Содержание

Вопросы:

1. № 9 Показатели объемов закупок и реализации сельскохозяйственной продукции и их формирование 3

2. № 18 Себестоимость продукции и методика ее определения. Пути снижения себестоимости 6

3. Задача № 21 8

4. Задача № 29 9

5. Задача № 42 9

Планируемый год 10

Список использованной литературы 11

# 1. № 9 Показатели объемов закупок и реализации сельскохозяйственной продукции и их формирование

Сельскохозяйственные предприятия основную массу произведенной продукции реализуют. Они реализуют также выполненные на сторону услуги и работы своих вспомогательных, обслуживающих производств.

При решении проблемы финансовой стабильности, улучшения платежеспособности предприятий АПК главным является создание условий для беспрепятственного выгодного сбыта продукции. Органы государственной власти стимулируют формирование рыночной системы сбыта и реализации сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в соответствии с действующим законодательством. Однако, устанавливаются объемы поставок и закупок и для государственных нужд.

Правительство устанавливает гарантированные закупочные цены Определяющее влияние на развитие полного хозяйственного расчета в сельскохозяйственном производстве оказывают государственные закупочные цены, по которым реализуется продукция сельскохозяйственных предприятий.

Закупочные цены в современных условиях призваны отражать в денежной форме общественно необходимые затраты на производство соответствующей продукции. Цены включают в себя все те элементы, которыми характеризуется внутреннее содержание стоимости.

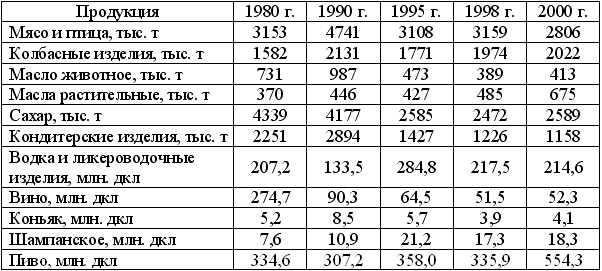
Закупочные цены призваны возместить общественные издержки производства, содержать определенное количество прибавочного продукта. Дифференцируются они в зависимости от зон, в которых производится сельскохозяйственная продукция. Заготовительные организации закупают по закупочным ценам сельскохозяйственных предприятий, в том числе и от приусадебных участков колхозников, рабочих и служащих.

Выравнивание денежных доходов сельскохозяйственных предприятий, находящихся в различных природно-экономических районах страны, зависит от уровня закупочных цен, которые должны соответствовать зональным затратам на производство сельскохозяйственной продукции.

Исследование продажи продовольственных товаров за 1980–2000 годы показало, что в 2000 году уровень продажи основных продовольственных товаров был ниже, чем в 1990. Исключение составляют растительные масла, водка и ликероводочные изделия, шампанское и пиво (табл. 1).

**Таблица 1 –**

**Продажи продовольственных товаров**



При переходе к рынку была разрушена традиционная схема реализации продовольственных товаров в стране. Поэтому в первую очередь необходимо осуществить детальный анализ каналов распределения пищевой продукции на внутреннем продовольственном рынке, вскрыть недостатки во всей цепочке реализации продовольственных товаров.

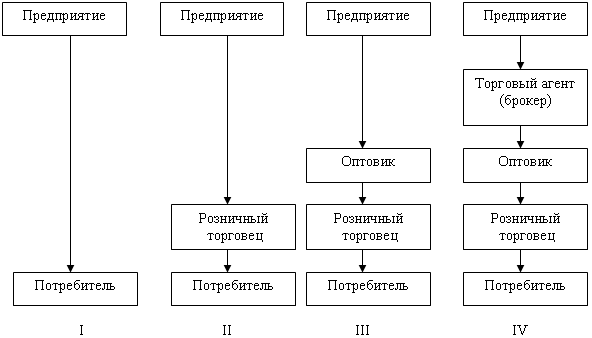
Исследования, проводившиеся разными учеными, показывают, что количество каналов реализации продукции зависит от вида продукта и от полноты применения маркетинга на конкретном предприятии.

