

УДК 631.153:631.164.22

ОЦЕНКА КОММЕРЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Ермаков Игорь Львович

кандидат экономических наук, доцент

ekarck@yandex.ru

Третьякова Татьяна Валерьевна

магистрант

ekarck@yandex.ru

Мичуринский государственный аграрный университет

г. Мичуринск, Россия

Аннотация. Представлены методические подходы к оценке коммерческой эффективности реализации продукции для основных типов рынков сельскохозяйственной продукции.

Ключевые слова: коммерческая эффективность, рынок сельскохозяйственной продукции.

Важнейшей составляющей коммерческой успеха каждого вида сельскохозяйственного производства является то, насколько эффективно происходит реализация полученной продукции. Изучение этого процесса следует осуществлять относительно определяющих его внутренних и внешних аспектов формирования коммерческой эффективности конкретных производств и характеристик соответствующих рынков [1-3, 6-8].

Оценка внешней составляющей коммерческой эффективности позволяет выявить, насколько результаты реализации продукции конкретной сельскохозяйственной организации соответствуют сложившимся условиям её окружения. Здесь следует обращать внимание на то, в какой степени коммерческие показатели товаров, производимых предприятием, соответствуют сложившимся реалиям внешней среды [4]. Наиболее важными из них являются цена реализации, а также количество реализуемой продукции или занимаемая доля рынка.

Сравнение цены реализации продукции сельскохозяйственной организации с аналогичными показателями сопоставимых предприятий региона и (или) в среднем по нему позволяют делать вывод об эффективности коммерческой деятельности (таблица 1). Включенные в таблицу

Таблица 1

Цена реализации зерна пшеницы в сопоставимых сельскохозяйственных организациях
Мичуринского района Тамбовской области

Организация	2017 г	2018 г.	2019 г.
АО «Подъём», руб. за 1 т	6374,2	9232,2	9847,7
отклонение от цены по Тамбовской области, %	-0,2	20,6	-1,1
СХПК «Восход», руб. за 1 т	4687,8	7163,7	10329,6
отклонение от цены по Тамбовской области, %	-26,6	-6,4	3,7
СХПК «Родина», руб. за 1 т	7532,9	8744,2	10889,9
отклонение от цены по Тамбовской области, %	18,0	14,2	9,4
Тамбовская область в среднем*	6384,2	7655,4	9956,3

*данные Федеральной службы государственной статистики

сельскохозяйственные организации схожи по ряду основных признаков, что делает их сопоставимыми для сравнения коммерческой эффективности реализации производимого ими зерна пшеницы, т.е. их показатели можно сравнивать. Сопоставимость этих предприятий определяется тем, что они имеют примерно равные размеры зернопроизводства (площади пшеницы около 1000 га), реализуемое ими зерно пшеницы не является продовольственным и, в силу своей близкой территориальной расположенности, они продают продукцию одним и тем же покупателям.

Так как качество зерна пшеницы у всех трёх представленных в таблице 1 предприятий примерно одинаковое – оно реализовывалось как непродовольственное (кормовое), размер цены его реализации служит мерилком коммерческой эффективности продажи выращенного урожая. В СХПК «Родина» цена проданного зерна более высокая (от 9,4 до 18,0%), чем в среднем по Тамбовской области, что в значительной степени характеризует высокую коммерческой эффективностью реализации продукции, произведённую в этом предприятии. Напротив, в СХПК «Восход» цена пшеницы меньше средней по Тамбовской области, что говорит низкой коммерческой эффективности.

Высокая коммерческая эффективность реализации пшеницы во многом зависит от осуществляемых организацией мероприятий, в основном связанных с грамотным использованием конъюнктуры рынка. – главным образом от предвидения изменения цен и имеющихся возможностей использования данной информации в хозяйственной деятельности [5]. В силу этого у СХПК «Родина» есть конкурентные преимущества, обеспечиваемые наличием большого зернохранилища. Оно может хранить зерно в ожидании более высоких цен, что и обуславливает высокую коммерческую эффективность реализации пшеницы.

Для оценки коммерческой эффективности реализации некоторых видов сельскохозяйственной продукции следует учитывать возможную значимость величины доли рынка, доступного сельскохозяйственному предприятию. Особенно это касается ограниченных, неконкурентных рынков. Таковым в

Тамбовской области является рынок пивоваренного ячменя, характерной чертой которого являются особые требования к качеству продукции и высокие цены. Его реализация происходит на основе долгосрочных договоров с пивоваренными компаниями, в которых предусмотрена поставка значительных объемов продукции. Фермерским хозяйствам и мелким сельскохозяйственным предприятиям такой договор не под силу: они производят недостаточно. Из-за этого им доступен только рынок кормового и продовольственного ячменя, цены на котором ниже. Таким образом, выгоды от реализации пивоваренного ячменя доступны только крупным предприятиям, да и то, если они имеют договор с пивоваренной компанией. Поэтому, коммерческую эффективность на рынке ячменя следует соотносить с возможными объемами производства.

