

УДК 331.56

**ОСОБЕННОСТИ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ  
КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В  
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

**Александр Алексеевич Дубовицкий**

кандидат экономических наук, доцент

Daal-408@yandex.ru

**Эльвира Анатольевна Климентова**

кандидат экономических наук, доцент

Klim1-408@yandex.ru

**Мария Александровна Сони́на**

магистрант

Eliseeva.mari48@gmail.com

Мичуринский государственный аграрный университет

г. Мичуринск, Российская Федерация

**Аннотация.** Коммерческая деятельность для сельскохозяйственной организации является сложным и не всегда грамотно организуемым видом деятельности что обусловлено рядом объективных и субъективных причин, среди которых производство значительных объёмов продукции, отсутствие организованного рынка сельскохозяйственной продукции, а, следовательно, своевременной и достоверной информации о возможных поставщиках материальных ресурсов и покупателей продукции, догмами мышления многих руководителей о низкой значимости коммерческой деятельности в сельском хозяйстве. Проведенные авторами исследование позволяет сделать выводы о том, что совершенствование коммерческой деятельности в сельском хозяйстве даёт существенный прирост эффективности деятельности предприятия.

**Ключевые слова:** сельскохозяйственная организация, коммерческая деятельность, структура сбыта, прибыль, рентабельность продаж.

В современных условиях актуальной для российского сельского хозяйства является не только задача роста объемов производимой продукции, но и проблема ее реализации, доведения до конечного потребителя [1, 3, 5, 6]. Поэтому для отечественных сельскохозяйственных товаропроизводителей производителей важное место занимает сбытовая деятельность [7 - 9]. Эффективность ее функционирования влияет на время прохождения, сохранность количества и качества продукции, уровень издержек сферы обращения, а также на цену конечной продукции [2, 4].

Коммерческая деятельность охватывает как предпроизводственную стадию, на которой происходит процесс закупки необходимых материальных ресурсов для производства продукции, так и стадию её сбыта по сложившимся и постоянным каналам, так и по новым, которые организация только начинает осваивать.

Особенностью коммерческой деятельности сельскохозяйственной организации является значительные объёмы реализуемой продукции, что определяет необходимость рассредоточения риска, а, именно, осуществление поиска постоянных покупателей продукции при условии заключения договоров контрактации даже при условии цен реализации немного ниже, чем могут сложиться на рынке сельскохозяйственной продукции.

Производственная программа организации должна учитывать потребительский спрос на отдельные виды продукции, но при условии грамотного использования земельных ресурсов, не нарушая и не уничтожая их плодородия. Рыночная экономика, предполагающая экономическую свободу агента рынка, направлена не только на получение прибыли, но и её максимизации во времени, что невозможно применительно к сельскохозяйственному производству с учётом обязательного соблюдения структуры посевных площадей и размещения культур в севообороте.

Анализ эффективности коммерческой деятельности был проведён на примере СХПК «Восход» Мичуринского района, именно в этой организации

есть значительная необходимость совершенствования коммерческой деятельности с целью увеличения прибыли и её дальнейшего развития.

В состав поставщиков элитных семян в СХПК «Восход» входят АО учхоз - племзавод «Комсомолец» и ГНУ Екатерининская ОС Вир Россельхозакадемии. Семена организация закупает 1 раз в 4 года, что соответствует требованиям сортообновления.

Одним из самых популярных поставщиков товарно-материальных ценностей - ГСМ, сельхозтехники, запасных частей, является ООО "Чакинская Нефтебаза".

Закупку минеральных удобрений СХПК «Восход» осуществляет в двух организациях: ООО «ФосАгро-Тамбов», АО «Октябрьское». В ассортименте ООО «ФосАгро-Тамбов» несколько десятков марок, гранулированных и жидких минеральных удобрений. Основными поставщиками средств защиты растений являются АО Фирма «Август», ООО "Сингента", АО "Щелково Агрохим".

Следовательно, поставщиками материальных ресурсов являются не только организации Тамбовской области, но и организации других регионов России, выбирая лучших поставщиков ресурсов.