Уровень канала распределения обусловлен числом посредников, назначение которых – обеспечить выполнение той или иной работы по приближению пищевой продукции к потребителю. Часто используемые каналы реализации пищевой продукции показаны на рисунке 3.

Наиболее простой канал реализации образуют предприятие и покупатель (потребитель). Пищевое предприятие самостоятельно реализует свою продукцию. Это дает ему возможность сохранить контроль над продажами и получать дополнительную прибыль.

На практике пищевые предприятия часто продают продовольственные товары розничным торговцам, а не реализуют их непосредственно потребителям. В этом случае предприятие использует канал распределения первого уровня.

**Рисунок 3 – Каналы реализации пищевой продукции**



При третьем варианте пищевые предприятия поставляют свою продукцию оптовикам, а те перепродают ее розничным торговцам. Предприятие в этом случае использует канал распределения второго уровня.

# 2. № 18 Себестоимость продукции и методика ее определения. Пути снижения себестоимости

СЕБЕСТОИМОСТЬ - денежное выражение затрат на производство и реализацию единицы продукции. Выступает качественной характеристикой деятельности производителя, показателем конкурентоспособности. Включает в себя: затраты на сырье и материалы; оплату труда; отчисления на социальные нужды; амортизацию основных фондов; прочие расходы. Затраты делятся на прямые, т. е. непосредственно относящиеся на себестоимость конкретных видов продукции, и косвенные, связанные с производством в целом и относимые в определенной пропорции на себестоимость продукции (например административно-управленческие расходы).

Классический расчет себестоимости единицы продукции предполагает прохождение двух шагов:

1 шаг - определение затрат, изменяющихся пропорционально объемам производства того или иного вида продукции (определение переменных затрат на единицу продукции). Расчет выполняется произведением норм расхода отдельных элементов затрат на стоимость их приобретения. Классическими представителями переменных затрат являются сырье, материалы, комплектующие, технологическая энергия, сдельная заработная плата.

2 шаг - суммирование всех прочих расходов, осуществленных за период, и их деление на конкретные виды продукции (разделение накладных расходов по видам продукции). Классическими представителями таких «прочих расходов» являются расходы на содержание и ремонт оборудования, зданий, сооружений, заработная плата административно-управленческого персонала, амортизационные отчисления, административные расходы.

Нередко перечисленные «прочие» отражаются в специальных документах - ведомостях (сметах) общецеховых, общехозяйственных, общепроизводственных расходов. Как правило, деление общих затрат на отдельные виды продукции осуществляется пропорционально заработной плате основных производственных рабочих, начисленной по данным видам продукции.

Себестоимость- показатель, характеризующий качественную сторону всей производственно-хозяйственной деятельности предприятий, отрасли. В нее включаются лишь те затраты, которые предприятие несет при производстве продукции, выполнении работ, оказании услуг. Изменение себестоимости (снижение или повышение) свидетельствуют об удешевлении или удорожании единицы продукции, что сказывается на увеличении или уменьшении прибыли.

По характеру затрат различают производственную и полную (коммерческую) себестоимость. Первая включает все расходы по производству продукции и ее перевозке внутри предприятия (корма, семена и т.д.), она является окончательной. Полная (коммерческая) себестоимость отличается от производственной дополнительным включением затрат по реализации продукции (доставка к месту реализации, расходы по упаковке, погрузке, разгрузке).

Калькулирование себестоимости представляет собой особую систему расчетов, посредством которой может быть определена как себестоимость всей произведенной продукции (или отдель-ных ее частей), так и себестоимость единицы каждого вида про-дукции.

В зависимости от времени учета, планирования и назначения калькуляции различают плановую, провизорную (ожидаемую) и фактическую (отчетную) себестоимость.

Плановая себестоимость рассчитывается на определенный предстоящий период на основе перспективных (нормативных) расходов средств труда и заработной платы по намечаемому выходу продукции.

