

УДК 338.43

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА И РЕАЛИЗАЦИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

Эльвира Анатольевна Климентова

кандидат экономических наук, доцент

klim1-408@yandex.ru

Елизавета Александровна Евдокимова

кандидат экономических наук, доцент

sss.12342017@yandex.ru

Мичуринский государственный аграрный университет

Мичуринск, Россия

Аннотация. Сельскохозяйственное производство находится в настоящее время в условиях усиления уровня конкуренции, распространения иностранных товаропроизводителей на рынке, увеличение стоимости всех факторов производства продукции сельского хозяйства и множество других негативных факторов, что определяет высокую значимость производства отечественной конкурентоспособной продукции и обеспечения эффективности как производства, так и сбыта продукции.

Ключевые слова: сельское хозяйство, конкурентоспособность продукции, рентабельность производства, рентабельность продаж

Сельскохозяйственное производство является сферой негарантированного вложения капитала из-за высокой зависимости от природно-климатических условий, и даже использование новейших технологий производства продукции не только не обеспечивает получение эффекта, но и часто может вообще вызывать убыточность из-за отсутствия окупаемости вложенных затрат. Но без производства сельскохозяйственной продукции, невозможно обеспечить потребность населения в качественных необходимых продуктах питания собственного производства. В этих условиях сельскохозяйственные товаропроизводители должны на основе интенсификации осуществлять получение продукции с учётом действительно возможной урожайности культур и продуктивности животных с одной стороны, и обеспечения эффективного как производства, так и сбыта продукции с другой. Только прибыльные сельскохозяйственные организации могут функционировать в современных условиях, приобретая материальные ресурсы и сельскохозяйственную технику для осуществления технологических операций по возделыванию культур и содержания животных [8, 9]. Кроме того, часто отмечается, что итоговая эффективность сельскохозяйственного производства определяется результативностью сбыта [1, 2], оптимизацией каналов ее реализации [3, 4], и маркетинговой деятельностью [5, 6, 7]. Функционирование сельскохозяйственных товаропроизводителей складывается в условиях роста экономической нестабильности рынков [10], а также во-многом ограниченности платежеспособного спроса населения [11].

Нами проведён анализ рентабельности производства и реализации сельскохозяйственной продукции на примере 3 –х эффективно развивающихся организаций Мичуринского района - СХПК «Родина», АО «Подъём» и СХПК «Восход», которые незначительно отличаются по размерам и специализации сельскохозяйственного производства, за исключением АО «Подъём», которое сохранило животноводческую отрасль – скотоводство.

Сравнительная рентабельность сельскохозяйственного производства в организациях Мичуринского района представлена на рисунке 1.

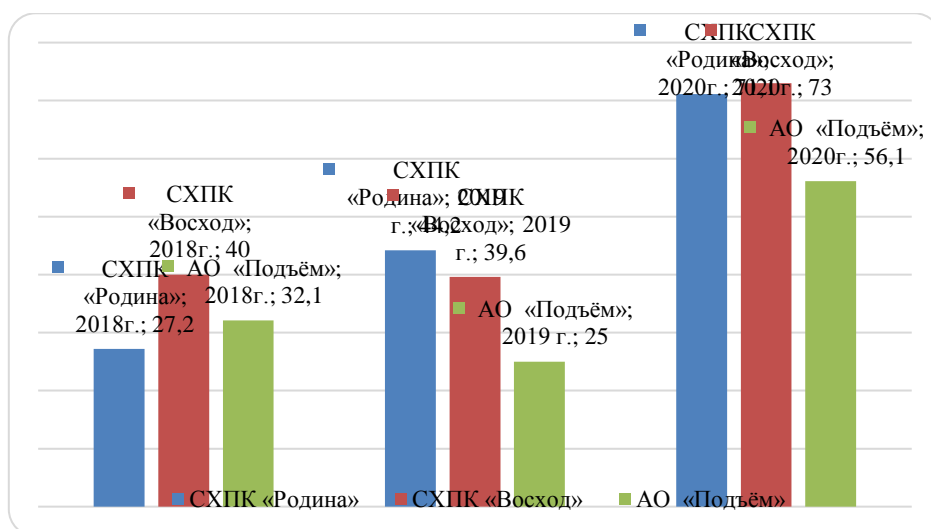


Рисунок 1 - Рентабельность сельскохозяйственного производства в организациях Мичуринского района, %

За анализируемый период наблюдается рентабельное ведение сельскохозяйственного производства во всех организациях с наметившейся устойчивой тенденцией его роста в СХПК «Родина» с 27,2% в 2018 году до 71,1% в 2020 году.

