

УДК 338.314.2

Н. Х. Ворокова

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина», Краснодар, e-mail: v.nodira@gmail.com

М. В. Бочин

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина», Краснодар, e-mail: maks7772004@gmail.com

Н. М. Гамаюнов

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина», Краснодар, e-mail: Gamayunov-nikita1@mail.ru

С. Н. Рогожин

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина», Краснодар, e-mail: r0gozhin.s@yandex.ru

АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОДАЖ АО ФИРМА «АГРОКОМПЛЕКС» ИМ. Н.И. ТКАЧЕВА

Ключевые слова: рентабельность, прибыль, себестоимость, расходы, фактор, анализ.

В данной статье рассмотрены факторы, которые оказывают влияние на рентабельность продаж сельскохозяйственной организации АО Фирма «Агрокомплекс» им. Н.И. Ткачева. Одним из основных показателей эффективности функционирования коммерческого предприятия является рентабельность. Исследование проводилось на основе финансовой отчетности организации за период с 2009-2023 года. В качестве факторов были взяты: выручка, себестоимость продаж, коммерческие и управленческие расходы. В ходе корреляционно-регрессионного анализа было выяснено, что на рентабельность продаж в АО Фирма «Агрокомплекс» им. Н.И. Ткачева большее влияние оказывают коммерческие и управленческие расходы, так же изучаемые факторы имеют тесную связь между собой. В ходе исследования было выяснено, что для повышения рентабельности продаж АО Фирма «Агрокомплекс» им. Н.И. Ткачева следует сократить коммерческие и управленческие расходы, а так же организации стоит уменьшить себестоимость продукции.

N. K. Vorokova

Kuban State Agrarian University named after. I.T. Trubilina, Krasnodar, e-mail: v.nodira@gmail.com

M. V. Bochin

Kuban State Agrarian University named after. I.T. Trubilina, Krasnodar, e-mail: maks7772004@gmail.com

N. M. Gamayunov

Kuban State Agrarian University named after. I.T. Trubilina, Krasnodar, e-mail: Gamayunov-nikita1@mail.ru

S. N. Rogozhin

Kuban State Agrarian University named after. I.T. Trubilina, Krasnodar, e-mail: r0gozhin.s@yandex.ru

ANALYSIS OF FACTORS AFFECTING THE SALES EFFICIENCY OF JSC FIRM “AGROCOMPLEX” NAMED AFTER N.I. TKACHEV

Keywords: profitability, profit, profit, expenses, factor, analysis.

This article discusses the factors that influence the profitability of sales of the agricultural organization JSC Firm “Agrocomplex” named after N.I. Tkachev. One of the main indicators of the efficiency of a commercial enterprise is profitability. The study was conducted on the basis of the organization’s financial statements for the period from 2009-2023. The following factors were taken: revenue, cost of sales, commercial and administrative expenses. During the correlation and regression analysis, it was found that the profitability of sales at JSC Firm Agrokompleks named after N.I. Tkachev has a greater influence on commercial and administrative expenses, and the factors being studied have a close relationship with each other. During the study, it was found that in order to increase the profitability of sales of JSC Firm “Agrocomplex” named after N.I. Tkachev should reduce commercial and administrative expenses, and the organization should also reduce the cost of production.

Введение

Агропромышленная фирма АО Фирма «Агрокомплекс» им. Н.И. Ткачева ведёт своё производство на землях Кубани, её продукция распространена по всей территории России. За все годы своего существования небольшая организация выросла в предприятие полного цикла. Она ведёт свою деятельность в таких направлениях, как растениеводство, животноводство, переработка сельскохозяйственных продуктов, занимается кормопроизводством для фермерских хозяйств, производит готовую продукцию для питания. Реализует свою продукцию через собственную сеть розничной торговли под названием «Агрокомплекс Выселковкий».

Самое главное преимущество АО Фирма «Агрокомплекс» им. Н.И. Ткачева – это полный цикл производства. Данная фирма объединяет в себе земельные фонды, перерабатывающие комплексы, розничные точки продажи, всё это способствует снижению затрат на производство, а также лучшему контролю качества своей продукции на всех этапах производства [2].

По данным аудиторско-консалтинговой компании BEFL, за последние 10 лет, с 2014 по 2023 года, наблюдался рост общего земельного банка агропромышленных фирм, рост составил 72%. Самыми крупными владельцами сельскохозяйственных земель являются: Мираторг, Агрокомплекс, Продимекс, Русагро, ГК ЭкоНива. АО Фирма «Агрокомплекс» им. Н.И. Ткачева занимает второе место в этом рейтинге с общим земельным владением в 1 104 тыс. га. [3]

В данном исследовании целью выступает анализ экономических факторов, которые имеют наибольшее влияние на показатель рентабельности продаж в сельскохозяйственной организации АО Фирма «Агрокомплекс» им. Н.И. Ткачева.