Провизорная себестоимость определяется на 1 октября отчетного года на основе фактических затрат и выхода продукции за три квартала, которые суммируются с предполагаемыми затратами и выходом продукции за четвертый квартал.

Фактическая себестоимость устанавливается на основе учетных данных по фактически полученной продукции и производственным затратам.

Калькулирование себестоимости для планирования, учета затрат и ценообразования осуществляется по следующей но-менклатуре калькуляционных статей расходов:

- сырье и основные материалы;

- возвратные отходы (вычитаются);

- транспортно-заготовительные расходы;

- вспомогательные материалы на технологические цели; . \*

- топливо и энергия на технологические цели;

- расходы на оплату труда производственных рабочих;

- отчисления на социальные нужды;

- расходы на подготовку и освоение производства;

- общепроизводственные расходы;

- общехозяйственные расходы;

- потери от брака (только в учете);

- сопутствующая продукция (вычитается);

- прочие производственные расходы;

- коммерческие расходы.

# 3. Задача № 21

Рассчитайте оборот розничной торговли потребительского общества на планируемый год и определите изменения оборота розничной торговли в планируемом году по сравнению с отчетным годом.

Данные:

Оборот розничной торговли района в отчетном году 624300 тыс. руб.

Оборот розничной торговли района в планируемом году должен возрасти на 10 %.

Уровень конкурентоспособности потребительского общества в отчетном году 33,4 %.

Предусмотрено в планируемом году уровень конкурентоспособности потребительского общества увеличить на 0,5%.

Решение:

Запланированный 10% рост товарооборота составит:

624 300 тыс. руб. \* 10% = 62 430 тыс. руб.

Усиление конкурентоспособности также ведет к увеличению товарооборота:

624 300 тыс. руб. \* 0,5% = 3 121,5 тыс. руб.

Таким образом, в планируемом году товарооборот увеличится на 65 551,5 тыс. руб. (62 430 тыс. руб. + 3 121,5 тыс. руб.)

# 4. Задача № 29

Рассчитайте оборот оптовой базы на планируемый год

Данные:

Необходимая прибыль по базе по плану определена в объеме 3200 тыс. руб. Условно-постоянные расходы должны составить 3580 тыс. руб. Средний уровень доходов по плану 24,5 % к обороту оптовой торговли, а уровень условно-переменных расходов определен в размере 11,2 % к обороту оптовой торговли.

Решение:

Товарооборот = Доход + Прибыль + Затраты постоянные и переменные

Товарооборот = (3 200 тыс. руб. + 3580 тыс. руб.) \* (100 + 24,5 + 11,2) / 100 = 9 200,46 тыс. руб.

# 5. Задача № 42

Рассчитайте сумму средств на оплату труда работников торговли потребительского общества на планируемый год.

Данные:

1. В отчетном году оборот розничной торговли потребительского общества составил 28750 тыс. руб. Доход от реализации товаров 7180 тыс. руб. Эта сумма определилась следующим образом:

Средства на оплату труда 2740 тыс. руб.

Остальные расходы 3500 тыс. руб.

Прибыль (рассчитайте) (?)-

1. В планируемом году прибыль должна составить 995 тыс. руб.

Оборот розничной торговли возрастет на 10,2 %. Уровень доходов увеличится на 1,2 % к обороту розничной торговли. Сумма остальных расходов не изменится.

Решение:



Планируемый год



# Список использованной литературы

1. Макарьева В.И. Луговой В.А.Затраты на производство и реализацию продукции. - М.: Финансы и статистика, 1995 г.
2. Свободина М. Оценка состояния и развития сельскохозяйственных предприятий/АПК: экономика, управление – 1996г. №12

# Дополнения:

Задание 9:

Потребительская кооперация осуществляет закупочно-заготовительную деятельность, основной целью которой является обеспечение потребности общества в продуктах питания и других товарах.   
Закупочная деятельность является одной из самых сложных, специфических отраслей кооперативного хозяйства, которые имеют свои определенные особенности:

- универсальный характер закупаемой продукции;

- максимальное приближение к производству сельскохозяйственной продукции;

- разнородность заготовительного оборота по регионам;

- широко разветвленная сеть закупочно-заготовительных пунктов и предприятий;

- дифференциация цен на закупаемую продукцию;

- многоотраслевой характер деятельности.

