**Содержание**

Введение

Глава 1. Теоретические основы эффективности реализации продукции сельского хозяйства

* 1. Цены и ценообразование на продукцию сельского хозяйства
	2. Себестоимость и издержки при реализации сельскохозяйственной продукции
	3. Организация реализации сельскохозяйственной продукции

Глава 2. Анализ состояния производственно – финансовой деятельности колхоза «Чижовка»

2.1 Анализ природно-экономических условий.

2.2 Анализ ресурсного потенциала колхоза «Чижовка».

2.3 Экономический и финансовый результат деятельности колхоза «Чижовка»

Глава 3. Основные направления повышения эффективности производства и реализации молока

3.1. Анализ производства и реализации молока в колхозе «Чижовка»

3.2. Перспективы увеличения численности, повышения продуктивности, качества продукции и развития молочного скотоводства

3.3 Совершенствование организации производства и реализации и повышение производительности труда в молочном скотоводстве

3.4 экономическая эффективность производства и реализации молока по перспективному плану

Выводы и предложения

Список использованной литературы

**Введение**

Особое место в составе агропромышленного производства молочное скотоводство, что обусловлено его значительным удельным весом в производстве совокупной продукции сельского хозяйства. Оно в значительной мере определяет экономическую эффективность сельскохозяйственного производства. В последние годы, в связи с неподготовленным переходом крыночным отношениям, в молочном скотоводстве, как и в целом в животноводстве, произошли существенные изменения. Резкий диспаритет цен на промышленные и сельскохозяйственные товары, снижение уровня обеспеченности кормами и неполное соблюдение технологических процессов в молочном скотоводстве, а также монополизм перерабатывающей промьшшенности и другие факторы обусловили кризисные явления в отрасли. Это привело к существенному уменьшению поголовья коров и снижению продуктивности. Состояние и динамика развития производства молока ведет к деградации отрасли, делает нашу страну зависимой от импорта продукции животноводства. Только устойчиво-поступательное развитие сельскохозяйственного производства, в том числе производство молока, является важнейшей задачей для достижения обеспеченности продовольственной безопасности страны. Правильное, экономически обоснованное комплексное решение проблемы организации производства молока предполагает разработку системы организационных, финансово-экономических и агротехнических мероприятий по повышению эффективности производства молока, улучшению качества и снижению себестоимости единицы продукции. В связи с этим возникает необходимость комплексного исследования состояния и направлений развития производства молока, определения основных путей рационального использования материально-технической базы, природных ресурсов кормопроизводства, окружающей среды, снижение энегоресурсоёмкости и выявление повышения эффективности отрасли.

Целью написания данного дипломного проекта является анализ современного состояния молочного скотоводства, применение конкретных мер по совершенствованию организации и повышению экономической эффективности производства и реализации молока в колхозе «Чижовка» Рославльского района, Смоленской области.

Главными задачами дипломного проекта являются: изучение организации и экономики молочного производства, выявление резервов для повышения эффективности молочного скотоводства, выполнение проекта по производству и реализации молока на перспективу на основании проведённых исследований.

Предметом исследования являются пути повышение эффективности производства и реализации молока. Объектом исследования выступает колхоз «Чижовка» Рославьлского района.

При работе над дипломным проектом используются следующие методы: монографический, экономико-статистический, балансовый, аналитический, метод цепной подстановки, метод абсолютных и относительных разниц.

В качестве источников для анализа используются: годовые отчёты за период 2009-2009г.г., производственно-финансовые и перспективные планы развития хозяйства, нормативные, справочные материалы, а также современная научная литература

**Глава 1. Теоретические основы эффективности реализации продукции сельского хозяйства**

**1.1. Цены и ценообразование на продукцию сельского хозяйства**

Главным ориентиром рыночного поведения является цена. От цены зависит как возмещение издержек производства, так и доход предприятия. Она регулирует направление ресурсов в конкретное производство. В условиях конкурентного рынка устанавливается равновесная цена. Она формируется под воздействием спроса и предложения. Кривая предложения отражает издержки производства. Низкая цена на продукцию достигается в тех предприятиях, которые производят ее с небольшими издержками. В основу цены ложатся предельные издержки, то есть издержки той партии продукции, которая устраивает покупателей на определенных условиях.

Цена в условиях свободной конкуренции равна предельным издержкам. В марксистской теории трудовой стоимости цена определяется средними издержками производства. При таком определении цена не связана со спросом на продукцию. Увеличение спроса приводит к тому, что цена устанавливается на уровне предельных издержек, то есть издержек производства признанных рынком партий товара. При снижении спроса цена постепенно уменьшается и устанавливается на уровне предельных издержек той партии товара, на которую есть спрос.

Спрос в свою очередь находится в зависимости от определенных факторов. Покупатель расходует денежные средства с учетом максимального удовлетворения своих потребностей. При этом расходование средств сравнивается с альтернативными вариантамииздержек. Таким образом, установление равновесной цены под воздействием спроса и предложения способствует и рациональному распределению ресурсов между отраслями производства.

Равновесная цена, как и спрос, и предложение зависит от ряда факторов. Изменение ситуации на рынке ведет к изменению спроса и предложения и соответственно к установлению новой равновесной цели. Последняя постоянно регулирует распределение ресурсов в направлении наибольшей рациональности их использования. Рынок предполагает установление различного уровня цен на одни и те же виды товаров и услуг в зависимости от платежеспособности покупателей. Установление разных цен на один и тот же вид товара, реализуемый разным покупателям, называется ценовая дискриминация.

В условиях развития рыночных отношений цена выполняет ряд важных функций (схема):

- учетная или измерительная функция цен. При помощи различной системы цен в экономике планируются и учитываются все стоимостные показатели: валовая и товарная продукция, сумма материально-денежных затрат на производство продукции, чистый доход и прибыль и др.;

- стимулирующая функция цен. Получение прибыли от реализации продукции во многом зависит от цены на конкретный вид товара и издержек производства. Рост цен на продукцию будет стимулировать увеличение объемов выпуска данной продукции;

- распределительная функция цен. Изменение цен на товары способствует перераспределению потока материальных ресурсов в другие отрасли и производства;

- регулирующая функция цен. Повышение или понижение цены на рынке приводит к выравниванию величины спроса и предложения и тем самым увеличивая или сокращая поставку товаров и услуг на рынок.

Цена служит также инструментом контроля за расходованием ресурсов в обществе и перераспределения доходов между различными слоями населения.

Цена — один из основных факторов определения выручки от реализации продукции, а значит, она непосредственно влияет на размер прибыли, получаемой предприятием, и на его финансово-экономическое состояние.

В условиях плановой экономики цена равна средним издержкам производства и регулируется государством.

В рыночных условиях цена определяется уровнем предельных издержек, то есть издержек производства признанных рынком партий товара. При снижении спроса и увеличении предложения цена снижается, при увеличении спроса и снижении предложения - увеличивается.

Основными видами цен в условиях рынка являются:

- свободные цены, то есть цены, которые формируются исключительно на основе соотношения спроса и предложения;

- регулируемые цены — цены, уровень которых, с учетом монопольного положения производителя на рынке или высокой социальной значимости производимой продукции, регулируется государством.

Кроме того, в зависимости от целей экономического исследования различают следующие виды цен:

- оптовые цены предприятия — цены, по которым предприятие-изготовитель реализует продукцию оптовым перепродавцам в той же отрасли;

- оптовые цены отрасли — цены реализации продукции организациям торговли; в том случае, когда реализация осуществляется непосредственно организациям торговли и в цену не включаются издержки и плановая прибыль оптовых баз или складов, данная цена отсутствует;

- розничные цены — цены, по которым продукция реализуется конечному покупателю;

- закупочные цены — цены, по которым государство закупает продукцию для своих нужд (госрезерв и т.п.); иногда такие цены называют гарантированными, так как уровень цен и объемы реализации устанавливаются заблаговременно и гарантируются государством;

- сопоставимые цены*—* цены, используемые для измерения динамики физических объемов производства и реализации продукции; в строительстве применяются с 1991 г., в сельском хозяйстве — с 1994 г.

Особенности ценообразования в сельском хозяйстве, как уже отмечалось, обусловлены двумя факторами:

- низкая эластичность спроса на сельскохозяйственную продукцию, то есть изменение цены на продукцию слабо отражается на уровне спроса на нее;

- высокая затратность сельскохозяйственного производства с большой степенью дифференциации структуры и уровня затрат в зависимости от региона и вида выпускаемой продукции.

Эти факторы предопределяют необходимость государственного регулирования цен на сельскохозяйственную продукцию. Это призвано, с одной стороны, защитить население от необоснованного завышения уровня реализационных цен на продукты первой необходимости (хлеб, молоко, мясо), а с другой - поддержать (посредством выделения субвенций и дотаций) те сельскохозяйственные предприятия, которые по природным условиям не могут нормально (рентабельно) функционировать в условиях рыночных цен.

Особенности сельскохозяйственного производства накладывают отпечаток на развитие ценовых отношений во времени. Ценовые различия при реализации отдельных видов продукции растениеводства характеризуются определенным спросом и предложением в отдельные периоды времени. Следовательно, имеет место сезонное движение цен.

Данная ситуация типична не только для периодически поступающей продукции, но и для продукции, имеющей различные Производственные затраты в течение года. Например, цены на продукцию молочного скотоводства по периодам производства меняются в различной степени: наиболее высокие они в зимний период и сравнительно низкие в летний.

Наряду с сезонными факторами неравновесная динамика цен для аграрных продуктов может быть обусловлена или циклами или случайностью. Циклическая динамика цен представляет собой периодически повторяющееся движение цен с длиной цикла более одного года. Она может быть вызвана следующими причинами:

- необходимостью единовременных крупных инвестиций. В аграрном секторе это наблюдается при приобретении машин, строительстве зданий, использовании многолетних насаждений. Переориентация на новое производство или изменение специализации приводит к возникновению недостаточного предложения конкретного продукта на рынке и к изменению цены на него;

- колебаниями предложения, вызванными изменением цен. Это достигается при нарушении равновесия, вызванного внешним воздействием, а также изменением цен товаропроизводителей. Кроме того, предпосылками колебаний предложения может быть различная реакция поставки товаров на изменение цен в краткосрочном, среднесрочном и долгосрочном периодах;

- колебаниями цен в аграрном секторе, обусловленными конъюнктурой рынка. По сравнению с другими сферами производства аграрный сектор в меньшей степени подвержен конъюнктурным воздействиям рынка. Спрос на продукты питания снижается медленнее, чем на другие виды товаров и услуг. К конъюнктурным колебаниям аграрный сектор приспосабливается, как правило, путем изменения цен.

Случайные колебания аграрных цен возникают вследствие изменения предложения сельскохозяйственной продукции под влиянием природных условий. Колебания урожайности сельскохозяйственных культур приводит к изменению цены предложения основных видов продукции. В практике развития рыночных отношений применяют различные виды цен, которые являются главным объектом рыночных исследований. Основными ценами, отражающими отношения между продавцом и покупателем в условиях рынка являются Свободная цена -- это цена реализации товара, складывающаяся непосредственно на рынке. По своему содержанию свободная цена идентична договорной цене, хотя формального акта Договоренности между покупателем или продавцом, как правило, не существует.

Регулируемая цена — это цена, уровень, динамика и порядок которой регулируются государством. В развитых странах под непосредственным государственным воздействием формируются цены на основные продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье, производимое в фермерских хозяйствах. В России порядок регулирования цен определен Указом Президента от 28 февраля 1995 г. «О мерах по упорядочению государственного регулирования цен (тарифов)». В соответствии с данным Указом регулирование цен осуществляется установлением государством твердых фиксированных цен на определенный период на отдельные товары.

Оптовые цены представлены ценами, по которым предприятия изготовители продукции реализуют ее предприятиям-заказчикам, а также организациям, осуществляющим оптовую торговлю товарами. Оптовыми являются такие цены, по которым оптовые фирмы продают крупные партии товаров предприятиям и организациям розничной торговли.

Розничные цены — это цены, по которым товары реализуются в розничной торговле независимо от того, кто является покупателем продукции. В основе розничных цен лежат цены оптовые, а также цены приобретения товаров предприятиями и организациями розничной торговли.

Сопоставимые цены — это цены, которые используются для измерения динамики физического объема продукции, товарооборота и других сопоставимых показателей. Сопоставимые или неизменные цены устраняют влияние изменения цен на динамику сравниваемых стоимостных показателей. Применение сопоставимых цен позволяет получить объективную картину развития общественного производства, торговли, потребления товаров особенно в условиях инфляции и непрерывного роста цен.

Закупочные цены — это цены, по которым государство закупает продукцию у сельскохозяйственных предприятий для своих нужд.Ценовая и финансово-кредитная политика государственного воздействия на развитие агропромышленного комплекса должна быть направлена на решение таких важных задач, как:

- стимулирование самообеспечения страны продуктами питания и достижения продовольственной безопасности государства;

- выход на эквивалентные отношения между сельским хозяйством и промышленностью;

- снижение отрицательного воздействия на сельское хозяйство монополий в первой и третьей сферах агропромышленного комплекса (табл. 29);

- поддержка доходов сельских товаропроизводителей на уровне, обеспечивающем расширенное воспроизводство;

- содействие использованию достижений научно-технического прогресса, росту эффективности производства, повышению производительности труда;

- формирование единого экономического пространства внутри государства, выход на рынок ближнего и дальнего зарубежья.

Необходима тесная взаимоувязанность ценовых и финансово-кредитных механизмов, поскольку лишь их сочетание может обеспечить сельскохозяйственным товаропроизводителям необходимые доходы для нормальной текущей деятельности и расширенного воспроизводства.

Ценовые отношения в рыночной экономике должны основываться на следующих принципах:

- сочетание свободного ценообразования с государственным регулированием цен;

- формирование равновесных цен под воздействием спроса и предложения;

- использование нормативных методов при расчете цены предложения;

- обеспечение доходности товаропроизводителей;

- стимулирование научно-технического прогресса;

- повышение эффективности и снижение издержек производства;

- оптимизация взаимосвязи ценовых и финансово-кредитных отношений.

Одним из существенных принципов рыночной экономики является формирование равновесных цен. Их уровень определяется при условии совпадения величин спроса и предложения на каждый вид товара. В этом случае цены одновременно выражают общественно необходимые затраты на его производство. Однако на практике такого полного соответствия не бывает, и оно проявляется лишь как тенденция. Это обусловлено действием целого ряда взаимосвязанных факторов: наличием монополий и отсутствием чистой конкуренции, влиянием инфляции и др. В сельском хозяйстве действуют также рентные факторы и относительно низкая эластичность спроса на основные виды сельскохозяйственной продукции, что сужает сферу действия равновесных цен. В аграрном секторе ограничены возможности свободного ценообразования и более значительной, чем в других отраслях, должна быть роль государственного регулирования. Ценовое перераспределение прибавочного продукта отраслей на основе стихийного рынка подрывает основы нормального воспроизводства в одних отраслях, порождая застойные явления в других. Ценовые отношения следует рассматривать в системе всего воспроизводственного процесса от приобретения материально-технических ресурсов, необходимых для производства продукции, до конечной ее реализации. В ходе этого процесса по всей цепи идет перераспределение доходов. Усиливается обратная зависимость между удельным весом затрат и прибыли в структуре цены между участниками создания конечного продукта. Это особенно затрагивает сельское хозяйство, которое имеет наибольший удельный вес по затратам, но относительно меньшую часть до совокупной прибыли.

Издержки и система цен рассматриваются на следующих этапах их формирования в агропромышленном комплексе:

- на стадии приобретения материально-технических ресурсов и услуг, потребляемых в сельском хозяйстве;

- на стадии производства и реализации продукции сельского хозяйства;

- при переработке сельскохозяйственной продукции;

В настоящее время цены на материально-технические ресурсы формируют основную часть затрат на получение сельскохозяйственной продукции. На них приходится более половины ее себестоимости. Задача состоит в том, чтобы не вводя жестких ограничений в определении цен на промышленные средства производства для села, на первом этапе сдерживать их рост, а затем постепенно переходить к паритетности цен.

Механизм ценообразования в сельском хозяйстве

Механизм ценообразования должен представлять целостную систему. Одним из главных элементов ее является расчет целевых цен, обеспечивающих сельскохозяйственным товаропроизводителям, работающим в относительно худших природно-экономических условиях, доходы, достаточные для осуществления не только простого воспроизводства, но и расширения производства.

На основе целевых цен могут разрабатываться гарантированные (защитные), залоговые, ориентированные (рекомендуемые), пороговые (для определения таможенных тарифов) цены. Гарантированные (защитные) цены следует применять при закупках продукции в федеральный и гарантированные фонды, при определении размера доплат в тех случаях, когда рыночные цены оказываются ниже гарантированных. Уровень защитных цен может увеличиваться за счет средств местных бюджетов.

