**Министерство сельского хозяйства и продовольствия РФ**

**Департамент кадровой политики и образования**

**Костромская Государственная сельскохозяйственная академия**

**Кафедра экономики и управления техническим сервисом**

**Контрольная работа по экономике сельского хозяйства**

**Студент \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**специальность «Электрификация**

 **и автоматизация с/х»**

**3 группа 4 курс**

**факультет заочного обучения**

**шифр:**

**Руководитель\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**Кострома 2005 г.**

 **Земельные фонды и их использование в сельском хозяйстве**

 Среди внутренних факторов аграрного производства земля имеет особо важное значение.

Различные виды сельскохозяйственных угодий играют неодинаковую роль в производстве продукции отдельных отраслей. С пашни получают, в основном, продукцию земледелия, а наличие сенокосов и пастбищ играет важную роль в развитии животноводства. В связи с этим изучение земли как средства производства целесообразно начинать с анализа структуры земельных фондов и сельскохозяйственных угодий (задание 1).

 Эффективность использования земельных ресурсов выражается системой показателей, среди которых выделяют натуральные и стоимостные.

К натуральным показателям использования земли относятся :

1. урожайность сельскохозяйственных культур, ц/га.
2. выход продукции (молока, мяса) на 100 га земельных угодий, ц, т.

 Эти показатели имеют значение для анализа отдельных видов культур или производств в динамике. Когда оценивается использование земли по всем отраслям земледелия или животноводства, а также по хозяйству в целом, то здесь натуральные показатели неприемлемы, а применяются сопоставимые стоимостные показатели. К которым относится :

 производство на 100 га сельскохозяйственных угодий, руб. :

1. валовой продукции сельского хозяйства;
2. валового дохода;
3. денежной выручки;
4. прибыли или убытка.

 Определению стоимостных показателей экономической эффективности посвящено задание 3 темы 2.1.

Задание 1

Рассчитать структуру земельных фондов, сельскохозяйственных угодий хозяйств района и сравнить со средними данными по области (таблицы 1 и 2).

Таблица 1

Структура земельных фондов

|  |  |
| --- | --- |
| Вид угодий | Годы |
|  | 2002 | 2003 |
|  | площадь, га | в % к итогу | площадь, га | в % к итогу |
| Сельскохозяйственные угодья | 1291 | 28,2 | 1291 | 28,2 |
| Лес | 3158 | 68,9 | 3158 | 68,9 |
| Пруды и водоемы | 21 | 0,5 | 21 | 0,5 |
| Приусадебные участки | -/- | -/- | -/- | -/- |
| Прочие земли | 111 | 2,4 | 111 | 2,4 |
| Общая земельная площадь | 4581 | 100.0 | 4581 | 100.0 |

Таблица 2

Структура сельскохозяйственных угодий

|  |  |
| --- | --- |
| Вид угодий | Годы |
|  | 2002 | 2003 |
|  | площадь,га | в % к итогу | площадь,га | В % итогу |
| Пашня | 1162 | 90,0 | 1162 | 90,0 |
| Сенокосы | 65 | 5,0 | 65 | 5,0 |
| Пастбища | 64 | 5,0 | 64 | 5,0 |
| Залежь | -/- | -/- | -/- | -/- |
| Итого с. - х. угодий | 1291 | 100 | 1291 | 100 |

Выводы: структура земельных фондов и сельскохозяйственных угодий говорит о четкой растениеводческой специализации хозяйства и стабильности структуры земельных фондов и с/х угодий.

 Таблица 3

Исходные данные для расчета эффективности использования

сельскохозяйственных угодий

|  |  |
| --- | --- |
| Показатели | Годы |
|  | 2002 | 2003 |
| Площадь сельскохозяйственных угодий, га | 1291 | 1291 |
| Стоимость валовой продукции с.х. в сопоставимых ценах 1994 года, тыс. руб. | -/- | -/- |
| в т.ч. - растениеводство | -/- | -/- |
|  - животноводство | -/- | -/- |
| Денежная выручка от реализации продукции, тыс. руб. | 1644 | 1691 |
| Валовой доход, тыс. руб. | -/- | -/- |
| Прибыль (+), убыток (- ), тыс. руб. | -350 | -338 |