В таких условиях источники коммерческой эффективности реализации могут быть несколько иными. Несмотря на то, что в Тамбовской области крупные сельскохозяйственные предприятия обычно имеют договорные отношения с пивоваренными компаниями, не всегда произведенное зерно ячменя продается как пивоваренное (хоть оно и самое выгодное). Закупка

Таблица 2

Цена реализации ячменя в сельскохозяйственных организациях Мичуринского района

Организация, показатели	2017 г	2018 г.	2019 г.
АО «Подъём», руб. за 1 т	7595,9	10272,0	8656,2
отклонение от цены по Тамбовской области, %	7,8	12,4	-19,5
в т.ч. пивоваренный, руб. за 1 т	10103,5	10272,0	-
СХПК «Восход», руб. за 1 т	4858,1	6095,6	8993
отклонение от цены по Тамбовской области, %	-31,1	-33,3	-16,3
в т.ч. пивоваренный, руб. за 1 т	-	-	-
СХПК «Родина», руб. за 1 т	8091,1	9859,8	10508,1
отклонение от цены по Тамбовской области, %	14,8	7,9	-2,2
в т.ч. пивоваренный, руб. за 1 т	8091,1	9859,8	-
Тамбовская область в среднем, руб. за 1 т*	7048,39	9139,11	10749,65

*данные Федеральной службы государственной статистики

партии пивоваренного ячменя происходит только после положительного заключения аналитической лаборатории о соответствии его требованиям ГОСТ 5060-86 (Ячмень пивоваренный). Как видно из данных таблицы 2 в 2017-18 годах цена реализации выше среднеобластной была у тех предприятий, ячмень которых имел пивоваренные кондиции (АО «Подъём», СХПК «Родина»). У СХПК «Восход» она оказалась ниже. Погодные условия, сложившиеся на территории Тамбовской области в 2019 году, не позволили получить зерно с низкой массовой долей сырого протеина (ниже 11,5 %). Оно не соответствовало требованиям ГОСТ 5060-86, и было продано как более дешёвое продовольственное или кормовое. Налицо однозначный вывод: соответствие произведённого ячменя пивоваренным кондициям является основным источником высокой коммерческой эффективности его реализации.

Исследования показали, что в Тамбовской области из продукции отраслей растениеводства только у ячменя достижение высокой коммерческой эффективности реализации зависит от размеров производства, которые позволяют им получать выгоды от функционирования на рынке сырья для пивоварения. У других видов сельскохозяйственной продукции Тамбовской области коммерческая эффективность может определяться безотносительно от доли рынка занимаемого конкретным предприятием. Таковыми являются рынки зерна пшеницы, ячменя (продовольственного и кормового), семян подсолнечника и корнеплодов сахарной свеклы (товарной).

Список литературы:

1. Азжеурова, М.В. О состоянии продовольственной безопасности региона и мерах по ее обеспечению / М.В. Азжеурова // Сб.: Актуальные вопросы экономики и агробизнеса: материалы IX Международной научно-практической конференции: в 4-х частях, 2018. - С. 179-183.
2. Азжеурова, М.В. Продовольственная безопасность страны: состояние и перспективы / М.В. Азжеурова // Сб.: Молодые ученые - экономике региона: материалы XVI научно-практической конференции, 2017. - С. 128-132.

3. Ермаков, И.Л. Тенденции эффективности производства плодов семечковых / И.Л. Ермаков // Сборник научных трудов, посвященный 85-летию Мичуринского государственного аграрного университета. В 4 т.. - Мичуринск, 2016. - С. 71-75.

4. Соколов, О.В. Анализ развития растениеводства в сельскохозяйственных организациях Тамбовской области / О.В. Соколов // Сб.: Социально-экономическое развитие России и регионов в цифрах статистики: материалы VI международной научно-практической конференции. – Тамбов: Издательский дом «Державинский». – 2020. – С. 255-259.

5. Экономика агропродовольственного рынка: учеб. пособие / под ред. И.А. Минакова. — Москва: ИНФРА-М, 2014. — 232 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — ISBN 978-5-16-009054-2. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/420416> (дата обращения: 15.10.2020). – Режим доступа: по подписке

6. Minakov, I.A. Agricultural market development: trends and prospects / I.A. Minakov, A.V. Nikitin // International Journal of Innovative Technology and Exploring Engineering. - 2019. - Т. 9. - № 1. - С. 3842-3847.

7. Nikitin, A.V. The assessment of the effectiveness of the implementation of scenarios for the sustainable development of agriculture / A.V. Nikitin, S.N. Trunova, V.A. Voropaeva // International Journal of Innovative Technology and Exploring Engineering. - 2019. - Т. 8. - № 10. - С. 3002-3005.

8. Sustainable development of sugar beet subcomplex / A.V. Nikitin, N.V. Karamnova, N.Yu. Kuzicheva, V. Belousov // International Journal of Engineering and Advanced Technology. - 2019. - Т. 9. - № 1. - С. 5058-5064.

UDC 631.153: 631.164.22

**ASSESSMENT OF COMMERCIAL EFFICIENCY OF SALE OF
PRODUCTS OF AGRICULTURAL ORGANIZATION**

Ermakov Igor Lvovich

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

ekapk@yandex.ru

Tretyakova Tatiana Valerievna

undergraduate

ekapk@yandex.ru

Michurinsk State Agrarian University

Michurinsk, Russia

Annotation. Methodological approaches to assessing the commercial efficiency of product sales for the main types of agricultural markets are presented.

Key words: commercial efficiency, agricultural market.