-функциональная направленность на обеспечение сельскохозяйственной продукцией и сырьем торговой сети, общественного питания потребительской кооперации.

Бухгалтерский учет выполняет важные функции в планировании, контроле, управлении и организации закупочной деятельности потребительской кооперации. Однако, для успешной реализации этих функций и задач необходим правильно организованный и планомерно осуществляемый учет. В современных условиях организация бухгалтерского учета закупочной деятельности и ее совершенствование невозможно без определения, особенностей учета, создания адекватной; учетной политики, планирования ценообразования, создания необходимой первичной документации, совершенствования методики учета хозяйственных операций по закупкам, а, также автоматизации учетного процесса.

В связи с либерализацией рынка продовольствия, отказом от обязательных закупок сельскохозяйственной продукции и осуществлением их на конкурсной основе, развитием системы оптовых продовольственных рынков происходят изменения в состоянии рынка сельхозпродукции, позволяющие возникать новым каналам реализации конкретных продовольственных товаров (мяса птицы, свинины, говядины, а также зерна).

В статистике ежеквартально по зерну, продуктам животноводства, а с годовой периодичностью по более широкому перечню продуктов составляются продовольственные балансы, включающие показатели формирования продовольственных ресурсов по источникам поступления и их использования по направлениям.

Валовая продукция - это вся созданная за определенный период с/х продукция в денежном выражении, товарная продукция - часть валовой продукции, реализованная на страну или за пределы предприятия.

\* ВД=ВП-Мз, где ВД - валовый доход, ВП - валовая продукция, Мз - материальные затраты.

\* ЧД=ВП-Спр или ЧД=ВД-От, где ЧД - чистый доход.

\* Пр=Вр-Сп (к)

\* Ур.пр.=п/Сп(к)\*100%~=50%, где Ур.пр - уровень рентабельности по прибыли.

\* Ур.пр.-ЧД/Спр\*100%~=70-75%

\* Нп=п/Sпроизводств.ф.+ Sоб.ф.,

\* где Нп - норма прибыли.

\* Спр=Пз/ВП,

\* где Спр - седестоимость производства, Пз - производственные

затраты.

Обобщающим результатом производственной деятельности предприятий выступает валовая продукция сельского хозяйства. Она представляет собой общее количество произведенной за определенный период сельскохозяйственной продукции.

В состав валовой продукции сельского хозяйства входит:

\* основная продукция предприятия: зерно, картофель, овощи, сахарная свекла, молоко, мясо, шерсть и др.

\* приплод и прирост живой массы скота и птицы

\* стоимость многолетних насаждений и незавершенного производства

\* побочная продукция, полученная одновременно с основной (солома, навоз и др.).

Валовую продукцию сельского хозяйства учитывают как в натуральном, так и в стоимостном выражении. В натуральных показателях валовая продукция растениеводства может быть представлена отдельной культурой или группой однородных культур (зерновые культуры, овощные культуры, кормовые и др.), а в животноводстве - производством отдельных видов продукции (молоко, мясо, яйцо и т.д.). Валоваяпродукция в натуральном выражении исчисляется в центнерах, тоннах, штуках и др.

Производство валовой продукции в натуральном выражении во всех категориях хозяйств при переходе к рыночным отношениям значительно сократилось. Наибольшее снижение объемов производства наблюдается по сахарной свекле, зерну, а такжепродукции животноводства.

В зависимости от назначения валовая продукция сельского хозяйства делится на две части:

\* продукция, которая потребляется непосредственно в сельском хозяйстве на производственные цели;

\* продукция, используемая для реализации.