В СХПК «Восход» наблюдается самый высокий уровень рентабельности в 2018 году – 40% и 2020 году – 73%, в АО «Подъём» наблюдается самый низкий уровень рентабельности производства за весь период исследования при его увеличении с 32,1% в 2018 году до 66,1% в 2020 году.

Динамика уровня рентабельности производства обусловлена соотношением прибыли и полной себестоимости продукции. Так, СХПК «Родина» в 2019-2020 г.г. имел себестоимость 1 ц зерна ниже, чем АО «Подъём» в 2 и 1,8 раза, СХПК «Восход» в 1,6 и 1,4 раза, что и объясняет низкую рентабельность производства в АО «Подъём».

Необходимо отметить, что на уровень прибыли существенное влияние оказывает уровень цены на продукцию, которая во многом определяется качеством продукции, зависящим от полного цикла технологии возделывания культур – от обработки почвы до уборки урожая.

Только СХПК «Родина» из всех анализируемых организаций возделывает 12 высокоурожайных сортов зерновых культур и кукурузы и 3 сорта гибридов подсолнечника и вносит своевременно минеральные удобрения при 100% уровне

обеспеченности организации техники, что отражается на размере прибыли от зернопроизводства организации по отношению к другим исследуемым организациям (рисунок 2).

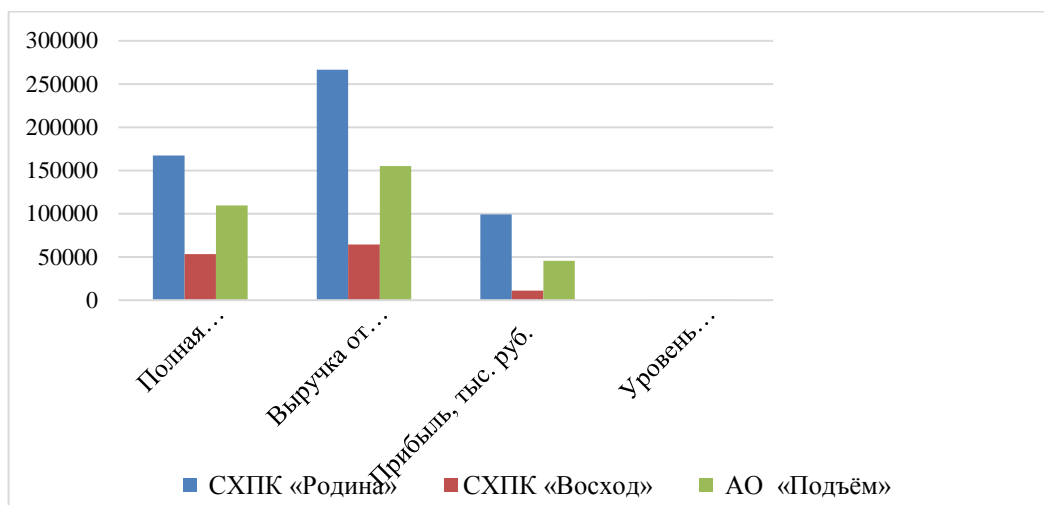


Рисунок 2 - Прибыльность производства зерна в организациях Мичуринского района, 2020 год

Аналогичная ситуация наблюдается по производству подсолнечника, прибыль от производства которого также является наиболее высокой в организациях Мичуринского района.