Поддержку сельских товаропроизводителей путем применения гарантированных (защитных) цен целесообразно осуществлять в пределах определенных квот. Размеры этих квот необходимо устанавливать ежегодно, дифференцируя их по видам продукции. В целях стимулирования роста производства излишки основных видов продукции, превышающие размеры квот и не нашедшие сбыта, следовало бы государству закупать по ценам, Несколько ниже гарантированных.

Наряду с гарантированными (защитными) ценами должна применяться система залоговых операций с использованием залоговых цен. Их следует применять в первую очередь на зерно, масличные культуры, льноволокно, шерсть.

Залоговые цены в пределах квот должны быть на уровне гарантированных (защитных) цен на момент сдачи продукции в залог или на 5—10% ниже. Одновременно следует определять минимальные ставки платежей за хранение продукции при ее залоге.

Система ценообразования на этапе переработки сельскохозяйственной продукции должна носить в основном региональный характер и определяться в значительной степени организационной структурой интеграции сельских перерабатывающих предприятий (кооперация, акционерные общества, контрактная система и др.).

Упорядочению ценообразования на конечную продукцию на стадии торговли будет способствовать постепенное формирование рынка, на котором определяется цена спроса и предложения. Однако, следует осуществить ряд мер экономического характера с тем, чтобы противодействовать неоправданному завышению розничных цен. Целесообразно устанавливать предельный размер посреднических и торговых наценок по видам конечной продукции относительно закупочной цены на продукты сельского хозяйства или оптовой цены перерабатывающих предприятий. Это позволит сократить количество посредников, обеспечить примерно равную выгодность производства, переработки и реализации продукции, поощрять увеличение объемов продаж продовольствия торговыми организациями, а, следовательно, повышение платежеспособного спроса населения.

**1.2. Себестоимость и издержки при реализации сельскохозяйственной продукции**

Сельскохозяйственное производство весьма специфично и отличается от других видов промышленного производства. Это обусловлено рядом факторов. Во-первых, длительностью производственного цикла, который отличается не только от производственного цикла в промышленности, но и существенно дифференцируется в зависимости от типа производимой продукции и от региона, в котором осуществляется сельскохозяйственное производство. Во-вторых, сельскохозяйственное производство характеризуется высокими рисками, а, следовательно, принятие управленческих решений по изменению технологии производства или выбора новых направлений должно быть здесь намного более гибким, чем в промышленности. Наконец, в сельском хозяйстве проявляется действие такого экономического инструмента, как дифференциальная рента, что существенно повышает экономическую значимость, как определения себестоимости сельскохозяйственной продукции, так и результатов деятельности предприятий агропромышленного сектора.

Понятие себестоимости продукции отличается от понятия издержек производства. Здесь учитываются только прямые денежные затраты предприятия, непосредственно связанные с выпуском и реализацией продукции.

Определение себестоимости продукции можно сформулировать следующим образом:

Себестоимость сельскохозяйственной продукциипредставляет собой выраженные в денежной форме текущие затраты предприятия на производство и реализацию продукции.

В ходе производственно-хозяйственной деятельности эти затраты должны возмещаться за счет выручки от реализации сельскохозяйственной продукции и тем самым обеспечивать непрерывность производственного процесса.

Различают цеховую, производственную и полную (коммерческую) себестоимость.

Цеховая себестоимость представляет собой текущие затраты предприятия по выпуску продукции, исключая общехозяйственные (общепроизводственные) расходы, связанные с управлением предприятием. Затраты по управлению цехами, роль которых в сельском хозяйстве выполняют отдельные бригады, звенья и иные структурные подразделения, не выделенные на отдельный баланс, включаются в состав цеховой себестоимости.

Производственная себестоимость представляет собой цеховую себестоимость, увеличенную на сумму общехозяйственных расходов. Общехозяйственные расходы распределяются между видами сельскохозяйственной продукции и отчетными периодами в соответствии с отраслевыми инструкциями по формированию себестоимости.

Полная себестоимостьсельскохозяйственной продукции — это производственная себестоимость, увеличенная на суммы расходов, связанных с реализацией (коммерческих расходов).

В зависимости от методов определения и сфер применения себестоимость принято классифицировать на плановую и фактическую***.*** Как следует из их определения, плановая себестоимость определяется на основе экономических расчетов, а фактическая по результатам бухгалтерского учета и отчетности. По составу затрат плановая себестоимость отличается от фактической тем, что в нее не включаются непроизводительные затраты — потери от брака продукции, от простоев, от недостач и хищений, от падежа животных и т.п.

Кроме того, в сельском хозяйстве существует особый вид себестоимости — так называемая провизорская, или ожидаемая*.* Она рассчитывается по состоянию на 1 октября отчетного года и представляет собой сумму фактических расходов за 9 месяцев и плановую себестоимость продукции последнего квартала.

Для определения плановой и фактической себестоимости большое значение имеет вопрос группировки затрат, по которым формируется себестоимость сельскохозяйственной продукции.

При переходе к рыночным отношениям производственная себестоимость 1 ц основных видов продукции растениеводства и животноводства значительно возросла (табл. ). Так, себестоимость производства молока в сельскохозяйственных предприятиях Федерации в 1997 г. по сравнению с 1990 г. увеличилась с 41 руб. до 177 тыс. руб. или почти в 4,3 тыс. раза. Особенно большой рост себестоимости единицы продукции наблюдался в первые годы рыночных отношений.

В бухгалтерском учете используется группировка затрат, образующих себестоимость сельскохозяйственной продукции, в соответствии с их экономическим содержанием по следующим элементам:

-материальные затраты;

-затраты на оплату труда;

-отчисления на социальные нужды;

-амортизация основных фондов;

-прочие затраты.

В экономических расчетах себестоимость продукции принято определять по калькуляционным статьям затрат. Эта группировка затрат более дифференцирована по видам и позволяет с большой степенью точности устанавливать влияние каждого элемента на размер себестоимости и, соответственно, на финансовое и экономическое состояние сельскохозяйственного предприятия.

Группировка затрат по калькуляционным статьям в сельском хозяйстве существенно отличается от аналогичной группировки в промышленности. Методическими рекомендациями по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции (работ, услуг) в сельском хозяйстве, утвержденными приказом Минсельхозпрода РФ от 4 июля 1996 г. № П-4-24/2068 (далее — Методические рекомендации), рекомендован следующий состав статей затрат:

1. Оплата труда с отчислениями на социальные нужды.
2. Семена и посадочный материал.
3. Удобрения минеральные и органические.
4. Средства защиты растений и животных.
5. Корма.
6. Сырье для переработки.
7. Содержание основных средств. В том числе:

а) нефтепродукты;

б) амортизация (износ) основных средств;

в) ремонт основных средств.

1. Работы и услуги.
2. Организация производства и управления.
3. Платежи по кредитам.
4. Потери от падежа животных (учет).
5. Прочие затраты.

Основу себестоимости продукции (работ, услуг) составляют затраты прошлого и живого труда. Прошлый труд, аккумулированный в средствах производства, оценивается по фактическим ценам приобретения, а материалы собственного производства — по себестоимости в конкретном предприятии. Живой труд учитывается по размеру фактической его оплаты, включая и часть затрат по воспроизводству рабочей силы.

Себестоимость продукции является одним из наиболее важных показателей экономической эффективности сельскохозяйственного производства. Она показывает, во что обходится производство сельскохозяйственной продукции конкретному предприятию. В себестоимости получают отражение качественная сторона хозяйственной деятельности предприятий: эффективность использования производственных ресурсов, состояние технологии и организации производства, внедрение достижений науки и передового опыта, уровень управления хозяйством.

Показатель себестоимости продукции необходим для обоснования рационального размещения и специализации сельскохозяйственного производства, определения его экономической эффективности, установления уровня цен на сельскохозяйственную продукцию.

Себестоимость валовой продукции представляет собой сумм всех производственных затрат на ее получение. Себестоимость продукции определяют как отношение производственных затрат к объему валовой продукции конкретного вида. Она рассчитывается по формуле:

С = Пз/В

П3 — сумма производственных затрат, руб.;

В — объем валовой продукции сельского хозяйства, т, ц.

Наряду с себестоимостью продукции в сельском хозяйстве рассчитывают также себестоимость единицы выполненных работ: автотранспортом, тракторами, рабочим скотом. В этом случае используют такие показатели как себестоимость тонна-километра, условного эталонного гектара, конне-дня. В растениеводстве и животноводстве определяют себестоимость возделывания 1 га конкретной сельскохозяйственной культуры, себестоимость выращивание 1 головы скота и птицы.

Издержки производства представляют собой совокупные затраты живого и овеществленного труда на производство конкретного вида продукции. В условиях товарного производства издержки производства выступают в стоимостной форме. Экономическое содержание этой категории зависит от способа производства. При переходе к рыночным отношениям издержки производства определяются затратами постоянного и переменного капитала. Величина издержек производства складывается в условиях конкурентной борьбы за рынки сбыта продукции.

Экономическая сущность издержек производства заключается в том, что в условиях последовательной интенсификации И научно-технического прогресса в сельском хозяйстве происходит изменение соотношения между затратами живого и прошлого труда. Это достигается за счет увеличения количества применяемых машин, оборудования, материально-технических ресурсов (минеральных удобрений, средств защиты, инструментов и др.), а также при значительном подорожании их по отношению к стоимости использованного живого труда.

Издержки производства, как совокупные затраты труда на производство продукции, с теоретических позиций подразделяются на общественные и индивидуальные. Общественные издержки состоят из трех частей: прошлый или овеществленный в средствах производства (с); стоимость продукта, созданного для себя (v) ц, стоимости продукта, созданного для общества (т). Они соответствуют стоимости продукта. Общий вид общественных издержек производства составляет с + v + т.

Индивидуальные издержки производства представляют собой издержки производства отдельного предприятия. Они состоят из стоимости потребленных в процессе производства материальных ресурсов (износ основных средств производства, стоимость семян, кормов, удобрений, горюче-смазочных материалов, ядохимикатов, запасных частей и др.) и затрат на оплату труда работников предприятия. Индивидуальные издержки соответствуют себестоимости продукции.

Исходным пунктом производства товаров в рыночных условиях служат денежные расходы предприятия на приобретение средств производства (постоянного капитала — С) и оплату рабочей силы (V). Таким образом, себестоимость продукции в сельском хозяйстве складывается из сумм С + V.

Термин издержки производства можно использовать в следующих значениях:

1. действительные (имманентные) издержки производства, которые совпадают со стоимостью товара и измеряются рабочим временем. Такие издержки необходимы, чтобы продукт был произведен при любых общественных условиях и непосредственно зависят от эффективности средств труда и его производительности. Действительные издержки равняются С + V + М;
2. издержки производства предприятия. Они представляют собой затраченный на производство продукции основной и оборотный капитал и равняются С + V;
3. издержки производства в значении цены. В условиях конвенции товары продаются не по стоимости, а по ценам производства, которые состоят из С + V + Р;

- издержки производства предпринимателя. Они состоят из V + М, то есть из издержек производства и части прибыли конкретного товаропроизводителя

В современной концепции издержек производства появляются понятия экономических, внешних и внутренних, постоянных,переменных, а также предельных.

Понятие экономических издержек основывается на редкости ресурсов и возможности их альтернативного использования Выбор определенного ресурса для производства конкретного товара означает невозможность производства другого альтернативного товара.

Экономические издержки представляют собой выплаты и доходы, которые предприятие обязано сделать или обеспечить поставщику ресурсов для того, чтобы отвлечь эти ресурсы от использования в альтернативных производствах. При этом данные выплаты могут быть внешними или внутренними. Внешние издержки представляют собой денежные расходы, которые предприятие выплачивает поставщикам трудовых ресурсов, сырья топлива, энергии, а также организациям, оказывающим транспортные и другие услуги. Другими словами, это плата за ресурсы, не принадлежащие данному предприятию.

Однако в процессе производства предприятие может использовать также и определенные ресурсы, принадлежащие ему. Денежные расходы на собственные и самостоятельно используемые ресурсы представляют собой неоплачиваемые или внутренние издержки. С точки зрения предприятия внутренние издержки равны денежным платежам, которые могли бы быть получены за самостоятельно используемые ресурсы при оптимальном их применении. Так, если бы предприятие сдало в аренду свои производственные помещения, а также материальные ресурсы (землю, оборотные средства, капитал и др.), то оно могло бы получать соответствующий доход от переданных другому предприятию средств производства.

Сумма внешних и внутренних издержек, а также нормальный размер прибыли предприятия составляют вмененные издержки. Нормальная прибыль — это минимальная плата, которая необходима для удержания ресурсов в рамках данного предприятия. В краткосрочном периоде различные виды издержек могут быть отнесены к постоянным или переменным. Постоянными издержками называют такие, величина которых не меняется в зависимости от объема производства. К ним относятся плата обязательств по ценным бумагам, рентные платежи, часть отчисление на амортизацию зданий и оборудования, страховые взносы. Постоянные издержки связаны с существованием производственого оборудования предприятия и должны быть оплачены, даже если на нем ничего не производится. Показатель постоянных вдержек остается неизменным при всех уровнях производства.

Переменные издержки представляют собой затраты, которые в зависимости от изменения объема производства. В состав переменных издержек включаются затраты на сырье, топливо энергию, транспортные услуги, оплата по трудовым ресурсам.

Переменные издержки на единицу продукции в начале процесса производства возрастают несколько медленнее, а затем увеличиваются более быстрыми темпами. Такое поведение переменных издержек обуславливается законом убывающей отдачи ресурсов.

Различие между постоянными и переменными издержками имеет существенное значение для каждого предприятия и предпринимателя. Переменные издержки — это такие издержки, которыми предприниматель может управлять. Их размер может быть изменен в течение кратковременного периода путем изменения объема производства. В свою очередь постоянные издержки находятся вне контроля администрации предприятия. Они являются обязательными и должны быть оплачены независимо от объема производства.

Для предприятия не безразлична как общая сумма издержек, как и средние издержки на единицу продукции. Показатель средних издержек используется для сравнения с ценой, которая так насчитывается на единицу продукции. Средние постоянные издержки определяются путем деления их суммы на соответствующее количество произведенной продукции. Поскольку сумма постоянных издержек не зависит от объема производства, то средние постоянные издержки снижаются по мере роста количества производимой продукции. С ростом объема производства сумма постоянных издержек распределяется на возрастающее количество продукции.

Средние переменные издержки рассчитываются как частное, делением суммы переменных издержек на количество произведенной продукции.

Постоянные *AFC* = *FC: Q,*

Переменные *АУС = УС: Q,*

Общие (валовые) *АТС = (FC + УС) : Q = AFC + АУС,*

где *FC —* постоянные издержки;

*УС* — переменные издержки;

Q — объем производства.

В начале производства средние переменные издержки снижаются и достигают своего минимума, а затем начинают возрастать. При малом объеме производства производственный процесс будет относительно не эффективным и дорогостоящим, поскольку находящееся у предприятия оборудование и ресурсы будут недоиспользоваться.

Предельными издержками называются дополнительные издержки, связанные с производством еще одной единицы продукции. Они могут быть рассчитаны для каждой добавочной единицы продукции путем вычитания из общих издержек последующегоколичества продукции издержек, израсходованных на производство предыдущего объема продукции.

Разница между суммой общих и суммой переменных издержек представляет собой фиксированный размер постоянных издержек. (Ипос = Ио6 — Ипср). Следовательно, изменение суммы общих издержек равно изменению суммы переменных издержек для каждой дополнительной единицы продукции

Концепция предельных издержек имеет стратегическое значение, так как она позволяет определить издержки, величину которых товаропроизводитель может контролировать непосредственно. Показатели средних издержек не дают такой информации.

В долговременном периоде, который представляет собой период, достаточный для изменения количества всех используемых ресурсов, все издержки производства являются переменными. Средние общие издержки производства в начальный период расширения производственных мощностей будут снижаться, а затем при наращивании производства возрастут.

Факторы производства должны использоваться с соблюдением определенной пропорциональности между постоянными и переменными факторами. Нельзя произвольно увеличивать количество переменных факторов на единицу постоянного фактора, поскольку в этом случае вступает в действие закон убывающей отдачи (возрастающих затрат).

В соответствии с этим законом непрерывное увеличение использования одного переменного ресурса в сочетании с неизменным количеством других ресурсов на определенном этапе приводит к прекращению роста отдачи от него, а затем и к его сокращению. Закон убывающей отдачи применим ко всем видам переменных факторов во всех отраслях. В качестве наиболее яркого примера в сельском хозяйстве можно привести использование минеральных удобрений — до какого-то уровня с увеличением количества внесенных удобрений урожайность растет, затем рост урожайности прекращается и, наконец, урожайность падает.

Для оценки изменений издержек предприятия на каждую дополнительную единицу выпускаемой продукции применяется показатель предельных издержек, который рассчитывается по формуле:

*MC = dVC : dQ,*

где *dVC -* прирост переменных издержек;

*dQ -* вызванный им прирост объема производства.

Разумеется, после того как этот показатель становится равным нулю, дальнейшее наращивание ресурса неоправданно.

