООО «SAM PULSAR DISTRIBUTORS»

Мусаева Шоира Азимовна
Профессор Самаркандского института экономики и сервиса
Orsid code -0009-0000-9577-6976
https://doi.org/10.5281/zenodo.22952961

Аннотация. *В данной статье рассматривается современные подходы к управлению ассортиментом, особенности работы с торговыми точками и состояние системы дистрибьюции, высокий уровень продаж, сезонный характер спроса на безалкогольные напитки и эффективность работы отдела продаж и логистики предприятия*
Ключевые слова: *Предприятия, товар, прибыль, дистрибьютор, эффективность, качества.*
Annotatsiya. *Ushbu maqolada mahsulot assortimentini boshqarishning zamonaviy yondashuvlari, chakana savdo shoxobchalari bilan ishlashning o‘ziga xos jihatlari, taqsimlash tizimining holati, yuqori savdo hajmlari, alkogolsiz ichimliklarga bo‘lgan talabning mavsumiyligi hamda kompaniyaning savdo va logistika bo‘limlari faoliyatining samaradorligi tahlil qilinadi.*
Kalit so‘zlar: *Korxonalar, mahsulot, foyda, distribyutor, samaradorlik, sifat.*
Abstract. *This article examines modern approaches to product assortment management, the specifics of working with retail outlets, the state of the distribution system, high sales volumes, the seasonal nature of demand for non-alcoholic beverages, and the operational efficiency of the company's sales and logistics departments.*
Keywords: *Enterprises, product, profit, distributor, efficiency, quality.*

Введение. Одним из таких направлений является совершенствование системы дистрибуции, включающее оптимизацию каналов распределения товаров, внедрение современных логистических технологий и повышение качества доставки товаров до потребителей. Особое значение данная проблема приобретает в условиях цифровизации экономики, когда активно развиваются электронная коммерция, автоматизация логистических процессов и новые формы взаимодействия с клиентами. В Республике Узбекистан вопросы повышения эффективности дистрибуции также становятся приоритетными, поскольку развитие логистической инфраструктуры и внедрение цифровых решений напрямую влияют на конкурентоспособность предприятий. Современная система дистрибуции представляет собой сложный комплекс организационных, экономических и технологических процессов, направленных на обеспечение эффективного движения товаров. Она включает не только физическое перемещение продукции, но и управление информационными потоками, взаимодействие с посредниками, организацию хранения, транспортировки и реализации товаров.

Анализ литературы по теме На основе зарубежного опыта следует отметить, что Вопросы развития безналичных платежей и цифровизации финансового сектора Узбекистана в последние годы получили широкое освещение как в научных исследованиях, так и в аналитических обзорах и их практическим применением занимались многие экономисты, в

том числе М. Портер, Д. Эванс, И. Ансофф, М. Берман, М. Голубков, П. Самуэльсон, Д. К ним можно отнести таких известных ученых, как Маршалл.

Необходимо отметить ученых, внесших большой вклад в развитие теории маркетинга, при этом исследования, проводимые в области маркетинга в нашей стране на протяжении многих лет, базировались на национальных особенностях. К ним можно отнести Ж.Зайналов, Э.Шавкиев, М.Мухаммедов, М. Шарифходжаева, Ш. Эргашходжаева, Ш.Мусаева и других.

Методология исследования. В исследовании использовался систематический подход, маркетинговый анализ, бенчмаркинг и цифровые показатели. Для сбора и анализа данных с платформ социальных сетей применялись методы массового наблюдения.

Анализ результата. ООО «SAM PULSAR DISTRIBUTORS» реализует напитки 40 видов асортиментов весь асартимент можно объединить на 3 группы . Проведем анализ годовой объема. Годовой объем закупки и реализации напитков ООО «SAM PULSAR DISTRIBUTORS»

Напитки PULS 1,5 л
Цена за 1 шт — 4 500 сум
В 1 блоке — 6 шт

Таблица 1.

Годовой объем закупки и реализации напитков PULS

Месяц	Тархун (шт)	Апельсин (шт)	Дюшес (шт)	Кола (шт)	Лимоновый (шт)	Малиновый (шт)	Общий объем (шт)	Общая сумма (сум)
Январь	1 200	1 100	950	1 500	1 000	900	6 650	29925 000
Февраль	1 250	1 150	1 000	1 600	1 050	950	7 000	31500 000
Март	1 400	1 300	1 100	1 850	1 200	1 050	7 900	35550 000
Апрель	1 550	1 450	1 250	2 000	1 350	1 200	8 800	39600 000
Май	1 700	1 600	1 400	2 250	1 500	1 350	9 800	44100 000
Июнь	1 900	1 750	1 550	2 500	1 700	1 500	10 900	49050 000
Июль	2 100	1 950	1 700	2 800	1 900	1 700	12 150	54675 000
Август	2 000	1 900	1 650	2 700	1 850	1 650	11 750	52875 000
Сентябрь	1 800	1 700	1 500	2 400	1 650	1 450	10 500	47250 000
Октябрь	1 650	1 550	1 350	2 200	1 500	1 300	9 550	42975 000
Ноябрь	1 500	1 400	1 250	2 000	1 350	1 150	8 650	38925 000
Декабрь	1 700	1 600	1 400	2 300	1 550	1 350	9 900	44550 000

Анализ реализации напитков PULS в результате проведенного анализа установлено, что наибольшим спросом среди напитков PULS пользовался вкус «Кола». На протяжении всего года объемы реализации данного напитка превышали показатели других видов продукции. Особенно высокий уровень продаж наблюдался в летний период — с июня по август, что связано с сезонным увеличением спроса на прохладительные напитки.

