

УДК: [631.155.2:658.8]: 519.86

ОПТИМИЗАЦИЯ КАНАЛОВ РЕАЛИЗАЦИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

**Караваева М.О., студент 2 курса экономического факультета
Научный руководитель – Долгова И.М.,
кандидат экономических наук, доцент
ФГБОУ ВО Ульяновский ГАУ**

Ключевые слова: производство, управление сбытом, экономико-математическая модель

В работе проанализирована методика комплексной оценки сбытовой деятельностью на предприятии, проведено моделирование структуры каналов сбыта с помощью экономико-математического метода.

В ООО «Хмелевское» необходимо рекомендовать методику комплексной оценки эффективности управления сбытовой деятельностью сельскохозяйственных предприятий, основанная на сравнении плановых, нормативных и отраслевых показателей.

Методика содержит два уровня оценки: на первом – определяется эффективность управления сбытовой деятельностью собственного предприятия, на втором – эффективность управления сбытовой деятельностью предприятий включает четыре этапа (рис. 1):

Этап 1. «Оценка выполнения плана реализации продукции в отчетном году» предполагает сравнение плановых и фактических показателей в натуральном и стоимостном выражениях по объемам: реализации, выручки, затрат, прибыли и пр. Оценку выполнения плана предлагаем дополнить сравнением фактических с рядом нормативных показателей (цена единицы продукции: минимально допустимая, индексная, желательная; объем реализации: минимальный, индексный, желательный; прибыль от реализации продукции: минимально допустимая, индексная).



Рис. 1 – Этапы комплексной оценки эффективности управления сбытовой деятельностью сельскохозяйственных предприятий

Этап 2. «Оценка эффективности управления сбытовой деятельностью предприятия по каждому товарному направлению» предполагает анализ основных результативных показателей для определения эффективности работы предприятия в области реализации продукции. В ходе анализа мы предлагаем использовать следующие дополнительные показатели: объем продукции, реализованный для получения одной тысячи рублей прибыли; объем продукции, произведенный и реализованный на одну тысячу рублей затрат; коэффициент опережения роста цен над ростом затрат; коэффициент опережения роста объемов реализации над ростом объемов производства; себестоимость одного рубля прибыли; коэффициент покрытия долевых затрат долевой прибылью.

Этап 3. «Оценка эффективности управления сбытовой деятельностью в разрезе товарного портфеля предприятия»

предполагает выявление роли каждого продукта в общем достигнутом результате.

Этап 4. «Анализ эффективности управления сбытовой деятельностью сельскохозяйственных предприятий» позволяет выявить общие тенденции сбыта сельскохозяйственной продукции в целом по отрасли.

Этап 6. «Корректировка планов и деятельности сбытового подразделения предприятия» подразумевает внесение изменений в процесс управления сбытовой деятельностью предприятия.

Повышению эффективности управления сбытом сельскохозяйственной продукции в ООО «Хмелевское» будет способствовать оптимизация структуры каналов сбыта продукции на предприятии.

С целью повышения эффективности реализации сельскохозяйственной продукции проведем экономико-математическое моделирование структуры каналов сбыта. Решение данной задачи произведем методом экономико-математического моделирования с использованием функциональной настройки программы Excel «Поиск решения».

Ограничения экономико-математической модели оптимизации структуры каналов сбыта продукции:

- общий объем реализации продукции;
- выполнение договорных условий;
- минимальные и максимальные доли каналов сбыта продукции.

Проанализируем изменение структуры каналов сбыта сельскохозяйственной продукции (таблицы 1-4).

Согласно решению экономико-математической задачи в структуре каналов сбыта зерна наблюдается существенный рост доли реализации зерна ООО «Аро-Сервер» с 8,3 до 20,0 % или на 11,7 процентных пунктов. Доля ООО «Мельница купца Маркова», напротив, уменьшилась на 14,2 процентных пунктов, составив 10,0 %.

Таблица 1 – Структура каналов сбыта зерна в ООО «Хмелевское»

Каналы сбыта	2022 г.		2024 г. (план)		Отклонение, ±
	ц	%	ц	%	
ООО «Димитровградский элеватор»	26354	37,8	34816	40,0	2,2
ОАО «Димитровградкрупозавод»	10876	15,6	13056	15,0	-0,6
ООО «Аро-Сервер»	5787	8,3	17408	20,0	11,7
ООО «Мельница купца Маркова»	16872	24,2	8704	10,0	-14,2
Прочие каналы	9831	14,1	13056	15,0	0,9
Итого	69720	100,0	87040	100,0	х

По остальным каналам реализации зерна изменения доли незначительны. По-прежнему, основным каналом сбыта зерна является ООО «Димитровградский элеватор» с долей в структуре 40,0 %.