Важным условием эффективного функционирования сельскохозяйственного предприятия является постоянное снижение себестоимости производства продукции. Основными путями сокращения материально-денежных затрат в процессе производства сельскохозяйственной продукции являются следующие: внедрение комплексной механизации и автоматизации производства, применение новых машин и оборудования; снижение фондоемкости производства (эффективное использование основных производственных фондов, зданий и сооружений); снижение материалоемкости производства (эффективное использование материально-технических ресурсов); сокращение затрат по организации производства и управлению; внедрение ресурсо- и энергосберегающих технологий; совершенствование организации и материального стимулирования труда; развитие механизации и повышение концентрации производства; повышение урожайности сельскохозяйственных культур и продуктивности скота; улучшение качества и сокращение потерь сельскохозяйственной продукции.

**1.3. Организация реализации сельскохозяйственной продукции**

Принцип свободы выбора каналов реализации продукции предполагает, что сельскохозяйственные товаропроизводители должны получать всю необходимую информацию об объемах и номенклатуре закупок продукции для государственных нужд, ее качестве и сроках поставки с учетом конъюнктуры рынка. Одновременно объявляются цены на закупаемую продукцию, льготы и стимулы, если они устанавливаются. При необходимости ограничения производства и закупок отдельных видов продукции могут сообщаться соответствующие квоты.

Вместе с тем для осуществления контроля за ситуацией на рынке продовольствия необходимо, чтобы сельскохозяйственные предприятия, крестьянские (фермерские) хозяйства и другие сельскохозяйственные товаропроизводители представляли информацию о намерениях (свои планы) реализации продукции по разным каналам.

К числу перспективных каналов реализации сельскохозяйственной продукции относятся местные оптовые рынки, в том числе оптовые ярмарки, аукционы, выставки-продажи. Целью участия товаропроизводителей в таких рынках является не только продажа или приобретение товара, но и изучение спроса на товары, которые они производят.

Крупным каналом реализации сельскохозяйственной продукции останется на обозримую перспективу взаимная поставка продукции сельскохозяйственными предприятиями. Например, скотоводческие предприятия-репродукторы поставляют на специализированные предприятия на направленное доращивание или откорм телочек и бычков; в свою очередь, последние выращивают ремонтный молодняк и возвращают предприятиям-репродукторам нетелей определенной стадии стельности или коров-первотелок определенной стадии лактации. Такая взаимная поставка может относиться и к продукции растениеводства (семена, корма, сырье для переработки).

Экономические отношения между сельскохозяйственными предприятиями по взаимной поставке продукции осуществляются на договорной основе. Договорами предусматриваются объем и сроки поставки, качественные показатели продукции, порядок расчетов, санкции за нарушение договорных обязательств.

Еще один важный канал реализации сельскохозяйственной продукции — комиссионная торговля через потребительскую кооперацию.Потребительская кооперация покупает на сельскохозяйственных предприятиях, в крестьянских (фермерских) хозяйствах и в хозяйствах населения картофель, овощи, фрукты, мясо, молоко, яйца и другую продукцию и использует ее преимущественно для снабжения местного населения. Одновременно она (в пределах своих возможностей) организует встречную продажу фермерам и населению комбикормов, удобрений и других товаров производственного и культурно-бытового назначения.

Взаимоотношения сторон по комиссионной торговле сельскохозяйственной продукцией оформляются договором комиссии.

Широкое распространение получила реализация продукции сельскохозяйственными предприятиями по прямым хозяйственным договорам предприятиям торговли и общественного питания. Этот канал позволяет ликвидировать перевалочные операции, ускорить доставку потребителю свежей продукции, снизить ее потери при транспортировке и в торговой сети, лучше сохранить качество. В результате продукция обходится потребителю дешевле, чем при ее доставке в магазины и на предприятия общественного питания через городские базы снабжения. Однако этот канал реализации увеличивает транспортные расходы сельскохозяйственных товаропроизводителей, поскольку магазины и предприятия общественного питания берут одновременно лишь небольшие партии продукции. Кроме того, по некоторым видам продукции (молоко и др.) обязательным условием реализации по прямым связям является промышленная переработка. Значительно усложняется реализация продукции, так как сельскохозяйственные предприятия взаимодействуют одновременно с большим числом покупателей.

Достаточно крупным каналом сбыта сельскохозяйственной продукции является торговля на колхозном рынке. Особенностью этого канала является то, что он выводит производителя продукции на непосредственный контакт с потребителем, что позволяет изучить потребительский спрос. Расширение торговли на колхозном рынке в настоящее время сдерживается неудовлетворительной организацией доставки продукции фермеров и хозяйств населения, а также крайне недостаточными рыночными фондами промышленной продукции (комбикормов, средств механизации для работы на приусадебных участках) для встречной продажи.

Реализация в рамках сельскохозяйственных предприятий на общественное питание и для продажи работникам (в том числе в счет оплаты труда) — постоянный канал сбыта. Объем реализации по этому каналу зависит от конкретных условий предприятия (уровня развития сети общественного питания, возможностей и уровня развития хозяйств населения и др.). Обычно сельскохозяйственные предприятия не ставят в этом случае цель получить максимум прибыли и реализуют продукцию по ценам, близким к себестоимости (продукция, проданная на общественное питание, в детские дошкольные учреждения, дотируется государством). Данный канал имеет в большей степени социальное значение и преследует цель закрепить и удержать рабочую силу на предприятии.

При выборе перспективных каналов реализации сельскохозяйственной продукции должны быть учтены следующие организационные факторы: возможный объем реализации, качество продукции, складывающаяся на рынке цена, затраты на реализацию, также наличие на сельскохозяйственном предприятии хранилищ холодильников, перерабатывающих цехов, расширяющих возможности реализации продукции в свежем и переработанном виде.

Исходным моментом экономической оценки сложившихся и потенциально возможных каналов реализации является расчет массы прибыли на единицу реализуемой продукции. Для этого из выручки от реализации продукции вычитают величину потерь продукции в процессе реализации. Из оставшейся суммы вычитают затраты на производство и реализацию продукции и определяют массу прибыли (убытка). При реализации продукции для государственных нужд затраты на ее доставку к местам сбыта не учитывают, поскольку они возмещаются предприятию заготовительными организациями. Однако в тех случаях, когда расходы сельскохозяйственного предприятия по доставке продукции превышают подлежащий возмещению уровень, расчетная прибыль должна быть уменьшена на величину этого превышения.

При расчете массы прибыли от реализации сельскохозяйственной продукции потребительской кооперации необходимо учесть, что цена реализации и порядок возмещения затрат на доставку продукции регулируются договором.

При реализации продукции на колхозном рынке цена устанавливается с учетом складывающихся спроса и предложения. В затраты на реализацию продукции по этому каналу включают затраты на погрузку, транспортировку и разгрузку, продажу (оплата труда продавцов, аренда складских помещений и др.). Должны быть учтены также потери продукции при транспортировке, хранении и во время продажи.

Организационная и экономическая оценка каналов реализации сельскохозяйственной продукции позволяет не только принять обоснованное решение относительно их выбора, но и обосновать предложения по увеличению прибыли от реализации. Так, сельскохозяйственные предприятия, не имеющие специализированного транспорта, хранилищ, перерабатывающих цехов, сортировочных пунктов и т. д., могут прийти к выводу о целесообразности их приобретения или строительства. Для этого ожидаемый размер прибыли от реализации продукции тем или иным способом сравнивают с затратами на освоение новых мощностей.

Освоение рыночных отношений в аграрной сфере делает возможными и необходимыми совершенствование закупочной деятельности, формирование многообразных ее форм. Наряду с государственной торгово-заготовительной системой и потребительской кооперацией в закупках продукции на сельскохозяйственных предприятиях и особенно в крестьянских (фермерских) хозяйствах участвуют кооперативные и частные предприятия, а также лица, ведущие индивидуальную торгово-закупочную деятельность. Это позволяет улучшить местное снабжение, создать и расширить конкуренцию.

В качестве посредника в реализации продукции, произведенной крестьянскими (фермерскими) хозяйствами и хозяйствами населения, нередко выступают и крупные сельскохозяйственные предприятия. На договорных началах они покупают у фермеров и в хозяйствах населения скот и другую продукцию и реализуют ее преимущественно на местное снабжение по ценам кооперативной торговли. В договорах в этом случае предусматривается поставка фермерам и хозяйствам населения молодняка животных для откорма, кормов, а также выполнение работ по возделыванию сельскохозяйственных культур (вспашка и др.) и обслуживанию производства (агрохимическому, зооветеринарному и др.).

Способы реализации сельскохозяйственной продукции различаются по месту ее приемки и условиям транспортировки к местам переработки (хранения).

Большинство сельскохозяйственных предприятий доставляют продукцию к местам реализации собственным транспортом. Это вызывает необходимость содержать на предприятиях дополнительные транспортные средства и рабочую силу. Расходы по доставке продукции на перерабатывающие предприятия нередко значительно превышают тарифы на автоперевозки, по которым рассчитываются заготовители (до 30—50 %).

Широкое распространение получил центровывоз.Его сущность в том, что продукция принимается в местах производства по массе, без определения качественных параметров, после чего вывозится транспортом заготовителей и перерабатывающих предприятий. При хорошей организации центровывоза, например, молока более четко соблюдаются графики его доставки на предприятия молочной промышленности, что создает возможность повышения качества выпускаемой продукции, расширения ее ассортимента. Этот метод позволяет сельскохозяйственным предприятиям ликвидировать невозмещаемые затраты на транспортировку продукции (разницу между фактическими затратами сельскохозяйственных предприятий и выплатами предприятий перерабатывающей промышленности за доставку продукции по установленным тарифам), увеличиваются выплаты за высокое качество продукции, уменьшаются количественные и качественные потери при транспортировке.

Вместе с тем данный способ реализации не устраняет таких серьезных недостатков, как нарушение технологии хранения и переработки продукции и связанные с этим количественные и качественные потери. При центровывозе заготовители и переработчики не несут ответственности за потери.

Непрерывный, четкий ритм в организации центровывоза сельскохозяйственной продукции независимо от погодных, технических и других условий — непременное условие для перехода на такую форму взаимосвязей.

В качестве наиболее приемлемого в современных условиях способа осуществления связей сельскохозяйственных, заготовительных и перерабатывающих предприятий все большее распространение получает приемка продукции непосредственно у сельскохозяйственных товаропроизводителей с последующей доставкой на переработку (или в торговую сеть) специализированным транспортом перерабатывающих предприятий (заготовителей). При этом сокращаются потери продукции, транспортные расходы сельскохозяйственных предприятий, а специализированный транспорт используется более полно.

Приемка, например, молока в местах производства позволяет существенно повысить качество продукции. Это связано, во-первых, с тем, что сокращается временной разрыв между производством, переработкой и потреблением продукции; во-вторых, обеспечивается более объективная оценка качества, поскольку спорные вопросы в большинстве случаев решаются на месте; в-третьих, внедряются в практику обязательства сторон по срокам приемки продукции в местах производства и доставке на перерабатывающие предприятия, соблюдению количественных и качественных параметров, что в конечном итоге позволяет лучше регулировать ее продвижение по сопряженным стадиям производства.

Для крестьянских (фермерских) хозяйств и хозяйств населения приемка продукции на месте с вывозом транспортом перерабатывающих предприятий (заготовителей) наиболее выгодна.

Распространена приемка на фермах и комплексах скота и птицы с вывозом транспортом мясоперерабатывающих (или автотранспортных) предприятий. Сельскохозяйственные предприятия по заранее согласованному графику готовят птицу и скот к сдаче, а мясокомбинаты производят их приемку непосредственно на фермах. Это обеспечивает экономию транспортных затрат, четкую организацию перевозок и ритмичное поступление сырья на мясокомбинат, позволяет резко сократить сроки предубойного содержания животных и в 10 раз — потери живой массы в процессе реализации, получать высококачественные продукты питания.

Особенно эффективно при централизованных перевозках скота применение специализированных транспортных средств: по сравнению с приспособленными автомобилями это позволяет сократить потери до 4,5 кг живой массы на каждую голову крупного рогатого скота. При этом доставка скота специализированным автотранспортом грузоподъемностью 5—7т на расстояние 100км обходится на 30 %, а свиней — на 26 % дешевле, чем автомобилями грузоподъемностью 2,5—3,5т.

При организации централизованных перевозок скота и птицы после приемки в местах производства важное значение имеет определение допустимого радиуса перевозок.

Каналы реализации продукции, их организационная и экономическая оценка. Важнейшая составная часть предпринимательской деятельности сельскохозяйственных предприятий разных организационно-правовых форм, крестьянских (фермерских) хозяйств и других сельскохозяйственных товаропроизводителей — поиск и выбор наиболее эффективных каналов реализации продукции.

Существуют следующие крупные каналы реализации продукции сельскохозяйственными товаропроизводителями: для удовлетворения государственных нужд; другим предприятиям и организациям; потребительской кооперации; на колхозном рынке; работникам хозяйства и населению, проживающему на его территории. Рассмотрим организацию реализации продукции для государственных нужд.

При продаже продукции для удовлетворения государственных нужд государство выступает в качестве оптового покупателя и принимает продукцию по гарантированным ценам. Это делает данный канал реализации весьма привлекательным для сельскохозяйственных товаропроизводителей — во всем мире они конкурируют между собой за получение государственного заказа на производство продукции с определенными качественными свойствами.

Общие правовые и экономические принципы, определяющие размещение на контрактной (договорной) основе заказов на закупку и поставку сельскохозяйственной продукции для государственных нужд предприятиями любых организационно-правовых форм и форм собственности, установлены Законом Российской Федерации «О закупках и поставках сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для государственных нужд» (1994г.).

Установлено два уровня формирования и размещения заказов на закупку и продажу сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия: для федеральных государственных нужд и для региональных государственных нужд (республик в составе РФ, краев, областей и др.). Так, из федерального фонда продукция используется: для удовлетворения потребности территорий, не производящих эту продукцию, городов Москвы и Санкт-Петербурга, Вооруженных Сил РФ, спецпотребителей, индустрии детского питания и ряда отраслей перерабатывающей промышленности; для выделения недостающих на расчетный год объемов продукции территориям, имеющим ограниченные возможности ее производства; для предоставления продукции территориям в порядке натуральной ссуды с последующим возвратом из нового урожая; для формирования государственного резерва продукции; для экспорта. Объем федерального фонда сельскохозяйственной продукции определяется Правительством Российской Федерации и формируется за счет закупок на контрактной основе в зонах товарного производства на территории Российской Федерации, а при необходимости и за ее пределами.

Объемы региональных фондов сельскохозяйственной продукции определяются соответствующими органами исполнительной власти. Они формируются за счет закупок продукции на контрактной основе у товаропроизводителей как в своих административных границах, так и за их пределами. Порядок использования фондов определяется соответствующими органами исполнительной власти, которые несут ответственность за обеспечение всех потребностей территорий в данном виде продукции, за исключением тех, которые обеспечиваются за счет федерального фонда.

Заказы на закупку и поставку продукции для государственных нужд формируются и размещаются на предприятиях путем заключения государственных контрактов. Предметом договорных отношений являются условия поставки продукции, ее объемы, ассортимент, параметры качества, сроки поставки, экономические нормативы, стимулы и санкции.

В целях организации закупки сельскохозяйственной продукции в федеральный фонд Правительство Российской Федерации определяет государственного заказчика, который несет ответственность за ее обеспечение. В его обязанности входят:

выбор (с учетом интересов государства) поставщиков продукции для заключения с ними государственного контракта путем проведения конкурсного отбора, организации федеральных, региональных торгов и других мероприятий;

заблаговременное в согласованные с поставщиками сроки определение конкретных получателей продукции, поставляемой в соответствии с государственными контрактами;

согласование с получателями номенклатуры (ассортимента), объемов и сроков поставляемой им для государственных нужд продукции;

гарантирование поставщикам оплаты продукции, поставляемой для государственных нужд, по ценам, определенным государственным контрактом (порядок расчетов за поставляемую продукцию также определяется государственным контрактом).

В целях организации работ по закупке и поставке сельскохозяйственной продукции в региональные фонды местные органы исполнительной власти определяют региональных заказчиков. Для расчетов с производителями продукции соответствующим региональным заказчикам предоставляются кредиты под гарантийные обязательства органов исполнительной власти.

Важной составной частью государственного контракта являются экономические стимулы, побуждающие сельскохозяйственных товаропроизводителей вступить в контрактационные отношения с государственным заказчиком. К их числу относятся: система цен, обеспечение гарантированного сбыта продукции, ее приемка непосредственно в местах производства с последующим вывозом транспортом заготовителей, содействие в техническом переоснащении перерабатывающих цехов и подсобных производств и т.д. Для определения уровня этих цен ежегодно в начале года Правительство Российской Федерации по согласованию с местными органами исполнительной власти, представителями общественных объединений, выражающих интересы производителей и потребителей, должны устанавливать нижний гарантированный уровень закупочных цен с учетом цен мирового рынка. Договорные цены подлежат индексации на момент закупки зерна с учетом инфляции. Аналогично устанавливаются договорные цены на другие виды продукции. Необходимо использование гибких цен, которые изменяются, исходя из конкретных условий года (в неурожайный год повышаются, в урожайный — снижаются).