Также стабильным спросом пользовались напитки «Тархун» и «Апельсин». Наименьший объем продаж наблюдался у напитка «Малиновый». Общий объем реализации продукции PULS за анализируемый период показал положительную динамику, что

свидетельствует об эффективной системе дистрибуции ООО «SAM PULSAR DISTRIBUTORS».

Таким образом, можно сделать вывод о том, что продукция PULS занимает значительную долю в общем объеме продаж предприятия. Рост реализации в летние месяцы подтверждает сезонный характер спроса на безалкогольные напитки и эффективность работы отдела продаж и логистики предприятия

Закупка и реализация энергетических напитков GALAXY 450 ml

Цена за 1 шт — 8 500 сум

В 1 блоке — 12 шт

Таблица 2.

Годовой объем закупки и реализации напитков GALAXY

Месяц	**Количество (шт)**	**Количество блоков**	**Общая сумма (сум)**
Январь	2 500	208	21 250 000
Февраль	2 700	225	22 950 000
Март	3 000	250	25 500 000
Апрель	3 300	275	28 050 000
Май	3 600	300	30 600 000
Июнь	4 000	333	34 000 000
Июль	4 500	375	38 250 000
Август	4 300	358	36 550 000
Сентябрь	3 900	325	33 150 000
Октябрь	3 500	291	29 750 000
Ноябрь	3 100	258	26 350 000
Декабрь	3 400	283	28 900 000

Анализ реализации энергетических напитков GALAXY

Анализ показал, что реализация энергетических напитков GALAXY увеличивалась постепенно в течение первого полугодия. Максимальные показатели продаж были достигнуты в июле и августе. Основной причиной роста спроса является увеличение потребления энергетических напитков среди молодежи в летний сезон.

Во втором полугодии наблюдается незначительное снижение объемов реализации, однако спрос на продукцию остается стабильным. Это свидетельствует о высокой конкурентоспособности продукции на рынке.

Следовательно, энергетические напитки GALAXY являются одним из наиболее прибыльных направлений деятельности предприятия. Стабильный спрос обеспечивает увеличение товарооборота и положительно влияет на финансовые результаты ООО «SAM PULSAR DISTRIBUTORS».

Закупка и реализация напитков MOHITO 450 ml
Виды: Классический и Клубничный
Цена за 1 шт — 9 550 сум
В 1 блоке — 12 шт

Таблица 3.

Годовой объем закупки и реализации напитков MOHITO

Месяц	**Классический**	**Клубничный**	**Общий объем (шт)**	**Общая сумма (сум)**
Январь	1 000	850	1 850	17 667 500
Февраль	1 050	900	1 950	18 622 500
Март	1 150	1 000	2 150	20 532 500
Апрель	1 300	1 100	2 400	22 920 000
Май	1 450	1 250	2 700	25 785 000
Июнь	1 650	1 400	3 050	29 127 500
Июль	1 850	1 600	3 450	32 947 500
Август	1 800	1 550	3 350	31 992 500
Сентябрь	1 600	1 400	3 000	28 650 000
Октябрь	1 450	1 250	2 700	25 785 000
Ноябрь	1 300	1 100	2 400	22 920 000
Декабрь	1 500	1 300	2 800	26 740 000

Анализ реализации напитков MOHITO проведенный анализ показывает, что наибольший объем продаж напитков MOHITO приходится на летний период. Наиболее востребованным видом продукции является классический MOHITO, объем реализации которого превышает продажи клубничного вкуса практически во всех месяцах года.

Рост объемов продаж в теплое время года объясняется повышенным спросом потребителей на освежающие напитки. В осенне-зимний период наблюдается снижение реализации продукции.

На основании проведенного анализа можно сделать вывод, что напитки MOHITO имеют устойчивый спрос на рынке безалкогольной продукции. Предприятию рекомендуется увеличить объемы закупок в летний сезон для повышения эффективности продаж и роста прибыли предприятия.

