

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА И СБЫТА ПРОДУКЦИИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА МОГИЛЕВСКОЙ ОБЛАСТИ

Е. В. КАРАЧЕВСКАЯ

УО «Белорусская государственная орденов Октябрьской Революции
и Трудового Красного Знамени сельскохозяйственная академия»,
г. Горки, Республика Беларусь, 213407, e-mail: karachevskaya-e@mail.ru

А. Н. МАЁРОВ

Могилёвский государственный университет имени А. А. Кулешова,
г. Могилев, Республика Беларусь, 212001, e-mail: maerovy.family@mail.ru

(Поступила в редакцию 19.09.2022)

В статье представлен анализ производства и сбыта продукции сельского хозяйства Могилевской области, изучены основные показатели развития сельского хозяйства Могилевской области, динамика производства основных видов продукции. Отмечен рост объема производства продукции сельского хозяйства в текущих ценах в целом по Могилевской области на 38,1 %, сокращение списочной численности работников организаций на 14 %. Оценка эффективности производства и сбыта продукции сельского хозяйства Могилевской области показала увеличение прибыли как от реализации, так и чистой, наблюдается незначительный рост рентабельности, как производства, так и продаж. В целом проведенный анализ не позволяет выявить определенную положительную либо отрицательную тенденцию развития сельского хозяйства региона. Проведенный анализ эффективности производства и сбыта продукции Могилёвской области позволил обосновать оптимальную траекторию развития данной сферы деятельности. Использование метода имитационного моделирования позволило спрогнозировать эффективность сбыта продукции сельского хозяйства Могилевской области на 2025 г. Прогноз был осуществлен по ряду показателей, включающих выручку от реализации продукции, работ и услуг, млн. руб., себестоимость реализованной продукции, товаров, работ, услуг, млн руб., валовую прибыль, млн руб., чистую прибыль, убыток, млн. руб., число сельскохозяйственных организаций, ед., количество убыточных организаций, ед., количество прибыльных организаций, ед., рентабельность производства, %, рентабельность продаж, %, списочную численность работников организаций, тыс. чел., номинальную начисленную среднемесячную заработную плату работников, тыс. руб., индексы производства продукции сельского хозяйства, дебиторскую задолженность, млн руб., кредиторскую задолженность, млн. руб. и т.д. Проведение предварительного прогноза производственно-сбытовой деятельности позволяет достичь основных целей, скорректировать управление.

Ключевые слова: производство, сбыт, эффективность сбыта, динамика, сельское хозяйство.

The article presents an analysis of the production and marketing of agricultural products in the Mogilev region, studied the main indicators of the development of agriculture in the Mogilev region, the dynamics of production of the main types of products. There was an increase in the volume of agricultural production at current prices in the Mogilev region as a whole by 38.1 %, a decrease in the payroll number of employees of organizations by 14 %. Evaluation of the efficiency of production and marketing of agricultural products in the Mogilev region showed an increase in profit, both from sales and net profit, there is a slight increase in profitability of both production and sales. In general, the analysis carried out does not allow us to identify a certain positive or negative trend in the development of agriculture in the region. The analysis of the efficiency of production and marketing of products of the Mogilev region made it possible to substantiate the optimal trajectory for the development of this field of activity. The use of the simulation modeling method made it possible to predict the effectiveness of the marketing of agricultural products in the Mogilev region for 2025. The forecast was made on a number of indicators, including revenue from the sale of products, works and services (million rubles), cost of goods sold, commodities, works, services (million rubles), gross profit (million rubles), net profit, loss (million rubles), the number of agricultural organizations (units), the number of unprofitable organizations (units), the number of profitable organizations (units), profitability of production (%), profitability of sales (%), payroll number of employees of organizations (thousand people), nominal accrued average monthly wages of employees (thousand rubles), indices of agricultural production, accounts receivable (million rubles), accounts payable (million rubles) etc. Conducting a preliminary forecast of production and marketing activities allows you to achieve the main goals, adjust management.

Key words: production, sales, marketing efficiency, dynamics, agriculture.

Введение

Обеспечение устойчивого производства сельскохозяйственного предприятия гарантирует ему стабильность деятельности, повышение спроса покупателей, конкурентоспособность на внутреннем и внешнем рынках [3].

Рост объема выпуска продукции, как правило, ведет к увеличению прибыли предприятия за счёт поиска новых клиентов, эффективного управления затратами, которые напрямую связаны с объемом производства и продаж готовой продукции, влияет на количество получаемой прибыли [1].