В целях экономического стимулирования поставщиков сельскохозяйственной продукции для государственных нужд в соответствии с законодательством Российской Федерации им могут предоставляться льготы по налогу на прибыль, целевые дотации и субсидии, а также ассигнования из государственного бюджета, необходимые для обеспечения прироста объемов поставок продукции для государственных нужд. Виды, размеры и порядок предоставления экономических и других льгот устанавливаются органами законодательной и исполнительной власти Федерации или субъектов Федерации по представлению соответствующих органов государственного управления.

При выборе конкретным предприятием возможных и наиболее перспективных каналов реализации сельскохозяйственной продукции должны быть учтены следующие организационные факторы: возможный объем реализации, качество продукции, спрос на нее и степень его удовлетворения на рынке. Учитывают также наличие у сельскохозяйственного товаропроизводителя хранилищ, холодильников, перерабатывающих цехов, расширяющих возможности реализации продукции в свежем и переработанном виде.

Для экономической оценки различных каналов реализации продукции сельскохозяйственными товаропроизводителями анализируются такие показатели (в расчете на 1 т продукции):

- цена реализации, руб.;

- себестоимость, руб.: производственная; полная;

- прибыль (убыток) руб.;

- уровень рентабельности (убыточности), %

Организационная и экономическая оценка каналов реализации сельскохозяйственной продукции позволяет не только принять обоснованное решение, но и обосновать предложения по увеличению массы прибыли от реализации. Так, сельскохозяйственные товаропроизводители, не имеющие специализированного транспорта, хранилищ, перерабатывающих цехов, сортировочных пунктов и т.д., могут определить, целесообразно ли их приобретение или строительство. Для этого ожидаемый размер прибыли от реализации продукции тем или иным способом сравнивают с затратами на освоение.

Из возможных каналов реализации продукции наиболее приемлемы для крупных сельскохозяйственных предприятий обычно те, в которых в качестве партнера по сделке выступает оптовый покупатель, имеющий возможность одновременно приобрести крупную партию продукции: государственные заготовительные организации, предприятия по переработке сельскохозяйственной продукции, товарно-сырьевые биржи, ярмарки, аукционы, другие сельскохозяйственные предприятия. Значительную часть продукции они продают по прямым связям в торговую сеть и предприятиям общественного питания.

Для крестьянских (фермерских) хозяйств и хозяйств населения, которые предъявляют к продаже мелкие партии продукции, идеальный партнер — потребительская кооперация: она хорошо оплачивает продукцию и к тому же расположена близко от производителя, что уменьшает транспортные расходы. Значительная часть продукции реализуется ими для государственных нужд и на колхозном рынке, а также спонсорам. Поскольку объем продукции, реализуемой каждым крестьянским (фермерским) хозяйством в отдельности, сравнительно невелик, с учетом мирового опыта можно прогнозировать, что они будут создавать сбытовые потребительские кооперативы, которые по их поручению будут осуществлять реализацию произведенной ими продукции.

Подсобные хозяйства (дочерние предприятия) промышленных и других предприятий реализуют сельскохозяйственную продукцию преимущественно внутри своего предприятия — для улучшения продовольственного снабжения работников и развития общественного питания.

Способы реализации сельскохозяйственной продукции**.** Сложились различные способы реализации товарной продукции сельскохозяйственными товаропроизводителями, которые различаются по месту приемки и условиям транспортировки к местам переработки (хранения). Рассмотрим их на примере реализации молока.

Большинство сельскохозяйственных предприятий доставляет молоко к местам переработки и реализации собственным транспортом. Это вызывает необходимость содержать на предприятиях дополнительные транспортные средства и соответствующую рабочую силу. Расходы по доставке продукции своим транспортом на молокоперерабатывающие предприятия нередко значительно превышают тарифы на автоперевозки, по которым заготовители рассчитываются с ними, что в значительной степени объясняется неэффективным использованием специализированного транспорта.

Причина низкой эффективности использования молоковозов заключается прежде всего в том, что они рассредоточены по отдельным предприятиям, где, в свою очередь, закреплены за конкретными фермами (комплексами). Это делает практически невозможным маневрирование парком специальных автомобилей в рамках сырьевых зон молочных заводов, рациональное использование большегрузных автомобилей. Эффективное использование парка молоковозов существенно затрудняется также из-за отсутствия на сельскохозяйственных предприятиях специализированной ремонтной базы и нехватки квалифицированных ремонтных рабочих. Кроме того, использование специализированного транспорта характеризуется аритмичностью. При рассредоточенности этого транспорта по отдельным предприятиям почасовые графики движения практически не соблюдаются, что ведет к снижению качества, а нередко и к порче продукции.

Аналогичные проблемы возникают с реализацией других видов сельскохозяйственной продукции: скота, птицы, овощей и др.

Один из путей совершенствования способов реализации сельскохозяйственной продукции — центровывоз. Его сущность заключается в том, что продукция принимается в местах производства лишь по массе, без определения качественных параметров, после чего вывозится транспортом заготовителей и перерабатывающих предприятий. При хорошей организации центровывоза молока более четко соблюдаются графики его доставки на предприятия молочной промышленности, что позволяет повысить качество готовой продукции, расширить ее ассортимент. При этом ликвидируются невозмещенные затраты на транспортировку молока (разница между фактическими затратами сельскохозяйственных предприятий и выплатами предприятий молочной промышленности за доставку молока по установленным тарифам), увеличиваются выплаты за более высокое его качество, уменьшаются количественные и качественные потери при транспортировке.

Вместе с тем этот способ реализации не устраняет такие серьезные недостатки, как нарушение технологии хранения и переработки и связанные с этим количественные и качественные потери. При центровывозе заготовители и переработчики не несут ответственности за эти потери.

В качестве наиболее приемлемого в современных условиях способа связи сельскохозяйственных, заготовительных и перерабатывающих предприятий все более выступает приемка продукции непосредственно у сельскохозяйственных товаропроизводителей с последующей доставкой на переработку (или в торговую сеть) специализированным транспортом перерабатывающей промышленности (заготовителей). При таком способе реализации сокращаются транспортные расходы сельскохозяйственных предприятий, а специализированный транспорт используется более полно. Важное преимущество этого способа — в сокращении потерь. Кроме того, приемка молока в местах производства существенно влияет на повышение его качества. Это связано, во-первых, с тем, что сокращается временной разрыв между производством, переработкой и потреблением продукции; во-вторых, обеспечивается объективная оценка ее качества, поскольку спорные вопросы в большинстве случаев решаются на месте; в-третьих, данный способ реализации способствует внедрению в практику обязательств сторон по срокам приемки продукции в местах производства и доставки на перерабатывающие предприятия, соблюдению ее количественных и качественных параметров, что в конечном итоге позволяет лучше регулировать продвижение продукции по сопряженным стадиям производства.

В крестьянских (фермерских) хозяйствах и хозяйствах населения приемка продукции на месте с вывозом транспортом перерабатывающей промышленности (заготовителей) является единственно возможным способом реализации.

На фермах и комплексах сельскохозяйственных предприятий должны быть построены и оборудованы пункты по сдаче — приемке продукции, погрузочно-разгрузочные площадки, подъездные дороги с твердым покрытием. Следует принять меры по обеспечению молочных ферм (комплексов) холодильным оборудованием, емкостями для охлаждения молока, молочными насосами, запасными частями к ним. Необходимо улучшить обеспечение ферм (комплексов) весовым хозяйством, оборудовать молочные лаборатории по определению качественных показателей продукции, обеспечить их необходимыми приборами и реактивами, автоматическим оборудованием для экспресс-анализа качества молока, подобрать и обучить лаборантов, работников по отбору, взвешиванию, сдаче — приемке продукции, оформлению соответствующей документации.

Аналогичная система организационных мероприятий, обеспечивающих успешное применение приемки сельскохозяйственной продукции в местах производства с последующим вывозом транспортом заготовителей (перерабатывающей промышленности), должна быть осуществлена и по другим видам продукции.

**Глава 2. Анализ состояния производственно – финансовой деятельности колхоза «Чижовка»**

**2.1 Анализ природно-экономических условий**

Колхоз «Чижовка» расположен в 9 км от районного центра города Рославля Смоленской области и в 120 км от города Смоленска. Административный центр хозяйства расположен в деревне «Чижовка». Ближайшая железнодорожная станция расположена в городе Рославле в 10 км от деревни Чижовка до г. Рославля. Связь с г. Рославлем осуществляется по дороге Москва-Бобруйск. Рославль является вторым по величине городом области. Он имеет выгодное экономико-географическое положение, связанное с пересечением важных транспортных магистралей - железных дорог (Рига-Орел и Сухиничи-Рославль - Кричев) и шоссейных (Москва-Брест и Воронеж-Рига). Хозяйство города представлено машиностроением, легкой, пищевой промышленностью.

Можно сказать, что местоположение хозяйства выгодное, а наличие шоссейных дорог значительно уменьшает трудности, связанные с перевозками продукции.

Колхоз «Чижовка» расположен в зоне умеренноконтинентального климата. Среднегодовая температура воздуха около +40С . . .-50С, период вегетации составляет 117…150 дней. Среднегодовое количество осадков составляет 680. . .720 мм. Зимы достаточно мягкие, с оттепелями, лето – умеренно прохладное.

Рельеф – холмистый, местами заболоченные низины и овраги. Наличие оврагов говорит о благоприятных условиях для разрушения почвенного покрова Почвы в хозяйстве дерново-подзолистые, по механическому составу песчаные и легкосуглинистые. В зависимости от климатических условий в колхозе «Чижовка» установлены следующие примерные сроки проведения полевых работ: сев – 16 апреля …9 мая; заготовка кормов – 15 июля … 25 августа; уборка урожая – 20 августа … 10 октября; сев озимых – 5 августа …20 августа. На территории хозяйств имеется ряд озер, которые являются основными источниками водоснабжения для производственных и пастбищных целей. Имеются водонапорные башни, колодцы, используемые населением для удовлетворения нужд в питьевой воде. Много болот, озер, рек. Самая крупная река в районе – река Остер.

Колхоз «Чижовка» является юридическим лицом с даты его регистрации, создан на неопределенный срок, имеет печать со своим наименованием, расчетные счета. Колхоз является коммерческой организацией. Колхоз – это организация, созданная гражданами на основе добровольного членства для совместной деятельности, основанной на личном трудовом участии членов колхоза и объединении их паевых взносов. Финансовый год совпадает с календарным. Целью деятельности колхоза является получение прибыли и обеспечение населения качественной сельскохозяйственной продукцией.

Основным видом деятельности колхоза является производство, переработка и сбыт сельскохозяйственной продукции.

На территории хозяйства находится 6 населенных пунктов. И только в трех из них имеется молочно-товарные фермы: МТФ «Чижовка», МТФ «Бовальское», МТФ «Иваново» - в состав ферм входят дойное стадо и стадо по выращиванию молодняка. Также есть одна тракторно-полеводческая бригада, одна ремонтная мастерская.

Бригады и фермы непосредственно подчинены администрации хозяйства. Управление колхозом осуществляет Общее собрание членов колхоза Правление колхоза и наблюдательный Совет. Можно сказать, что организационная структура является основой структуры управления и поэтому влияет на численность административно-управленческого персонала.

Плотность сельского населения в деревне «Чижовка» 6 человек на 1 км2, а в Смоленской области в среднем 8,5 человек на 1 км2, что меньше на 30%. Имеется сеть учреждений массового обслуживания: магазин Райпо, общеобразовательная школа до 11 класс, учреждение культуры – Клуб, работает фельдшерско-акушерский пункт. Ближайшая больница расположена в городе Рославле. Работникам от хозяйства не предоставляются путевки в дома отдыха и санатории. На территории деревни нет детских дошкольных заведений, поэтому потребности работников в детских садах для своих детей не удовлетворяется. Имеется сбербанк (сберкасса), библиотека, столовая, кофе. Связь с городом поддерживается за счет регулярных рейсов пригородных автобусов. Видно, что социальная инфраструктура не достаточно развита.

Рассчитаем, проанализируем и дадим оценку показателям размера производства, специализации и интенсификации.

В таблице 1 отражены основные показатели размеров производства колхоза «Чижовка».

Таблица 1 - Размер сельскохозяйственного производства

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2007г. | 2008г. | 2009г. | 2009 г. в % к 2007 г. |
| Стоимость валовой с.-х. продукции в текущих ценах, тыс. руб. | 11113 | 12001 | 13646 | 112,8 |
| Произведено, т: |  |  |  |  |
| - зерно | 808,2 | 881,8 | 816,8 | 101,1 |
| - лен-долгунец: - семена | 18,0 | - | - | - |
| - солома | 180,0 | 49,1 | - | - |
| - льнотреста | 136,8 | 36,8 | - | - |
| - молоко | 923,7 | 879,6 | 753,1 | 81,5 |
| - прирост КРС | 35,4 | 28,5 | 44,1 | 124,6 |
| Среднегодовая стоимость основных производственных средств, тыс. руб. | 55170 | 51199 | 47818 | 86,7 |
| Среднегодовая численность работников в сельскохозяйственном производстве, чел. | 104 | 88 | 71 | 68,3 |
| Площадь с.-х. угодий, га | 5741 | 5690 | 1555 | 27,1 |
| - в т.ч. пашни, га | 4568 | 4517 | 1252 | 27,4 |
| Поголовье животных на конец года, голов: - КРС, всего | 909 | 794 | 772 | 84,9 |
| в т. ч. коров | 450 | 450 | 320 | 71,1 |

Приведенные данные в таблице 1 свидетельствуют о том, что почти по всем показателям размера сельскохозяйственного производства произошло снижение их размера, что свидетельствует о сокращении производства по сравнению с 2007 годом. Значительно сократилась площадь сельскохозяйственных угодий. В 2009 году она составила 1555 га, что на 4186 га (72,9%) меньше, чем в 2007 году.

Сокращение площади сельскохозяйственных угодий повлекло за собой снижение площади пашни в 2009 году на 72,6%. Это связано с тем, что прекратили выращивать некоторые сельскохозяйственные культуры, такие как ячмень, пшеница, лён – долгунец. Выбытие части земли из сельскохозяйственного оборота произошло из-за трудности их обработки в связи с недостатками машин и оборудования, а также горюче-смазочных материалов. Также значительная часть сельскохозяйственных земель была передана хозяйствам населения.

Стоимость валовой сельскохозяйственной продукции в текущих ценах в 2009 году по сравнению с 2007 годом возросла на 2533 тыс. руб.(22,8%).Это связано с увеличением затрат на производство продукции. Рассматривая производство основных видов продукции нужно отметить, что производство зерна в течение анализируемого периода увеличилось на 1,1% и составило 816,8 т. Лён-долгунец перестали выращивать вообще. Это связано с тем, что возделывание данной культуры является экономически невыгодным для хозяйства всвязи с высокими затратами на производство, уборку и хранение. Что касается производства продукции животноводства, то производство молока в 2009 году составило 753,1 ц, что на 170,6 ц (18,5%) меньше, чем в 2007 году. Основной причиной такого сокращения производства молока является сокращение поголовья животных.

Так по сравнению с 2007 годом поголовье животных в 2009 году сократилось на 137 голов (15,1%), в том числе коров на 130 голов (28,9%). Причин уменьшения поголовья скота несколько. Это прекращение поставки комбикормов из государственных ресурсов животноводческим комплексам, это разрушение межхозяйственных связей в системе кооперирующих предприятий из-за экономически необоснованного уровня цен на корма и молодняк скота по технологическим стадиям выращивания, это диспаритет цен на продукцию растениеводства и животноводства, при котором стало экономически невыгодно скармливать животным зерно, это и сокращение сельскохозяйственных площадей.

Снижение стоимости основных производственных средств в отчётном году на13,3% связано не только с тем, что сократилось поступление новых основных средств, но и за счёт выбытия имеющихся. Среднегодовая численность работников сельскохозяйственного производства в 2009 году по сравнению с 2007 годом уменьшилась на 33 человека (31,7%), что связано с уменьшением размеров производства, а также с невысокой заработной платой в сельском хозяйстве.

Уровень специализации наиболее точно характеризуется удельным весом отраслей в структуре товарной продукции. Для определения специализации рассмотрим эту структуру, которую представим в таблице 2.

