

УДК 338.43:658.8

АНАЛИЗ И ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ СБЫТА ПЛОДОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ РЕГИОНА

Олег Вячеславович Соколов

кандидат экономических наук,
заведующий кафедрой экономики и коммерции

ekarps2012@yandex.ru

Кристина Николаевна Шенцева

студент

Виктор Вячеславович Киселев

студент

Мичуринский государственный аграрный университет

г. Мичуринск, Россия

Аннотация. В статье рассмотрены проблемы сбыта плодовой продукции, факторы эффективности сбыта, эффективность сбыта плодов сельскохозяйственными организациями, анализ факторов эффективности сбыта плодов, направления повышения эффективности реализации плодовой продукции сельскохозяйственными организациями.

Ключевые слова: сбыт плодов, проблемы сбыта, факторы эффективности сбыта, ресурсосберегающие технологии, ассортиментная политика, хранение плодов.

Реализация сельскохозяйственной продукции является важным звеном в продвижении товара от производителя до потребителя. Именно сбыт продукции определяет экономическую эффективность деятельности сельскохозяйственных товаропроизводителей [1].

В современных условиях развития агропродовольственного рынка существует ряд факторов, оказывающих негативное воздействие на эффективность сбытовой деятельности садоводческих организаций. К ним следует отнести преимущественное положение сферы переработки, предприятия которой диктуют свои условия товаропроизводителям, в силу своего монопольного положения. В результате плодовая продукция реализуется по ценам, которые не способствуют рентабельному ведению садоводства.

На цену реализации плодовой продукции оказывают влияние так же такие факторы как качество продукции, сорт, сроки реализации, каналы сбыта. В сельскохозяйственных организациях не применяющих интенсивную технологию производства плодов, использующих традиционные сорта, не имеющих современные плодохранилища ниже качество продукции и рыночный спрос на нее, ранние сроки реализации, что отрицательно влияет на цены реализации и не обеспечивает рентабельность, необходимую для осуществления расширенного воспроизводства.

Важным фактором, влияющим на рентабельность сбыта, является уровень формируемых затрат на производство и реализацию продукции. В большинстве садоводческих предприятий себестоимость плодов выше, чем в среднем по региону. Причиной этого является недостаточная отдача производственных затрат урожаем плодов. Лишь в отдельных организациях себестоимость сравнительно низкая, что связано с получением высокой урожайности плодовых насаждений.

Одним из основных показателей эффективности сбыта является рентабельность продаж.