Материалы и методы исследования

Материалами для исследования являются годовые финансовые отчёты АО Фирма «Агрокомплекс» им. Н.И. Ткачева за период с 2009 г. по 2023 г., а также пояснение к балансу. Используются методы наблюдения, изучения, факторного анализа, измерения, а также сравнение и классификация материала.

Результаты исследования и их обсуждение

Эффективность производства и реализации продукции показывает рентабельность

продаж, она характеризует, сколько прибыли получит организация в расчёте на 1 рубль выручки реализуемой продукции. Рентабельность продаж рассчитывается как отношение прибыли к выручки, по формуле (1):

$$R_p = (Pr / B) \times 100\%, \quad (1),$$

где R_p – рентабельность продаж, %;

Pr – прибыль от реализации продукции;

B – общая выручка от реализации продукции.

Рентабельность продаж характеризует эффективность производственной и коммерческой деятельности организации. Находится по предприятию в целом и по отдельным видам продукции. На показатель очень сильно влияет зависимость прибыли и выручки. Если наблюдается быстрый рост прибыли, по сравнению с ростом выручки, то показатель рентабельности будет увеличиваться и наоборот. Если же прибыль от продаж и выручка от продаж будут иметь одинаковый темп динамики, то рентабельность от продаж останется неизменной [5].

Для оценки эффективности деятельности АО Фирма «Агрокомплекс» им. Н.И. Ткачева была взята рентабельность продаж. Расчет рентабельности проводился по финансовому балансу за период с 2009 по 2023 год [1]. Динамику рентабельности можно изучить на рисунке 1.

График показывает, что до 2015 года было незначительное колебание рентабельности, далее идет сильное снижение показателя, 2017 и 2018 годах от реализации своей продукции АО Фирма «Агрокомплекс» им. Н.И. Ткачева понёс убытки, показатели рентабельности в этих годах равнялись -4,5% и -5,8% соответственно. С 2019 года идет тенденция увеличения этого показателя.

Для анализа факторов, влияющих на рентабельность продаж АО Фирма «Агрокомплекс» им. Н.И. Ткачева, были взяты показатели выручки, себестоимости и коммерческие и управленческие расходы, именно они оказывают существенное влияние на показатель рентабельности. Данные этих показателей представлены в таблице.

В дальнейшем исследовании будет использован метод корреляционно-регрессионного анализа. Его результаты покажут, какие факторы оказывают наибольшее влияние на рентабельность продаж изучаемой организации. Для этого будут использованы данные из таблицы.



Рис. 1. Изменение рентабельности АО Фирма «Агрокомплекс» им. Н.И. Ткачева с 2009 по 2023 года

Показатели рентабельности и независимых факторов
АО Фирма «Агрокомплекс» им. Н.И. Ткачева

| Год | Рентабельность продаж, % | Выручка, млн руб. | Себестоимость, млн руб. | Коммерческие и управленческие расходы, млн руб. |
|------|--------------------------|-------------------|-------------------------|-------------------------------------------------|
| 2009 | 22,58 | 6569 | 4941 | 0 |
| 2010 | 21,58 | 7811 | 5998 | 0 |
| 2011 | 17,56 | 11219 | 9005 | 0 |
| 2012 | 11,20 | 14970 | 12710 | 0 |
| 2013 | 13,07 | 19216 | 14674 | 1876 |
| 2014 | 15,62 | 26538 | 18008 | 3263 |
| 2015 | 17,18 | 38682 | 24159 | 4750 |
| 2016 | 6,58 | 44756 | 28701 | 6342 |
| 2017 | -4,52 | 46680 | 31268 | 8057 |
| 2018 | -5,85 | 50026 | 34221 | 8894 |
| 2019 | 3,09 | 53193 | 36439 | 8864 |
| 2020 | 4,67 | 57278 | 39524 | 9025 |
| 2021 | 11,98 | 71813 | 48047 | 9423 |
| 2022 | 13,54 | 78922 | 51765 | 10819 |
| 2023 | 16,39 | 84532 | 54929 | 11954 |

В качестве результативного показателя была взята рентабельность продаж на данном предприятии, факторными показателями будут являться выручка, тыс. руб., которая будет обозначаться x_1 , себестоимость продукции, тыс. руб., обозначаемая x_2 и коммерческие и управленческие расходы, тыс. руб., которые будем обозначать x_3 .

В ходе подсчетов было получено такое уравнение множественной регрессии:

$$y = 12,89691 + 0,002518x_1 - 0,00257x_2 - 0,00606x_3$$

где коэффициент выручки равен 0,002518; коэффициент себестоимости продукции равен -0,00257, этот коэффициент говорит нам о том, что при увеличении себестоимости...

