

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ ПЛОДООВОЩЕВОДСТВА И ВИНОГРАДАРСТВА

Примышев И. Н., аспирант Крымского государственного аграрного университета

С переходом экономики Украины на рыночные отношения и связанные с этим процессы формирования самостоятельности хозяйственной деятельности всех субъектов рынка, а также становление и развитие инфраструктуры рынка и его хозяйственного механизма определили поведение сельскохозяйственных производителей в качественно новых условиях хозяйствования, где наряду с отменой государственного заказа и регулирования цен на ресурсы и продукцию, все большее значение приобретает стимул максимально эффективного производства. Непременными условиями становятся переход к планированию производства товаров и услуг и формирование производственных программ, торгового ассортимента в расчете на хорошо изученные запросы различных групп потребителей, постоянное поддержание высокого технологического, эстетического уровня и качества вырабатываемой продукции. Хозяйственная деятельность аграриев на современной этапе заключается в проведении социально-активной производственно-сбытовой деятельности.

Такие изменения требуют иного отношения к результатам хозяйствования, которые являются основой для определения эффективности производства-реализации. В последнее время отличается тенденция разноуровневого подхода к оценке эффекта производства. Дилемма состоит в том, что каждый субъект рынка, действуя на свой страх и риск, с одной стороны, стремится получить максимальную прибыль от вложенных средств, с другой стороны, многообразие видов деятельности, рыночная среда, вынуждают его учитывать и другие факторы, оказывающие влияние на результаты деятельности.

В соответствии с этим выделяют такие виды эффективности:

1. Технологическая (результаты связанные с совершенствованием технологий).
2. Экономическая (выделилась отдельная отрасль – эргономика).
3. Социально-экономическая:
  - а) удовлетворение потребностей населения;
  - б) условия труда работающих;
  - в) соответствие производственных отношений к уровню производительных сил.

Нас больше всего интересуют два последних вида эффективности, так как технологическая эффективность – предмет исследования агрономических служб (в сельском хозяйстве). По нашему мнению, все большее значение приобретает социально-экономическая эффективность, так как она разрешает большинство вопросов на пути развития эффективного производства-реализации. Ведь, любое производство не может развиваться само по себе, оно неизбежно затрагивает социальные стороны процесса. К ним можно отнести степень удовлетворения потребностей в продукции. С этой целью определяют уровень удовлетворения сельскохозяйственным производством потребностей населения:

$$U = \frac{\varepsilon_{pc} \times q_H \times H}{\sum Q_{brc} - \sum Q_{bnp}}, \quad (1)$$

где  $U$  – уровень удовлетворения потребностей, %;

$\varepsilon_{pc}$  – сопоставимая цена продукта;

$q_H$  – норма потребления продукции, кг/год;

$H$  – численность населения;

$\sum Q_{brc}$  – валовое производство продукции в сопоставимых ценах;

$\sum Q_{bnp}$  – стоимость валовой продукции внутреннего потребления.

Определение суммарных объемов валовой продукции в современных условиях затруднено тем, что сейчас существуют альтернативные формы хозяйствования на основе частной собственности. В валовом продукте плодоовощеводства и виноградарства велика доля исторически сложившихся личных подсобных хозяйств. Фермерство в некоторых отраслях сельского хозяйства тоже имеет определенный вес, хотя производство многолетних и овощей –

не являются для этой формы агропроизводства приоритетным направлением. Если фермерские хозяйства обязаны вести статистическую отчетность, то объемы производства в личных подсобных хозяйствах населения (ЛПХ) могут быть определены приблизительно с достаточной степенью достоверности только на основе выборочного метода, что и делается органами государственной статистики. Достаточно диверсифицированные производства в отраслях плодоовощеводства и виноградарства (до 30 ассортиментных единиц) делают такой учет еще более неточным.

Хозяйства общественного сектора представляют наиболее полную информацию. В настоящий момент сравнительной мерой эффективности форм хозяйствования может служить коэффициент товарности производства:

$$K_T = \frac{Q_e}{Q_n}, \quad (2)$$

где  $K_T$  – коэффициент товарности;

$Q_e$  – вывоз продукции на реализацию;

$Q_n$  – произведено продукции.

Таким образом, разница между знаменателем и числителем составляет величину внутреннего потребления продукции (см. формулу 1).

В многономенклатурных производствах возможно использование в качестве соизмерителя сопоставимых цен.

В принципе, коэффициент товарности производства остается единственным показателем, характеризующим социально-экономическую эффективность сельского хозяйства в разных формах деятельности. Так в ЛПХ и фермерских хозяйствах производство фруктов, овощей и винограда имеет уровень товарности не более 30%. Вообще, считают что современному фермерству в рамках экономики Украины присуща вне рыночность – большинство продукции не является товаром, а предназначено для личного потребления, что, в принципе, соответствует идее самообеспечения регионов продуктами питания. Выращивание культур в ЛПХ традиционно поддерживает такую доктрину.