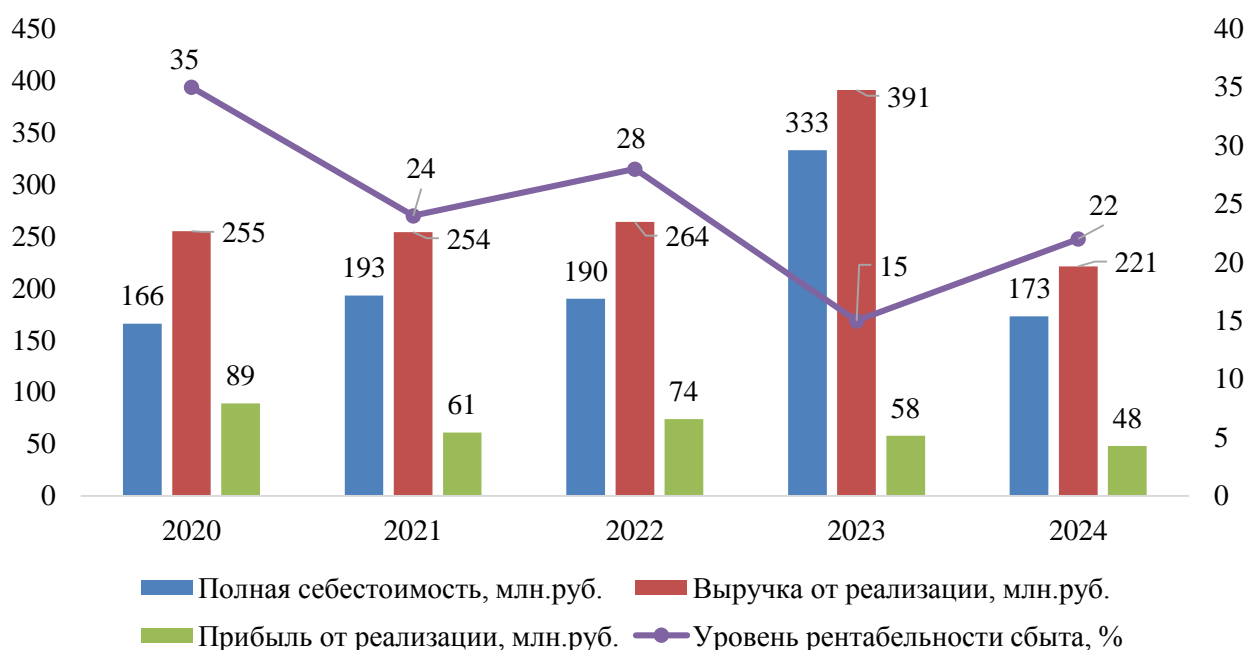


Рисунок 1 - Рентабельность сбыта плодов семечковых сельскохозяйственными организациями Тамбовской области.

С 2020г. по 2024г. уровень рентабельности сбыта плодов снизился с 35,0% до 21,8% или на 13,2п.п. Это произошло в результате снижения прибыли от реализации плодов почти в 2 раза. На снижение прибыли от реализации плодов оказало влияние рост полной себестоимости продукции на 4,1% и уменьшение выручки от реализации плодов на 13,5%.

Факторы, оказывающие влияние на выручку от реализации плодовой продукции и полную себестоимость изменялись разнонаправленно (рисунок 1). Количество реализованной продукции уменьшилось с 110310,6 ц до 49579,4 ц или в 2,2 раза. Причиной этого является отсутствие производства плодов в силу неблагоприятных погодных условий весной 2024г., когда объем производства продукции по всем сельскохозяйственным организациям региона составил менее 600 ц. Реализовывались после хранения плоды урожая 2023г. Несмотря на рост цены реализации в 1,9 раза в результате значительного уменьшения количества реализованной продукции выручка от продажи плодов снизилась.

