

Тема 2.8. «Статистика валовой, товарной и чистой продукции»

1. Валовая продукция и методы её подсчёта.
2. Товарная продукция.
3. Чистая продукция.
4. Статистика заготовок с./х.-продукции.



Валовая продукция – это совокупность всех видов продукции, которая была произведена на предприятии за определённый период (год).

Так как продукция по своему составу разнородна, то суммировать её в натуральном выражении нельзя, поэтому общий объём валовой продукции выражается в **денежной оценке**:

- в сопоставимых ценах** (для изучения динамики, расчёта производительности труда, выхода продукции на единицу земельной площади);

Виды продукции	Объём производства, ц	Сопоставимая цена 1 ц, руб.	Стоимость валовой продукции, руб.
Пшеница озимая: - зерно - солома			
Пшеница яровая: - зерно - солома			
и т.д.			
Итого В.П. растениеводства	х	х	
Молоко			
Прирост ж.м. КРС			
Прирост свиней			
и т.д.			
Итого В.П. животноводства	х	х	
Итого по хозяйству	х	х	

- в текущих ценах;**
 по себестоимости;
 по цене реализации.

В сельском хозяйстве **подсчёт валовой продукции** осуществляется двумя методами:

- **метод валового оборота** (имеет недостаток, так как включает повторный счёт, например: молоко, выпоенное телятам, поросёнкам, учитывается дважды – как собственно полученное молоко и как в приросте);
- **заводской метод** (исключает повторный счёт).

Валовая продукция в стоимостном или натуральном выражении может быть подсчитана прямым и косвенным методами:

Прямой метод подразумевает непосредственное взвешивание, обмер и подсчёт продукции.

Косвенный метод основан на использовании данных бухгалтерского учёта или специальных обследований (например: при учёте продукции в ЛПХ).

«2»

Товарная продукция – это часть валовой продукции, которая выходит за пределы с./х.-предприятия.

В товарную продукцию включают:

- ✓ реализацию в региональные и федеральные фонды (государству);
- ✓ реализацию на рынке;
- ✓ реализацию работникам предприятия в счёт расчётов по оплате труда

Для характеристики объёма товарной продукции рассчитывают:

- абсолютную величину реализации по различным каналам (ц, т);
- относительную величину – уровень товарности (%):

$$\text{Уровень товарности} = \frac{\text{Товарная продукция}}{\text{Произведённая продукция}} * 100\%$$

Например: произведено 150 т молока, а продано 135 т, тогда уровень товарности молока составит: $135/150 * 100\% = 90\%$

Вывод: В хозяйстве реализуется 90% молока, остальные 10% используются на внутрихозяйственные нужды.

Уровень товарности в условиях конкретного хозяйства может быть больше 100% за счёт:

реализации остатков
продукции прошлого года

реализации скота
основного стада

реализации через хозяйство
продукции ЛПХ граждан

Уровень товарности зависит от:

- ✓ специфики реализуемой продукции (уровень товарности больше у той продукции, которая меньше используется в хозяйстве, например: сах. свёкла)
- ✓ категории хозяйства и его специализации.
- ❖ Уровень товарности может быть рассчитан по отдельным видам продукции, по отраслям и предприятию в целом на основе натуральных или стоимостных показателей.

При этом, для расчёта уровня товарности в денежном выражении необходимо, чтобы числитель и знаменатель были рассчитаны в одинаковых ценах.

«3»

Стоимость валовой продукции можно представить в виде формулы:

$$C + V + m ,$$

где:

C – денежно-материальные затраты (себестоимость потребленных средств

производства)

V – оплата труда работников

m – прибавочный продукт (прибыль)

Чистая продукция (чистый доход) – это вновь созданная стоимость:

$$V + m$$

C + V - себестоимость произведённой продукции

Применительно к конкретному хозяйству чистую продукцию называют **валовым доходом.**

Различают чистый доход:

□ **созданный** = стоимость валовой продукции – себестоимость производства

□ **реализованный (прибыль)** = стоимость товарной (реализованной) продукции

«4»

Заготовки - это самостоятельная отрасль материального производства, которая формирует товарную продукцию.

Основную долю заготовок составляют государственные заготовки (закупка молока, мяса, зерна, картофеля, овощей и т.д.).

Учёт заготовленной продукции ведётся в натуральном и стоимостном выражении.

При реализации продукции большое значение имеет её качество, так как от него зависят размеры скидок и надбавок за продукцию. При этом реализуемая продукция должна соответствовать установленным стандартам качества.

Например: для нашей зоны влажность зерна должна составлять не более 17%, засорённость не более 1%, содержание примесей не более 2% и т.п.

В связи с этим различают:

- физический вес;
- зачётный вес.

Соотношение между физическим и зачётным весом характеризуется **коэффициентом качества:**

$$K_{\text{качества}} = \frac{q_{\text{зачётн.}}}{q_{\text{физич.}}}$$

Например: $K = 9805/9600 = 1,02$

Вывод: Зачетная масса больше физической на 2 % за счёт высокого качества продукции.

- ❖ При этом зачётный вес может быть больше физического, если продукция более высокого качества, по сравнению с установленным стандартом.

В этой связи можно рассчитать потери или выгоду предприятия за счёт качества реализуемой продукции.

Для этого необходимо произвести расчёт:

$$\frac{\text{Выручка}}{q_{\text{зачётн.}}} - \frac{\text{Выручка}}{q_{\text{физич.}}} = \text{потери (-), выгода (+) в расчёте на 1ц}$$

Качество реализуемой продукции показывается в квитанциях (товарно-транспортной накладной), где отражается физический и зачётный веса, надбавки или скидки, причитающаяся сумма к оплате в итоге.

Изменение качества продукции в динамике характеризуется **индексом качества**:

$$i = \frac{K_1}{K_0}, \quad \text{Например: } 1,02 / 0,98 = 1,04$$

Вывод: Качество увеличилось на 4%

где K_1 – коэффициент качества в отчётном периоде
 K_0 – коэффициент качества в базисном периоде

Обобщённую характеристику объёма заготовок с./х.-продукции можно получить только в стоимостном выражении – в ценах реализации:

$$\frac{\text{Средняя цена реализации}}{\text{(руб./ц)}} = \frac{\text{Денежная выручка, тыс.руб.}}{\text{Объём реализованной продукции, ц}}$$

Изменение общего объёма заготовок в денежном выражении происходит за счёт изменения объёма реализации и цен.

Влияние этих двух факторов на объём реализации изучается с помощью индексов:

$$\frac{\sum p_1 q_1}{\sum p_0 q_0} = \frac{\sum p_0 q_1}{\sum p_0 q_0} * \frac{\sum p_1 q_1}{\sum p_0 q_1}$$

$\Delta p q = \Delta p \pm \Delta q$

общее	изменение	изменение
изменение	выручки за	выручки за
выручки	счёт объёма	счёт цен реали-
	реализации	зации