Повышение эффективности процесса производства – это один из важнейших экономических рычагов, за счёт которого изменения произойдут не только в системе управления производством, но и в системе внутривидового планирования и контроля [1]. Немаловажную роль в эффективности сбыта играет процесс товародвижения продукции. Ф. Котлер рассматривает товародвижение как деятельность по планированию, претворению в жизнь и контролю за физическим перемещением материалов и готовых изделий от мест их происхождения к местам использования с целью удовлетворения нужд потребителей и с выгодой для себя [2]. Оно включает в себя: обработку заказов, упаковку товара, складирование, транспортировку, распределение продукции и сбыт.

Для стабильного развития экономического состояния предприятия необходимо проводить поиск наиболее эффективных методов организации производства и сбыта сельскохозяйственной продукции. От грамотной ее организации будут зависеть такие важные финансовые показатели как: объем реализации, средний уровень цены на продукцию, выручка от продаж, прибыль и т.д.

Поэтому разработка мероприятий по повышению эффективности производства и сбыта является одной из главных задач деятельности организаций [6, 7].

Основная часть

Производство – это непрерывно возобновляемый процесс, иначе называемый как воспроизводство. Воспроизводство несёт собой циклический характер, заставляя вращаться производство в кругообороте следующих фаз: производство – распределение – обмен – потребление [1]. Каждая из этих фаз исполняет определенную экономическую функцию.

Рассматривая вопрос эффективности производства и сбыта, можно сказать, что она выступает как ориентир развития сельского хозяйства, цель управленческой деятельности отрасли. Пытаясь улучшить эффективность какого-либо вида деятельности, нужно выявить способы и меры, которые будут способствовать наискорейшему развитию, и отказаться от тех способов, что ведут к упадку [2].

Для того, чтобы уровень эффективности производства на предприятии соответствовал текущим рыночным отношениям, должны быть рассмотрены и изучены: ее уровень, факторы, влияющие на повышение эффективности производства, резервы и направления повышения.

Динамика основных показателей развития сельского хозяйства в Могилевской области приведены в табл. 1.

Таблица 1. Динамика основных показателей развития сельского хозяйства Могилевской области за 2016–2020 гг.

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2020 г. к 2016 г., в % в п.п.
Объем производства продукции сельского хозяйства в текущих ценах, млн руб.	1 913	2 201	2 218	2 377	2 642	138,1
В т.ч. растениеводство	953	1 105	1 114	1 183	1 324	138,9
животноводство	960	1 096	1 104	1 194	1 318	137,3
Число сельскохозяйственных организаций, ед.	193,0	164,0	171,0	175,0	192,0	99,5
Количество убыточных организаций, ед.	40,0	30,0	37,0	28,0	24,0	60,0
Количество прибыльных организаций, ед.	153,0	134,0	134,0	147,0	168,0	109,8
Списочная численность работников организаций, тыс. чел.	35,7	34,0	33,2	31,7	30,7	86,0
Номинальная начисленная среднемесячная заработная плата работников, тыс. руб.	448,4	518,7	585,4	671,2	770,8	171,9
Валовой сбор зерновых и зернобобовых культур, тысяч тонн	1 049,2	1 180,5	857,4	907,1	1 259,8	120,1
Валовой сбор рапса, тысяч тонн	23,0	63,9	47,9	52,2	76,4	332,2
Валовой сбор свеклы сахарной, тысяч тонн	168,1	235,3	307,6	382,5	392,7	233,6
Валовой сбор льноволокна, тысяч тонн	8,2	8,7	9,2	8,5	6,9	84,1
Валовой сбор картофеля, тысяч тонн	804,3	872,7	797,5	847,8	671,0	83,4
Валовой сбор овощей, тысяч тонн	221,8	221,1	193,4	206,3	196,5	88,6
Валовой сбор фруктов и ягод, тысяч тонн	88,0	44,9	104,9	46,8	78,7	89,4
Реализация скота и птицы на убой (в живом весе), тыс. т	204,6	199,1	211,6	208,5	211,1	103,2
Производство молока, тысяч тонн	755,8	775,1	729,0	669,4	707,5	93,6
Производство яиц, млн шт.	398,2	343,3	324,9	306,1	303,2	76,1
Производство шерсти (в физическом весе), тонн	14,2	16,3	17,0	17,1	14,6	102,8

Выполненная оценка состояния сельского хозяйства Могилевской области (табл. 1) показывает, что в 2020 г. в сельском хозяйстве занято 30,7 тыс. человек, или 8,2 % от числа работающих Могилевской области. На 1 января 2021 г. в сфере сельского хозяйства Могилевской области функционировало 192 организации, из них 24 получили убыток от производственно-сбытовой деятельности. В 2020 г. по сравнению с 2016 г. наблюдался рост объемов производства на 38,1 %, в том числе растениеводства – 38,9 и животноводства – 37,3 %. На производство продукции растениеводства приходится 50,1 % от общего объема производства продукции сельского хозяйства в текущих ценах. Наблюдается рост номинальной среднемесячной заработной платы работников на 71,9 %.