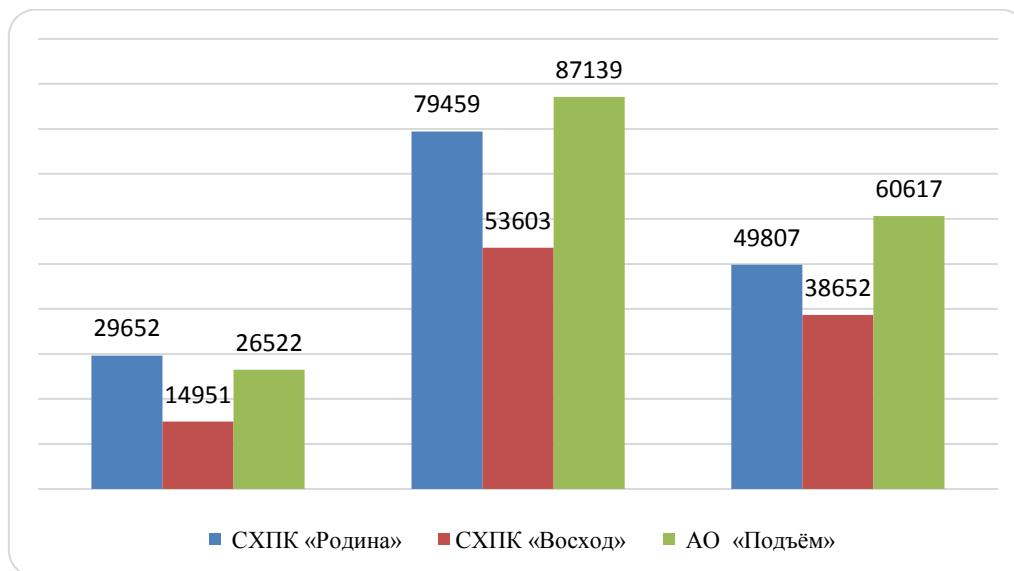


Рисунок 3 - Прибыльность производства подсолнечника в организациях Мичуринского района, 2020г. (тыс. руб)

В современных условиях реализация сельскохозяйственной продукции имеет не меньшую, а во многих случаях большую значимость, т.к. своевременное поступление денежных средств от реализации продукции

позволяет своевременно осуществлять покупку необходимых материальных ресурсов для производства продукции.

За весь период исследования только в СХПК «Родина» наблюдается рост рентабельности продаж продукции с 21,4% в 2018 году до 41,6% в 2020 году. В СХПК «Восход» наблюдается самый высокий уровень рентабельности продаж в 2018 году – 28,6% и 2020 году – 42,2%, в АО «Подъём» уровень рентабельности продаж увеличился с 24,3% в 2018 году до 35,9% в 2020 году при самом низком его уровне в 2019-2020 г.г.

Динамика уровня рентабельности сельскохозяйственного производства и уровня рентабельности продаж определяется динамикой и соотношением выручки, полной себестоимости и прибыли от реализации сельскохозяйственной продукции (рисунок 4).

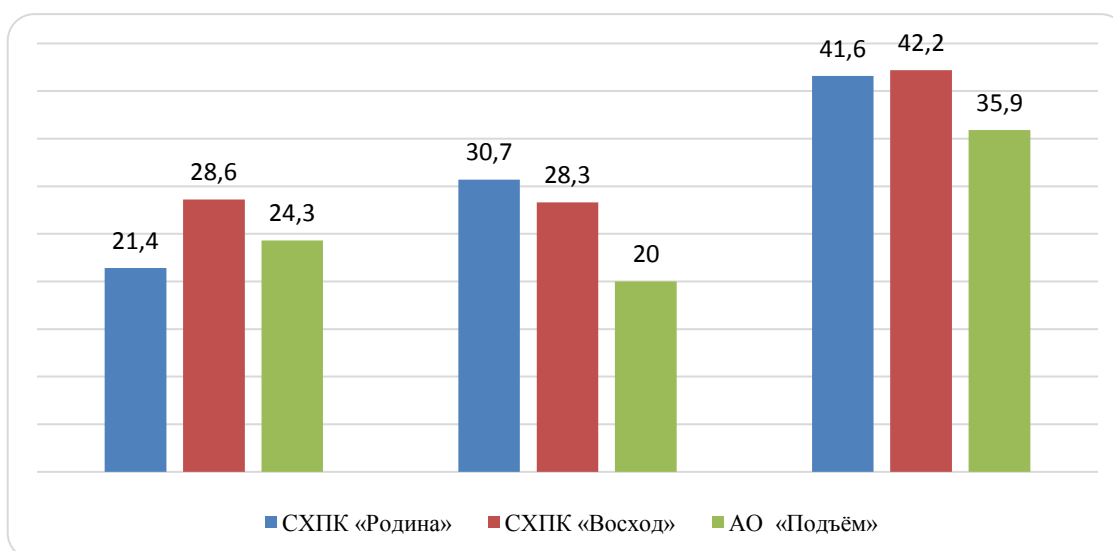


Рисунок 4 - Рентабельность продаж сельскохозяйственной продукции в организациях Мичуринского района

На основе проведенного анализа можно сделать вывод, что сельскохозяйственные организации в современных условиях должны не только грамотно осуществлять производство продукции, но формировать её сбыт с учётом определения и выбора наиболее рентабельных каналов сбыта, что бывает сложно из-за значительных объёмов производства растениеводческой продукции.

