

УДК 336.531

## РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ РЕАЛИЗАЦИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

**Николай Игоревич Деев**

магистрант

[olga-deeva@inbox.ru](mailto:olga-deeva@inbox.ru)

**Николай Андреевич Копцев**

магистрант

[nik.koptsev@bk.ru](mailto:nik.koptsev@bk.ru)

Мичуринский государственный аграрный университет

г. Мичуринск, Российская Федерация

**Аннотация.** Формирование устойчивого развития сельского хозяйства требует необходимости обеспечения рентабельного ведения хозяйства. В данном случае стоит задача повышения рентабельности реализации продукции. Её эффективная реализация зависит от выбора рационального производственного направления хозяйства и формирования рациональной системы сбыта продукции.

**Ключевые слова:** сельское хозяйство, эффективность, рентабельность, сбыт продукции, прибыль.

Показатели рентабельности имеют определяющее значение как для оценки эффективности реализации продукции [1, 12], так и для планирования мероприятий по совершенствованию сбыта [5, 11].

Основным показателем, характеризующим рентабельность реализации сельскохозяйственной продукции, является уровень рентабельности продаж. Он представляет собой процентное отношение прибыли к выручке от реализации продукции, т.е. показывает, сколько получено прибыли на 1 рубль выручки от реализации продукции. Целью данного исследования явилось изучение рентабельности продаж отдельных видов сельскохозяйственной продукции в организациях Мичуринского района Тамбовской области. За период с 2018 года по 2020 год произошел рост прибыли по всем организациям, составившим группу исследования (рис. 1).

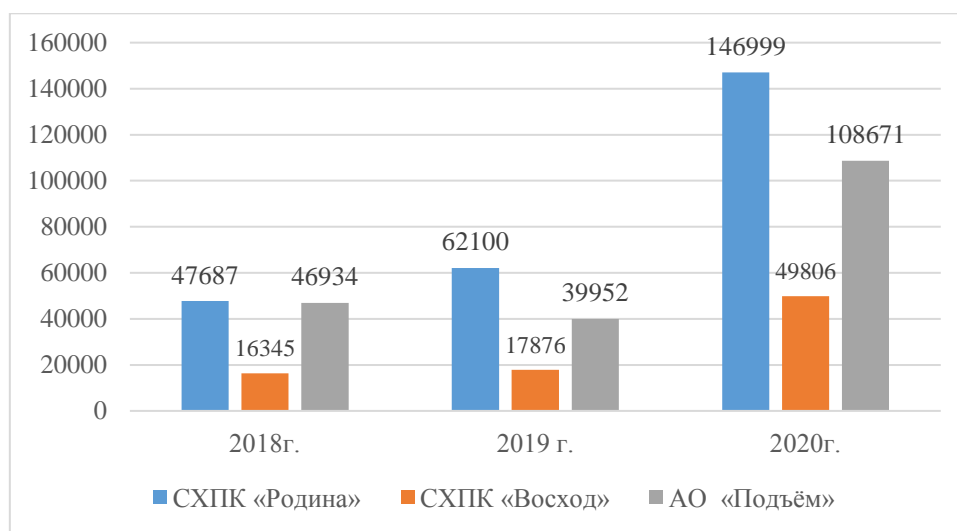


Рисунок 1 - Прибыль от реализации продукции в организациях Мичуринского района Тамбовской области, тыс. руб.

При этом, наиболее прибыльная реализация продукции была обеспечена в СХПК «Родина». За прошедший период был достигнут рост прибыли в 3,1 раза, а ее объем составил 147 млн. руб. в 2020 году. Более низкий размер прибыли получает АО «Подъём». За три года рост прибыли составил 2,3 раза - до 108,7 млн. руб. Наименее прибыльная реализация продукции наблюдается в СХПК «Восход». В 2020 году было получено только 4,9 млн. руб.