За период исследования значительно изменилась структура сбыта зерновых культур в СХПК «Восход». Удельный вес пшеницы возрос в общем объеме сбыта зерна до 64,2% в 2021 году или на 11 пп. при уменьшении удельного веса ячменя до 31% или на 7,8 пп. и овса до 4,8% или на 3,5 пп.

Структура сбыта сельскохозяйственной продукции по каналам в СХПК «Восход» представлена на рисунке 1. Основными покупателями производимой в хозяйстве продукции являются посреднические организации и индивидуальные предприниматели, которые осуществляют дальнейшее товародвижение на внутреннем рынке, а также субъекты рынка, работающие в агрохозяйстве, закупающие продукцию для собственных нужд, в том числе для использования на семена.

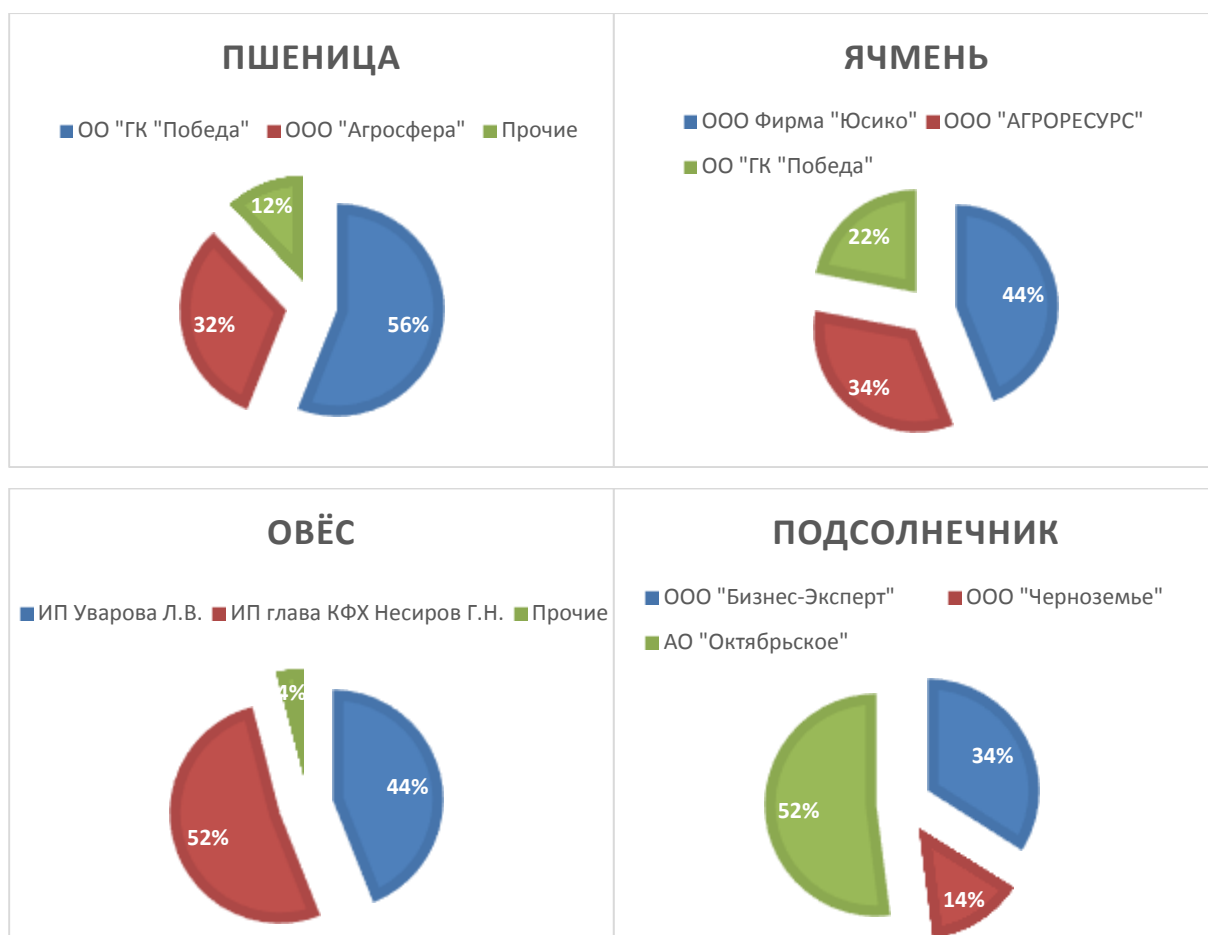


Рисунок 1 - Структура сбыта продукции по каналам в СХПК «Восход», %

ОО "ГК "Победа" (г. Рязань) занимает наибольший удельный вес в структуре каналов сбыта пшеницы – 56% в 2020 г., остальные 44% зерна реализуются организациям на территории области.