Таблица 2 - Размер и структура товарной сельскохозяйственной продукции

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Виды продукции | Стоимость товарной продукции, тыс. руб. | Структура товарной продукции, % |
| 2007г. | 2008 г. | 2009 г. | 2007 г. | 2008 г. | 2009 г. |
| Зерновые и зернобобовые культуры  | 734 | 363 | 716 | 12,94 | 5,94 | 12,66 |
| Семена льна-долгунца | 1 | 39 | - | 0,02 | 0,69 | - |
| Льнотреста | 264 | 74 | - | 4,66 | 1,21 | - |
| Итого по растениеводству | 999 | 476 | 716 | 17,62 | 7,79 | 12,66 |
| Крупный рогатый скот в живой массе  | 1102 | 1498 | 1163 | 19,43 | 24,51 | 20,56 |
| Свиньи в живой массе | 156 | 150 | - | 2,75 | 2,45 | - |
| Молоко  | 3414 | 3988 | 3778 | 60,20 | 65,25 | 66,78 |
| Итого по животноводству | 4672 | 5636 | 4941 | 82,38 | 92,21 | 87,34 |
| Всего по хозяйству | 5671 | 6112 | 5657 | 100 | 100 | 100 |

Изучив размер и структуру товарной сельскохозяйственной продукции, на основе данных приведённых в таблице 2 , можно сделать вывод о том, что преобладает продукция животноводства - на её долю в среднем приходится 87% от всей товарной продукции, а в особенности молочная. В 2007 году она составила 66,78 % и по сравнению с 2003 годом увеличилась на 6,58%. Реализация КРС занимает второе место 20,56%, по сравнению с 2003 годом произошло увеличение на 1,13%.

На отрасль растениеводства в 2009 в целом приходится 12,66% всей товарной продукции хозяйства, по сравнению с 2007 годом она сократилась на 4,96%. Причём в 2009 году удельный вес 12,66% занимает только производство зерновых и зернобобовых культур. Это связано с тем, что в отчётном году выращивать лён-долгунец перестали выращивать в связи с высокими затратами по возделыванию, уборке и хранению.

Исходя из данных таблицы 2, можно определить коэффициент специализации по формуле:

, (1)

где Уgi- удельный вес i-го вида товарной продукции в общем её объеме, i - порядковый номер отдельных видов продукции по их удельному весу в ранжированном ряду

Итак, подставив в формулу соответствующие значения из таблицы 2, получим – в 2007 году Ксп = 0,42, в 2008 году Ксп = 0,49, а в 2009 году Ксп = 0,52. При расчете мы получили коэффициент, равный в среднем 0,48, что говорит о высоком уровне специализации. Направление колхоза «Чижовка» - скотоводческое, так как продукция животноводства в среднем занимает 87% в структуре товарной продукции. Данное направление деятельности совпадает с фактическим направлением деятельности колхоза «Чижовка» - молочно-мясное скотоводство. Основным видом продукции на протяжении изучаемых трех лет является производство молока. Это связано с тем, что молочное скотоводство имеет широкое распространение в нашем регионе.

Далее проанализируем степень концентрации средств производства и труда в хозяйстве. Для этого используем показатели уровня экономической и экономической эффективности интенсификации сельскохозяйственного производства.

Для оценки достигнутого уровня интенсивности производства, темпов интенсификации, а также выявления эффективности интенсификации проведем анализ уровня интенсивности и эффективности интенсификации сельскохозяйственного производства колхоза «Чижовка» (таблица 3).

Таблица 3 - Уровень интенсивности и экономическая эффективность интенсификации сельскохозяйственного производства

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2007 г. | 2008 г. |  2009 г. | Отклонение 2009г. от 2007г.(+,-)  |
| Показатели уровня интенсивности |
| Приходится на 100 га с.-х. угодий: |  |  |  |  |
| - основных производственных средств, тыс. руб. | 961,0 | 899,8 | 3075,1 | 2114,1 |
| - прямых затрат труда, тыс. чел.-час. | 2,8 | 2,6 | 7,6 | 4,8 |
| - энергетических средств, л.с. | 101,3 | 101,5 | 291,9 | 190,6 |
| Экономическая эффективность интенсификации |
| Произведено валовой продукции, тыс. руб.: |  |  |  |  |
| - на 100 га с.-х. угодий | 193,6 | 210,9 | 877,6 | 684,0 |
| - на 100 руб. основных производственных средств | 20,1 | 23,4 | 28,5 | 8,4 |
| - на 1 чел.-час. прямых затрат труда  | 61,0 | 68,6 | 92,8 | 31,8 |
| Произведено товарной продукции на 100 га с.-х. угодий, тыс. руб.  | 112,6 | 126,2 | 433,2 | 320,6 |
| Получено прибыли или убытка, руб. |  |  |  |  |
| - на 1 га с.-х. угодий | -6,9 | -47,1 | 68,8 | 75,7 |
| - на 1 среднегодового работника | -384,6 | -3045,5 | 1507,0 | 1891,6 |
| Окупаемость затрат, % | 93,9 | 91,1 | 100,4 | 6,5 |

Из данных, приведённых в таблице 3 видно, что в анализируемом периоде произошло увеличение всех рассматриваемых показателей. Так в 2009 году, несмотря на то, что произошло снижение стоимости основных производственных средств на 13,3%, их величина в расчете на 100 га сельскохозяйственных угодий увеличилась на 2114, 1 тыс. руб. и составила 3075,1 тыс. руб. Данное изменение обусловлено значительным снижением площади сельскохозяйственных угодий (на 72,9%). Также снижение площади сельскохозяйственных угодий оказало влияние на увеличение прямых затрат труда на 4,8 тыс. чел.-час. и энергетических средств на 190,6 л.с.

Производство валовой продукции в расчёте на 100 га сельскохозяйственных угодий увеличилось в 2009 году по сравнению с 2007 годом на 684 тыс. руб. (в 4,5 раза). Производство товарной продукции в отчётном году также увеличилось в 4раза. Производство валовой продукции на 100 рублей основных средств имеет тенденцию к росту. Так в 2009 году она составила 28,5 тыс. руб., что на 41,8% больше, чем в 2009 году. Увеличилось и производство валовой продукции в расчёте на 1 чел.- час. прямых затрат труда (на 31,8 тыс. руб.) В 2009 году данный показатель составил 92,8 тыс. руб.

Производственная деятельность колхоза «Чижовка» на протяжении многих лет шла в убыток. Но в 2009 году в хозяйстве была получена прибыль в размере 107 тыс. руб., в большей степени обусловлено получением прибыли от продаж. Это означает, что в отчётном году выручка от реализации сельскохозяйственной продукции превысила себестоимость на 28 тыс. руб.

В связи с этим произошло увеличение получения прибыли в расчёте на 1 га сельскохозяйственных угодий на 75,7 руб. и на 1 работника на 1891,6 руб. Окупаемость затрат составляет 100,4%, что на 6,5 % больше, чем в 2007 году. Данный факт, безусловно, является положительным моментом в деятельности колхоза «Чижовка». Однако можно предположить, что в хозяйстве имеются неиспользованные резервы для повышения прибыли.

**2.2 Анализ ресурсного потенциала колхоза «Чижовка»**

Обеспеченность сельскохозяйственных предприятий основными средствами производства и эффективности их использования являются важными факторами, от которых зависит результат хозяйственной деятельности.

Размер и структура основных производственных фондов хозяйства представлена в таблице 4.

Таблица 4 – Размер и структура основных средств производства(на конец года)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Виды основных средств | 2007г. | 2008г. | 2009г. |
| Сумма, тыс. руб. | Удельный вес, % | Сумма, тыс. руб. | Удельный вес, % | Сумма, тыс. руб. | Удельный вес, % |
| Здания  | 15961 | 30,41 | 14228 | 28,50 | 11690 | 25,57 |
| Сооружения и передаточные устройства | 7328 | 13,96 | 7229 | 14,48 | 6981 | 15,27 |
| Машины и оборудования | 4623 | 8,81 | 4666 | 9,35 | 4017 | 8,79 |
| Транспортные средства | 454 | 0,87 | 454 | 0,91 | 400 | 0,87 |
| Продуктивный скот | 3336 | 6,36 | 3751 | 7,51 | 2932 | 6,41 |
| Рабочий скот | 132 | 0,25 | 156 | 0,31 | 163 | 0,36 |
| Многолетние насаждения | 25 | 0,05 | 25 | 0,05 | 25 | 0,05 |
| Другие виды основных средств | 20618 | 39,29 | 19412 | 38,89 | 19507 | 42,68 |
| Итого | 52477 | 100 | 49921 | 100 | 45715 | 100 |

По данным таблицы 4 видно, что размер основных производственных средств колхоза «Чижовка» не является постоянным. Это объясняется выбытием (снятием с учёта) сооружений, зданий, машин и оборудования и других основных средств. Данные изменения незначительно повлияли на структуру основных фондов в целом.

Наибольший удельный вес в структуре в 2009 году составили здания-25,57% и другие виды основных средств-42,68 %.Большой удельный вес зданий связан с тем, что основное направление хозяйства - молочно- мясное скотоводство, следовательно, большое количество коровников, ферм, где содержатся животные, а также складов для хранения готовой продукции и материалов. По сравнению с 2007 годом произошло сокращение в структуре зданий на 4,84%. Это обусловлено увеличение износа зданий.

На долю сооружений и передаточных устройств в 2009 году приходится 15,27%, а в 2007 году-13,96%. Удельный вес машин и оборудования в рассматриваемом периоде изменился незначительно и составил 8,79%. Также остался без изменений удельный вес многолетних насаждений 0,05%. Наряду со всеми перечисленными изменениями в структуре основных средств производства происходит незначительное увеличение удельного веса рабочего скота. В2009 году он составил 0,36 %, что на 0,11 % больше, чем в 2007 году. Частично объяснить это можно ростом поголовья скота, а в основном ростом цен в результате инфляции.

Следующим этапом анализа является обеспеченность предприятия основными средствами. Наличие фондов в хозяйстве отражено в таблице 5.

Таблица 5 – Обеспеченность основными средствами производства

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2007г. | 2008г. | 2009г. | 2009 г. в % к 2007 г. |
| Среднегодовая стоимость основных производственных средств, тыс. руб. | 55170 | 51199 | 47818 | 86,7 |
| Энергетическая мощность, л.с. | 5817 | 5777 | 4536 | 77,9 |
| Среднегодовая численность работников, чел. | 104 | 88 | 71 | 68,3 |
| Площадь с.-х. угодий, га | 5741 | 5690 | 1555 | 27,1 |
| Фондообеспеченность хозяйства, тыс. руб. | 961,0 | 899,8 | 3075,1 | 320,0 |
| Фондовооружённость труда, тыс. руб. | 530,5 | 581,8 | 673 ,5 | 126,9 |
| Энергообеспеченность хозяйства, л.с. | 101,3 | 101,5 | 291,7 | 287,9 |
| Энерговооружённость труда, л.с. | 55,9 | 65,6 | 63,9 | 114,3 |

По данным, приведённым в таблице 5, видно, что показатели фондообеспеченности и фондовооружённости в течение анализируемого периода возрастают. Так фондообеспеченность в 2009 году по сравнению с 2007 годом возросла на 2114,1 тыс. руб. (220%) и составила 3075,1 тыс. руб. Увеличение фондообеспеченности произошло за счёт значительного снижения (на 72,9%) площади сельскохозяйственных угодий.

Рост фондовооружённости в 2009 году на 26,9 % в значительной степени связан со снижением среднегодовой численности работников, занятых в сельскохозяйственном производстве (на 31,7%).

Энергообеспеченность и энерговооружённость в анализируемом периоде возросли на 187,9 % и 14,3% соответственно. На увеличение данного показателя оказали влияние снижение среднегодовой численности работников, площади сельскохозяйственных угодий, а также сокращение энергетических мощностей на 22,1%.

Рассчитанные в таблице 6 показатели позволяют оценить эффективность использования основных средств предприятия.

Таблица 6 – Экономическая эффективность использования основных средств

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2007г. | 2008г. | 2009г. | Отклонение 2009г. от 2007г. (+,-) |
| Фондоотдача в целом по с.-х. производству, руб. | 20,14 | 23,44 | 28,54 | 8,40 |
| Фондоёмкость продукции в целом по с.-х. производству, руб. | 4,96 | 4,27 | 3,50 | -1,46 |
| Рентабельность использования основных средств в целом по с.-х. производству, % | -0,73 | -1,29 | 0,06 | 0,79 |

По данным таблицы 6 видно, что фондоотдача в целом по сельскохозяйственному производству с каждым годом (в течение анализируемого периода) возрастает, что является положительным результатом деятельности хозяйства. В 2009 году данный показатель по сравнению с 2007 годом увеличился на 8,40 руб. (41,7%) и составил 28,54 руб. Основным фактором, оказавшим влияние на такое изменение, является увеличение стоимости валовой продукции.

Фондоёмкость продукции является показателем обратным фондоотдаче, поэтому результаты расчётов противоположны. Таким образом, фондоёмкость продукции снизилась по сравнении с 2007 годом на 1,46 руб. (29,4%). Из этого следует, что чем ниже фондоёмкость, тем выгоднее для экономики предприятия, для повышения его эффективности и конкурентоспособности производимой продукции.

В связи с получением в отчётном году прибыли от продажи сельскохозяйственной продукции (28 тыс. руб.) рентабельность использования основных фондов в целом по организации по сравнению с 2007 годом увеличилась на 0,79% и составила 0,06%

Далее необходимо проанализировать обеспеченность предприятия трудовыми ресурсами, а также эффективность их использования.

Рассмотрим обеспеченность трудовыми ресурсами в колхозе «Чижовка» на основе данных, приведённых в таблице 7 .

Таблица 7 - Среднегодовая численность и структура работников организации

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Категории работников | Среднегодовая численность работников, чел. | Структура работников, % |
| 2007г. | 2008г. | 2009г. | 2007г. | 2008г. | 2009г. |
| Рабочие постоянные | 73 | 60 | 41 | 68,87 | 66,67 | 56,94 |
| Рабочие сезонные и временные | 9 | 8 | 13 | 8,49 | 8,89 | 18,06 |
| Служащие | 22 | 20 | 17 | 20,76 | 22,22 | 23,61 |
| Всего работников, занятых в с.-х. производстве | 104 | 88 | 71 | 98,12 | 97,78 | 98,61 |
| Работники подсобных промышленных предприятий | 1 | 1 | 1 | 0,94 | 1,11 | 1,39 |
| Работники социальной инфраструктуры | 1 | 1 | - | 0,94 | 1,11 | - |
| Всего по организации | 106 | 90 | 72 | 100 | 100 | 100 |
| Из общей численности постоянных работников: |  |  |  |  |  |  |
| Трактористы-машинисты | 8 | 7 | 4 | 7,55 | 7,78 | 5,56 |
| Операторы машинного доения | 19 | 16 | 15 | 17,93 | 17,78 | 20,83 |
| Скотники, обслуживающие крупный рогатый скот | 16 | 14 | 12 | 15,93 | 15,56 | 16,67 |

Анализируя данные таблицы 7, видим, что численность рабочих, занятых в сельскохозяйственном производстве, так и в целом по хозяйству из года в год сокращается. В 2009 году по сравнению с 2007 годом численность работников в целом по организации снизилась на 34 человека. В связи с уменьшением посевных площадей, поголовья животных, а также ростом затрат на оплату труда и содержания основных средств сократилось количество трактористов- машинистов, операторов машинного доения, а также скотников крупного рогатого скота на 4 человека в каждой группе работников. Данные категории работников в отчётном году составили 4, 15 и 12 человек соответственно. Это увеличивает нагрузку на одного работника, снижает качество ухода за животными, сказывается на производительности и качестве труда. В 2009 году по сравнению с 2007 годом численность сезонных и временных рабочих увеличилась на 4 человека и составила 13 рабочих.

Структура работников меняется незначительно. Наибольшую долю среди всех работников, занятых в хозяйстве составляют постоянные рабочие. В 2009 году их удельный вес составляет 56,94% , что на 11,93 % меньше, чем в 2007 году. Данное уменьшение произошло в основном уменьшения удельного веса трактористов- машинистов. Число служащих на протяжении анализируемого периода изменяется незначительно, поэтому их удельных вес растёт наряду с общей тенденцией сокращения работников организации.

Далее необходимо оценить интенсивность использования трудовых ресурсов (таблица 8).

Таблица 8- Интенсивность использования трудовых ресурсов хозяйства

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2007 г. | 2008 г. | 2009 г. | Отклонение (+,-) 2009 г. от 2007 г. |
| Отработано одним работником за год:- дней- часов | 2441717 | 2781944 | 2922042 | 48325 |
| Средняя продолжительность рабочего дня, часов | 7 | 7 | 7 | - |
| Уровень использования возможного годового фонда рабочего времени, % | 87,1 | 99,3 | 104,3 | 17,2 |

Из данных таблицы 8 видно, что, несмотря на сокращение среднегодовой численности работников на 34 человека, количество отработанных одним человеком дней и часов в 2009 году по сравнению с 2007 годом увеличилось. Отклонение составило 48 дней и 325 часов соответственно. Что касается средней продолжительности рабочего дня, то она в течение анализируемого периода остаётся неизменной- 7 часов.

При положительных тенденциях большинства показателей увеличился и уровень использования возможного фонда рабочего времени. В 2009 году данный показатель составил 104,3 %, что на 17,2 % больше, чем в 2007 году.

Степень интенсивности использования трудовых ресурсов на предприятии характеризует производительность труда. Для оценки уровня производительности труда необходимо проанализировать систему показателей, приведённых в таблице 9.