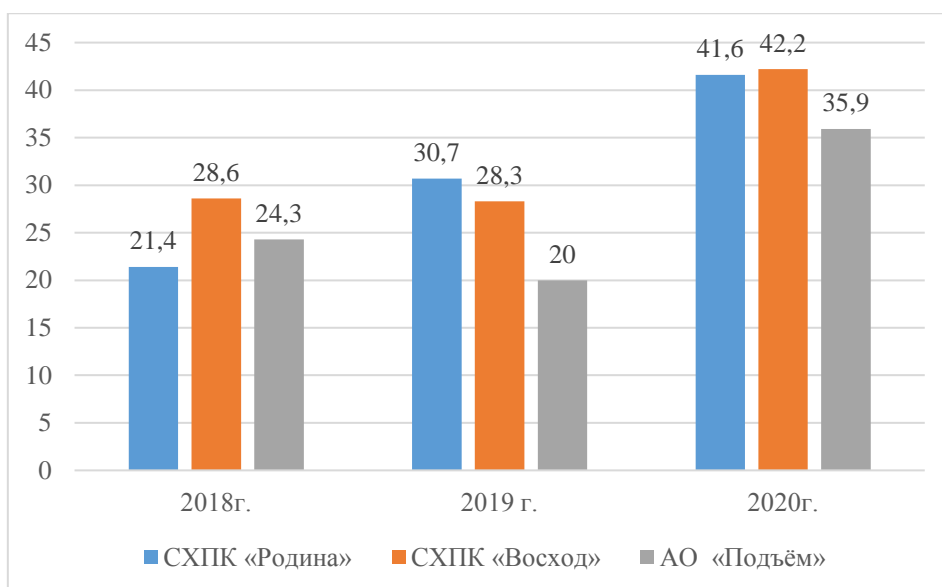


Рисунок 2 - Уровень рентабельности продаж сельскохозяйственной продукции в организациях Мичуринского района Тамбовской области, %

За весь период исследования самый значительный рост рентабельности продаж продукции наблюдался в СХПК «Родина». Он повысился на 20,2 пункта - с 21,4% в 2018 году до 41,6% в 2020 году. В СХПК «Восход» рост рентабельности продаж составил 13,6 пунктов. Он увеличился с 28,6% в 2018 году до 42,2% в 2020 году. Самый низкий рост рентабельности продаж наблюдался в АО «Подъём». С 2018 года он повысился с 24,3% до 35,9% в 2020 году при самом низком его уровне в 2019 году. Таким образом, судя по этим показателям, СХПК «Родина» имеет явное преимущество в обеспечении эффективного сбыта продукции. Это делает необходимым более подробное рассмотрение структурных показателей продаж в данном хозяйстве.

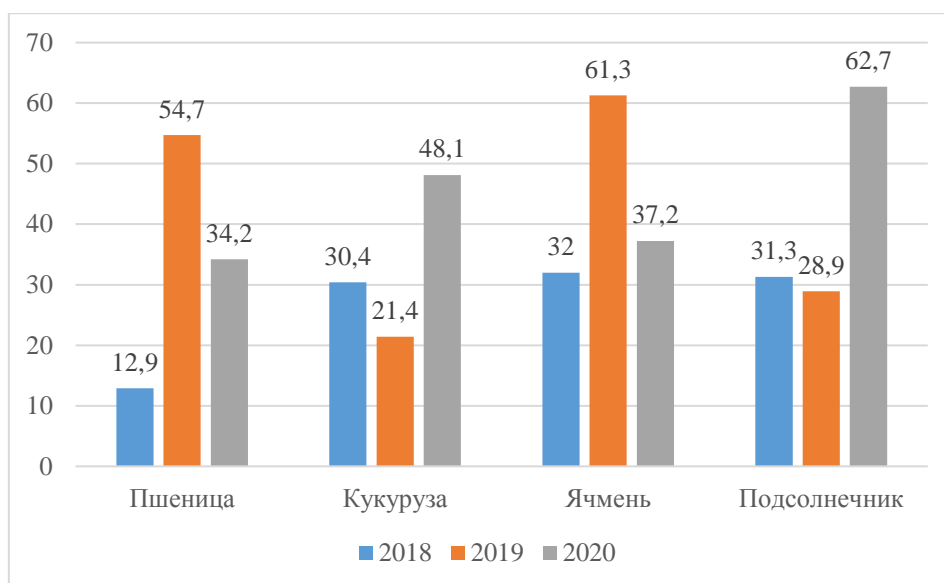


Рисунок 3 - Динамика рентабельности продаж основных видов продукции в СХПК «Родина», %

За период исследования реализация всех видов зерновой продукции и подсолнечника в СХПК «Родина» была прибыльной. В 2018-2019 г. г. наибольшая прибыль из зерновой группы была получена от реализации ячменя 15582 и 23674 тыс. руб. при уровне рентабельности продаж 32,0% и 61,3%, т.е. на 1 руб. выручки получено 32 и 61 коп. прибыли, соответственно.

