

АНАЛИЗ ПРОДАЖ ПРОДУКЦИИ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Воеводина Марина Михайловна,

доцент кафедры финансов и бухгалтерского учета
Мичуринский государственный аграрный университет,
г. Мичуринск, РФ.
sem_mm@mail.ru

Плахотник Дарья Владимировна

магистрант 3 курса Института экономики и управления
Мичуринский государственный аграрный университет,
г. Мичуринск, РФ

Аннотация. В статье представлен анализ продаж сельскохозяйственной продукции в СХПК «Родина»

Ключевые слова. Объем продаж, факторы, выручка от реализации, рентабельность, цены реализации.

Объемы продаж сельхозпродукции влияют на объемы выручки, которые в конечном итоге влияют на финансовые результаты производственно-сбытовой деятельности. Главные преимущества данного исследования состоят в том, что позволяет исключить влияние ценового фактора, а следовательно и инфляционных процессов [1, 3-6]. В таблице 1 рассмотрим динамику объемов продаж основных видов сельхозпродукции.

Таблица 1 – Анализ динамики объемов продаж основных видов продукции сельского хозяйства СХПК «Родина», ц

Наименование культур	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Отклонение 2018г. от 2016г.	
				ц	%
Зерновые и зернобобовые,	120284	113900	204274	83990	69,8
в том числе:					
Пшеница	62956	69301	90818	27862	44,3
Гречиха	1210	65	1633	423	35,0
Кукуруза	15998	22076	47476	31478	196,8
Ячмень	29720	22175	49368	19648	66,1
Зернобобовые	6288	1471	10036	3748	59,6
Овес	4112	283	4943	831	20,2
Подсолнечник	18006	39190	22535	4529	25,2
Сено всех видов		2304	1809	1809	-

По данным таблицы 1 видно, что объемы реализации всех без исключения видов сельскохозяйственной продукции СХПК «Родина» имели тенденцию к росту. Наибольший прирост наблюдается по зерну всех видов – 69,8%. Среди зерновых наиболее быстро увеличивался объем реализации кукурузы – на 196,8% от уровня 2016 года, что связано с тем, что эта культура является высокорентабельной и хозяйство активно увеличивает площадь ее посевов. Также в СХПК «Родина» за период исследования значительно увеличился объем продаж зернобобовых культур (горох и соя) и ячменя, причем большую часть реализуемого ячменя составляет пивоваренное зерно, что

свидетельствует о его высоком качестве. Объемы продаж семян подсолнечника масличного за период исследования значительно колебались, и в целом за период наблюдения возросли на 25,2%. Колеблемость этого показателя вызвана влиянием урожайности и погодных условий, а также тем, что часть урожая в СХПК «Родина» закладывается на хранение, чтобы реализовать ее в последующем, в период максимальных цен. В структуре сельхозугодий СХПК «Родина» присутствуют естественные и культурные сенокосы, а отрасль животноводства была ранее ликвидирована. Начиная с 2017 года, хозяйство заготавливает сено и продает его на сторону, получая дополнительную выручку.

На финансовый результат от реализации продукции оказывают влияние уровень затрат в сочетании с объемом выручки от реализации сельхозпродукции. В свою очередь, объемы выручки также зависят от ряда внешних факторов: цены реализации и объема реализации продукции [8, 10, 11].

В таблице 2 представлены результаты факторного анализа объемов выручки от реализации основных видов продукции хозяйства.

Таблица 2 – Анализ влияния основных факторов на объемы выручки от реализации продукции сельхозпроизводства СХПК «Родина» в 2017-2018 гг.

Виды продукции	Объем продаж, ц		Отношение отчетного года к баз. году	Средняя цена продаж 1ц, руб.		Выручка от продаж, тыс. руб.			Изменение выручки от продаж, тыс. руб.		
	Баз. год	Отч. год		Баз. год	Отч. год	Баз. год	Отч. год	Объем отч. цены баз. года	Всего	в т.ч. за счет изменения	
										объёма продаж	средней цены
Зерно	113900	204274	179,3	725,57	880,75	82642	179915	148214,33	97273	65572,33	31700,67
подсолнечник	39190	22535	57,5	1645,11	1881,38	64472	42397	37072,63	-22075	-27399,37	5324,37

По данным таблицы 2 видно, объем выручки от реализации зерна за период 2017-2018 года возрос на 97273 тыс. руб., что стало совместным результатом роста цены реализации (на 31700,67 тыс. руб.) и увеличения объема продаж (на 65572,33 тыс. руб.). Выручка от реализации семян подсолнечника

сократилась на 22075 тыс. руб., что произошло за счет сокращения объема продаж (на 27399,37 тыс. руб.), которое было несколько компенсировано за счет роста цены реализации (на 5324,37 тыс. руб.).

Основную часть прибыли сельхозпредприятия получают от реализации сельхозпродукции. Увеличение объема продаж рентабельной продукции сельскохозяйственного производства приводит к росту массы прибыли и повышению уровня финансового состояния предприятия. Увеличение объема реализации убыточной продукции приводит к сокращению общей массы прибыли. Структура выручки также может оказывать разнонаправленное влияние на массу прибыли [9].

Если увеличится доля более рентабельных видов продукции в объеме реализации, то сумма прибыли возрастет, и, наоборот, при увеличении удельного веса низкорентабельной или убыточной продукции общая сумма прибыли уменьшится. Полная себестоимость проданной продукции и масса прибыли находятся в обратной зависимости: снижение себестоимости приводит к росту массы прибыли, а ее рост влечет сокращение прибыли. Таким образом, в отличие от массы прибыли (убытка) и степени доходности сельхозпредприятия, показатели рентабельности являются относительными показателями эффективности производственной деятельности, и для полноценного анализа их не нужно сопоставлять с затратами ресурсов [12].

Уровень рентабельности производства и реализации отдельных видов продукции сельхозпредприятия напрямую зависит от двух основных факторов: полной себестоимости и сбытовых цен. Рассмотрим в таблице 3 факторный анализ уровня рентабельности основных видов продукции в СХПК «Родина» за период 2017-2018 годы.

Таблица 3 – Анализ влияния основных факторов на уровень рентабельности производства и реализации продукции сельхозпроизводства СХПК «Родина» в 2017-2018 гг.

Виды продук-	Цена продаж 1 ц, руб.		Полная себестоимость 1ц, руб.		Уровень рентабельно- сти, %			Отклонения(+,-)		
	баз.	отчет.	баз.	отчет.	баз.	услов	отч.	Все- го	вт.ч. за счет	
									цены	себест.
Зерно	725,57	880,75	722,25	691,45	0,5	21,9	27,4	26,9	21,5	5,4
подсолнечник	1645,11	1881,38	1164,8	1291,9	41,2	61,5	45,6	4,4	20,3	-15,9

Как показали наши исследования, за период 2017-2018 годы уровень рентабельности производства и реализации основных видов продукции увеличился. Так рентабельность товарного производства зерна возросла с 0,5% до уровня 27,4%. Причем этот рост произошел как за счет снижения себестоимости, так и за счет увеличения суммы выручки от реализации зерна, а следовательно динамики сбытовых цен. Так за счет снижения себестоимости продукции уровень рентабельности зернового производства увеличился на 5,4, а за счет роста цен продажи на 21,5 процентных пункта. Аналогичная ситуации наблюдалась в отрасли товарного производства семян подсолнечника. За период исследования уровень рентабельности увеличился с 41,2% в 2017 году до 45,6% в 2018 году, то есть на 4,4 процентных пункта. За счет роста цен продажи уровень рентабельности производства подсолнечника увеличился на 20,3 процентных пункта, но этот прирост был несколько нивелирован за счет увеличения себестоимости продукции, сокращение составило 15,9 процентных пункта. Приведенные факты свидетельствуют о том, что в 2017-2018 годах сбытовые цены на сельхозпродукцию на локальном рынке увеличивались, что свидетельствует о снижении диспаритета цен [2].

В 2018 году увеличился уровень товарности производства зерна всех видов на 25,3 процентных пункта. Это вызвано тем, что руководство исследуемого предприятия в 2017 году приняло решение о сокращении продаж зерна из-за низкого уровня цен и закладке его на хранение с последующей реализацией в будущем при восстановлении конъюнктуры рынка сбыта, что и произошло в 2018 году, когда уровень товарности зернового производства

возрос до 115,8%. Объем выручки от реализации зерна за период 2017-2018 года возрос на 97273 тыс. руб., что стало совместным результатом роста цены реализации (на 31700,67 тыс. руб.) и увеличения объема продаж (на 65572,33 тыс. руб.). Выручка от реализации семян подсолнечника сократилась на 22075 тыс. руб., что произошло за счет сокращения объема продаж (на 27399,37 тыс. руб.), которое было несколько компенсировано за счет роста цены реализации (на 5324,37 тыс. руб.).