Таблица 2 – Структура каналов сбыта подсолнечника в ООО «Хмелевское»

Каналы сбыта	2022 г.		2024 г. (план)		Отклонение, ±
	ц	%	ц	%	
ООО «Легенда»	5790	60,4	7898	69,0	8,6
ООО «Агросила»	2780	29,0	2290	20,0	-9,0
ООО СК «Надежный партнер»	281	2,9	0	0,0	-2,9
Прочие каналы	740	7,7	1260	11,0	3,3
Итого	9591	100,0	11448	100,0	х

В структуре каналов сбыта подсолнечника доля основного канала ООО «Легенда» увеличилась на 8,6 процентных пунктов и составила 69,0 %. Доля другого канала ООО «Агросила» уменьшилась с 29,0 до 20,0 %, доля прочих каналов возросла на 3,3 процентных пунктов, составив 11,0 %. Реализация маслосемян подсолнечника ООО СК «Надежный партнер» не предусмотрена.

В структуре каналов сбыта молока доля ОАО «Димитровградский молочный завод» уменьшилась с 70,0 до 60,0 % за счет увеличения доли реализации молока прочим каналам, что обусловлено более высокой ценой закупки молока.

Таблица 3 – Структура каналов сбыта молока в ООО «Хмелевское»

Каналы сбыта	2022 г.		2024 г. (план)		Отклонение, ±
	ц	%	ц	%	
ОАО «Димитровградский молочный завод»	11400	70,0	10800	60,0	-10,0
Прочие каналы	4961	30,0	7200	40,0	10,0
Итого	16361	100,0	18000	100,0	х

Аналогичная ситуация сложилась по структуре каналов реализации крупного рогатого скота в живой массе. Доля реализации крупного рогатого скота в живой массе ИП уменьшилась на 7,0 процентных пунктов и составила 60 %.

Таблица 4 – Структура каналов сбыта крупного рогатого скота в живой массе в ООО «Хмелевское»

Каналы сбыта	2022 г.		2024 г. (план)		Отклонение, ±
	ц	%	ц	%	
ИП	993	67,0	889	60,0	-7,0
Прочие каналы	489	33,0	593	40,0	7,0
Итого	1482	100,0	1482	100,0	х

Расчеты показали, что изменение структуры каналов сбыта зерна в сторону увеличения более доходных контрагентов приведет к росту выручки от реализации сельскохозяйственной продукции предприятия на 16,3 %, в том числе от реализации зерна на 25,6 %, маслосемян подсолнечника на 11,2 %, крупного рогатого скота в живой массе на 30,8 %, молока на 12,1 %. В результате общая прибыль от реализации продукции составит 104237 тыс. руб., из которых 356473 тыс. руб. приходится на зерно, 39689 тыс. руб. на маслосемена подсолнечника, 30060 тыс. руб. на молоко. В целом прибыль от реализации сельскохозяйственной продукции увеличится на 59,7 % по отношению к 2022 г. (таблица 5).

Рентабельность продаж повысится с 28,3 до 38,8 % или на 10,5 процентных пунктов. Рентабельность продажи зерна составит 33,4 %, подсолнечника 81,9 %, молока 46,9 %.

Таблица 5 – Эффективность реализации сельскохозяйственной производства в ООО «Хмелевское»

Показатели	2022 г.	2024 г.	2024 г. к 2022 г.	
			±	%
Выручка от реализации – всего, тыс. руб.	231062	268798	37736	116,3
в том числе от реализации: зерна	85271	107059	21788	125,6
маслосемян подсолнечника	43597	48460	4863	111,2
крупного рогатого скота в живой массе	13620	17812	4192	130,8
молока	57187	64080	6893	112,1
Полная себестоимость – всего, тыс. руб.	165778	164560	-1217	99,3
в том числе от реализации: зерна	69722	71312	1590	102,3
маслосемян подсолнечника	8138	8781	643	107,9
крупного рогатого скота в живой массе	47154	47154	0	100,0
молока	37470	34020	-3450	90,8
Прибыль (убыток) от реализации – всего, тыс. руб.	65284	104237	38953	159,7
в том числе от реализации: зерна	15549	357473	20198	229,9
маслосемян подсолнечника	35459	39679	4220	111,9
крупного рогатого скота в живой массе	-33534	-29342	4192	87,5
молока	19717	30060	10343	152,5
Рентабельность (убыточность) продаж – всего, %	28,3	38,8	10,5	x
в том числе: зерна	18,2	33,4	15,2	x
маслосемян подсолнечника	81,3	81,9	0,5	x
крупного рогатого скота в живой массе	-246,2	-164,7	81,5	x
молока	34,5	46,9	12,4	x

Таким образом, оптимизация структуры каналов сбыта продукции будет способствовать повышению эффективности управления сбытовой деятельности предприятия.