Таблица 9 – Производительность труда в организации

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2007г. | 2008г. | 2009г. | 2009г. в % к 2007г. |
| Валовая продукция в текущих ценах, всего,тыс. руб.В том числе: | 11113 | 12001 | 13646 | 122,8  |
| растениеводства | 4292 | 4948 | 5398 | 125,8 |
| животноводства | 6821 | 7053 | 8248 | 120,9 |
| Затраты труда в сельскохозяйственном производстве, всего тыс. чел.-ч.В том числе: | 161 | 161 | 121 | 75,2 |
| в растениеводстве | 32 | 34 | 31 | 96,9 |
| Произведено валовой продукции, на 1чел.-ч., всего, руб.В том числе: | 69,0 | 74,5 | 112,8 | 163,5 |
| в растениеводстве | 134,1 | 145,5 | 174,1 | 129,8 |
| в животноводстве | 52,9 | 55,5 | 91,6 | 173,2 |
| Начислено за год заработной платы, тыс. руб. | 1588 | 1862 | 2036 | 128,0 |
| Заработная плата 1 работнику на 1 чел.-ч., тыс. руб. | 8,7 | 10,6 | 13,8 | 158,6 |
| Оплата труда с отчислениями на социальные нужды, всего, тыс. руб.В том числе:- растениеводства- животноводства | 1334364970 | 1210215995 | 13812381143 | 103,565,4117,8 |

Из данных таблицы 9 видно, что валовая продукция в текущих ценах имеет тенденцию к увеличению. В 2009 году её величина выросла на 22,8 %. В растениеводстве увеличение произошло на 25,8%, в животноводстве на 20,9 %. Затраты труда в сельскохозяйственном производстве сократились на 24,8% и составили 121 тыс. чел.-час. В частности затраты труда в растениеводстве сократились на 3,1 %, а в животноводстве на 29,1%. Данное уменьшение затрат связано с сокращением площади сельскохозяйственных угодий и поголовья животных. Все вышеперечисленные факторы способствовали повышению валовой продукции в растениеводстве на 29,8%, животноводстве на 73,2 % .

При увеличении производительности труда в 2009 году по сравнению с 2007 годом нам 63,5% заработная плата, начисленная одному на 1чел.-час. затрат труда за год увеличилась на 28,%.Оплата труда с отчислениями на социальные нужды в отчётном году возросла на 3,5%. При этом при увеличении производительности труда в растениеводстве на 29,8% оплаты труда с отчислениями сократилась на 34,6%. Что касается данного показателя в животноводстве, то при увеличении производительности труда на 73,2% уровень оплаты труда с отчислениями на социальные нужды увеличился на 17,8%. Следующим этапом является определение уровня обеспеченности хозяйства материальными ресурсами, а также оценка их использования.

Для начала ознакомимся с размером и структурой материальных ресурсов (таблица 10).

Таблица 10 - Размер и структуру материальных ресурсов

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | Стоимость, тыс.руб. | Структура, % |
| 2007 г. | 2008 г. | 2009 г. | 2007г. | 2008 г. | 2009 г. |
| Сырьё, материалы и другиеаналогичные ценности | 3467 | 4726 | 4467 | 50,80 | 62,29 | 47,38 |
| Животные на выращивании и откорме | 2996 | 1883 | 4074 | 43,90 | 24,82 | 43,21 |
| Затраты в незавершённом производстве | 362 | 978 | 887 | 5,30 | 12,89 | 9,41 |
| Итого | 6825 | 7587 | 9428 | 100 | 100 | 100 |

По данным таблицы видно, что стоимость материальных ресурсов в 2009 году по сравнению с 2007 годом возросла на 2600 тыс. руб. и составила 9428 тыс. руб. Такое изменение обусловлено увеличением стоимости сырья, материалов на 1000 тыс. руб., а также увеличением стоимости животных на выращивании и откорме на 1078 тыс.руб. Стоимость незавершённого производства в 2009 году составила 887 тыс.руб., что на 525 тыс. руб.больше, чем в 2007 году.

Увеличение стоимости материальных ресурсов в большей степени связано с инфляционными процессами в стране.

Структура материальных ресурсов изменяется незначительно. В отчётном году наибольший удельный вес составляют сырьё, материалы и другие аналогичные ценности 47,38%, а также животные на выращивании и откорме 43,21%.Удельный вес затрат в незавершённое производство в 2009 году по сравнению с 2007 годом возрос на 4.11% и составил 9,41%.

Следующим этапом является оценка использования материальных ресурсов. При данной оценке необходимо проанализировать системы показателей, отражённых в таблице 11.

Таблица 11 - Использование материальных ресурсов

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2007 г. | 2008 г. | 2009 г. | 2009 г. в % к 2007 г. |
| Материалоотдача, руб. | 1,48 | 1,48 | 1,37 | 92,6 |
| Материалоёмкость, руб. | 0,68 | 0,68 | 0,73 | 107,9 |
| Удельный вес материальных затрат в себестоимости продукции,% | 67,74 | 67,71 | 73,05 | 107,8 |
| Кормоёмкость, руб. | 0,29 | 0,17 | 0,31 | 106,9 |
| Энергоёмкость, руб. | 0,05 | 0,06 | 0,07 | 140,0 |

По данным, приведённым в таблице 11 видно, что, несмотря на увеличение выпускаемой продукции в стоимостном выражении в отчётном году уменьшилась материалоотдача в 2009 году по сравнению с 2007 годом сократилась на 0,11 руб. (7,4%) и составила 1,37 руб, что является негативным моментом в деятельности хозяйства. На данное изменение значительно повиляло увеличение суммы материальных затрат на 32,4%. Материалоёмкость в течение анализируемого периода возросла на 7,9 % и составила 0,73 руб.

Удельный вес материальных затрат в себестоимости продукции в 2009 году составляет 73,05%, что на 5,31% больше по сравнению с 2007 годом. Из этого следует, что все больше материальных ресурсов составляют себестоимость продукции.

Что касается показателей частной материалоёмкости, то их величина также увеличилась. Энергоёмкость в 2009 году составляет 0,07 руб. что на 40% больше, чем в 2007 году. Данное изменение объясняется увеличением количества потребляемой электроэнергии, а также повышением тарифов на электроэнергию. Кормоёмкость в течение анализируемого периода увеличилась на 6,9% и составила 0,31 руб. Данный показатель свидетельствует о том, что в сумме материальных затрат значительную величину составляют затраты на корм животным. Данный факт связан с тем, что основное направление колхоза «Чижовка» молочно - мясное, а следовательно и большие затраты на корм животным.

**2.3 Экономический и финансовый результат деятельности колхоза «Чижовка»**

Финансовые результаты деятельности хозяйства - это прибыль или убыток, которые определяются по реализованной продукции как разница между выручкой, полученной от реализации и полной себестоимостью реализованной продукции.

 В сельском хозяйстве критерием эффективности является увеличение чистой продукции (валового дохода) при минимальных затратах живого и овеществленного труда. Достигается это за счет рационального использования земельных, материальных и трудовых ресурсов.

Для оценки эффективности деятельности колхоза «Чижовка» рассмотрим состав и динамику прибыли за последние три года, которые отражены в таблице 12.

Таблица 12 – Состав и динамика прибыли, тыс.руб.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2007 г. | 2008 г. | 2009 г. | Отклонения 2009г. от 2007 г. (+,-) |
| Прибыль (убыток) от продаж | -401 | -658 | 28 | 428 |
| Прибыль (убыток) До налогооблажения | 248 | 326 | 251 | 3 |
| Прибыль (убыток) от обычной деятельности | -40 | 99 | 107 | 147 |
| Чистая прибыль (убыток) | -40 | -268 | 107 | 147 |

В ходе анализа таблицы 12 можно заметить, что в 2009 году колхоз «Чижовка» получил прибыль в размере 107 тыс. руб. Это связано в главную очередь с получением прибыли от продаж. Прибыль от продаж в отчётном году составила 28 тыс. руб., что свидетельствует о превышении выручки над себестоимостью продаж.

Прибыль до налогообложения в течение анализируемого периода возросла незначительно (на 35 тыс. руб.) и в 2009 году составила 251 тыс. руб. Однако даже такое незначительное увеличение прибыли до налогообложения говорит о положительной тенденции по предприятию в целом; разные темпы исчисления этих показателей могут быт вызваны корректировкой системы налогообложения. Прибыль от обычной деятельности в анализируемом периоде также возросла и составила 107 тыс. руб. Для того чтобы более детально рассмотреть экономическую деятельность колхоза «Чижовка» проведем более детальную оценку общих финансовых результатов деятельности колхоза в таблице 13.

Таблица 13 – Общие финансовые результаты деятельности предприятия

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2007 г. | 2008 г. | 2009 г. |
| Доходы и расходы по обычным видам деятельности |
| Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных платежей), тыс. руб. | 6147 | 6770 | 6688 |
| Себестоимость проданных товаров, работ, услуг, тыс. руб. | 6548 | 6755 | 6660 |
| Валовая прибыль (убыток), тыс. руб. | -401 | 15 | 28 |
| Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб. | -401 | -658 | 28 |
| Внереализационные доходы и расходы |
| Внереализационные доходы, тыс. руб. | 684 | 482 | 223 |
| Внереализационные расходы, тыс. руб. | 46 | - | - |
| Прибыль (убыток) до налогообложения, тыс. руб | 248 | 326 | 251 |
| Чрезвычайные доходы и расходы |
| Чрезвычайные доходы, тыс. руб. | 433 | - | - |
| Чрезвычайные расходы, тыс. руб. | 433 | 367 | - |
| Чистая прибыль (нераспределенная прибыль (убыток) текущего года), тыс. руб | -40 | -268 | 107 |

Из данных таблицы видно, что доходы и расходы по обычным видам деятельности, которые составляют основную часть прибыли или убытка хозяйства увеличиваются в 2008 году и снижаются в 2009. Так, выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг в 2008 году увеличилась почти на 9,5 %, но в 2009 незначительно снизилась на 1,3 %. В первую очередь это связано с аналогичными колебаниями себестоимости проданных товаров и реализованных работ и услуг. Валовой доход за последние два года из убытка превратился в прибыль, что положительно влияет на общую деятельность хозяйства. Внереализационные доходы снизились в 2009 году почти в 3 раза по сравнению с 2007 годом. Прибыль до налогообложения, как и выручка от продажи продукции, работ, услуг, колеблется волнообразно: в 2008 году возрастает на 24 %, а в 2009 уменьшается почти на аналогичный процент.

Таким образом, в процессе анализа финансовых результатов деятельности хозяйства видно, что на данный момент колхоз «Чижовка» наладил свою деятельность и является прибыльным.

**Глава 3. Основные направления повышения эффективности производства и реализации молока**

**3.1. Анализ производства и реализации молока в колхозе «Чижовка»**

Объём производства продукции животноводства зависит от поголовья и продуктивности животных, обеспеченности скота и помещениями, рационов кормления, породности животных, условий их содержания.Анализ объёма производства включает изучение динамики продукции с установлением темпов роста и прироста выпускаемой продукции. Рассмотрим динамику производства молока за последние пять лет в таблице 14.

Таблица 14 - Динамика производства молока

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Годы | Объём производства молока, ц. | Темпы роста, % |
| базисные | цепные |
| 2007 | 9237 | 100 | 100 |
| 2008 | 8796 | 95,2 | 95,2 |
| 2009 | 7531 | 81,5 | 75,6 |

Среднегодовой темп роста составил:

Тр = √Т1\*Т3\*Т3 =√1,0\*0,952\*0,756=√0,719712=0,8483

Темп прироста в свою очередь равен

Тпр =0,8483 \* 100 - 100 = - 15,17

Делаем вывод, что среднее значение, на которое уменьшается темп производства молока, равен 15,17 центнеров. Теперь выявим, за счёт факторов сложился данный уровень производства молока. В животноводстве наиболее являются изменение поголовья и продуктивности скота. Степень этих на валовой надой молока оценим с помощью следующей таблицы 15. Данные таблицы доказывают, что отклонение валового надоя от уровня 2008 года составляет 1265 ц, то есть в 2009 году объём производства молока сократился на 14,4 %. На это повлияло значительное сокращение поголовья, почти на 30 %. Продуктивность коров не повлияла на снижение валового надоя молока.

Таблица 15 - Влияние факторов на производство молока

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Видпродукции | Поголовье, гол | Удой на 1 голову, ц. | Валовой надой молока, ц. | Отклонение валового надоя от уровня 2008 года |
| 2008г | 2009г | 2008г | 2009г | 2008г | 2009г | усл. | общее | в том числе за счёт изменения |
| поголовья | продуктивности |
| молоко | 450 | 320 | 1942 | 2353 | 8796 | 7531 | 6214 | -1265 | -2582 | 1317 |

На развитие и эффективность производства в сельскохозяйственных предприятиях существенное влияние оказывает реализация продукции и полученные при этом финансовые результаты. Для повышения эффективности сельскохозяйственного производства необходимо не только наращивать производство продукции, но и рационально распределять её по реализации. В процессе реализации продукции предприятию перечисляется выручка, которая должна возмещать производственные затраты и обеспечивать получение прибыли, необходимой для дальнейшего производства. Важнейшие результаты деятельности - прибыль и рентабельность – в основном, зависят от реализации продукции, которая должна происходить в соответствии с планом по объёму, ассортименту и срокам. Изменение объёма реализации продукции складывается под влиянием многочисленных факторов, важнейшими из которых являются изменение объёма производства продукции и уровня товарности. Уровень товарности прямо зависит от направления хозяйства, уровня специализации и концентрации производства. Уровень товарности возрастает по мере интенсификации сельскохозяйственного производства и во многом зависит от действий руководства и коллектива предприятия. Повышение уровня товарности не должно происходить искусственно за счёт неполного удовлетворения производственных потребностей предприятия (например, продажи зерна, предназначенного на семена, уменьшения фуражного фонда и т, д.). Экономически неоправданной является и противоположная тенденция - создание излишних запасов или бесхозяйственное их использование.

Рассмотрим сложившийся уровень товарности молока в колхозе «Чижовка» в таблице 16.

Таблица 16 - Уровень товарности молока в колхозе «Чижовка»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование прод | Валовая продукция, ц. | Товарная продукция, ц. | Уровень товарности, % |
| 2007г | 2008г | 2009г | 2007г | 2008г | 2009г | 2007г | 2008г | 2009г |
| молоко | 9237 | 8796 | 7531 | 7158 | 6037 | 6415 | 77 | 69 | 85 |

Уровень товарности в 2009 году по сравнению с 2007 годом увеличился на 7%, хотя производство и реализация молока сократились.

Рассмотрим изменение объёма реализации молока в колхозе «Чижовка» за последние три года в таблице 17*.*

Таблица 17 - Динамика реализации молока.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Годы | Объём реализации молока, ц | Темпы роста, % |
| базисные | цепные |
| 2007 | 7158 | 100 | 100 |
| 2008 | 6037 | 84,3 | 84,3 |
| 2009 | 6415 | 89,6 | 106 |

Среднегодовой темп роста составил:

Тр = √Т1\*Т3\*Т3х *=*√1,0\*0,843\*1,06=√89358=0,94529

Темп прироста в свою очередь равен

Тпр =0,94529 \* 100 - 100 = -5,4706

То есть среднее значение, на которое уменьшается объем реализации молока, равен 5,47 центнеров. Объём реализации продукции изменяется под воздействием многочисленных факторов. Важнейшими из них являются изменение объёма производства продукции и уровня товарности. Проведем факторный анализ реализации молока. Для этого заполним таблицу 18.

Таблица 18 - Факторный анализ реализации молока.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Видпродукции | Объем производства, ц. | Уровень товарности, % | Объем реализации, ц. | Отклонение валового надоя от уровня 2008 года |
| 2008г | 2009г | 2008г | 2009г | 2008г | 2009г | усл. | всего | в том числе за счёт изменения |
| Объема производства, ц. | Уровня товарности % |
| молоко | 8796 | 7531 | 69 | 85 | 6037 | 6415 | 5196 | 378 | -841 | 1219 |

Как видно из данных таблицы, объём производства молока сократился на 14,4%,но уровень товарности увеличился на 16%. Это говорит о том, что хотя хозяйство и стало производить меньше, реализовать из произведенного оно стало больше. Таким образом, объём реализации увеличился на 378 центнеров, несмотря на то что объем производства сократился на 841 центнер.

Важным моментом в анализе реализации продукции являются каналы реализации. Колхоз «Чижовка» реализует продукцию по следующим каналам: ООО «Агромолоко», пос. Павловка; ОАО «Ершичи», пос. Ершичи; ОАО «Компания «Юнимилк», филиал «Молочный комбинат «Смоленский» г. Смоленск; рынок; работники хозяйства. Рассмотрим объём и структуру реализации молока, по каналам реализации в таблице 19.