Для внутрихозяйственных нужд используются семена и посадочный материал, корма, молоко на выпойку телят и прочая продукция. Реальный вклад каждого предприятия и экономического района в производствовалового общественного продукта определяется по конечной продукции, предназначенной для реализации.

По направлениям использования валовая продукция сельского хозяйства относится как к производству средств производства, так и производству предметов потребления. Та часть продукции, которая не поступает в потребление, а представляет собой сырье для промышленной переработки относится к средствам производства. Сюда включают также семена, корма и другие продукции, используемые на производственные цели. Продукция, которая поступает в непосредственное потребление без предварительной переработки, относится к предметам потребления.

Товарная продукция представляет собой весь объем проданной с/х продукции по всем каналам реализации. Товарная продукция выступает в натуральном и стоимостном выражении. В натуральной форме предприятия реализуют отдельные виды произведенной с/х продукции: зерно, картофель, овощи, молоко, мясо и др. Совокупный объем реализованной продукции предприятия определяется в стоимостной форме.

Основными показателями, характеризующими товарность с/х и отдельных видов продукции являются: общий размер товарной продукции предприятия; количество товарной продукции в расчете на 100 га земельных угодий и на голову скота.

Для определения товарности отдельных видов продукции используют размер валовой и товарной продукции в натуральном выражении (кг, шт.). При определении уровня товарности всего с/х предприятия применяют стоимостные показатели валовой и товарной продукции (расчет в единых ценах).

Задание 18:

Пути снижения себестоимости с/х продукции.

Основными путями сокращения мат.денежных затрат

являются :

\* внедрение комплексной механизации и автоматизации производства, применение новых машин и оборудования.

\* Снижение фонда емкости производства

\* Снижение материалоемкости производства (эффективное использование мат.технических ресурсов)

\* Сокращение затрат по организации производства и управлению

\* Внедрение ресурсо- и энергосберегающих технологий

\* Совершенствование организации и мат. Стимулирования труда

\* Развитие механизации и повышение концентрации производства

\* Повышение урожайности с/х культур и продуктивности скота.

\* Улучшение качества и сокращение потерь с/х продукции.

Задача 21:

Рассчитайте оборот розничной торговли потребительского общества на планируемый год и определите изменения оборота розничной торговли в планируемом году по сравнению с отчетным годом.

Данные:

Оборот розничной торговли района в отчетном году 624300 тыс. руб.

Оборот розничной торговли района в планируемом году должен возрасти на 10 %.

Уровень конкурентоспособности потребительского общества в отчетном году 33,4 %.

Предусмотрено в планируемом году уровень конкурентоспособности потребительского общества увеличить на 0,5%.

Решение:

1. Запланированный 10% рост товарооборота составит:

624 300 тыс. руб. \* 10% = 62 430 тыс. руб

624 300+ 62 430=686 730- плановое увеличение товарооборота (на 10 %)

2.Усиление конкурентоспособности также ведет к увеличению товарооборота:

624 300 тыс. руб. \* 0,5% = 3 121,5 тыс. руб.

62 430 тыс. руб. + 3 121,5 тыс. руб. - увеличение товарооборота за счет роста конкурентоспособности (на 0,5 %)

3. РТОпл= (65 551,5+624 300) \* 65 551,5 /100%

РТОпл=624 955,52

Таким образом, в планируемом году товарооборот увеличится на 65 551,5 тыс. руб. (62 430 тыс. руб. + 3 121,5 тыс. руб.)

4. Изменение товарооборота = 624 955,52тыс. руб. - 624 300 тыс. руб. = 655,52 тыс. руб.

.

Задача 29

Рассчитайте оборот оптовой базы на планируемый год

Данные:

Необходимая прибыль по базе по плану определена в объеме 3200 тыс. руб. Условно-постоянные расходы должны составить 3580 тыс. руб. Средний уровень доходов по плану 24,5 % к обороту оптовой торговли, а уровень условно-переменных расходов определен в размере 11,2 % к обороту оптовой торговли.

Решение:

