

технологий»; редкол.: Бавыкина Е.Н (председ.) [и др.]. Могилев : БИП, 2023. – 1 электрон.опт. диск (CD-R). – С. 53–56.

2. Станкевич, И.И., Прокопик, Н.А. Использование информационных технологий в маркетинговой деятельности организации/ И.И. Станкевич, Н.А. Прокопик // Формирование организационно-экономических условий эффективного функционирования АПК : сборник научных статей XIV Международной научно-практической конференции (Минск, 26–27 мая 2022 года) / редкол.: Г. И. Гануш [и др.]. – Минск : БГАТУ, 2022. – 380 с.– С. 248–253.

УДК 338.5

ОЦЕНКА ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКИ СПК ИМ. ЛЕНИНА МОГОЙТУЙСКОГО РАЙОНА ЗАБАЙКАЛЬСКОГО КРАЯ

Гаврилова Л.М., к.э.н., доцент

Борискин И.А., к.б.н., доцент

Каюкова С.Н., к.б.н., доцент

Забайкальский аграрный институт-филиал ФГБОУ ВО «Иркутский государственный аграрный университет имени А.А. Ежевского, г. Чита

Ключевые слова: цена, ценообразование, конкурентоспособность предприятия, прибыль, себестоимость, анализ.

Keywords: price, pricing, competitiveness of the enterprise, profit, cost, analysis.

Аннотация: В статье проведен анализ и дана оценка ценовой политики СПК им. Ленина Могойтуйского района Забайкальского края. Выявлены проблемы в процессе ценообразования. Предложены рекомендации по формированию цены, которые напрямую будут влиять на конечный финансовый результат продукции.

Summary: The article analyzes and evaluates the pricing policy of the SEC named after Lenin of the Mogoituysky district of the Trans-Baikal Territory. Problems in the pricing process have been identified. Recommendations on the formation of prices are proposed, which will directly affect the final financial result of products.

Сельскохозяйственный производственный кооператив (СПК) им. Ленина расположен в юго-восточной части Забайкальского края Российской Федерации. Местность, в которой расположен СПК им. Ленина, является зоной сухого резко континентального климата. Зима продолжительная,

очень холодная, малоснежная. Среднемесячная температура самого холодного месяца января - 23,6° С. Абсолютный минимум достигает -45 – -48° С ниже 0°, лето жаркое и короткое. Среднемесячная температура самого жаркого месяца июля составляет +35° С. Продолжительность безморозного периода колеблется в пределах 90 – 100 дней.

Стремление получить как можно большую прибыль объективно вызывает проведение на каждом предприятии своей собственной ценовой стратегии. Из опыта работы предприятий по установлению цен следует, что в основном они применяют определенную последовательность в разработке и расчете цен.

Цены являются активным инструментом формирования структуры производства [1-4]. При постановке задачи по ценообразованию следует исходить из положения: какую роль предприятие отводит цене в своей коммерческой работе. Цена, как известно, выполняет ряд функций. Так, например, помимо того, что она является важнейшим фактором, определяющим величину прибыли (чем выше цена, тем больше прибыль), она рассматривается как средство стимулирования спроса. Иными словами, на этом этапе происходит осмысление назначения цены, выработка ценовой политики предприятия, которая основывается, с одной стороны, на возможностях предприятия, а с другой – на выявленном спросе на его продукцию.

При анализе цены конкурента основное внимание должно быть обращено на систему скидок, которые он предоставляет. В мировой практике насчитывается около 20 видов скидок с цены [1-4].

Рассмотрим в сравнении цены на продукцию животноводства, предлагаемую товаропроизводителями Могойтуйского района Забайкальского края РФ.

Таблица 1. Цены на продукцию животноводства в сравнении СПК им. Ленина и предприятий-конкурентов, находящихся в Могойтуйском районе

Предприятие	Средняя цена реализации за 1 кг (л), руб.				
	КРС в живой массе	Овцы и козы в живой массе	Лошади в живой массе	Шерсть	Молоко
А	1	2	3	4	5
СПК им. Ленина	152,11	139,7	143,4	-	-
Племколхоз «Догой»	198,6	145,0	220,0	115,0	85,0
СПК – племзавод «Ушарбай»,	220,0	152,4	220,0	118,0	88,0
СПК им. Кирова	178,5	135,0	195,0	116,0	82,0

Окончание таблицы 1

А	1	2	3	4	5
АК «Дружба»	210,2	162,2	215,0	120,0	84,0
Племенное хозяйство (ПХ) «Могойтуйское»	225,0	146,0	218,5	120,0	85,2
АПК «Боржигантай»	185,0	140,5	210,0	117,0	82,5

Данные таблицы свидетельствуют о том, что в исследуемом предприятии цены на продукцию животноводства значительно ниже, чем цены на алогичную продукцию предприятий-конкурентов. Тем более, СПК им. Ленина не реализует ни шерсть, ни молоко. Кооператив реализует свою продукцию по очень заниженным ценам.

Широко применяется так называемая тактика проникающего ценообразования, смысл которой состоит в том, чтобы генерировать первоначальный спрос путем установления низкой цены на вновь вводимый на рынок продукт. В последующем, когда товар будет признан на рынке, цена будет повышаться.

Здесь надо иметь ввиду, что применение этой тактики эффективно в случаях, когда адаптация потребителей к продукту происходит в относительно короткий период времени и когда отработаны каналы распределения. В противном случае это может привести к большим потерям.

В конечном итоге уровень устанавливаемой цены по здравому смыслу должен находиться где-то в промежутке между низкой ценой (издержки производства), не приносящей прибыли, и теоретически высокой ценой, определяемой спросом (рыночная цена) без учета задач предприятия.

В рамках затратного ценообразования, которое применяется на рассматриваемом предприятии, в основу формирования цены ложатся издержки производства и обращения.

Рассмотрим, каким образом происходит формирование цены на данном предприятии. Структура затрат на производство продукции животноводства в СПК им. Ленина представлена в таблице 2.

В структуре затрат по производству КРС в живой массе наибольший удельный вес приходится на оплату труда с отчислениями и производство кормов. Статья «Оплата труда с отчислениями» включает учет всех видов основной и дополнительной заработной платы работников, занятых непосредственно в производстве продукции животноводства. По данной статье учитывают все виды денежных и натуральных выплат, носящих характер заработной платы. Корма предприятие не закупает, а использует на корм скоту только корма собственного производства.

Таблица 2. Структура себестоимости КРС в живой массе в СПК им. Ленина за 2021-2023 гг., тыс. руб.

Показатели	2021 г.		2022 г.		2023 г.		2021г. в % к 2023г.
	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%	
Оплата труда с отчислениями	603,0	47,3	242,0	23,0	612,0	37,3	101,5
Корма	343,0	26,9	5070	48,2	594,0	36,2	173,1
Ветеринарные препараты	20,0	1,6	38,0	3,6	45,0	2,8	Ув. в 2,2 р.
Нефтепродукты всех видов	125,0	9,8	160,	15,2	203,0	12,4	162,4
Содержание основных средств	141,0	11,1	105,0	10,0	118,0	7,2	83,6
Прочие затраты	42,0	3,3	-	-	67,0	4,1	159,5
Итого	1274,0	100,0	1052,0	100,0	1639,0	100,0	128,6

Данные таблицы свидетельствуют о том, что в динамике за три года затраты по всем статьям увеличиваются, кроме содержания основных средств. В СПК им. Ленина существуют определенные проблемы, тормозящие развитие предприятия. В соответствии с этим можно предложить ряд мероприятий, направленных на снижение себестоимости продукции животноводства.

В структуре затрат по производству овец и коз в живой массе наибольший удельный вес приходится на оплату труда с отчислениями и корма. Минимальные затраты идут на страхование животных и ветеринарные препараты. По всем статьям наблюдается увеличение себестоимости.

Проведя анализ затрат на производство продукции животноводства, можно сказать, что предприятие не работает над снижением себестоимости. Затраты увеличиваются ежегодно. Отсюда следует, что цена на реализованную продукцию могла быть гораздо выше.

Основой затратного ценообразования является формирование цены как суммы трех элементов: переменных затрат на производство единицы товара; средних накладных затрат; удельной прибыли.

В любом случае основой расчета цены является себестоимость (затраты на производство и реализацию товара, продукции в денежной форме), что и объединяет порядки расчета цены товара или услуги.

В СПК им. Ленина цена устанавливается без всякого анализа и методик. Рассмотрим формирование цены на продукцию животноводства в данном предприятии.

Таблица 3. Формирования цены на реализованную продукцию животноводства в СПК им. Ленина за 2021–2023 гг.

Показатели	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2023г. в % к 2021г.
Выручка от реализации, тыс. руб.	1501,0	2701,0	2194,0	146,1
Полная себестоимость, тыс. руб.	1242,0	1577,0	2079,0	167,4
Прибыль, тыс. руб.	259,0	1124,0	115,0	44,4
Удельный вес себестоимости в выручке, %	82,74	58,38	94,75	114,5
Производство продукции животноводства, тыс. руб.	7322,0	9482,0	9400,0	128,4
Уровень, товарности, %	20,5	28,5	23,3	113,6

Из расчетных показателей можно сделать вывод, что наибольший удельный вес в структуре цены занимают затраты, на которые приходится более 94 % в 2023 году. Это, конечно же, неправильный подход к ценообразованию, так как увеличение затрат уменьшает зону прибыльности. Поэтому необходимо стремиться к сокращению постоянных затрат на единицу продукции. Немаловажное значение имеет объем реализованной продукции. В хозяйстве уровень товарности очень низкий, его значение не доходит даже до 25 %. Следовательно, предприятию в самый короткий срок надо разработать маркетинговый проект по реализации готовой продукции, увеличить её объемы. Руководитель предприятия не проводит анализ ценообразования, не определяет при помощи какого метода нужно устанавливать окончательную цену на свою продукцию.

Довольно простой метод установления цены «средние издержки плюс прибыль». В основе данного метода лежат сведения об издержках. Путём прибавления к полной себестоимости изделия прибыли и налогов определяется отпускная цена изделия.

При реализации продукции существует политика скидок на объём продаж. При увеличении объёма продаж происходит снижение стоимости товара. Такое поведение весьма оправдано, так как позволяет не только покрывать понесённые издержки, но и ускорять оборачиваемость вложенных средств.

Недостатками ценовой политики данного предприятия является то, что оно не уделяет внимания на:

- конъюнктуру рынка;
- конкурентов;
- положение предприятия на рынке;
- степени полезности выпускаемого товара.

Таким образом наибольший удельный вес в себестоимости продукции занимают материальные затраты, следующим по объёму затрат в себестоимости продукции являются накладные расходы.

Экономическая эффективность производства животноводческой продукции характеризуется рядом показателей, которые можно разделить на две группы. Первая – это показатели хозяйственно-полезных признаков животных: продуктивность, оплата корма продукцией, достижение определенной живой массы к определенному сроку жизни, многоплодие, качество продукции и другие. Все эти показатели имеют большое значение, селекционная работа направлена на их улучшение. Ко второй группе относятся сугубо экономические показатели: себестоимость, прибыль, окупаемость текущих, капитальных и трудовых затрат [5]. В таблице 4 рассмотрим экономическую эффективность отрасли животноводства.

Таблица 4. Экономическая эффективность производства и реализации мяса в СПК им. Ленина за 2021–2023 годы

Показатели	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2023 г. в % к 2021 г.
Всего реализовано, ц.	686,0	873,0	421,0	61,4
Цена реализации 1 ц, руб.	2188,0	3093,4	5211,4	Ув. в 2,4 раза
Себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.	1242,0	1577,0	2079,0	167,4
Себестоимость 1ц реализованной продукции, руб.	1810,5	1806,4	4938,2	Ув. в 2,7 раза
Выручено от реализации, тыс. руб.	1501,0	2701,0	2194,0	146,1
Прибыль (убыток), тыс. руб.	259,0	1124,0	115,0	44,4
Уровень рентабельности, %	20,8	71,2	5,5	26,4

Анализируя данные таблицы, можно сказать, что на протяжении трех лет данное предприятие снижает объемы реализованной продукции в 2023 году по сравнению с 2021 годом на 38,3 %. При этом увеличивается как полная себестоимость реализованной продукции, так и затраты на единицу продукции на 67,4 % и в 2,7 раза. Цена реализации 1 ц продукции так же увеличивается, но ее темп роста отстает от темпа роста себестоимости. В результате финансовый результат остается положительным, но прибыль снижается, а уровень рентабельности сократился на 15,3 процентных пункта.

В процессе проведения анализа было определено, что на предприятии происходит снижение рентабельности, то есть снижение эффективности работы. Спрос на продукцию предприятия имеет сезонный характер. На

предприятию не разрабатывается стратегия формирования цены, не анализируются этапы ценообразования, это приводит данный процесс к неэффективному со снижением получаемой прибыли.

Таким образом, ценовая политика предприятия строится на основании затратного метода. Основную стоимость реализуемой предприятием продукции формирует себестоимость. Её удельный вес в некоторых видах товаров и работ превышает 94 %.

Для поощрения и привлечения покупателей и заказчиков на предприятии не действуют различные системы скидок, позволяющие предприятию не только своевременно реализовывать имеющуюся продукцию, но и стимулировать покупателя.

В СПК имени Ленина процесс формирования цены не подвергался анализу, не выстраивалась стратегия ценообразования, не изучались этапы формирования цены. Это привело хозяйство к ухудшению финансового состояния. Предприятия-конкуренты завоевали рынок сбыта своей продукцией, установили свои цены, по которым им выгодно реализовать продукцию и услуги.

Предприятию необходимо произвести расчет цены на основе анализа безубыточности и обеспечения целевой прибыли, ему следует стремиться установить на свой товар цену на таком уровне, который обеспечивал бы получение желаемого объема прибыли. Исходя из этого, можно сказать, что главной целью снижения себестоимости производства продукции является поддержание конкурентоспособности предприятия на рынке сбыта и обеспечение необходимого ей для развития размера прибыли. Снижение себестоимости может произойти при создании автоматизированных систем управления, совершенствовании и модернизации существующей техники и технологии. Уменьшаются затраты и в результате комплексного использования сырья, применения экономичных заменителей, полного использования отходов в производстве. Большой резерв таит в себе и совершенствование продукции, снижение ее материалоемкости и трудоемкости, снижение веса машин и оборудования, уменьшение габаритных размеров и др.

Увеличение объемов производства – самый очевидный и действенный способ снизить себестоимость продукции.

Список использованной литературы

1. Болдырева, Н. П. Ценообразование: учебное пособие / Н. П. Болдырева. – 2-е изд. – Москва: ФЛИНТА, 2018. – 166 с. – ISBN 978-5-9765-3936-5. – Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. – URL: <https://e.lanbook.com/book/110552>.

2. Витебская, Е. С. Экономика организации: учебное пособие / Е. С. Витебская. – Минск: РИПО, 2018. – 295 с. – ISBN 978-985-503-841-3.

– Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. – URL: <https://e.lanbook.com/book/132019>.

3. Болдырева, Н. П. Ценообразование: учебное пособие / Н. П. Болдырева. – 2-е изд. – Москва: ФЛИНТА, 2018. – 166 с. – ISBN 978-5-9765-3936-5. – Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. – URL: <https://e.lanbook.com/book/110552> (дата обращения: 20.06.2020). – Режим доступа: для авториз. пользователей.

4. Витебская, Е. С. Экономика организации: учебное пособие / Е. С. Витебская. – Минск: РИПО, 2018. – 295 с. – ISBN 978-985-503-841-3. – Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. – URL: <https://e.lanbook.com/book/132019>.

УДК 338.43

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ МОЛОЧНОГО ПОДКОМПЛЕКСА

Говорень И.В., м.э.н., аспирант

Синельников В.М., к.э.н., доцент

*УО «Белорусский государственный аграрный технический университет»,
г. Минск*

Ключевые слова: молочный подкомплекс, функционирование молочного подкомплекса, концепции развития молочного подкомплекса, управление молочным подкомплексом.

Key words: milk subcomplex, functioning of the dairy subcomplex, concepts for the development of the dairy subcomplex, milk subcomplex management.

Аннотация: Формирование эффективного механизма функционирования молочного подкомплекса предполагает выявление особенностей построения оптимальной структуры на разных уровнях. Самой сложной и полной является функционально-отраслевая структура национального молочного подкомплекса. По мере снижения иерархического уровня молочного подкомплекса количество хозяйственных звеньев в его структуре уменьшается, и самой простой она будет на локальном уровне.

Summary: The formation of an effective mechanism for the functioning of the dairy subcomplex involves identifying the features of building an optimal structure at different levels. The most complex and complete is the functional and sectoral structure of the national dairy subcomplex. As the hierarchical level of the dairy subcomplex decreases, the number of business units in its structure decreases, and it will be the simplest at the local level.