Таблица 19 - Объём и структура реализации молока по каналам

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Каналы реализации | Объём реализации, ц | Структура реализации молока, % |
|  | 2007г | 2008г | 2009 | 2007г | 2008г | 2009г |
| ООО «Агромолоко», пос. Павловка | 3579 | 3018 | 3207 | 50 | 49 | 49 |
| ОАО «Ершичи», пос. Ершичи | 1431 | 1268 | 1218 | 20 | 21 | 19 |
| ОАО «Компания «Юнимилк», г. Смоленск | 1219 | 967 | 1106 | 17 | 17 | 17 |
| Рынок | 715 | 664 | 769 | 10 | 11 | 12 |
| Работники хозяйства | 214 | 120 | 192 | 3 | 2 | 3 |
| Всего | 7158 | 6037 | 6415 | 100 | 100 | 100 |

Наибольшую долю в структуре реализации молока за последние три года занимает реализация молока ООО «Агромолоко» (49 –50%). Относительно большую долю в структуре занимает реализация молока на сырзавод ОАО «Ершичи» (19 – 20 %). В целом по каналам происходит сокращение количества поставок сырья, что связано со снижением объёма реализации, но структура реализации молока остается практически постоянной.

Каналов реализации не много, но колхоз «Чижовка» ищет более выгодные каналы реализации. Рассмотрим четыре канала реализации (ООО «Агромолоко», пос. Павловка, ОАО «Ершичи», пос. Ершичи, ОАО «Компания «Юнимилк», филиал «Молочный комбинат «Смоленский» г. Смоленск, на рынок) в таблице 20.

Таблица 20 - Реализация продукции ООО «Агромолоко», ОАО «Ершичи», ОАО «Компания «Юнимилк», на рынок

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Продукция | Количество, ц | Цена реализации 1ц, руб. | Выручка, тыс. руб. |
| 2007г | 2008г | 2009г | 2007г | 2008г | 2009г | 2007г | 2008г | 2009г. |
| ООО «Агромолоко» |
| Молоко | 3579 | 3018 | 3207 | 625,32 | 689,36 | 756,92 | 2238,02 | 2080,49 | 2427,44 |
| ОАО «Ершичи» |
| Молоко | 1431 | 1268 | 1218 | 768,93 | 853,68 | 898,12 | 1100,34 | 1082,47 | 1093,91 |
| ОАО «Компания «Юнимилк» |
| Молоко | 1219 | 967 | 1106 | 825,37 | 948,68 | 995,64 | 1006,13 | 917,37 | 1101,18 |
| На рынок |
| Молоко | 715 | 664 | 769 | 969,45 | 1035,26 | 1155,28 | 693,16 | 687,41 | 888,39 |

Значительное количество поставок молока ООО «Агромолоко» связано с тем, что ООО «Агромолоко» предоставил колхоз «Чижовка» выгодные условия, к числу которых относятся: выполнение договорных обязательств, доставка сырья производится самостоятельно самой организацией, что исключает транспортные расходы в колхозе «Чижовка». В ОАО «Ершичи» цена реализации выше, но количество реализованной продукции меньше. Это связано с нестабильностью сотрудничества, так как ОАО «Ершичи» не перечисляет своевременно выручку.

Реализация молока ОАО «Компания «Юнимилк», филиал «Молочный комбинат «Смоленский» производится по более высоким ценам, чем у предыдущих каналов. Но это предприятие находится далеко по сравнению с остальными каналами (150 км.). Продажа молока на рынок осуществляется по самым высоким ценам, но торговля на рынке требует дополнительных затрат – зарплата продавцам, аренда места, затраты на санитарное содержание торгового места, спецодежды продавцов и так далее. Так же нельзя забывать о конкуренции со стороны частных хозяйств.

Проанализируем, как влияют изменения в структуре реализации по каналам сбыта на формирование и изменение размера средней цены за один килограмм молока. Для этого составим таблицу 21.

Таблица 21 - Влияние каналов сбыта на изменение средней за 1 кг

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Рынок сбыта | Цена за 1 кг., руб | Объем продаж, ц. | Структура рынков сбыта, % | Изменение средней цены 1 кг., руб. |
| 2008г. | 2009г. | 2008г. | 2009г. | отклонение |
| ООО «Агромолоко», пос. Павловка | 7,57 | 3018 | 3207 | 49 | 49 | 0 | 0 |
| ОАО «Ершичи», пос. Ершичи | 8,98 | 1268 | 1218 | 21 | 19 | -2 | -0,04 |
| ОАО «Компания «Юнимилк», г. Смоленск | 9,96 | 967 | 1106 | 17 | 17 | 0 | 0 |
| рынок | 11,55 | 664 | 769 | 11 | 12 | 1 | +0,12 |
| работники хозяйства | 8,00 | 120 | 192 | 2 | 3 | 1 | +0,08 |
| Всего | Х | 6037 | 6415 | 100 | 100 | Х | +0,16 |

Анализ данных таблицы показывает, что в отчётном году структура реализации практически не изменилась. В итоге средняя цена реализации 1 кг молока увеличилась на 0,16 руб. Необходимо совершенствовать структуру реализации, а именно, увеличивать объём реализации молока по тем каналам, где выше цена реализации. Рассмотрим формирование выручки в целом по хозяйству от реализации молока с подразделением её по каналам реализации (табл. 22). Наибольшее количество выручки колхоза «Чижовка» получает от продажи молока ООО «Агромолоко», поскольку именно в ООО «Агромолоко», хозяйство реализует наибольшее количество молока. Таким образом 44% от общей выручки в 2009 году занимает выручка, перечисляемая от ООО «Агромолоко».

Таблица 22 - Реализация молока в колхозе «Чижовка»

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Каналы реализации | Цена реализации 1ц, руб. | Выручка, тыс. руб. | Цена реализации 1ц, руб. | Выручка, тыс. руб. | Цена реализац1ц, руб. | Выручка, тыс. руб. |
| 2007г | 2008г | 2009г |
| ООО «Агромолоко», пос. Павловка | 625,32 | 2238,02 | 689,36 | 2080,49 | 756,92 | 2427,44 |
| ОАО «Ершичи», пос. Ершичи | 768,93 | 1100,34 | 853,68 | 1082,47 | 898,12 | 1093,91 |
| ОАО «Компания «Юнимилк», г. Смоленск | 825,37 | 1006,13 | 948,68 | 917,37 | 995,64 | 1101,18 |
| Рынок | 969,45 | 1155,28 | 1035,26 | 693,16 | 1155,28 | 687,41 |
| Работники хозяйства | 700,00 | 149,80 | 750,00 | 90,00 | 800,00 | 153,60 |
| всего | Х | 5649,57 | Х | 4863,45 | Х | 5463,54 |

Как правило, объём реализации того или иного вида продукции определяется размером валовой продукции и уровнем товарности. На размер выручки от реализации продукции влияет количество продукции, её качество и цена реализации, а на финансовый результат, кроме того, влияет себестоимость реализованной продукции. Рассмотрим финансовые результаты от реализации молока на основании таблицы 23. Важнейшим результатом реализации продукции является получение прибыли.

Результаты расчетов показывают, что финансовый результат 2008 года ниже, чем финансовый результат 2007 на 59 %, на в 2009 году этот показатель увеличился на 36 % по сравнению с 2007 годом и на 61 % по сравнению с 2008. Это связано с изменением результата реализации, который колеблется аналогично: в 2008году уменьшается на 29 %, а в 2009 увеличивается на 41 % по сравнению с 2007 годом. Объем реализации в 2009 году меньше на 743 центнера молока, чем в 2007.

Таблица 23 - Финансовые результаты от реализации молока колхоза «Чижовка»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2007г | 2008г | 2009г |
| Полная себестоимость 1 ц продукции, руб. | 457 | 555 | 531 |
| Цена реализации 1 ц продукции, руб. | 557 | 626 | 703 |
| Результат реализации 1 ц (+; -), руб. | 100 | 71 | 172 |
| Объём реализации, ц | 7158 | 6037 | 6415 |
| Полная себестоимость реализованной продукции, тыс. руб. | 3273 | 3352 | 3408 |
| Выручка от реализации продукции, тыс. руб. | 3988 | 3778 | 4511 |
| Финансовый результат от реализации всей продукции (+; -), тыс. руб. | 715 | 426 | 1103 |
| Окупаемость затрат, % | 93,9 | 91,1 | 100,4 |

Анализ экономического состояния отрасли молочного скотоводства в колхозе «Чижовка», проведённый во второй главе данного дипломного проекта, позволяет сделать вывод о том, что в рассматриваемом хозяйстве в 2008 году наблюдается спад производства и реализации продукции, но в 2009 году ситуация стабилизируется и значения основных показателей возрастают. Это связано с уменьшением продуктивности и поголовья скота.

Таким образом, становится вопрос о стабильности существования предприятия при переходе на рыночные отношения, необходимости реформирования всей производственно – хозяйственной деятельности предприятия.

**3.2. Перспективы увеличения численности, повышения продуктивности, качества продукции и развития молочного скотоводства**

Как известно, крупный рогатый скот по сравнению с другими видами животных обладает наивысшей молочной продуктивностью. От коровы при правильном выращивании и содержании получают по 5000- 8000 кг и более молока в год при жирности до 4 % и выше. В сутки коровы могут давать молока по 25-40 кг и более.

Практика передовых хозяйств показывает, что можно получать высокие надои молока. Для этого требуется полноценное кормление, улучшение ухода и содержания животных.

Средняя продуктивность производимой молочной продукции придается большое значение, но особую актуальность оно приобретает в условиях рынка. Повышение качества молока - важный показатель экономической эффективности молочного скотоводства. Высокое качество - это в конечном счете сбережение материальных и трудовых ресурсов и повышение уровня рентабельности.

Молоко - ценный диетический продукт, обладающий незаменимыми потребительскими свойствами благодаря наличию в нем жира, белка, сахара, витаминов и других сбалансированных между собой компонентов. В 1 т молока в среднем содержится около 36 кг жира, 47 кг углеводов и 32 кг белка. Ценнейшим элементом молока является молочный сахар, вырабатываемый только молочной железой. Он играет важную роль в приготовлений кисломолочных продуктов. В состав молока входит ряд минеральных веществ, главным из которых являются соли кальция и фосфора. Кроме того, в молоке содержится значительное количество витаминов и некоторые другие, необходимые живому организму, вещества.

Молоко согласно ГОСТу делится на три товарных сорта: I,II и несортовое. Базисная норма устанавливается по содержанию жира. Качество молока характеризуется его плотностью, причем существует ограничительная норма как показатель ценности молока. В колхозе «Чижовка» молоко жирностью 3,6 % и плотностью 10275, что соответствует первому сорту. Охлажденное сразу же после дойки до температуры ниже +10° и сохраненное при этой температуре до отправки на молокозавод сохраняет свои качества и принимается как охлажденное 1 сорта.

Основные причины, приводящие к снижению жирности молока, несбалансированность рационов по переваримому протеину в стойловый период и по углеводам - в пастбищный. Расчет на то, что пастбищный сезон будет получена основная доля продукции, зачастую не оправдывается. При использовании богатого травостоя культурных пастбищ жирномолочность коров нередко снижается до 2,5 %.

Прямая зависимость экономической эффективности производства молока от его жирности убедительно подтверждается расчетами.

Повышение жира на 0,1 процента по сравнению с базисным уровнем снижает себестоимость продукции почти на 3 %, при жирности 4,2 % - уже более чем на 15 %*.* И, наоборот, в хозяйстве, где жирность молока на 0,2 % ниже базисной, затраты на его производство увеличиваются на 3,6 %, на 0,4 % ниже базисного уровня поднимают себестоимость на 20,4 процента.

В колхозе «Чижовка» валовой надой в 2009 году составил 7531 центнер, жирностью 3,6 %. Запланируем на перспективу увеличить жирность молока на 0,2 %, и проведем анализ ожидаемых результатов в таблице 24.

Таблица 24 – Эффективность проектного увеличения жирности молока.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| показатели | 2009 г. | проект |
| Жирность, % | 3,6 | 3,8 |
| Коэффициент жирности | 1,000 | 1,056 |
| Надой в пересчете на норматив жирности, ц. | 7531,00 | 7952,74 |
| Валовая стоимость в пересчете на норматив жирности, тыс.руб. | 4583,00 | 4840,38 |

Анализируя таблицу, можно сделать вывод, что при увеличении жирности молока на 0,2% хозяйство получает прибыль в 257,38 тысяч рублей. Большое внимание следует уделить продуктивности скота. В планах на перспективу продуктивность требуется увеличить, путем приближения уровня кормления и содержания к оптимальным.

При прогнозировании уровня продуктивности животных, определяют предельный и возможный уровень, которые устанавливаются предельными возможностями породы. В колхозе «Чижовка» содержится швицкая порода. Проект составляется на 5 лет, увеличение удоя от одной коровы планируется на 16 % в год.

Запланированному уровню молочной продуктивности коров должна соответствовать их живая масса, по стандартам взрослые коровы швицкой породы весят 550 кг., а нетели в 18-ти месячном возрасте должны иметь живую массу не менее 450 кг. Для того чтобы вырастить корову на 550 кг., нужно, чтобы прирост живой массы составлял 25 кг. в месяц: 450кг. / 18 мес. Разделив прирост за месяц на 30 кормодней, находим среднесуточный прирост: 25 кг. / 30 кормодней = 0,833 кг.. Следовательно, нужно запланировать прирост живой массы скота в среднем 833 грамма за сутки.

Все полученные данные занесем в таблицу 25.

Таблица 25 – Проектная продуктивность скота в колхозе «Чижовка».

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| показатели | 2009 г. | проект |
| Среднегодовое поголовье коров, гол. | 320 | 320 |
| Среднесуточный прирост, гр. | 563 | 833 |
| Приплод на 100 коров и нетелей, гол. | 321 | 395 |
| Удой молока от одной коровы, кг. | 2353 | 4282 |
| Валовой надой, ц. | 7531 | 13706 |

Для успешного выполнения плана по увеличению объема производства продукции животноводства и повышению ее эффективности в колхозе «Чижовка» необходимы капитальные вложения на улучшение пастбищ и сенокосов, на улучшение качества продуктивного скота, полное обеспечение отрасли оборотными средствами и кормами.

**3.3 Совершенствование организации производства и реализации и повышение производительности труда в молочном скотоводстве**

Значительным резервом роста производства продукции в молочном скотоводстве является совершенствование организации и оплаты труда работников. Организация труда в молочном скотоводстве тесно с применяемой на фермах технологией производства продукции. Здесь необходимо учитывать сложившиеся на ферме систему и способ содержания животных, кратность и последовательность выполнения технологических операций.

Внедрение средств механизации позволяет снизить затраты труда и обеспечить оптимальные нормы обслуживания животных, но в силу тяжёлого финансового положения колхоза «Чижовка», у хозяйства не достаточно ресурсов для приобретения новых средств механизации основных процессов производства. Это значит, что единственный и наиболее дешёвый путь повышения производительности труда - рациональная организация трудовых процессов на ферме, создание постоянной производственной бригады, в которой объединены работники различных профессий для определенного поголовья животных.

Закрепление животных за работниками ферм осуществляется на основе норм закрепления, которые устанавливаются в зависимости от пола, возраста и продуктивности животных, способа содержания, режимов труда и отдыха, степени механизации, уровня квалификации. Основным принципом норм закрепления животных за работниками является - всем равные условия.

Распорядок дня работников должен отвечать физиологическим требованиям животных и обеспечивать нормальный режим труда и отдыха, в основном учитывают кратность доения и кратность кормления.

Финансовые трудности хозяйств, отражающиеся на снижении уровня оплаты труда, можно в значительной мере преодолеть именно с помощью той же самой оплаты труда, поскольку её рациональная организация оказывает активное влияние на эффективность производства.

Таблица 26 - Расчёт обслуживающего персонала на молочной ферме

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Категории работников | Обьём работ, голов | Норма обслуживания, голов | Среднегодовая численность, чел |
| Бригадир | 107 | 300 | 3 |
| Операторы машинного доения | 80 | 25 | 4 |
| Доярки родильного отделения | 80 | 15 | 4 |
| Скотники по уходу за коровами | 64 | 50 | 5 |
| Работники по искусственному осеменению | 320 | 400 | 1 |
| Слесари | X | 1 на ферму | 1 |
| Подменные | X | X | 3 |
| Итого | X | X | 21 |

Поэтому одна из актуальнейших задач на данном этапе углубления экономических преобразований в аграрном секторе реформирование организации оплаты труда, которое должно органически вписываться в общую систему реформируемых производственных отношений.

Фонд оплаты труда определяется в соответствии с часовыми тарифными ставками по каждой категории работников: бригадир, доярки родильного отделения, работники по искусственному осеменению - 20 руб. за час (VI), операторы машинного доения, скотники по уходу за коровами - 16 руб. (V), слесарь - 14 руб. в час (IV).

Доплаты и начисления к тарифному фонду устанавливаются в соответствии с нормативными актами. Отчисления на единый социальный налог от суммы годового фонда оплаты труда составляют 20%, которое компенсирует хозяйство, то есть увеличивает его.

Далее целесообразно рассмотреть изменение производительности труда в молочном скотоводстве хозяйства по перспективному расчёту, который представлен в таблице 27.