ООО Фирма "Юсико" (г. Москва) закупает 44% общего объема реализации ячменя, 22% закупает ООО "ГК "Победа", следовательно, 66% произведённой продукции реализуется за пределы Тамбовской области.

На территории области в ООО "АГРОРЕСУРС" реализуются 34% от общего объема реализуемого предприятием ячменя. Весь произведённый овёс реализуется на территории Мичуринского района.

Подсолнечник реализуется организациям города Тамбова, наибольший удельный вес из которых занимает АО "Октябрьское" - 52% и наименьший ООО "Черноземье" – 14%.

В 2019 году от реализации зерновых культур была получена прибыль 7243 тыс. руб. при уровне рентабельности продаж 18,5%, следовательно, на 1 рубль выручки было получено 18,5 коп. прибыли (рис. 2).

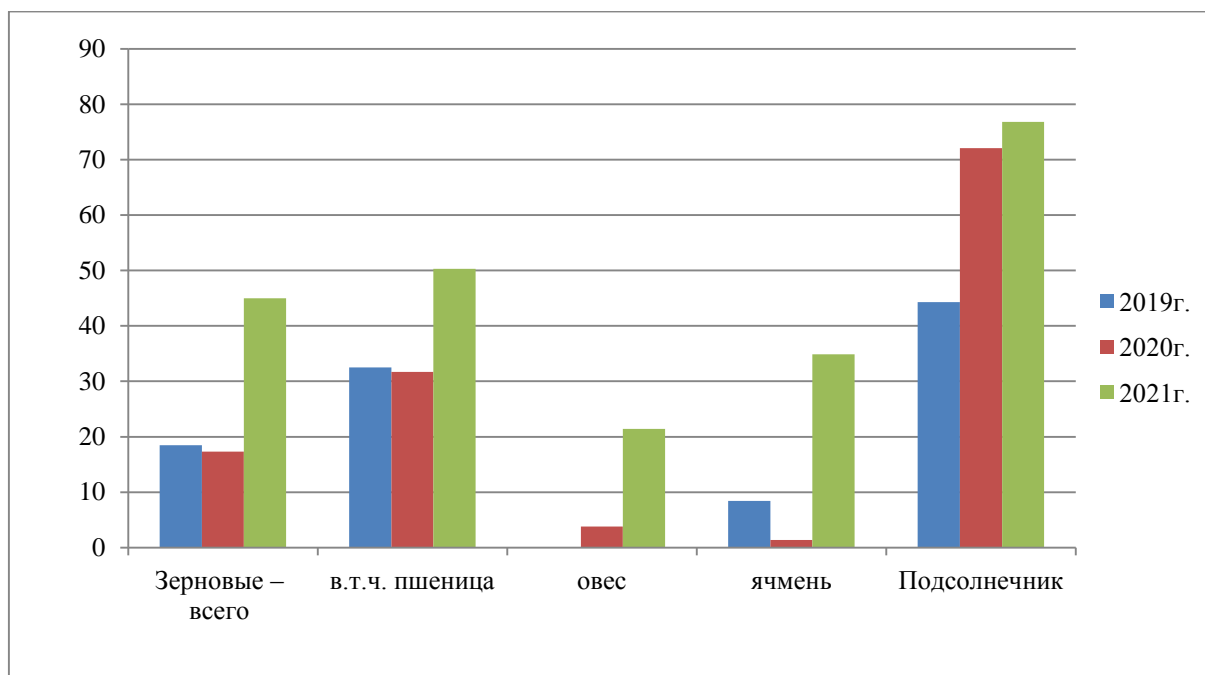


Рисунок 2 - Уровень рентабельности продаж сельскохозяйственной продукции в СХПК «Восход», %

Наибольший размер прибыли обеспечивает реализация пшеницы 7316 тыс. руб. при уровне рентабельности продаж 32,5%, по ячменю 1198 тыс. руб. и 8,4% соответственно. Исключение составляет реализация овса – убыток составил 1271 тыс. руб., что вызвано опережением себестоимости культуры, которая составила 1057,07 руб. за 1 ц цены её реализации 685,10 руб. за 1 ц.