Является положительным моментом проведение сертификации зерновой продукции всеми исследуемыми организациями, что позволяет им продавать свою продукцию по более высоким ценам с учётом её качества.

Важным является определение количества каналов реализации продукции, так только СХПК «Родина» имеет многоканальный сбыт продукции - более 10 каналов, что во многом отражается на уровне цен и уровне товарности реализуемого зерна.

Количество каналов, на наш взгляд, должно определяться самой организацией с учётом возможного объёма хранения (возможности реализации зерна по более высоким ценам в период предпосевной компании), объёмом и уровнем рентабельности продаж по конкретному каналу. Сложно предприятиям выживать в современных условиях при минимальной государственной поддержке отраслей сельского хозяйства и отсутствия организованного и регулируемого рынка сырья и сельскохозяйственной продукции.

Список литературы:

1. Дубовицкий А. А., Евдокимова Е. А., Климентова Э. А. Оптимизация товародвижения на продовольственном рынке // Ученые записки Тамбовского отделения РСОМУ. 2018. № 11. С. 53-57.
2. 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. – EDN WNFZVX.
3. Концептуальные основы исследования внешних и внутренних факторов конкурентоспособности и качества товаров / О. Н. Пронская, Л. А. Афанасьева, Е. М. Постникова и др. // Экономика и предпринимательство. – 2020. № 1(114). С. 1157-1161.
4. Лосева А. С., Фецович И. В. Контроллинг в организациях АПК. Мичуринск: Мичуринский государственный аграрный университет, 2020. 95 с.

5. Омаров М. М., Тимофеев М. А. Разработка маркетинговых мероприятий по повышению эффективности сбытовой деятельности предпринимательских структур на рынке // Известия Международной академии аграрного образования. 2022. № 58. С. 141-144.
6. Сударкин В. Н. Совершенствование маркетинговой деятельности предприятия путем улучшения элементов комплекса маркетинга // Экономика. Менеджмент. Инновации. 2018. № 4(16). С. 46-52.
7. Экономика агропродовольственного рынка / И. А. Минаков, А. Н. Квочкин, Л. А. Сабетова [и др.]. Москва: НИЦ ИНФРА-М, 2018. 232 с.– EDN XNDSXP.
8. Экономика сельскохозяйственного предприятия / И. А. Минаков, Л. А. Сабетова, Н. П. Касторнов [и др.]. – 2-е издание, переработанное и дополненное. – Москва: Общество с ограниченной ответственностью «Научно-издательский центр ИНФРА-М», 2018. 363 с.– EDN MYTHQT.
9. Nikitin A. V., Klimentova E. A, Dubovitski A. A. Impact of small business innovation activity on regional economic growth in Russia // Revista Inclusiones. 2020. Vol. 7. No S4-3. P. 309-321. – EDN EOVOVD.
10. Prospects for regional potato producers in the context of agricultural markets globalization / E. A. Klimentova, A. A. Dubovitsky, A. V. Beketov [et al.] // European Proceedings of Social and Behavioural Sciences : Proceedings of the Conference on Land Economy and Rural Studies Essentials – Omsk: European Publisher, 2022. P. 369-375. – EDN LFIGEQ.
11. Factors of spatial location of agriculture: data from Russia / E. A. Klimentova, A. A. Dubovitsky, V. A. Babushkin [et al.] // European Proceedings of Social and Behavioural Sciences: Proceedings of the Conference on Land Economy and Rural Studies Essentials. Omsk: European Publisher, 2022. P. 376-384. – EDN GKXNBM.

UDC 338.43

**PROFITABILITY OF PRODUCTION AND SALE
OF AGRICULTURAL PRODUCTS**

Elvira A. Klimentova

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

klim1-408@yandex.ru

Elizaveta A. Evdokimova

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

sss.12342017@yandex.ru

Michurinsk State Agrarian University

Michurinsk, Russia

Abstract. Agricultural production is currently under conditions of increasing competition, the spread of foreign producers in the market, an increase in the cost of all factors of agricultural production and many other negative factors, which determines the high importance of the production of domestic competitive products and ensuring the efficiency of both production and marketing of products.

Keywords: agriculture, competitiveness of products, profitability of production, profitability of sales

Статья поступила в редакцию 20.04.2022; одобрена после рецензирования 30.05.2022; принята к публикации 13.06.2022.

The article was submitted 20.04.2022; approved after reviewing 30.05.2022; accepted for publication 13.06.2022.