Таблица 27 - Проектная производительность труда в молочном скотоводстве

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Фактическое состояние на 2009 год | Проект |
| Среднегодовая численность работников в молочном скотоводстве, чел | 50 | 80 |
| Затраты труда в отрасли,чел -час. | 105 | 168 |
| Валовое производство молока, ц | 7531 | 13556 |
| Произведено молока на 1 работника, ц | 151 | 169 |
| Затраты труда на производство 1 ц молока, чел. -час. | 13,9 | 11,5 |

По проектным данным предполагается увеличить численность работников.

При рациональной организации труда на предприятии производительность увеличится со 151 до 169 центнеров молока на 1 работника или в 1,12 раза. Трудоемкость производства молока снижается на 17 %. Если организации труда будет уделяться соответствующее внимание и комплексный подход к решению данной проблемы, то можно будет достичь и более значительных результатов.

**3.4 Экономическая эффективность производства и реализации молока по перспективному плану**

При определении результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятия применяются два основных понятия: экономический эффект и экономическая эффективность. Разница между этими понятиями состоит в том, что эффект выражает абсолютное значение полученного результата безотносительно к затратам, которые этот результат обусловили. Определение эффективности предполагает соотношение полученного результата и затрат, произведенных для его получения.

Таким образом, из определения экономической эффективности можно сформулировать две основные задачи: прямую -достижение максимального эффекта при заданном уровне затрат (что чаще всего обусловливается ограниченностью ресурсов) и обратную — достижение заданного эффекта при минимальных затратах. Каждому предприятию за время своей деятельности приходится решать как ту, так и другую задачу.

Для целей экономического планирования и экономического анализа, несомненно, больший интерес представляет экономическая эффективность. Произведя все необходимые расчеты по перспективному плану и затратам на него целесообразно провести сравнение с фактическими результатами за 2009год, для того чтобы дать заключение об эффективности планируемых мероприятий по совершенствованию организации и повышения экономической эффективности производства молока в колхозе «Чижовка». Рассмотрим изменение размера и структуры затрат на производство 1 центнера молока в проекте по сравнению с фактическим уровнем 2009 года в таблице 28.

Таблица 28 - Производственные затраты на 1ц молока и их структура

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Статьи затрат | 2009 год | Проект |
| Тыс.руб. | % | руб. | % |
| Оплата труда с отчислениями на социальные нужды | 183,80 | 25,48 | 238,90 | 18,47 |
| Корма | 437,40 | 60,64 | 634,20 | 49,00 |
| Содержание основных средств | 55,30 | 7,67 | 50,10 | 3,87 |
| Работы и услуги | 27,75 | 3,85 | 66,60 | 5,15 |
| Средства защиты животных | - | - | 6,00 | 0,46 |
| Прочие затраты | 17,53 | 2,43 | 297,5 | 23,00 |
| Всего | 721,28 | 100 | 1293,3 | 100 |

Происходит уменьшение удельного веса затрат на оплату труда в структуре себестоимости I центнера молока, за счёт более рациональней организации трудовых процессов, оптимизации норы нагрузки на 1 работника Удельный вес затрат на корма снизился в 1,5 раза. Это связано с введением оптимальных рационов кормления. Увеличение затрат по статье работы и услуги связано в первую очередь с постоянно растущими ценами на электроэнергию и тепло.

Основным направлением повышения эффективности молочного скотоводства является широкая интенсификация, обеспечивающая ускоренное развитие отрасли. Решение этой задачи возможно на базе достижений научно-технического прогресса, внедрения интенсивных технологий и рациональных форм организации производства Прогрессивные технологии должны способствовать росту продуктивности животных, повышению производительности труда и снижению себестоимости продукции, создавать благоприятные условия для работы обслуживающего персонала.

Снижение себестоимости является важнейшим условием повышения рентабельности производства. Одним из главных путей снижения является повышение продуктивности молочного скота.

Основными факторами повышения прибыли являются увеличение объёма реализованной продукции, снижение себестоимости и реализация продукции по ценам, обеспечивающим получение прибыли.

Следовательно, прибыль и уровень рентабельности находятся в непосредственной связи с выручкой от реализации продукции. Соответственно резервы роста прибыли и рентабельности следует искать не только непосредственно в производстве продукции, но и в её реализации.

Средняя цена реализации в 2009г составляла 703 руб. за центнер, на перспективу, с учётом общего уровня инфляции цен, планируется на уровне 1125 руб. за центнер. Отразим это в таблице 29.

Таблица 29 - Экономическая эффективность производства 1 центнера молока.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели эффективности | 2009 год | проект |
| Трудоёмкость, чел. -час. | 6,72 | 5,85 |
| Себестоимость, руб. | 531 | 796,5 |
| Средняя цена реализации, руб. | 703 | 1125 |
| Результат (+,-), руб. | 172 | 328,5 |
| Рентабельность (убыточность), % | 32 | 41 |

По проекту себестоимость производства молока увеличится на 34%, а средняя цена реализации планируется в среднем 1125 руб., следовательно, и относительный показатель рентабельности растёт, который на перспективу должен достичь уровня 41%.

Планируемые мероприятия по совершенствованию организации и оплаты, а также увеличению объёмов производства за счёт приближения уровня кормления и содержания к оптимальным, должны привести не только к большим объёмам производства молока, но и улучшить качество продукции.

На перспективу планируется, что жирность молока повысится на 0,2 %, при этом выручка при пересчете на нормальную жирность составит 4840,38 тысяч рублей.

Существенным резервом роста прибыли является улучшение качества товарной продукции, тем самым увеличивая среднюю цену молока, а также совершенствование структуры реализации по каналам. Производство молока запланировано в таблице 26. Объём реализации молока на проект за вычетом расхода молока на выпойку телят составит 13372 центнера. Рассчитаем выручку от реализации молока на проект в таблице 30.

Таблица 30 – Выручка от реализации молока

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Продукция | Товарная продукция, ц | Средняя цена реализации 1ц, руб. | Выручка, тыс. руб |
| 2009г | проект | 2009г | проект | 2009г | проект |
| Молоко | 6415 | 10905 | 703 | 1124,8 | 4509 | 14204 |

Рассмотрим уровень товарности молока, который сложится в результате увеличения объёма реализации (табл. 31),

Таблица 31 - Уровень товарности молока в колхозе «Чижовка» на перспективу

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Продукция | Валовая продукция, ц | Товарная продукция, ц | Уровень товарности, % |
| 2009г | проект | 2009г | проект | 2009г | проект |
| Молоко | 7531 | 12049 | 6415 | 10905 | 85 | 90 |

Уровень товарности молока в проекте возрос на 5%,

Как было отмечено ранее, увеличения выручки от реализации молока можно добиться совершенствованием структуры реализации. Рассчитаем три варианта распределения объёма продаж молока по каналам в таблице 32. Рассмотрим, как будет изменяться выручка от реализации молока при различных вариантах распределения объёма реализации по каналам. Цены устанавливаем с учётом инфляции. Полученные данные занесем в таблицу 33.

Таблица 32 - Варианты распределения структуры реализации

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Каналы реализации | 1 вариант | 2 вариант | 3 вариант |
| Количество, ц | Структура, % | Количество, ц | Структура, % | Количество, ц | Структура, % |
| ООО «Агромолоко» | 6543,00 | 60 | 1635,75 | 15 | 2726,25 | 25 |
| ОАО «Ершичи» | 2726,25 | 25 | 6543,00 | 60 | 1635,75 | 15 |
| ОАО «Компания «Юнимилк» | 1635,75 | 15 | 2726,25 | 25 | 6543,00 | 60 |
| Рынок | 763,35 | 7 | 763,35 | 7 | 763,35 | 7 |
| Свои рабочие | 327,15 | 3 | 327,15 | 3 | 327,15 | 3 |
| Всего | 10905 | 100 | 10905 | 100 | 10905 | 100 |

Таблица 33 - Формирование выручки при различных вариантах распределения объёма реализации по каналам на перспективу

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Каналы реализации | 1 вариант | 2 вариант | 3 вариант |
| Цена за 1ц., руб. | Выручка тыс.руб. | Цена за 1ц., руб. | Выручка тыс.руб. | Цена за 1ц., руб. | Выручка тыс.руб. |
| ООО «Агромолоко» | 825,67 | 5402,36 | 825,67 | 1350,59 | 825,67 | 2250,98 |
| ОАО «Ершичи» | 964,26 | 2528,81 | 964,26 | 6309,15 | 964,26 | 1577,29 |
| ОАО «Компания «Юнимилк» | 1068,98 | 1748,58 | 1068,98 | 2914,31 | 1068,98 | 6994,34 |
| Рынок | 1235,91 | 943,43 | 1235,91 | 910,06 | 1235,91 | 943,43 |
| Свои рабочие | 850,00 | 218,08 | 850,00 | 278,08 | 850,00 | 278,08 |
| Всего | Х | 10841,26 | Х | 11762,19 | Х | 5749,12 |

Расчёты показывают, что если реализовывать молоко по тем каналам, которые имеют наиболее высокую цену реализации, при прочих равных условиях, то увеличение выручки в проекте составит 1238,12тыс. руб. следовательно, наиболее выигрышным проектом является третий вариант, в котором наибольшую часть продукции мы реализуем ОАО «Компания «Юнимилк». Рассмотрим финансовые результаты от реализации молока на перспективу в таблице 34.

Таблица 34- Финансовые результаты от реализации молока в колхозе «Чижовка» на перспективу.

|  |  |
| --- | --- |
| Показатели | Проект |
| Полная себестоимость 1 ц продукции, руб. | 445,68 |
| Цена реализации 1 ц продукции, руб. | 1124,8 |
| Результат реализации 1 ц (+; -), руб. | 679,12 |
| Объём реализации, ц | 10905 |
| Полная себестоимость реализованной продукции, тыс. руб. | 4860,14 |
| Выручка от реализации продукции, тыс. руб. | 5749,12 |
| Финансовый результат от реализации всей продукции (+; -), тыс.руб. | 878,17 |
| Окупаемость затрат, % | 118,29 |

В результате совершенствования структуры реализации, повышения качества молока, увеличение финансового результата от реализации 1ц молока составило 679,12 тыс. руб. В целом увеличение финансового результата от реализации всей продукции составило 878,17 тыс. руб., что обусловило рост уровня рентабельности до 18,29%.

**Выводы и предложения**

На основании проведённого анализа современного молочного скотоводства в колхозе «Чижовка» было отмечено следующее:

- целью исследования дипломного проекта является исследование современного состояния производства и реализации продукции молочного скотоводства и его совершенствование в колхозе «Чижовка» Рославльского района, Смоленской области;

- предприятие специализируется на молочно-мясном скотоводстве, на долю молока и мяса в структуре товарной продукции за 2009г приходится 57% и 43% соответственно. В 2009 году коэффициент специализации составил 0,52, что выше уровня 2007 года на 10%. Столь заметное увеличение этого показателя вызвано, прежде всего, увеличением доли молока в структуре товарной продукции, что объясняется увеличением удоя в 2009 году, а также значительным снижением роста доли мяса в структуре товарной продукции.

- рассматривая производственную деятельность КХ «Чижовка», необходимо отметить, что с 2007-2009гг. произошло увеличение стоимости валовой сельскохозяйственной продукции в текущих ценах реализации на 18,6 %., увеличение стоимости товарной продукции на 16%. Производство основных видов продукции увеличилось. Предприятие на протяжении анализируемого периода маленькими шагами выходит из состояния убыточности;

- основными факторами, влияющими на общий объём производства молока, являются поголовье животных и их продуктивность. За исследуемый период коров сократилось почти на 30%. Валовое производство уменьшилось с 8796 центнеров до 7531центнера или на 14,4%, хотя продуктивность коров увеличилась на 17,5 % и составила в 2009 году 7531 центнер. Таким образом, можно сделать вывод что на снижение валового производства молока повлияло исключительно снижение поголовья коров.

- эффективность производства молока определяется по ряду показателей, основным из которых является рентабельность. За анализируемый период времени производственная себестоимость продукции молочного скотоводства увеличилась на 14%. Кроме себестоимости экономическую эффективность производства молока характеризуют показатели трудоёмкости, цены реализации, выручки. Цена реализации 1ц продукции молочного скотоводства выше уровня себестоимости, в результате чего результатом производства 1ц молока является прибыль. Следовательно, затраты окупаются и даже приносят прибыль (104 %).

В любом случае, одной из актуальных проблем, стоящих сегодня перед предприятием, является повышение эффективности молочного скотоводства. Основными направлениями совершенствования организации производства молока и повышения его эффективности являются:

- углубление специализации и концентрации производства на основе межхозяйственной кооперации, которая должна привести отрасль к росту экономической эффективности, а также снижению себестоимости продукции и повышению производительности труда;

1. улучшение кормления животных, не увеличивая фактического производства, но меняя структуру рациона и качества кормов. С повышением уровня кормления расход кормов на единицу продукции снижается. Потребность в кормах молочного стада рассчитывается на перспективу с учётом продуктивности так, что на 1 центнер молока затрачивается 1,2 ц к. ед., что на 33% ниже фактического уровня. В годовой рацион для коров необходимо включать разнообразные корма, которые полностью должны удовлетворять физиологическим требованиям животных соответствовать нормам кормления; одной из главных задач на перспективу является повышение производительности труда, за счёт более грамотной организации трудовых процессов и оптимизации норм нагрузки на работников. В проекте так же предусматривается повышение средней оплаты труда на23 % руб., так как материальное стимулирование играет важную роль в повышении эффективности производства молока;

Итогом проведённых мероприятий по совершенствованию организации и повышению экономической эффективности производства молока является рост показателя рентабельности на 9 % по фактическим данным хозяйства по перспективному расчёту, представленному в данном дипломном проекте.

Основными факторами повышения прибыли являются увеличение объёма реализованной продукции, снижение себестоимости и реализация продукции по ценам, обеспечивающим получение прибыли.

Существенным резервом роста прибыли является улучшение качества товарной продукции, тем самым, увеличивая среднюю цену реализации молока, а также совершенствование структуры реализации по каналам.

В результате увеличения производства молока, объём реализации составил 6415 центнеров.

Изыскав резервы увеличения выручки от реализации молока путём повышения качества производимой продукции, совершенствования структуры реализации по каналам, увеличение финансового результата от реализации всей продукции составило 156 тыс. руб., тем самым повысив значение уровня рентабельности до 18,29%.

**Список использованной литературы:**

1. Актуальные проблемы рыночной экономики/Уч. пособие.-Чебоксары.-2005.

2. Бизнес. Экономика. Рынок./ Словарь терминов.-М.-2004.

3. Гальперин В.М., Игнатьев С.М., Моргунов В.И. Микроэкономика: В 2-х т.-СПб.-1994.Т.1.

4. Дихтель Е., Хёршген Х. Практический маркетинг.-М.-1995.

5. Долан Э.Д. Микроэкономика.-Спб.-1994.

6. Карина Л. Молоко вновь подорожало//Советская Чувашия.-№201.-2005.

7. Курс экономической теории /Под общей ред. проф. Чепурина М.Н.:Киров,2006.

8. Лосева Е. В споре хозяйств с молокозаводом проиграл покупатель//Советская Чувашия.-№91.-2007.

9. Лосева Е. Тянут воз, как лебедь, рак и щука //Советская Чувашия.-№116.-1995.

10. Львов Ю.А. Основы экономики и организации бизнеса.-СПб.-2002.

11. Макконелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика.-М.: Республика, 2002.

12. Новиков В.Е. Регулирование цен - условие стабилизации экономики России//Финансы.-№10.-1994.

13. Основы предпринимательского дела.-М.-2008.

14. Основы предпринимательской деятельности.-М.-2004.

15. Осокин А., Хорошавина Н. Монополистом быть можно. Злоупотреблять нельзя//Коммерсантъ.-№34. -1995.

16. Пайдиев Л. Социальная защита - конкурентоспособность отечественной экономики// Экономист.-№5.-1994.

17. Рыночная экономика:Основы бизнеса-Т.2 ч.1.-М.-1992.

18. Рыночная экономика:Основы бизнеса-Т.2 ч.2.-М.-1992.

19. Самуэльсон П. "Экономика", Пер. с англ. В 2-х т. Т II., М.: НПО "Алгон" ВНИИСИ. 1992 - 416 с.

20. Сашин Д. Чтобы не хозяйничали в чужом доме //Советская Чувашия.-№241.-2005.

21. Соловьев В.,Рыбалкин В., Дякин Б. Основы рыночного хозяйства.-М.-2002

22. Стародубровская И. От монополизма к конкуренции.-М.-2000

23. Хоскинг А. Курс предпринимательства.-М.-2003

24. Чубаков Г.Н. "Стратегия ценообразования в маркетинговой политики предприятия", М. Инерра - М.

25. Эванс Дж.М., Берман Б. Маркетинг.-М.-2003.

26. Яковлев А. Макроэкономические сдвиги и развитие конкуренции в Российской экономике //ЭКО.-№3.-2009.