Следующим этапом анализа является изучение 2025 года динамики реализации напитков PULS по месяцам

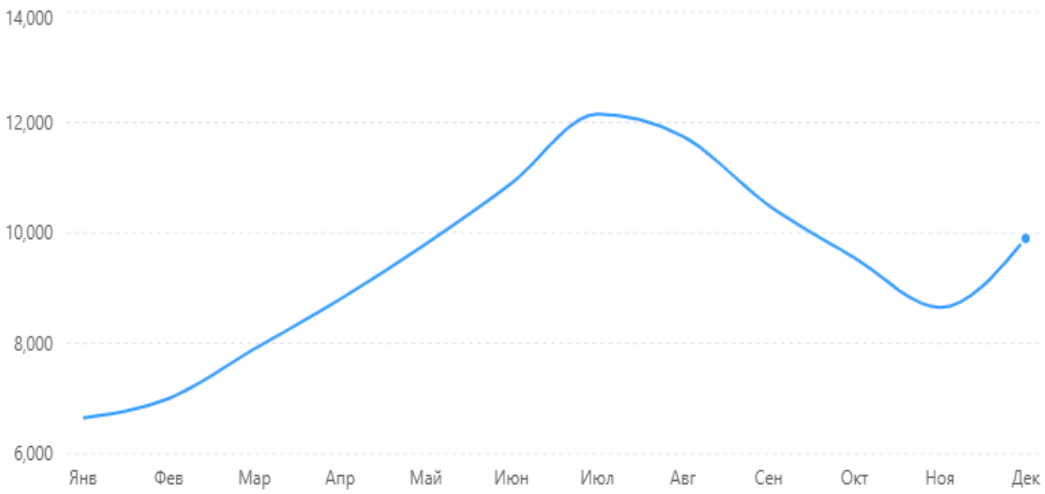


Рисунок 1. Динамика общего объема продаж напитков PULS за 12 месяцев**.**

Согласно представленной диаграмме, объем реализации напитков PULS постепенно увеличивался с начала года и достиг максимального значения в июле. Основной причиной роста продаж является сезонное увеличение спроса на прохладительные напитки в летний период.

Начиная с сентября наблюдается постепенное снижение объемов реализации продукции. Несмотря на это, показатели продаж остаются стабильными, что свидетельствует о наличии постоянного спроса на продукцию предприятия.

Таким образом, анализ динамики продаж показывает, что деятельность ООО «SAM PULSAR DISTRIBUTORS» зависит от сезонных факторов. Наиболее высокий уровень товарооборота наблюдается в летние месяцы, что положительно влияет на прибыль и эффективность работы предприятия.

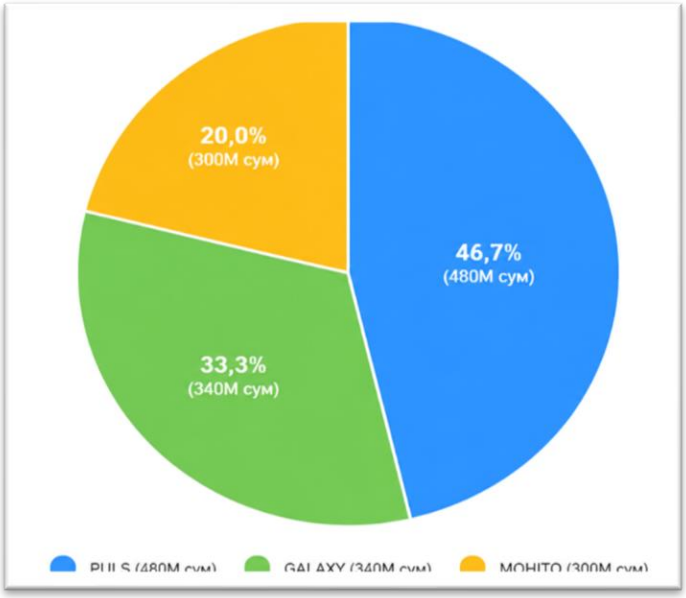


Рисунок 2. Структура реализации продукции ООО «SAM PULSAR DISTRIBUTORS»

На основании представленной диаграммы можно сделать вывод, что наибольшую долю в объеме реализации продукции ООО «SAM PULSAR DISTRIBUTORS» занимает напиток

PULS, объем продаж которого составляет 480 млн сум. Данный показатель свидетельствует о высокой востребованности продукции среди потребителей и эффективной системе дистрибуции данного товара.

Второе место по объему продаж занимает напиток GALAXY с показателем 340 млн сум. Это указывает на стабильный спрос и перспективность дальнейшего расширения продаж данной продукции.

Наименьший объем реализации наблюдается у напитка MOHITO — 300 млн сум, однако данный показатель также остается достаточно высоким и подтверждает наличие устойчивого спроса на товар.

В заключение можно сказать структура продаж предприятия показывает, что основную прибыль компании формируют напитки PULS и GALAXY. Для повышения эффективности деятельности предприятия рекомендуется усилить маркетинговое продвижение продукции MOHITO, а также продолжить развитие каналов дистрибуции наиболее популярных товаров.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Мирзиёев Ш.М. Стратегия Нового Узбекистана. – Т.: Узбекистон, 2021. – 445 с.
2. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. – Москва: Финансы и статистика, 2018. – 528 с.
3. Котлер Ф., Келлер К.Л. Маркетинг менеджмент. – Санкт-Петербург: Питер, 2022. – 848 с.
4. Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок. – Санкт-Петербург: Питер, 2019. – 800 с.
5. Мусаева Ш.А. Интегрированные маркетинговые коммуникации. Учебное пособие издательство «Махорат», Самарканд - 2022.
6. Мусаева Ш.А. Маркетинговые исследования. Учебник ООО «СТАР-СЕЛ» издательско-творческий отдел. Самарканд-2024