В 2020 году от реализации зерновых культур была получена прибыль 11154 тыс. руб. при уровне рентабельности продаж 17,3%. Наибольший размер прибыли обеспечивает реализация пшеницы 10680 тыс. руб. при уровне рентабельности продаж 31,7%, по ячменю 772,12 тыс. руб. и 1,4% соответственно.

В 2021 году от реализации зерновых культур была получена прибыль 46946 тыс. руб. при уровне рентабельности продаж 45%. Наибольший размер прибыли обеспечивает реализация пшеницы 35574 тыс. руб. при уровне рентабельности продаж 50,3%, по ячменю 10518 тыс. руб. и 34,9%.

За 2019-2021 гг. уровень рентабельности продаж подсолнечника значительно увеличился на 32,5 пп. до 76,8% в 2021 году при 44,3% в 2019 году, что вызвано увеличением прибыли за период исследования в 3,2 раза при увеличении выручки в 1,8 раза.

Следовательно, наиболее прибыльным для СХПК «Восход» за период исследования было производство и реализация подсолнечника, несмотря на то, что площадь возделывания подсолнечника в 3 раза меньше, чем по зерну.

За период исследования наблюдается увеличение рентабельности продаж не только отдельных видов продукции, но и в целом сельскохозяйственной продукции на 26,1 пп. - до 54,4%. В 2021 году на 1 рубль выручки было получено 54 коп. прибыли при 28 коп. в 2019 году. В 2019 году размер выручки был больше размера прибыли в 3,5 раза, в 2020 году в 2,4 раза, в 2021 году в 1,8 раза, следовательно, рост уровня рентабельности продаж обусловлен только абсолютным увеличением этих показателей за период исследования.

Целесообразным в целях совершенствования коммерческой деятельности может быть оптимизация существующей структуры сбыта пшеницы, т. е. в структуре сбыта изменить объёмы продаж по наиболее рентабельным каналам сбыта. К примеру, удельный вес реализации в ООО "ГК Победа» может быть уменьшен на 4 пп. - до 52% в общем объёме продаж, прочей реализации до 10% (на 2 пп.) при соответственном увеличении до 38% реализации в ООО "Агросфера". Дополнительная прибыль может составить 1114 тыс. руб., что является реально интересным для предприятия.

В 2021 году сбыт ячменя предприятием осуществлялся по 3 каналам: ООО Фирма "Юсико", ООО "АГРОРЕСУРС", ООО "ГК Победа", цены по каналам существенно не различаются, поэтому пересматривать структуру сбыта по каналам нецелесообразно. Однако, в Мичуринском районе СХПК «Восход», одно из немногих предприятий, которое не возделывает пивоваренный ячмень, что является отрицательным моментом с точки зрения прибыльности и рентабельности продаж зерновой продукции. Его возделывание является осуществимым для предприятия с учётом набора производственных ресурсов.

Рекомендуемые сорта для нашей зоны, которые уже используются в аналогичных предприятиях региона: Скарлет - урожайность – до 65 ц с 1 га, Аннабель – до 40-50 ц с 1 га, Гонар – 50-80 ц с 1 га.

При расчёте прогноза рентабельности продаж пивоваренного ячменя в СХПК «Восход», цена была взята на уровне цен СХПК «Родина» Мичуринского района Тамбовской области.

В прогнозируемом варианте сбыта пивоваренного ячменя прибыль может увеличиться до 15669 тыс. руб. или на 49% за счет увеличения выручки на 26,9% при условии роста полной себестоимости на 15% по отношению к фактическому уровню 2021 года. Увеличение уровня рентабельности продаж составит 6,1 пп. - до 41%, т.е. на 1 руб. выручки будет получено 41 коп. прибыли при 35 коп. по факту 2021 года.