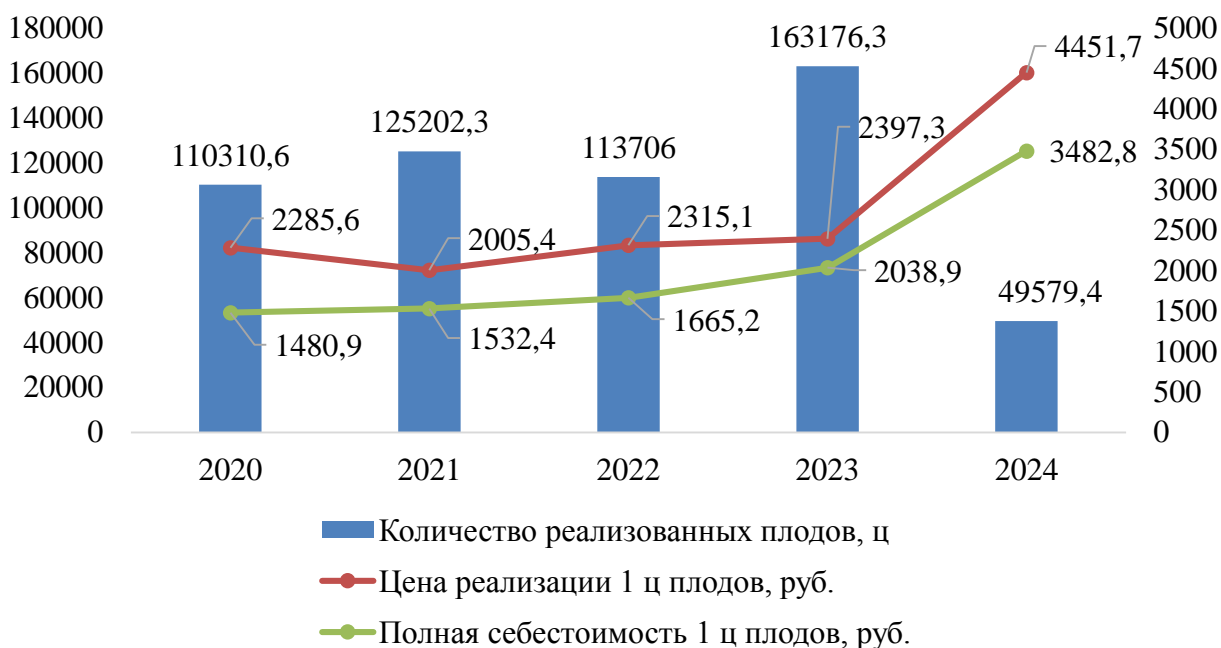


Рисунок 2 – Динамика объема продаж, полной себестоимости и цены реализации плодовой продукции.

Полная себестоимость 1 ц плодов увеличилась в 2,4 раза, что несмотря на уменьшение объема реализованной продукции повлияло на рост общих затрат на производство и реализацию плодов.

Основными направлениями роста эффективности реализации плодовой продукции сельскохозяйственными организациями являются снижение себестоимости производства и сбыта плодов на основе роста урожайности многолетних насаждений, применения ресурсосберегающих технологий, повышения эффективности снабженческой деятельности, снижение коммерческих расходов, а также рост цены реализации плодовой продукции на основе повышения качества плодов, совершенствования ассортиментной политики организаций, поиска наиболее выгодных каналов реализации, использования плодохранилищ [2-3].

Список литературы:

1. Минаков И. А., Матюхин В. А. Реализация плодово-ягодной продукции: проблемы и решения // Наука и Образование. 2025. Т. 8, № 1.
2. Минаков, И. А. Совершенствование деятельности сельскохозяйственных товаропроизводителей по реализации плодов и ягод // Современная экономика: обеспечение продовольственной безопасности:

Сборник научных трудов XII Международной научно-практической конференции, Кинель, 26 марта 2025 года. Кинель: Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Самарский государственный аграрный университет», 2025. С. 30-35.

3. Соколов, О. В. Инновационное развитие садоводства в Тамбовской области // Актуальные вопросы совершенствования бухгалтерского учета и налогообложения организаций: материалы IV Международной научно-практической конференции, Тамбов, 26 февраля 2015 года. Тамбов: Тамбовская региональная общественная организация "Общество содействия образованию и просвещению "Бизнес-Наука-Общество", 2015. С. 325-330.

UDC 338.43:658.8

**ANALYSIS AND INCREASE OF THE EFFICIENCY OF MARKETING
OF FRUITS BY AGRICULTURAL ORGANIZATIONS IN THE REGION**

Oleg V. Sokolov

candidate of economic sciences,
head of the department of economics and commerce
ekapks2012@yandex.ru

Kristina N. Shentseva

student

Viktor V. Kiselev

student

Michurinsk State Agrarian University

Michurinsk, Russia

Annotation. The article discusses the problems of marketing fruit products, factors of sales efficiency, the effectiveness of fruit sales by agricultural

organizations, the analysis of factors of fruit sales efficiency, directions for improving the efficiency of fruit sales by agricultural organizations.

Keywords: fruit sales, sales problems, sales efficiency factors, resource-saving technologies, assortment policy, fruit storage.

Статья поступила в редакцию 25.02.2026; одобрена после рецензирования 20.03.2026; принята к публикации 31.03.2026.

The article was submitted 25.02.2026; approved after reviewing 20.03.2026; accepted for publication 31.03.2026.