мости продаж и неизменных остальных изучаемых факторов, результивный показатель, то есть рентабельность продаж, будет уменьшаться и наоборот, при снижении себестоимости и отсутствие динамики у остальных факторов, рентабельность продаж будет увеличиваться;

коэффициент коммерческих и управленческих расходов равен $-0,00606$, то есть при увеличении коммерческих и управленческих расходов и отсутствие изменения в выручке и себестоимости, показатель рентабельности будет уменьшаться и наоборот.

В результате подстановки приведённых в таблице показателей получается расчетная рентабельность продаж, её сравнение с реальными показателями рентабельности представлены на рисунке 2.

Коэффициент детерминации равен $0,76$. То есть 76% показателя рентабельности продаж АО Фирма «Агрокомплекс» им. Н.И. Ткачева зависит от выручки, себестоимости и коммерческих и управленческих расходов, остальная часть, а это 24% , зависит от влияния других факторов. С помощью F-критерия Фишера, мы узнаем надежность уравнения регрессии. Для это следует найти табличное значение F-критерия, при значимости $\alpha = 0,05$, он равен $3,59$. Наблюдаемое значение F-критерия равен $11,90$. Получается следующее неравенство [4]:

$$F_{\text{наблюдаемое}} > F_{\text{критическое}}$$

Отсюда можно сделать вывод, что исследуемое уравнение регрессии статистически значимое и надежное.



Рис. 2. Сравнение реальной рентабельности продаж АО Фирма «Агрокомплекс» им. Н.И. Ткачева с расчётными показателями рентабельности за период с 2009 по 2023 года

Наибольшее влияние на рентабельность оказывают коммерческие и управленческие расходы, далее идёт себестоимость продукции и меньше всего оказывает влияние выручка от хозяйственной деятельности, показатели парной корреляции соответственно равны $0,529$; $0,399$; $0,376$.

Так же при корреляционном анализе было выяснено, что между изучаемыми факторами: выручка, себестоимость и коммерческие и управленческие расходы теснота связи очень сильная. То есть изменение одного фактора очень сильно влияет на изменение других факторов.

Заключение

В ходе исследования было выявлено, что на рентабельность продаж в АО «Агрокомплекс» сильное влияние оказывают коммерческие и управленческие расходы. Следовательно, для повышения показателя рентабельности данной организации следует направить свои силы на правильное снижение данных расходов, чтобы не снизить качество своей продукции. Это можно сделать путём снижения заработной платы упаковщиков и маркетологов или закупать более дешёвые материалы для упаковки продукции, также следует снизить административные

затраты, уменьшить затраты на обслуживающие транспорт для персонала, усовершенствовать логистику транспортировки сырья и материалов.

Себестоимость продаж так же, как и коммерческие и управленческие расходы, оказывает отрицательное влияние при увеличении, на показатель рентабельности продаж. Организации АО Фирма «Агрокомплекс» им. Н.И. Ткачева необходимо снижать себестоимость производства продукции, это можно сделать путём модернизации

производства и технологических процессов, то есть внедрять новые технологии для снижения издержек производства.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что использование данной модели уравнения регрессии дает более точное понимание влияния выручки, себестоимости, коммерческих и управленческих расходов на рентабельность продаж АО Фирма «Агрокомплекс» им. Н.И. Ткачева, что способствует организации более детально планировать будущие направления развития.

Библиографический список

1. Интернет ресурс БФО, отчёт о финансовых результатах АО Фирма «Агрокомплекс» им. Н.И. Ткачева [Электронный ресурс]. URL: <https://bo.nalog.ru/organizations-card/1024217> (дата обращения: 12.04.2024).
2. Официальный сайт АО Фирма «Агрокомплекс» им. Н.И. Ткачева [Электронный ресурс]. URL: <https://agrokomplex.ru/> (дата обращения: 12.04.2024).
3. Рейтинг BEFL Крупнейшие владельцы сельскохозяйственной земли в России на 2023 год [Электронный ресурс]. URL: <https://www.befl.ru/upload/iblock/61d/61ddd322468d1cd4f56f38f05780dc76.pdf> (дата обращения: 14.04.2024).
4. Бондаренко П.С., Кацко И.А., Ворокова Н.Х. и др. Практикум для контактной и самостоятельной работы обучающихся по направлению подготовки «Экономика». Краснодар: Краснодарский ЦНТИ – филиал ФГБУ «РЭА» Минэнерго России, 2020. 102 с.
5. Костюкова Е.И., Лешева М.Г., Кулиш Н.В. и др. Бухгалтерский учет и анализ в крестьянских (фермерских) хозяйствах: учебное пособие для вузов. 3-е изд., стер. СПб.: Лань, 2024. 308 с.