Из табл. 1 видно увеличение валового сбора зерновых и зернобобовых на 20,1 %, валового сбора рапса – на 231,2 %, валового сбора сахарной свеклы – на 133,6 %. Отмечается рост реализации скота и птицы на убой (в живом весе) на 3,2 %, а также увеличение объема производства шерсти – на 2,8 %. По всем остальным видам продукции наблюдается спад производства.

Анализ эффективности сбыта продукции сельского хозяйства Могилевской области показал (табл. 2), что в динамике 2016–2020 гг. наблюдается рост прибыли от реализации продукции на 56,7 %.

Таблица 2. Анализ эффективности сбыта продукции сельского хозяйства Могилевской области за 2016–2020 гг.

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2020 г. к 2016 г., в % в п.п.
Выручка от реализации продукции, работ и услуг, млн руб.	1 117,5	1 231,7	1 269,2	1 340,9	1 547,7	138,5
Себестоимость реализованной продукции, товаров, работ, услуг, млн руб.	991,6	1 056,3	1 119,8	1 208,8	1 373,4	138,5
Прибыль, убыток (-) от реализации продукции, товаров, работ, услуг, млн руб.	21,0	55,0	32,8	9,7	32,9	156,7
Чистая прибыль, убыток, млн руб.	26,4	48,3	22,6	58,3	47,0	178,0
Рентабельность производства, %	2,1	5,2	2,9	0,8	2,4	+0,3
Рентабельность продаж, %	1,9	4,5	2,6	0,7	2,1	+0,2
Индексы производства продукции сельского хозяйства, %	105,6	109,2	100,9	101,0	106,7	+1,1
Дебиторская задолженность, млн руб.	111,3	120,5	142,1	188,8	229,7	206,4
Кредиторская задолженность, млн руб.	1 055,6	1 007,3	1 117,7	1 257,9	1 352,3	128,1
Количество дебиторской задолженности на руб. реализованной продукции	0,10	0,10	0,11	0,14	0,15	149,0
Просроченная дебиторская задолженность, млн руб.	31,8	36,0	44,5	52,0	84,6	266,0
Удельный вес просроченной дебиторской задолженности в общей сумме дебиторской задолженности, %	28,6	29,9	31,3	27,5	36,8	+8,3
Соотношение кредиторской и дебиторской задолженности, руб./руб.	9,5	8,4	7,9	6,7	5,9	62,1
Объем реализованной продукции на рубль номинальной заработной платы, руб./руб.	5,8	5,8	5,4	5,3	5,5	93,7
Полученная выручка от реализации на одного списочного работника, руб./чел.	31302,5	36226,5	38228,9	42299,7	50413,7	161,1

Чистая прибыль увеличилась на 78 % (табл. 2). Рост рентабельности производства составил – 0,3 п.п., продаж – 0,2 п. п. Кроме того, наблюдается отрицательная тенденция как рост дебиторской и кредиторской задолженности на 106,4 % и 28,1 % соответственно. В два раза увеличилась просроченная дебиторская задолженность. Сокращается объем реализации продукции на рубль номинальной заработной платы, что объясняется ростом заработной платы более быстрыми темпами по сравнению с ростом производительности труда.

С целью основания стратегии развития Могилевского региона был выполнен прогноз эффективности производства и сбыта продукции сельского хозяйства с использованием метода имитационного моделирования (табл. 3).

Таблица 3. Прогноз эффективности сбыта продукции сельского хозяйства Могилевской области на 2025 гг.

Показатели	Факт	Проект					2025 г. в % к 2020 г.
	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.	
Выручка от реализации продукции, работ и услуг, млн руб.	1547,7	1592,3	1689,2	1786,2	1883,2	1980,1	127,9
Себестоимость реализованной продукции, товаров, работ, услуг, млн руб.	1373,4	1424,8	1516,4	1608,0	1699,6	1755,1	127,8
Валовая прибыль, млн руб.	174,3	167,5	172,8	178,2	183,5	225,0	129,1
Чистая прибыль, убыток, млн руб.	47,0	55,9	61,0	66,1	71,2	76,4	162,5
Число сельскохозяйственных организаций, ед.	192,0	182,0	182,0	184,0	184,0	185,0	96,4
Количество убыточных организаций, ед.	24,0	22,0	18,0	15,0	11,0	8,0	33,3
Количество прибыльных организаций, ед.	168,0	160,0	164,0	169,0	173,0	177,0	105,4
Рентабельность производства, %	3,4	3,9	4,0	4,1	4,2	4,4	0,9
Рентабельность продаж, %	11,3	10,5	10,2	10,0	9,7	11,4	0,1
Списочная численность работников организаций, тыс. чел.	30,7	29,4	28,1	26,9	25,7	24,5	79,6
Номинальная начисленная среднемесячная заработная плата работников, тыс. руб.	770,8	838,1	917,8	997,6	1077,3	1157,0	150,1
Индексы производства продукции сельского хозяйства	106,7	102,9	102,3	101,7	101,1	100,5	94,2
Дебиторская задолженность, млн руб.	229,7	250,0	280,5	311,0	341,5	372,1	162,0
Кредиторская задолженность, млн руб.	1352,3	1411,4	1495,8	1580,2	1664,6	1749,0	129,3
Количество дебиторской задолженности на руб. реализованной продукции	0,15	0,16	0,17	0,17	0,18	0,19	126,6
Просроченная дебиторская задолженность, млн руб.	31,8	36,0	44,5	52,0	84,6	85,6	269,2
Удельный вес просроченной дебиторской задолженности в общей сумме дебиторской задолженности, %	13,8	14,4	15,9	16,7	24,8	23,0	9,2
Соотношение кредиторской и дебиторской задолженности, руб./руб.	5,9	5,6	5,3	5,1	4,9	4,7	79,8
Объем реализованной продукции на рубль среднемесячной заработной платы, руб./руб.	5,5	5,4	5,5	5,5	5,7	5,8	107,0
Полученная выручка от реализации на одного списочного работника, руб./чел.	50413,7	54214,5	60029,9	66376,8	73331,8	80986,5	160,6

Полученные расчётные значения показали (табл. 3), что в перспективе наблюдается дальнейшее увеличение объема производства продукции, что в свою очередь приведет к росту выручки от реализации на 27,9 % к 2025 г. Себестоимость реализованной продукции увеличится на 27,8 %. Рост валовой прибыли составит 29,1 %. Что положительно скажется на рентабельности производства и рентабельности продаж. Отмечается дальнейший рост номинальной заработной платы, а также рост объема реализованной продукции на рубль среднемесячной заработной платы.

Заключение

Таким образом, мы видим, что анализ эффективности сбыта сельскохозяйственной продукции помогает найти ответы на вопросы, какую продукцию выгоднее производить, в каких объемах, куда и каким образом реализовать. Анализ эффективности сбыта – это не просто обработка информации об объемах продаж, себестоимости продукции, прибыли от реализации, это показатель финансовой успешности организаций, который даёт возможность выяснить эффективность того или иного канала сбыта, рентабельность торговых точек, если таковые имеются, рентабельность той или иной продукции, работу службы сбыта и скорректировать маркетинговую стратегию предприятия в целом.

Динамика основных показателей развития сельского хозяйства Могилевской области за 2016–2020 гг. показала рост объема производства продукции сельского хозяйства в текущих ценах, сокращение количества убыточных хозяйств. Отмечается рост валового сбора зерновых и зернобобовых, рапса, сахарной свеклы, реализации скота и птицы на убой (в живом весе) и объема производства шерсти. Прогноз эффективности сбыта продукции сельского хозяйства Могилевской области на 2025 гг., выполненный с помощью использования методов имитационного моделирования показал возможный рост увеличения эффективности производственно-сбытовой деятельности организаций Могилевской области.

ЛИТЕРАТУРА

1. Белоусов, В. М. Система формирования и реализации экономических интересов сельскохозяйственных товаропроизводителей / В. М. Белоусов // Известия Оренбургского гос. аграрного ун-та. – 2013. – № 6. – С. 167–170.
2. Котлер, Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер; пер. с англ. – Новосибирск: Наука, 1992. – 736 с
3. Михалева, Е. П. Маркетинг: конспект лекций / Е. П. Михалева. — Москва: Издательство Юрайт, 2010. – 222 с.
4. Методические рекомендации по формированию эффективной системы сбыта сельскохозяйственной продукции / З. М. Ильина [и др.]. – Минск: Ин-т системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2013. – 43 с.
5. Формирование эффективной системы сбыта сельскохозяйственной продукции / З. М. Ильина [и др.]. – Минск: Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2013. – 185 с. – ISBN 978-985-6972-21-1.
6. Применение математических методов в управлении АПК Беларуси и России: монография / Н. М. Светлов, В. И. Буць, Е. В. Карачевская, Р. К. Ленькова, Д. В. Редько, Г. Н. Светлова, И. В. Шафранская, И. Н. Шафранский – М.: ЦЭМИ РАН, 2020. – 177 с.
7. Совершенствование системы сбыта в агропродовольственной сфере. Теория, методология, практика / В. Г. Гусаков [и др.]. – Минск: Ин-т системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2010. – 250 с.