Совершенствование коммерческой деятельности предприятия, наряду с оптимизацией структуры сбыта предполагает максимальное использование возможностей хранения зерна и его реализации в предпосевную кампанию по более высоким ценам. В СХПК «Восход» имеется 4 склада площадью 1000 м<sup>3</sup> и общим объёмом хранения зерна 18000 ц, фактически на хранение в 2021 г. было заложено 14000 ц или 16,3% произведенного зерна.

При обеспечении полной ёмкости хранения зерна в размере 18000 ц, дополнительная выручка от реализации зерна может составить 5443 тыс. руб., дополнительная прибыль 2557 тыс. руб., что определяет высокую экономическую значимость данного мероприятия и является реально возможным для организации.

Совершенствование коммерческой деятельности, может рассматриваться в направлении диверсификации производства путем освоения новых видов деятельности на предприятии. На наш взгляд это организация переработки зерна в муку.

Переработка части произведённого зерна в муку (13200 ц) является экономически целесообразной, т. к. по расчетам может обеспечить получение прибыли в размере 16867,8 тыс. руб. при уровне рентабельности производства

151% и уровне рентабельности продаж 60,2%, что значительно выше производственных показателей возделывания зерна. Проект является финансово устойчивым.

С учётом трёх вышеизложенных направлений совершенствования коммерческой деятельности – оптимизации структуры сбыта, хранения продукции и создания нового вида деятельности позволяет оптимистично смотреть на будущее развитие предприятия (рис. 3).

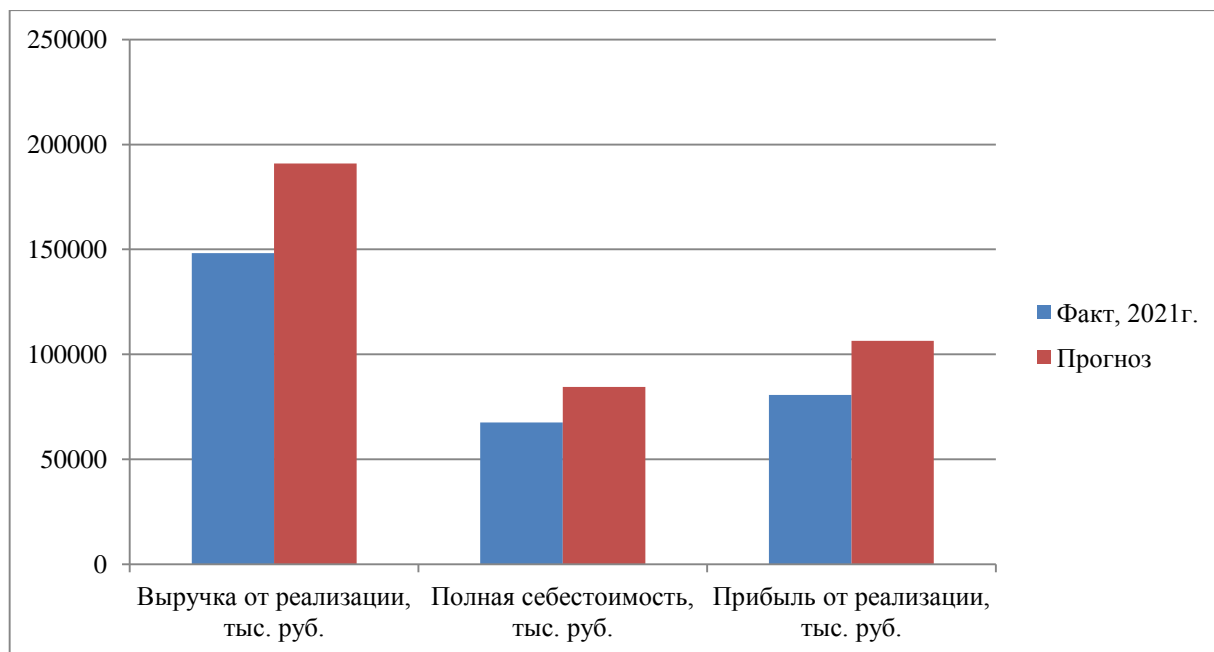


Рисунок 3 – Перспективные параметры роста прибыльности СХПК «Восход» от совершенствования коммерческой деятельности

