

## **ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РОСТА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОДАЖ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ**

**Воеводина Марина Михайловна,**

доцент кафедры финансов и бухгалтерского учета

sem\_mm@mail.ru

**Березина Юлия Геннадьевна**

магистрант 3 курса ЭЗМ31ЭБ гр.

Института экономики и управления

berezina@yandex.ru

**Степанова Ольга Ивановна**

обучающийся ЭЗБ51ЭБ гр.

Института экономики и управления

stepanova2384@mail.ru

**Ершова Вероника Олеговна**

обучающийся ЭЗБ51ЭБ гр.

Института экономики и управления

ershovavo@mail.ru

ФГБОУ ВО Мичуринский ГАУ,

г. Мичуринск, Россия

Аннотация. В статье проведен анализ объемов продаж основных сельскохозяйственных культур, уровня товарности сельскохозяйственного производства, факторный анализ уровня рентабельности производства основных видов товарной продукции СХПК «Родина» Мичуринского района Тамбовской области.

Ключевые слова. Объемы продаж основных сельскохозяйственных культур, уровень товарности сельскохозяйственного производства, факторный анализ уровня рентабельности производства основных видов товарной продукции.

Финансовые результаты находятся в тесной взаимосвязи с объемами реализации продукции сельхозпроизводства. В таблице 1 рассмотрим динамику объемов продаж основных сельскохозяйственных культур в СХПК «Родина».

Таблица 1

Динамика объемов продаж основных сельскохозяйственных культур  
в СХПК «Родина» в 2015–2017 гг., ц

Вид продукции	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Отклонение 2017 г. от 2015 г.	
				(+,–)	%
Зерновые и зернобобовые, в том числе	188035	120284	113900	-74135	-39
Пшеница	46416	62956	69301	22885	49
Гречиха	1564	1210	65	-1499	-96
Кукуруза	50948	15998	22076	-28872	-57
Ячмень	85195	29720	22175	-63020	-74
Горох	2497	785	1471	-1026	-41
Овес	476	4112	283	-193	-41
Прочие зерновые и зернобобовые	939	5503		-939	-100
Подсолнечник	33416	18006	39190	5774	17
Сено всех видов	–	–	2304	2304	–

Как показали наши исследования, за период 2015–2017 годы объемы продаж зерна практически всех видов существенно сократились, что стало результатом снижения валовых сборов из-за неблагоприятных погодноклиматических условий и изменения структуры посевов зерновых культур. Исключение составила основная зерновая культура – пшеница, объемы продаж которой возросли на 22885 центров, что составляет 49 % от уровня 2015 года. Это свидетельствует о снижении уровня диверсификации и росте глубины специализации отрасли растениеводства в хозяйстве. Также на 22885ц (на 17 %) увеличился объем продаж семян подсолнечника, что является положительным фактором, так как данная культура является более интенсивной по сравнению с зерновыми.

Важнейшим непроизводственным фактором, влияющим на объем продаж, является уровень товарности производства сельхозкультур, который

показывает нам: какую часть валовой продукции сельхозпредприятие реализует, и следовательно, от этого зависит доля чистого дохода трансформированная в прибыль. Рассмотрим уровень товарности агропроизводства в СХПК «Родина» в таблице 2.

Таблица 2

Динамика уровня товарности сельскохозяйственного производства  
в СХПК «Родина» в 2015–2017 гг.

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Отклонение 2017 г. от 2015 г.
Объем производства, ц				
– зерно	142274	132926	201848	25654
– подсолнечник	35099,36	27275	24096	4033
Объем реализации, ц				
– зерно	188035	120284	113900	20744
– подсолнечник	33416	18006	39190	858
Уровень товарности, %				
– зерно	132,2	90,5	56,4	-75,7
– подсолнечник	95,2	66,0	162,6	67,4

На основании данных таблицы 2 можно сделать вывод о снижении уровня товарности производства зерна всех видов на 75,7 процентных пункта. Это вызвано тем, что руководство исследуемого предприятия приняло решение о сокращении продаж зерна в 2017 году из-за низкого уровня цен и закладке его на хранение с последующей реализацией в будущем при восстановлении рынка сбыта. Подобные мероприятия позволили реализовать семена подсолнечника урожая 2016 года в 2017 году, в период пика сбытовых цен, что позволило получить дополнительную прибыль, чем и объясняется уровень товарности этой отрасли в 2017 году достигший 162 %.

Другим важнейшим направлением улучшения финансовых результатов является снижение уровня производственных затрат и полной себестоимости произведенной продукции. Главным преимуществом этого направления является то, что большинство факторов влияющих на себестоимость продукции и размер производственных издержек являются субъективными, то есть носят управляемый характер, а следовательно, возможно их регулирование при

принятии правильных управленческих решений со стороны менеджмента исследуемого хозяйства. [2]

Как показали наши исследования, за период 2016–2017 годы уровень рентабельности производства и реализации основных видов продукции существенно сократился. Так рентабельность товарного производства зерна упала с 33,1 % до уровня 0,5 %, то есть практически до точки безубыточности (нулевой доходности).

Таблица 3

Факторный анализ уровня рентабельности производства основных видов товарной продукции СХПК «Родина» в 2016–2017 годах.