Таблица 4

Экономическая эффективность использования сельскохозяйственных

угодий

|  |  |
| --- | --- |
| Показатели | Годы |
|  | 2002 | 2003 |
| Производство на 100 га с. - х. угодий, тыс. руб.: | -/- | -/- |
| - валовой продукции сельского хозяйства | -/- | -/- |
| в т. ч. - растениеводства - животноводства | -/- | -/- |
| - денежной выручки | 127,3 | 131,0 |
| - валового дохода | -/- | -/- |
| - прибыли (+), убытка (-) | 27,11 | 26,2 |

Выводы: Денежная выручка в расчете на 100 га с/х угодий в 2003 г. возросла на 2,9 %, а убытки в расчете на 100 га с/х угодий сократились на 3,4 %, анализ вышеуказанной динамики показателей эффективности использования с/х угодий позволяет сделать вывод о том, что несмотря на тяжелое положение с/х производителей в хозяйстве «Дружба» удалось добиться снижения убытков и увеличения денежной выручки в расчете на 100 га с/х угодий.

 **Трудовые ресурсы и производительность труда в сельском**

**хозяйстве**

Таблица 5

Исходные данные для расчета стоимостных показателей

производительности труда

|  |  |
| --- | --- |
| Показатели | Годы |
|  | 2002 | 2003 |
| Стоимость товарной продукции с.х. (денежная выручка), тыс. руб. | 1644 | 1691 |
| Валовой доход , тыс. руб. | -/- | -/- |
| Среднегодовая численность работников, занятых в с.- х. производстве, чел. | 58 | 56 |
| Прямые затраты труда в с. х., тыс. чел. - ч. | 71 | 71 |
| Средства на оплату труда работников, занятых в с.- х. производстве, тыс. руб. | 1176 | 1322 |

Таблица 6

Стоимостные показатели производительности труда

|  |  |
| --- | --- |
| Показатели | Годы |
|  | 2002 | 2003 |
| Получено денежной выручки, руб.: на 1- го среднегодового работника, занятого в с. - х. производстве | 28,3 | 30,2 |
| на 1 чел - ч.  | 23,0 | 23,8 |
|  Получено валового дохода, руб.: на 1 -го среднегодового работника, занятого в с. -х. производстве | -/- | -/- |
|  на 1 чел. -ч. | -/- | -/- |
| Оплата труда, руб. 1 среднегодового работника, занятого в с. - х. производстве | 20276 | 23607 |
|  1 чел. - ч. | 16,56 | 18,62 |
| Доля оплаты труда в валовом доходе, % | -/- | -/- |

Выводы: Данные представленные в таблицах 4 и 5 позволяет судить об увеличении производительности труда в хозяйстве «Дружба». Так например прямые затраты труда в 2003 г. с/х неизменились, по сравнению с 2002 г., а валовой доход в расчете на 1 чел-ч. увеличился на 3,5 % соответственно. В сложившейся ситуации возросла оплата труда работников, занятых в с/х производстве (на 12,4 % в 2003 г. по сравнению с 2002 г.). Также возросла оплата труда в в расчете на 1чел-час на 12,4 % в 2003 г. по сравнению с 2002г. Предприятию удалось в сложившихся экономических условиях увеличить оплату труда собственных работников и повысить производительность труда.

**Производственные фонды сельского хозяйства**

Все функционирующие в процессе хозяйственной деятельности материальные средства, выраженные в стоимостной форме, образуют производственные фонды предприятий, которые, в свою очередь, подразделяются на основные и оборотные средства.

 **Основные средства** обслуживают производство в течение многих производственных циклов, сохраняют при этом свою вещественную и натуральную форму и переносят свою стоимость на стоимость производимой продукции по частям, по мере изнашивания через амортизационные отчисления.

В зависимости *от функциональной роли в процессе производства* в составе основных средств выделяют две группы - **непроизводственные** и **производственные.**

 Непроизводственные основные средства не связаны непосредственно с производством продукции, а используются в сфере потребления, это основные средства жилищно-коммунального хозяйства, культурно-бытового назначения, здания и сооружения здравоохранения и др.

 К производственным основным средствам относятся те, которые непосредственно участвуют в процессе производства той или иной продукции.

 В зависимости от того,*в какой сфере работы предприятия они используются*, производственные основные средства делятся на **фонды сельскохозяйственного** и **несельскохозяйственного назначения**.

 В зависимости *от назначения в процессе сельскохозяйственного производства*, т.е. по технологическому признаку, в составе производственных основных средств сельскохозяйственного назначения выделяют 10 укрупненных групп, рассмотрению которых будет посвящено задание 1.

 К **оборотные средствам** сельского хозяйства относят ту часть средств производства, которая целиком потребляется в каждом производственном цикле, изменяет свою натурально-вещественную форму и полностью переносит свою стоимость на себестоимость производимой продукции.

Задание 1. Определить структуру основных средств.

 Соотношение между различными группами основных производственных фондов, удельный вес каждой группы в общей стоимости характеризуют видовую структуру фондов. Видовая структура отражает специфику рассматриваемого района, области или конкретного хозяйства в зависимости от их специализации.

 Состав и структура основных производственных фондов могут рассматриваться в виде соотношения пассивной и активной частей. Под пассивной понимаются те составляющие основные средства, которые не оказывают существенного значения на процесс производства. Активная часть - те составляющие основных средств, которые являются исполнителями производственного процесса. Так, в частности, в сельском хозяйстве к пассивным относится здания, сооружения, а к активным - рабочие машины и оборудование.

Таблица 7

Структура основных фондов предприятия на конец 2003 года

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Виды основных средств | Всего, тыс. руб. | В % к итогу |
| Земельные участки и объекты природопользования | -/- | -/- |
| Здания | 9651 | 84,2 |
| Сооружения | 405 | 3,5 |
| Машины и оборудование | 418 | 3,6 |
| Транспортные средства | 83 | 0,74 |
| Производственный и хозяйственный инвентарь | 87 | 0,76 |
| Рабочий скот | -/- | -/- |
| Продуктивный скот | 820 | 7,2 |
| Многолетние насаждения | -/- | -/- |
| Другие виды основных средств | -/- | -/- |
| Итого: | 11464 | 100,0 |
| в т.ч. производственные | -/- | -/- |
|  непроизводственные | -/- | -/- |

Выводы: В структуре основных производственных фондов большую часть (84,2%) занимают здания.

Задание 2. Определить обеспеченность основными производственными

фондами и оборотными средствами, эффективность их использования.

Для характеристики основных фондов применяются показатели обеспеченности основными производственными фондами и оборотными средствами, и показатели использования производственных фондов

Показателями характеризующими обеспеченность района основными фондами являются фондообеспеченность и фондовооруженность.

Фондообеспеченность определяется отношением стоимости основных производственных или совокупных фондов (средств) к площади с. - х. угодий или пашни ( в расчете на 100 га ).

Совокупные фонды представляют собой сумму основных производственных фондов (средств) с. - х., оборотных средств и средств обращения предприятия.

Фондовооруженность труда - отношение стоимости основных производственных или совокупных фондов (средств) к среднегодовой численности работников, занятых в с. - х. производстве.

К показателям эффективности использования имеющихся в распоряжении предприятия средств относятся: фондоотдача, фондоёмкость, норма прибыли, коэффициент оборачиваемости оборотных средств и продолжительность одного оборота.

Фондоотдача определяется выходом валовой продукции, валового дохода на 100 рублей основных производственных фондов (средств).

Фондоемкость - отношение стоимости основных производственных фондов (средств) к денежной выручке ( в расчете на 100 руб. ).

Норма прибыли - отношение прибыли к сумме основных производственных и оборотных средств.

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств - отношение суммы выручки от реализации продукции к среднегодовой стоимости оборотных средств.

Продолжительность одного оборота определяется делением числа дней в году (365) на коэффициент оборачиваемости.

Таблица 8

Исходные данные для расчета показателей обеспеченности и использования

основных и оборотных средств

|  |  |
| --- | --- |
| Показатели | Годы |
|  | 2002 | 2003 |
| Производственные основные средства с. х., тыс. руб. | 10597 | 11465 |
| Среднегодовая стоимость оборотных средств и средств обращения, тыс. руб. | 1783 | 1920 |
| Всего сельхозугодий, га. | 1291 | 1291 |
|  в т.ч. пашня | 1162 | 1162 |
| Валовая продукция с.х. в сопоставимых ценах 1994 года, тыс. руб. | -/- | -/- |
| Среднегодовая численность работников, занятых в с.-х. производстве, чел. | 58 | 56 |
| Выручка от реализации продукции, тыс. руб. | 1164 | 1691 |
| Прибыль от реализации, тыс. руб. | -350 | -338 |
| Валовой доход, тыс. руб. | -/- | -/- |

Таблица 9

Показатели обеспеченности основными производственными фондами и

оборотными средствами

|  |  |
| --- | --- |
| Показатели | Годы |
|  | 2002 | 2003 |
| Фондообеспеченность, тыс. руб. : |  |  |
|  приходится основных производственных фондов с.х. |  |  |
| на 100 га сельхозугодий | 820,8 | 888,1 |
| на 100 га пашни | 911,96 | 986,7 |
| Фондовооруженность труда основными производственными фондами, тыс. руб. | 182,7 | 204,7 |
| Приходится оборотных средств на 1 руб. основных производственных фондов, руб.  | 0,17 | 0,17 |

Таблица 10

Показатели использования производственных фондов

|  |  |
| --- | --- |
| Показатели | Годы |
|  | 2002 | 2003 |
| Фондоотдача, руб.: по денежной выручке | 10,98 | 14,75 |
|  по валовому доходу | -/- | -/- |
| Фондоемкость, руб. | 910,4 | 678,0 |
| Норма прибыли , % | -3,3 | -2,9 |
| Коэффициент оборачиваемости оборотных средств | 0,65 | 0,88 |
| Продолжительность одного оборота, дн. | 561,5 | 414,8 |

Выводы: Фондоотдача в 2003 г. увеличилась на 34,3 % по сравнению с 2002 г., соответственно снизилась фондоемкость, увеличился коэффициент оборачиваемости оборотных средств и снизилась продолжительность одного периода. На основании вышесказанного можно сделать вывод о том, что продукция предприятия пользуется устойчивым спросом на рынке.

**Уровень электрификации производства и обеспеченность**

**энергетическими мощностями сельскохозяйственного предприятия**

Для характеристики энергоресурсов и обеспеченности ими предприятия или рассматриваемого района используется система показателей.

1 группа показателей характеризует ***обеспеченность хозяйства энергетическими мощностями :***

**Энергообеспеченность** - энергетические мощности в л.с. или в кВт в расчёте на 1 га или на 100 га сельскохозяйственных угодий или пашни.

**Энерговооруженность** - - энергетические мощности в л.с. или в кВт в расчёте на 1 среднегодового работника, занятого в сельскохозяйственном производстве.

Для перевода энергетических мощностей, измеряемых л.с. в кВт применяется коэффициент 1 л.с. = 0.736 кВт.

2 группа показателей характеризует ***уровень электрификации*** производства:

**Электрообеспеченность** - электроэнергия, потребленная на производственные нужды, в расчете на 100 га сельскохозяйственных угодий, пашни или посевной площади.

**Электровооруженность** - электроэнергия, потребленная на производственные нужды, в расчете на 1 среднегодового работника, занятого в сельскохозяйственном производстве.

**Электроемкость производства** - электроэнергия, потребленная на производственные нужды, в расчете на 100 рублей денежной выручки. Этот показатель может определяться как в кВт⋅ ч так и в рублях. Для расчета электроемкости производства, выраженной в рублях, берутся производственные затраты на электроэнергию, в расчете на 100 рублей денежной выручки.

**Удельный вес затрат на оплату электроэнергии** в общей сумме производственных затрат (%).

Таблица 11

Потребление электроэнергии в сельскохозяйственном предприятии

|  |  |
| --- | --- |
|  | Годы |
| Показатели | 2002 | 2003 |
|  | количествокВт⋅ ч | в % к итогу | количествокВт⋅ ч | в % к итогу |
| Потреблено электроэнергии: |  |  |  |  |
| - на производственные нужды | 147 | 88,6 | 159 | 90,3 |
| - на прочие нужды | 19 | 11,4 | 17 | 9,4 |
| Итого потреблено электроэнергии | 166 | 100,0 | 176 | 100,0 |

Таблица 12

Исходные данные для определения уровня электрификации производства

 и обеспеченности энергетическими мощностями.

|  |  |
| --- | --- |
| Показатели | Годы |
|  | 2002 | 2003 |
| Потреблено электроэнергии на производственные нужды, тыс. кВт⋅ ч | 147 | 159 |
| Производственные затраты всего, тыс. руб. | 3180 | 4031 |
|  в том числе на электроэнергию | 155 | 189 |
| Энергетические мощности, л.с. | 2995 | 2945 |
|  кВт | 2204,3 | 2167,5 |
| Площадь пашни, га | 1162 | 1162 |
| Среднегодовая численность работников, занятых в с.х. производстве, чел. | 58 | 56 |
| Затраты труда в основном производстве, тыс. чел - ч. | 71 | 71 |
| Денежная выручка, тыс. руб. | 1164 | 1691 |

Таблица 13

Уровень электрификации производства

|  |  |
| --- | --- |
| Показатели | Годы |
|  | 2002 | 2003 |
| Электрообеспеченность на 100 га пашни, кВт ч | 12650 | 13680 |
| Электровооруженность труда, кВт⋅ ч на 1среднегодового работника, занятого в с. - х. производстве | 2530 | 2840 |
|  на 1 чел. - ч. | 2,07 | 2,24 |
| Электроемкость производства на 100 руб. денежной выручки, кВт ч | 12,63 | 9,4 |
| Электроемкость производства на 100 руб. денежной выручки, руб. | 13,3 | 11,2 |
| Удельный вес затрат на оплату электроэнергии в общей сумме производственных затрат, % | 4,9 | 4,7 |
| Цена приобретения 1 кВт ч., руб. | 1,05 | 1,19 |

Таблица 14

Обеспеченность энергетическими мощностями

|  |  |
| --- | --- |
| Показатели | Годы |
|  | 2002 | 2003 |
|  Энерговооруженность 1 среднегодового работника, занятого в с.- х. производстве,  л.с.  | 51,6 | 52,6 |
|  кВт | 38,0 | 38,7 |
| Энергообеспеченность на 100 га пашни,  л.с. | 257,7 | 253,4 |
|  кВт | 189,7 | 186,5 |

Примечание. 1 л.с. = 0.736 кВт

В 2003 г. произошло увеличение цены приобретения электроэнергии по сравнению с 2002 г. на 13,3 %. Однако увеличение выручки от реализации продукции вызвало некоторое снижение удельного веса затрат на электроэнергию в общей сумме производственных затрат с 4,9 % в 2002 г. до 4,7 % в 2003 г. Соответственно выросли показатели электровооруженности и электрообеспеченности, а показатели электроемкости производства снизились.

**2.5.Экономическая эффективность сельскохозяйственного производства**

 Таблица 15

Исходные данные для определения экономической эффективности

сельскохозяйственного производства

|  |  |
| --- | --- |
| Показатели | Годы |
|  | 2002 | 2003 |
| Площадь сельскохозяйственных угодий, га | 1162 | 1162 |
| Стоимость валовой продукции в сопоставимых ценах 1994 года, тыс. руб. | -/- | -/- |
| Валовой доход, тыс. руб. | -/- | -/- |
| Среднегодовая численность работников, занятых в с.-х. производстве, чел. | 58 | 56 |
| Материальные затраты на производство продукции, тыс. руб. | 1607 | 2177 |
| Денежная выручка от реализации продукции, тыс. руб. | 1164 | 1691 |
| Полная себестоимость реализованной продукции, тыс. руб. | 2252 | 2745 |
| Прибыль (+), убыток (-) от реализации продукции, тыс. руб. | -350 | -338 |

Таблица 15

Экономическая эффективность сельскохозяйственного производства.

|  |  |
| --- | --- |
| Показатели | Годы |
|  | 2002 | 2003 |
| Произведено на 100 га с.-х. угодий, тыс. руб.: |  |  |
| валовой продукции в сопоставимых ценах | -/- | -/- |
| валового дохода | -/- | -/- |
| прибыли от реализации (+), убытка (-) | -29,1 | -30,1 |
|  Произведено на 1 среднегодового работника, тыс. руб.: | -/- | -/- |
| валовой продукции в сопоставимых ценах | -/- | -/- |
| валового дохода | -/- | -/- |
| прибыли от реализации (+), убытка (-) | -5,83 | -6,25 |
| Уровень рентабельности, % | -15 | -12,8 |

Несмотря на тяжелое положение в сельскохозяйственном производстве страны хозяйству «Дружба» удалось сохранить производство и снизить уровень убыточности, прежде всего за счет изыскания внутренних резервов.

**Сущность издержек производства и себестоимости продукции.**

 Каждая производственная единица (предприятие) любого общества стремится к получению возможно большего дохода от своей деятельности. Любое предприятие старается не только продать свой товар по выгодной высокой цене, но и сократить свои затраты на производство и реализацию продукции. Если первый источник увеличения доходов предприятия во многом зависит от внешних условий деятельности предприятия, то второй - практически исключительно от самого предприятия, точнее, от степени эффективности организации процесса производства и последующей реализации произведенных товаров.

 И*здержки производства* и *издержки обращения*. Под издержками производства понимаются затраты на зарплату, сырье и материалы, сюда же входят амортизация средств труда и т.д. Издержки производства представляют собой расходы на производство, которые должны понести организаторы предприятия с целью создания товаров и последующего получения прибыли. В стоимости единицы товара, издержки производства составляют одну из двух ее частей. Издержки производства меньше стоимости товара на величину прибыли.

 Категория издержки обращения связана с процессом реализации товаров. Дополнительными издержками обращения являются издержки на упаковку, сортировку, транспортировку и хранение товаров. Этот вид издержек обращения близок к издержкам производства и, входя в стоимость товара, увеличивает последнюю. Дополнительные издержки возмещаются после продажи товаров из полученной суммы выручки. Чистые издержки обращения - издержки на торговлю (зарплата продавцов и т.д.), маркетинг (изучение потребительского спроса), рекламу, затраты на оплату персонала штаб-квартиры и т.д. Чистые издержки не увеличивают стоимости товаров, а возмещаются после продажи из прибыли, созданной в процессе производства товаров.

 .

 В центре классификации издержек - взаимосвязь между объемом производства и издержками, ценой на данный вид товаров. Издержки делятся на не зависящие и зависящие от объема производимой продукции.

 **Постоянные издержки** не зависят от величины производства, существют и при нулевом объеме производства. Это предшествующие обязательства предприятия (проценты по займам и др.), налоги, амортизационные отчисления, оплата охраны, арендная плата, расходы на обслуживание оборудования при нулевом объеме производства, зарплата управленческого персонала и т.д. **Переменные издержки** зависят от количества производимой продукции, складываются из затрат на сырье, материалы, зарплату рабочим и т.д. Сумма постоянных и переменных издержек образует **валовые издержки** - сумму денежных расходов на производство определенного вида продукции. Для измерения издержек на производство единицы продукции используются категории средних, средних постоянных и средних переменных издержек. **Средние издержки** равны частному от деления валовых издержек на количество произведенной продукции. **Средние постоянные издержки** определяются делением постоянных издержек на количество произведенной продукции. **Средние переменные издержки** образуются делением переменных издержек на количество произведенной продукции.

 Для достижения максимальной прибыли нужно определить необходимый размер выпуска продукции. Инструментом экономического анализа служит категория предельных издержек. **Предельные издержки** представляют собой дополнительные издержки на производство каждой дополнительной единицы продукции по сравнению с данным объемом выпуска. Они рассчитываются вычитанием соседних значений валовых издержек.

 Широко используется категория **себестоимость**, представляющая собой суммарные затраты на производство и реализацию продукции. Теоретически в себестоимость должны входить нормативные производственные затраты, но на практике к ней относят сверхнормативный расход сырья, материалов и т.д. Себестоимость определяют на основе сложения экономических элементов (однородных по экономическому назначению затрат) или путем суммирования статей калькуляции, характеризующих непосредственные направления тех или иных расходов. Для калькулирования себестоимости, применяется классификация прямых и косвенных затрат (расходов). **Прямые затраты** - это затраты, непосредственно связанные с созданием единицы товара. **Косвенные затраты** необходимы для общего осуществления производственного процесса данного вида продукции на предприятии. Общий подход не исключает различий по конкретной классификации некоторых статей.

 В западных странах используется вышеописанное деление затрат (издержек) на постоянные и переменные, причем прямые и часть косвенных затрат относятся к переменным, а оставшаяся часть косвенных затрат (не зависящих от объема производства) - к постоянным. нередко первая из вышеуказанных частей косвенных затрат выделяется в отдельную группу - **частично переменные затраты**, поскольку эти затраты изменяются по своей величине не в прямо пропорциональной зависимости от изменения объема производимой продукции. Деление затрат на прямые и переменные позволяет получить показатель - **добавленную стоимость**, определяемую вычитанием из общего дохода (выручки) предприятия переменных затрат. Добавленная стоимость состоит, таким образом, из постоянных затрат и чистой прибыли. этот показатель позволяет оценить общую эффективность производста и реализации вне зависимости от прямо зависящих от величины объема производства переменных расходов.

В России деление затрат на **условно-постоянные** и **условно-переменные**, рассчитываемые по экономическим элементам, применяется при расчете экономии от влияния технико-экономических факторов. Подобные расчеты выполняются для определения будущей плановой себестоимости продукции на основе имеющейся фактической себестоимости. Такого рода расчеты не всегда целесообразны, поскольку позволяют всего лишь определить увеличение затрат в случае, если бы условно-постоянные расходы возрастали прямо пропорционально росту объема производимой продукции (практически невозможная ситуация).

 В реальной производственной деятельности необходимо учитывать не только фактические денежные издержки, но и **альтернативные издержки**.

МЕТОДЫ СНИЖЕНИЯ ИЗДЕРЖЕК.

 Несомненно, каждый производитель должен стремиться к сокращению издержек производства, снижению себестоимости продукции. При стабильной цене на реализуемую продукцию и прочих равных условиях, сокращение издержек приводит к росту прибыли, приходящейся на единицу продукции.

 Для снижения издержек необходимо приспособление системы к ежедневным колебаниям спроса путем непрерывного регулирования номенклатуры и объема производимой продукции, обеспечение высококачественными комплектующими деталями, нужен рост заинтересованности, активности работников. Главные принципы системы “точно вовремя” - автономизация и гибкое использование персонала. Этот метод требует производства необходимого типа продукции в необходимое время и в необходимом количестве. Автономизация означает самостоятельность контроля за браком. Невозможно поступление дефектных изделий на дальнейшую обработку. Под гибким использованием персонала подразумеваются колебания количества рабочих из-за происходящего время от времени изменения спроса на продукцию, а также поощрение творчества и воплощения идей.

**Принципы ценообразования и прогнозирование цен.**

 Как устанавливают цены? Исторически сложилось, что цены устанавливали покупатели и продавцы в ходе переговоров друг с другом. Продавцы обычно запрашивали цену выше той, что надеялись получить, а покупатели - ниже той, что рассчитывали заплатить. Поторговавшись, они в конце концов сходились на взаимоприемлемой цене.

Установление единой цены для всех покупателей - идея сравнительно новая. Распространение она получила только с возникновением в конце XIX в. крупных предприятий розничной торговли.

Исторически цена всегда была основным фактором, определяющим выбор покупателя. Это положение до сих пор справедливо в бедных странах. Однако в последние десятилетия на покупательском выборе относительно сильнее стали сказываться неценовые факторы,

Фирмы подходят к проблемам ценообразования по-разному. В мелких цены часто устанавливаются высшим руководством. В крупных компаниях проблемами ценообразования обычно занимаются управляющие отделений и управляющие по товарным ассортиментам..

 Среди тех, чье влияние также сказывается на политике цен, управляющие службой сбыта, заведующие производством, управляющие службой финансов, бухгалтеры.

*Процедура установления фирмой исходной цены на товар.* Существует шесть этапов этой процедуры: постановке задач ценообразования, определение спроса, оценки издержек, анализа цен конкурентов, выбора метода ценообразования и установления окончательной цены. Одновременно мы рассмотрим проблемы снижения цен и ответных реакций фирмы на изменение цен конкурентами. Ценовая политика продавца зависит от типа рынка. Экономисты выделяют четыре типа рынков, каждый которых ставит свои проблемы в области ценообразования : рынок чистой конкуренции (состоит из множества продавцов и покупателей какого-либо схожего товарного продукта), рынок монополистической конкуренции состоит из множества покупателей и продавцов, совершающих сделки не по единой рыночной цене, а в широком диапазоне цен, олигополистический рынок состоит из небольшого числа продавцов, весьма чувствительных к политике ценообразования и маркетинговым стратегиям друг друга. Товары могут быть схожими (сталь, алюминий), а могут быть и несхожими (автомобили, компьютеры).

При чистой монополии на рынке всего один продавец. Это может быть государственная организация, частная регулируемая монополия или частная нерегулируемая монополия. В каждом отдельном случае ценообразование складывается по-разному. На рисунке представлена методика расчета цен, состоящая из шести этапов.

***Методика расчета исходной цены***

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Постановка задач ценообразо-вания |  | Определение спроса |  | Оценка издержек |  | Анализ цен и товаров конкурентов |  | Выбор методов ценообразования |  | Установление окончательной цены |

Стратегия ценообразования в основном определяется предварительно принятыми решениями относительно позиционирования на рынке.

Любая цена, назначенная фирмой, так или иначе скажется на уровне спроса на товар. В обычной ситуации спрос и цена находятся в обратно пропорциональной зависимости, т.е. чем выше цена, тем ниже спрос.

Высокая

Цена Ц3

 Ц2  **Цена**

 Ц2

Ц1

 Ц1

Низкая

Малое К2 К1 БольшоеК1 К2

А. Для большинства товаров Б. Для престижных товаров.

. Однако в случаях с престижными товарами кривая спроса иногда имеет положительный наклон типа представленного на рисунке б.

Чтобы выжить, попавшие в трудное положение фирмы прибегают к обширным программам ценовых уступок. До тех пор пока сниженные цены покрывают издержки, эти фирмы могут еще некоторое время продолжать коммерческую деятельность.

Многие фирмы выбирают такую цену, которая обеспечит максимальное поступление текущей прибыли и наличности и максимальное возмещение затрат. Во всех подобных случаях текущие финансовые показатели для фирмы важнее долговременных.

Другие фирмы верят, что компания, которой принадлежит самая большая доля рынка, будет иметь самые низкие издержки и самые высокие долговременные прибыли. Добиваясь лидерства по показателям доли рынка, они идут на максимально возможное снижение цен.

Спрос как правило, определяет максимальную цену, которую фирма может запросить за свой товар. Ну а минимальная цена определяется издержками фирмы. Компания стремится назначить на товар такую цену, чтобы она полностью покрывала все издержки по его производству, распределению и сбыту, включая справедливую норму прибыли за приложенные усилия и риск.

Издержки фирмы бывают двух видов - постоянные и переменные.

 Постоянные издержки -это расходы , которые остаются неизменными.. Постоянные издержки присутствуют всегда, независимо от уровня производства.

Переменные издержки меняются в прямой зависимости от уровня производства.

Валовые издержки представляют собой сумму постоянных и переменных издержек при каждом конкретном уровне производства. Руководство стремится взимать за товар такую цену, которая как минимум покрывала бы все валовые издержки производства.

На установление фирмой среднего диапазона цен влияют цены конкурентов и их рыночные реакции.

.

Самый простой способ ценообразования заключается в начислении определенной наценки на себестоимость товара

Еще одним методом ценообразования на основе издержек является расчет с обеспечением целевой прибыли. Фирма стремится установить цену, которая обеспечит ей желаемый объем прибыли.

Назначая цену с учётом уровня текущих цен , фирма в основном отталкивается от цен конкурентов и меньше внимания обращает на показатели собственных издержек или спроса.

Конкурентное ценообразование применяется и в случаях борьбы фирм за подряды в ходе торгов.

Цель всех предыдущих методик - сузить диапазон цен, в рамках которого и будет выбрана окончательная цена товара. Однако перед назначением окончательной цены фирма должна рассмотреть ряд дополнительных соображений.

Предполагаемую цену следует проверить на соответствие установкам практикуемой политики цен.

Помимо всего прочего, руководство должно учитывать реакцию на предполагаемую цену со стороны других участников рыночной деятельности.

Несмотря на повышение роли неценовых факторов в процессе современного маркетинга, цена остаётся важным показателем, особенно на рынках монополистической и олигополистической конкуренции.

**Литература**

1. Водянников В.Т. Экономика и организация сельской энергетики. – М.:МГАУ, 1998. – 211с.
2. Водянников В.Т. Экономическая оценка средств электрификации и автоматизации сельскохозяйственного производства и систем сельской энергетики. - М.:МГАУ, 1997. – 192с.
3. Коваленко Н.Я. Экономика сельского хозяйства. С основами аграрных рынков. Курс лекций. - М.: Ассоциация авторов и издателей, ТАНДЕМ: Издательство ЭКМОС, 1999. - 448 c.
4. Петренко И.Я., Чужинов П.И. Экономика сельскохозяйственного производства. – Алма-Ата.: Кайнар, 1992. – 560с.
5. Рекомендации по экономической оценке ущербов, наносимых сельскохозяйственному производству отказами электрооборудования. – М.: ВИЭСХ, 1987. – 33с.
6. Экономика агротехсервиса/ Учебное пособие - М. : Информагротех, 1994.-288 c.
7. Экономика сельскохозяйственного предприятия/ Д.Бауэр, Г.Н. Харламова и др. - Кострома: Изд - во Костромской Государственной сельскохозяйственной академии, 1996.- 156 c.
8. Экономикс. К.Макконнел, С.Брю, Москва, 1992.
9. Экономика и бизнес. Москва, 1993.
10. Ф. Котлер “Маркетинг.”
11. Е. Б. Яковлева “Микроэкономика.”