

Зотова А.И.

Научный руководитель: доцент Ю.Д. Мякишев
 Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного
 учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет
 имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
 602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
 E-mail: alenazotova93@yandex.ru

Направления увеличения объемов сбыта продукции сельскохозяйственного предприятия (на примере СПК «Колхоз имени Ленина»)

Перед любым предприятием стоит важный вопрос – организация успешного сбыта произведенной продукции. Сбыт продукции напрямую влияет на конечные финансовые результаты деятельности организации. Особенно остро ощущают на себе данную проблему сельхозпроизводители. Это объясняется сезонностью производства и значительными расходами на сбытовую деятельность.

Под сбытом сельхозпродукции понимают целенаправленный процесс, который направлен на организацию процесса доведения товаров до конечного потребителя, при этом включает в себе доставку, хранение, осуществление контактов с потребителями [1].

На данный момент сбытовая деятельность одно из слабейших направлений деятельности сельхозпредприятий. Можно выделить три основных проблемы этапа сбыта продукции сельского хозяйства:

- выраженная сезонность производства;
- постоянный рост объемов производства животноводства и растениеводства;
- невозможность сбыта продукции малых сельскохозяйственных предприятий.

Основными видами деятельности СПК «Колхоз имени Ленина» являются разведение молочного рогатого скота и производство сырого молока.

Таблица 1 – Оценка динамики выручки от продаж

Год	Выручка, тыс. руб.	Изменение, тыс. руб.	Темпы роста, %	
			Цепные	Базисные
2016 год	265658	-	-	-
2017 год	573819	308161	216,00	216,00
2018 год	553834	-19985	96,52	208,48

По данным, представленным в таблице 1, видно, что в 2017 году произошло увеличение выручки по сравнению с 2016 годом, а именно на 308161 тыс. руб., а в 2018 году произошло ее снижение на 19985 тыс. руб. Данное снижение повлияло на прибыль предприятия – все виды прибыли снизились на конец 2018 года (рисунок 1).

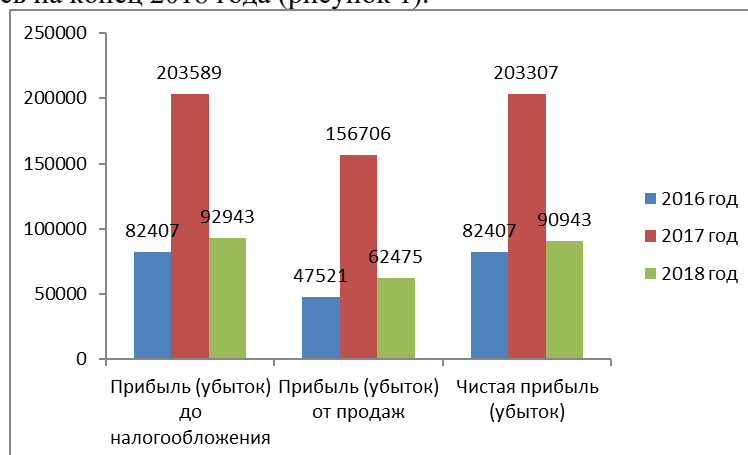


Рис. 1 – Оценка динамики прибыли за 2016-2018 годы, (тыс.руб.)

Для того, чтобы у СПК «Колхоз имени Ленина» увеличилась выручка можно предложить следующие мероприятия стимулирования сбыта продукции:

- участие в ярмарках, выставках;
- организация логистических центров, которые позволят предприятию временно хранить продукцию и откуда с определенной периодичностью сырье будет поступать на переработку;
- вынесение процесса сбыта продукции на аутсорсинг.

Применение предложенных мер позволит СПК «Колхоз имени Ленина» увеличить объем сбыта сельскохозяйственной продукции и увеличит выручку и прибыль.

Необходимо отметить то, что в настоящее время производство сельскохозяйственной продукции активно развивается в связи с вводом ответных продовольственных санкций со стороны России и запретом на ввоз импортных товаров, и проблема сбыта продукции становится все более актуальной. Состояние продовольственной базы в значительной степени зависит от темпов отгрузки продукции местными сельхозпроизводителями.

Литература

1. Иванова Н.В. Особенности управления сбытом продукции в АПК // Управление каналами дистрибуции. 2018. № 2. С. 114–128.
2. Теньковская Л.И., Мичурина Ф.З. Влияние факторов внешней среды на реализацию потенциала сельскохозяйственного производства // Пермский аграрный вестник. 2017. № 1. С. 144–150.