В 2020 году наибольшая прибыль была получена от реализации пшеницы 52611 тыс. руб. при уровне рентабельности продаж 34,2%, т.е. на 1 руб. выручки получено 34 коп. прибыли. От реализации пивоваренного ячменя был получен меньший размер прибыли 25388 тыс. руб., но при более высоком уровне рентабельности продаж 37,2%, т.е. на 1 руб. выручки получено 37 коп. прибыли.

За период исследования значительно возрос размер прибыли от реализации кукурузы до 21229 тыс. руб. в 2020 году или на 82% при увеличении уровня рентабельности продаж до 48,1% или на 17,7 п.п., т.е. на 1 руб. выручки получено 48 коп. прибыли.

Размер прибыли от реализации подсолнечника возрос с 13285 тыс. руб. в 2018 году до 49807 тыс. руб. в 2020 году или в 3,7 раза при увеличении уровня рентабельности продаж с 31,3% до 62,7% или на 31,4 п.п., т.е. на 1 руб. выручки

получено 31 и 63 коп. прибыли соответственно. Только от реализации сои в 2020 году был получен убыток в размере 1862 тыс. руб.

Рост уровня рентабельности продаж по культурам свидетельствует о более высоком темпе роста прибыли в сравнении с выручкой от реализации. В целом можно сделать вывод, что предприятие грамотно осуществляет коммерческую деятельность, о чём свидетельствует рост прибыли и уровня рентабельности продаж по всем видам продукции и по сельскохозяйственной продукции в целом.

В целом анализ эффективности сбыта зерновых культур позволяет сделать вывод, что за период исследования значительно изменилась не только структура сбыта зерновых культур, но и рентабельность их реализации. Наиболее прибыльной культурой за весь период исследования была пшеница, реализация которой обеспечивала самый высокий размер прибыли и уровня рентабельности продаж, что во многом обусловлено самым высоким уровнем цен реализации при самом низком уровне себестоимости в 2018-2019 г. г. и среднем уровне в 2020 году.

Как отмечается, эффективность реализации сельскохозяйственной продукции во многом зависит от состояния рынка [2, 4, 7], параметров государственной поддержки отдельных отраслей [6, 8, 10], платежеспособности потребителей [3, 14], конкуренции на рынке, в т. ч. со стороны малых форм хозяйствования [9, 13]. Зерновое производство и производство подсолнечника не получило развития в хозяйствах населения, поэтому эти отрасли не испытывают конкурентного давления с этой стороны. Кроме того, необходимо отметить, что эффективность сбыта продукции зависит от системы его организации в самих хозяйствах.

Эффективно организованный сбыт сельскохозяйственной продукции предполагает с институциональной точки зрения грамотного заключения и действия контрактных отношений с контрагентами. С одной стороны – это покупатели произведённой предприятием продукции – перерабатывающие предприятия, частные лица и работники самого предприятия. С другой стороны

необходимо учитывать ведение контрактных отношений с предприятиями различных организационно-правовых форм, предлагающих материально-технические ресурсы необходимые для осуществления производства различных видов продукции - семена, удобрения, средства защиты растений, ГСМ, оборудование, запасные части, электроэнергия и т. д.

Таким образом, рентабельность реализации сельскохозяйственной продукции определяется комплексом факторов, среди которых одним из основных является структура производимой продукции и организация системы сбыта.