Библиографический список:

1. Александрова, Н. Р. Основы формирования масличного кластера в Ульяновской области / Н. Р. Александрова // Вестник Ульяновской государственной сельскохозяйственной академии. – 2014. – № 3(27). – С. 143-151. – EDN SZDTEF.
2. Анисимова, О. С. Пути обеспечения управления сбытом продукции растениеводства / О. С. Анисимова, И. В. Ткаченко //

Фундаментальные исследования. – 2020. – № 11. – С. 26-31. – DOI 10.17513/ft.42869. – EDN DHYRGV.

3. Бредихина, Ю. А. Алгоритм управления резервами повышения эффективности производства и сбыта сельскохозяйственной продукции / Ю. А. Бредихина // Интеллектуальный потенциал XXI века: сборник статей по итогам Международной научно-практической конференции, Уфа, 03 февраля 2019 года. – Уфа: Общество с ограниченной ответственностью "Агентство международных исследований", 2019. – С. 218-220. – EDN YVGBWX.

4. Долгова, И. М. Формирование и развитие микрокластеров как основа инновационного развития сельского хозяйства / И. М. Долгова, Н. Р. Александрова // Российский электронный научный журнал. – 2013. – № 5(5). – С. 31-40. – EDN RZUECL.

5. Долгова, И. М. Маркетинговые инструменты в планировании развития кластера / И. М. Долгова, Т. Ю. Асмус, В. А. Асмус // Вестник Института дружбы народов Кавказа (Теория экономики и управления народным хозяйством). Экономические науки. – 2011. – № 1(17). – С. 67-73. – EDN NECIQB.

6. Долгова, И. М. Экономико-математическое моделирование как инструмент прогнозирования деятельности сельскохозяйственных предприятий / И. М. Долгова, О. А. Заживнова // Экономико-математические методы анализа деятельности предприятий АПК: Сборник статей Международной научно-практической конференции, Саратов, 14 октября 2016 года / Саратовский государственный аграрный университет им. Н.И. Вавилова; Под редакцией С.И. Ткачева. – Саратов: ООО "Амирит", 2016. – С. 66-69. – EDN XGKQCH.

7. Вечканова, В. С. Организационно-экономический механизм регулирования производства и сбыта продукции скотоводства в Ульяновской области / В. С. Вечканова, Е. А. Голубева, И. М. Долгова // Экономика и предпринимательство. – 2018. – № 7(96). – С. 359-367. – EDN YVOWWT.

8. Курьянов, А. В. Анализ сбыта сельскохозяйственной продукции на предприятиях АПК / А. В. Курьянов, А. А. Кикоть // Наука и Образование. – 2021. – Т. 4, № 1. – EDN MUDXBR.

9. Дозорова, Т. А. Эконометрическое моделирование цены реализации на молоко с учетом сезонности ее формирования / Т. А.

Дозорова, К. А. Дозорова // Экономика, управление и финансы: конкурентное развитие и инновационные подходы: Сборник статей V Всероссийской научно-практической конференции с международным участием, Ульяновск, 27 июня – 08 2023 года. – Ульяновск: Ульяновский государственный университет, 2023. – С. 55-58. – EDN TOBIJM.

10. Дозорова, К. А. Оценка концентрации производства молока в регионе / К. А. Дозорова // Наука в современных условиях: от идеи до внедрения: материалы Национальной научно-практической конференции с международным участием, посвященной 80-летию Ульяновского государственного аграрного университета имени П.А. Столыпина, Ульяновск, 15 декабря 2022 года. – Ульяновск: Ульяновский государственный аграрный университет им. П.А. Столыпина, 2022. – С. 3211-3216. – EDN JGNMMX.

OPTIMIZATION OF CHANNELS FOR THE SALE OF AGRICULTURAL PRODUCTS AT THE ENTERPRISE

Karavaeva M.O.

**Scientific supervisor – Dolgova I.M.
FSBEI HE Ulyanovsk SAU**

Keywords: *production, sales management, economic and mathematical model*

The paper analyzes the methodology of a comprehensive assessment of sales activities at the enterprise, and simulates the structure of sales channels using the economic and mathematical method.