Виды продукции	Цена продаж 1 ц,руб.		Полная себестоимость 1ц,руб.		Уровень рентабельности, %			Отклонения (+,-)		
	2016г.	2017 г.	2016 г.	2017 г.	2016 г.	усл.	2017г	Всего	в т. ч. за счет	
									цены	себест.
Зерно	885,3	725,6	665,4	722,2	33,1	9,0	0,5	-32,6	-24,0	-8,6
Подсолнечник	2278,0	1645,1	1043,8	1675,1	118,2	57,6	41,2	-77,0	-60,6	-16,4

Причем это снижение происходило как за счет роста себестоимости, так и за счет сокращения суммы выручки от реализации зерна, а следовательно динамики сбытовых цен. Так за счет роста себестоимости продукции уровень рентабельности зернового производства сократился на 8,6, а за счет снижения цен продажи на 24 процентных пункта. Аналогичная ситуации наблюдалась в отрасли товарного производства семян подсолнечника. За период исследования уровень рентабельности сократился со 118,2 % в 2016 году до 41,2 % в 2017 году, то есть на 77 процентных пункта. За счет роста себестоимости продукции уровень рентабельности производства подсолнечника сократился на 16,4, а за счет снижения цен продажи на 60,6 процентных пункта. Приведенные факты свидетельствуют о том, что в 2016–2017 годах себестоимость продукции растениеводства росла из-за увеличения стоимости производственных ресурсов, а сбытовые цены на готовую сельхозпродукцию на локальном рынке, напротив, сокращались, что свидетельствует о возникновении диспаритета цен и кризисе товарного сельхозпроизводства.

В заключение нашего аналитического исследования представляется целесообразным изучить основные потенциальные направления роста эффективности продаж сельхозпродукции. Основным количественным показателем характеризующим реализацию продукции сельскохозяйственного производства является объем выручки. Данный показатель является важнейшей характеристикой товарной политики сельхозпредприятия, который в свою очередь зависит от двух главных факторов объема продаж сельхозпродукции и цены ее реализации. Объем продаж формируется в зависимости от валовых сборов сельхозкультур, запасов продукции урожаев прошлых лет на складах предприятия, уровня товарности сельхозпроизводства. Большое значение имеет в данной связи рациональная организация складского хозяйства и наличие мощностей для хранения сельхозпродукции, что позволяет хозяйству продавать свою продукцию в период наиболее высоких (пиковых) цен. Уровень цен реализации сельхозпродукции является объективным фактором, который напрямую не зависит от сельхозпредприятия, а определяется текущей конъюнктурой сбытовых рынков. Но при этом, на местном локальном рынке сбыта сельхозпродукции предприятие может косвенно влиять на цену продаж путем осуществления товарных и закупочных интервенций. [1]

Для получения максимальной выручки и улучшения финансовых результатов СХПК «Родина» может использовать два основных направления товарной политики:

1. Увеличение объема продаж сельхозпродукции. Этот фактор предполагает наиболее полно задействовать внутрихозяйственные резервы, к которым относятся увеличение валовых сборов за счет роста урожайности и посевных площадей, сокращение внутрихозяйственного потребления и увеличение товарности сельхозпроизводства. Из-за низких цен на зерно на локальном рынке, сложившихся в 2017 году, СХПК «Родина» почти половину урожая заложило на хранение с последующей реализацией после стабилизации рынка. Таким образом, в 2018 году предприятие может реализовать зерна больше чем объемы валовых сборов. Если в качестве прогноза валовых сборов

принять среднее значение за последние пять лет, с учетом запасов находящихся на хранении, то мы определим прогнозное значение продаж зерна в размере 247170 ц. Таким образом, уровень товарности потенциально составит 110 %. По подсолнечнику запасы урожаев прошлых лет были реализованы в 2017 году, поэтому рост объем продаж возможен только за счет роста валовых сборов, среднее значение которых за пять лет составляет 28915,2 ц, что при уровне товарности в 89,4 % позволит реализовать 25850,2 ц семян. Это меньше уровня 2017 года на 34 % из-за продажи в этом году запасов семян урожаев прошлых лет.

2. Увеличение цен реализации продукции сельхозпроизводства. Как указывалось выше, цена продажи не является управляемым фактором, но хозяйство может выходить со своей продукцией на новые сбытовые рынки, где сложились наиболее выгодные условия.

### **Список литературы**

1. Воеводина, М.М., Печинникова, Н.В. Совершенствование учета продаж сельскохозяйственной продукции [Текст]. // Под общей редакцией доктора экон. наук, профессора Н.Н. Бондиной. Бухгалтерский учёт, анализ, аудит и налогообложение: проблемы и перспективы: сборник статей VI Всероссийской научно-практической конференции. / МНИЦ ПГАУ. – Пенза: РИО ПГАУ, 2018. -222 с. (с. 43–46)

2. Воеводина, М.М., Печинникова, Н.В., Теоретические аспекты учетно-аналитического обеспечения продаж сельскохозяйственной продукции [Текст]. // Под общей редакцией доктора экон. наук, профессора Н.Н. Бондиной. Бухгалтерский учёт, анализ, аудит и налогообложение: проблемы и перспективы: сборник статей VI Всероссийской научно-практической конференции. / МНИЦ ПГАУ. – Пенза: РИО ПГАУ, 2018. -222 с. (с. 40–43)

# MAIN DIRECTIONS OF GROWTH OF EFFICIENCY OF SALES OF AGRICULTURAL PRODUCTS

**Voevodina M.M.**,

sem\_mm@mail.ru

**Berezina Y.G.**

berezina@yandex.ru

**Stepanova O.I.**

stepanova2384@mail.ru

**Ershova V.O.**

ershovavo@mail.ru

Michurinsk State Agrarian University,

Michurinsk, Russia

ershovavo@mail.ru

**Annotation.** The article analyzes the sales volumes of the main crops, the level of marketability of agricultural production, factor analysis of the level of profitability of production of the main types of commercial products of SHPK "Rodina" of Michurinsky district of the Tambov region.

**Keyword.** Sales volumes of the main crops, the level of marketability of agricultural production, factor analysis of the level of profitability of production of the main types of commodity products.