### **Список литературы:**

1. Балашов А. П., Шелковников С.А. Прибыль как основной источник развития сельскохозяйственных организаций // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2019. № 5. С. 36-40.
2. Дубовицкий А. А., Евдокимова Е.А., Климентова Э.А. Оптимизация товародвижения на продовольственном рынке // Ученые записки Тамбовского отделения РoСМУ. 2018. № 11. С. 53-57.
3. Дубовицкий А.А., Бортникова А.А. Платежеспособный спрос как фактор экономического роста аграрного производства // Вестник Мичуринского государственного аграрного университета. 2016. № 3. С. 136-144.
4. Дубовицкий А. А., Климентова Э.А., Неуймин Д.С. Совершенствование рынка овощей защищенного грунта на основе повышения эффективности их производства // Технологии пищевой и перерабатывающей промышленности АПК – продукты здорового питания. 2016. № 1(9). С. 86-92.
5. Карамнова Н. В., Белоусов В.М. Механизм устойчивого развития аграрного сектора экономики и его организационно-экономические составляющие // Экономика сельского хозяйства России. 2021. № 11. С. 51-55. – DOI 10.32651/2111-51.
6. Карпунина Е. К., Климентова Э.А., Дубовицкий А.А. Эколого-экономические основы эффективного возделывания овощных культур //

Вестник Северо-Кавказского федерального университета. 2019. № 1(70). – С. 47-54. – DOI 10.37493/2307-907X-2019-70-1-47-54.

7. Климентова Э. А., Дубовицкий А.А., Деев Н.И. Необходимость маркетинговой ориентации сбытовой деятельности организации // Инженерное обеспечение в реализации социально-экономических и экологических программ АПК. Курган: Курганская государственная сельскохозяйственная академия им. Т.С. Мальцева, 2021. С. 466-470.

8. Климентова Э. А., Дубовицкий А.А. Результативность государственной поддержки регионального сельского хозяйства // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2020. № 8. С. 36-41. – DOI 10.31442/0235-2494-2020-0-8-36-41.

9. Климентова Э. А., Дубовицкий А.А. Современное состояние и проблемы развития личных подсобных хозяйств населения // Вестник Мичуринского государственного аграрного университета. 2006. № 2. С. 120-124.

10. Минаков И.А., Сабетова Л.А., Касторнов Н.П. Экономика сельскохозяйственного предприятия: учебник // И.А. Минаков, Л.А. Сабетова, Н.П. Касторнов [и др.]; под ред. И.А. Минакова. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2018. - 363 с.

11. Настин А. А. Определение оптимальных зон производства семян подсолнечника в регионе // Экономика сельского хозяйства России. 2021. № 5. С. 69-73. – DOI 10.32651/215-69.

12. Паршуков Д. В. Эмпирические исследования рентабельности производства и реализации сельскохозяйственной продукции в регионе (на материалах Красноярского края) // Управленческий учет. 2021. № 4-1. С. 99-107.

13. Свиридов Д. О., Дубовицкий А.А., Климентова Э.А. Классификационные параметры размеров агробизнеса: теория и измерение // Технологии пищевой и перерабатывающей промышленности АПК – продукты здорового питания. 2017. № 2(16). С. 76-86.

14. Ecological and economic foundations of effective land use in agriculture: The implementation prospects of food security / A. A. Dubovitski, E. A. Klimentova, E. K. Karpunina, N. V. Cheremisina // Proceedings of the 33rd International Business Information Management Association Conference, IBIMA 2019: Granada, 2019. P. 2687-2693.

**UDC 336.531**

**PROFITABILITY OF THE SALE OF AGRICULTURAL PRODUCTS**

**Nikolay Deev**

Master's student

olga-deeva@inbox.ru

**Nikolay Koptsev**

Master's student

nik.koptsev@bk.ru

Michurinsk state agrarian University,

Michurinsk, Russian Federation

**Abstract.** The formation of sustainable development of agriculture requires the need to ensure cost-effective farming. In this case, the task is to increase the profitability of product sales. Its effective implementation depends on the choice of a rational production direction of the economy and the formation of a rational sales system.

**Keywords:** agriculture, efficiency, profitability, product sales, profit.

Статья поступила в редакцию 10.02.2022; одобрена после рецензирования 01.03.2022; принята к публикации 15.03.2022.

The article was submitted 10.02.2021; approved after reviewing 01.03.2022; accepted for publication 15.03.2022.