Таким образом, в 2018 году предприятие реализовало зерна больше чем объемы валовых сборов. При реализации своей продукции по среднерыночным ценам марта 2019 года СХПК «Родина» выручка от продаж зерна составит 152158,3 тыс. руб., а от реализации подсолнечника на 71398,6 тыс. руб. Из-за того, что объемы продаж зерна могут сократиться более существенно, чем рост цены реализации от реализации [3], а запасы на хранении отсутствуют, выручка может сократиться на 15,8% от уровня 2018 года. За счет того, что полная себестоимость реализованного зерна сократится опережающими темпами по сравнению с выручкой, масса прибыли увеличится на 1563,3 тыс. руб., а уровень рентабельности на 8,6 процентных пункта. Рост объемов выручки от реализации семян подсолнечника может происходить опережающими темпами по сравнению с себестоимостью, по этой причине масса прибыли потенциально увеличится на 14191,3 тыс. руб., а уровень рентабельности возрастет на 16,9 процентных пункта и составит 62,6%.

В результате проведенного исследования, предложенных мероприятий, можно прогнозировать не только улучшение финансовых результатов, но и повышение эффективности продаж зерна и подсолнечника.

Список литературы

1. Воеводина М.М., Березина Ю. Г., Добрынина Е. В. Анализ финансовых результатов от продаж сельскохозяйственной продукции. - [Электронный ресурс] // Наука и Образование. - Раздел «Научное событие». - 2019. -

№ 2. – Режим доступа: <http://opusmgau.ru/index.php/see/article/view/1038> (дата обращения: 18.03.2020)

2. Воеводина М.М., Березина Ю.Г., Степанова О. И., Ершова В. О. Основные направления роста эффективности продаж сельскохозяйственной продукции. [Электронный ресурс] // Наука и Образование. - Раздел «Научное событие». - 2019. - № 2. – Режим доступа: <http://opusmgau.ru/index.php/see/article/view/1039> (дата обращения: 18.03.2020)

3. Жидков С.А. Биржевая торговля как важный фактор формирования цивилизованного зернового рынка / С.А. Жидков // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. - 2004. - № 10. - С. 56-57.

4. Жидков С.А. Приоритетные направления развития рынка зерна в России: монография / С.А. Жидков. – Мичуринск: ООО «БИС», 2018. – 313 с.

5. Жидков С.А. Российский экспорт зерна требует совершенствования / С.А. Жидков // АПК: Экономика, управление. - 2011. - № 4. - С. 52-56.

6. Короткова Т.Л. Маркетинговая доктрина и кризис мировой экономики / Т.Л. Короткова // Практический маркетинг. - 2008. - № 10 (140). - С. 9-12.

7. Лосева А.С., Фецкович И.В. Использование системного подхода к оценке качества информации в бухгалтерском учете и аудите // Наука и бизнес: пути развития. - 2019. - № 5 (95). – С. 95-97.

8. Основные направления регулирования регионального рынка зерна и хлебопродуктов в условиях транзитарной экономики: монография / В.Н. Карев, И.П. Шаляпина, В.А. Солопов, С.А. Жидков. – Тамбов: Юлис, 2002. – 168 с.

9. Попова В.Б. Проблемы информационного обеспечения анализа финансовых результатов сельскохозяйственных организаций // Сб.: Финансы России в условиях глобализации: материалы IV Международной научно-практической конференции, приуроченной ко «Дню финансиста России - 2019», 2019. - С. 187-194.

10. Солопов В.А. Перспективные формы интеграции на региональном рынке зерна и хлебопродуктов / В.А. Солопов, С.А. Жидков // Зерновое хозяйство. - 2002. - № 3. - С. 4-8.

11. Стишкова Е.В. Оценка основных экономических показателей деятельности предприятия / Е.В. Стишкова // Приоритетные направления научно-технического развития агропромышленного комплекса России: Материалы Национальной науч. – практ. конф. 22 ноября 2018 года. -Рязань, 2019. - С. 336-340.

12. Nikitin A., Kuzicheva N., Karamnova N. Establishing efficient conditions for agriculture development // International Journal of Recent Technology and Engineering. - 2019. - Т. 8. - № 2. - С. 1-6.

ANALYSIS OF PRODUCT SALES IN AGRICULTURAL ENTERPRISES

Voevodina Marina Mikhailovna,

Associate Professor of the Finance and Accounting Department

Michurinsk State Agrarian University,

Michurinsk, Russia.

sem_mm@mail.ru

Plahotnik Darya Vladimirovna,

3 year undergraduate student of the Economics and Management Institute

Michurinsk State Agrarian University,

Michurinsk, Russia

Annotation. The article presents an analysis of sales of agricultural products in the agricultural complex "Rodina"

Keywords. Sales volume, factors, sales revenue, profitability, sales prices.