Практическая реализация всех предложенных мероприятий может обеспечить рост выручки на 28,8% – до 191 млн. руб. при увеличении прибыли предприятия до 106,4 млн. руб. или на 31,8%. Уровень рентабельности продаж возрастет на 1,3 пп. – до 55,7%. Проведенный анализ позволяет сделать вывод о необходимости и экономической целесообразности совершенствования коммерческой деятельности, так как это даёт существенный прирост эффективности деятельности предприятия с одной стороны и не вызывает существенных затрат с другой.



### Список литературы:

1. Акиндинов В. В., Лосева А. С., Килина С. И., Никонорова Е. А. Анализ производства продукции растениеводства сельского хозяйства РФ // Наука и Образование. 2022. Т. 5. № 2. EDN OQRHNY.
2. Дубовицкий А. А., Евдокимова Е. А., Климентова Э. А. Оптимизация товародвижения на продовольственном рынке // Ученые записки Тамбовского отделения РoCMY. 2018. № 11. С. 53-57. EDN YPFTKP.
3. Трунов А. И., Неуймин Д. С. Экономика аграрного рынка: Учебное пособие. Мичуринск: Из-во "БИС". 2018. 156 с. EDN YXNDNZ.
4. Кооперация и агропромышленная интеграция / И. А. Минаков, Э. А. Климентова, А. А. Дубовицкий, Н. П. Касторнов. Мичуринск: Мичуринский ГАУ. 2022. 107 с. EDN CNMQJH.
5. Экономика агропродовольственного рынка / И. А. Минаков, А. Н. Квочкин, Л. А. Сабетова [и др.]. Москва: НИЦ ИНФРА-М, 2018. 232 с. EDN XNDSXP.
6. Экономика сельскохозяйственного предприятия / И. А. Минаков, Л. А. Сабетова, Н. П. Касторнов [и др.]. 2-е издание, переработанное и дополненное. Москва: ООО «НИЦ ИНФРА-М», 2018. 363 с. EDN MYTHQT.
7. Assessment of Export Prospects of Russian Agricultural Producers / A. A. Dubovitski, E. A. Yakovleva, O. Y. Smyslova [et al.] // Environmental Footprints and Eco-Design of Products and Processes. 2022. No б/н. P. 167-180. DOI 10.1007/978-981-16-8731-0\_17. EDN LHMНКО.
8. 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.
9. 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. Omsk: European Publisher, 2022. P. 369-375. EDN LFIGEQ.

UDC 331.56

**FEATURES AND EFFECTIVENESS OF IMPLEMENTATION  
COMMERCIAL ACTIVITY IN AN AGRICULTURAL  
ORGANIZATION**

**Alexander A. Dubovitsky**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Daa1-408@yandex.ru

**Elvira A. Klimentova**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Klim1-408@yandex.ru

**Maria A. Sonina**

Master's student

Eliseeva.mari48@gmail.com

Michurinsk State Agrarian University, Michurinsk, Russian Federation

**Abstract.** Commercial activity for an agricultural organization is a complex and not always competently organized type of activity due to a number of objective and subjective reasons, including the production of significant volumes of products, the absence of an organized market for agricultural products, and, consequently, timely and reliable information about possible suppliers of material resources and buyers of products, the dogmas of the thinking of many managers about the low importance of commercial activity in agriculture. The research conducted by the authors leads to conclusions that the improvement of commercial activity in agriculture gives a significant increase in the efficiency of the enterprise.

**Keywords:** agricultural organization, commercial activity, sales structure, profit, profitability of sales.

Статья поступила в редакцию 05.11.2022; одобрена после рецензирования 02.12.2022; принята к публикации 20.12.2022.

The article was submitted 05.11.2022; approved after reviewing 02.12.2022; accepted for publication 20.12.2022.