Таким образом, крайне затруднено исследование эффективности производства плодово-овощной продукции и винограда по субъектам рынка производителей. Мелкие формы агробизнеса (ЛПХ и фермеры) не ведут учета трудо-, энерго-, материалозатрат. В связи с этим они имеют достаточно сильные конкурентные преимущества перед хозяйствами общественного сектора. Этот разрыв усугубляется действием двоякого характера: во-первых, как правило, очевидные сбытовые преимущества такой продукции (качество, место, время реализации, сервис), во-вторых, заниженная оценка собственных трудозатрат в эпоху увеличения безработицы, падения уровня благосостояния – позволяет реализовать продукцию ниже ее реальной стоимости, нарушая тем самым действие закона стоимости.

Часть прибавочного продукта, создаваемого в хозяйствах общественного сектора распределяется на нужды общественности в виде различного рода выплат, установленных законодательно. Кроме того, действует ряд ограничений (минимальная заработная плата, фонд потребления и т.д.) как форма косвенного государственного вмешательства в рыночную экономику. Мелкие же формы агробизнеса находятся вне действия этих законов, единственным регулятором является рынок, спрос и предложение.

На наш взгляд, такое положение изменится: рыночная среда вынуждает оценивать вложенные ресурсы на всех этапах воспроизводственного цикла.

В настоящее время показателями достигнутой технологической и экономической эффективности субъектов рынка служат урожайность и валовая продукция. Однако, учитывая, что эффективность – это сопоставление результата и затрат, дальнейшее исследование возможно только по хозяйствам общественного сектора.

Административно-командная экономика не предполагала использование ряда показателей, характеризующих развитие производства. Считалось, что в краткосрочном периоде (обычно календарный год) достаточно ограничиться определением эффективности текущих затрат. В этом случае обобщающим показателем служит уровень рентабельности. Для этого были разработаны и соответствующие формы отчетности, в которых отражалась производ-

ственная и полная себестоимость, цена реализации, прибыль (формы 20-сх., 21-заг.). Так, уровень рентабельности определяли по одному из трех вариантов:

$$N_p = \frac{m'}{c+v} \times 100 = \frac{\sum \Pi [C-(c+v)]}{\sum \Pi (c+v)} \times 100 = \frac{C-(c+v)}{c+v} \times 100, \quad (3)$$

где  $N_p$  – уровень рентабельности, %;

$m'$  – прибыль;

$\sum \Pi$  – объем реализованной продукции;

$C$  – средняя цена реализации 1 центнера продукции;

$c+v$  – себестоимость 1 центнера реализованной продукции.

Первые два варианта позволяли исчислить уровень рентабельности как в целом по хозяйству, так и о отдельным отраслям, культурам и одновременно анализировать главные факторы – себестоимость и реализационные цены.

Рентабельность означает доходность, прибыльность предприятия. Доходом является часть стоимости валовой продукции, оставшейся после возмещения затрат на ее производство. Текущие затраты можно сгруппировать по своему экономическому содержанию на амортизацию, материалы и заработную плату (с начислениями). В результате можно определить влияние элементов затрат на уровень рентабельности. В этом случае после промежуточных итераций формула модели рентабельности:

$$N_p = \frac{1}{AE + ZE + ME} - 1, \quad (4)$$

где  $N_p$  – уровень рентабельности, %;

$AE, ZE, ME$  – соответственно амортизация, зарплато-, материалоемкость продукции.

В странах с развитой рыночной экономикой принято использовать другой показатель эффективности текущих затрат:

$$N_{pn} = \frac{m'}{c+v+m} \times 100 = \frac{\sum \Pi [C-(c+v)]}{\sum \Pi (c+v+m)} \times 100 = \frac{C-(c+v)}{c+v+m} \times 100, \quad (5)$$

где  $N_{pn}$  – уровень рентабельности продаж, %;

$c+v+m$  – цена реализации 1 центнера продукции.

При рентабельном производстве ( $N_p, N_{pn} > 0$ ), между формулами (4) и (5) такое соотношение:

$$N_p > N_{pn} \quad (6)$$

При убыточном – знак меняется.

Причина этого – в сущности эффективности производственно-сбытовой деятельности – цена товара должна быть выше себестоимости:

$$c+v+m > c+v \quad (7)$$

В долгосрочном периоде эффективность вложенных затрат (обычно это основные фонды) определяли с помощью приведенных затрат. Процент отчислений на амортизацию определял срок использования основных фондов. В плодоводстве и виноградарстве он также определяет долю ремонтных насаждений в общей площади при условии простого воспроизводства.

Экономическая теория рассматривает два уровня развития эффективного производства. С позиции рыночной экономики важно знать эффективность вложения ресурсов, а не текущих затрат, так как величина последних лишь определяет скорость обращения ресурсов. В нашей стране ранее эта проблема лишь частично была затронута – для чего исчисляли уровень рентабельности по формуле:

$$N_{px} = \frac{\Pi}{\Phi_{oc.} + \Phi_{об.}}, \quad (8)$$

где  $N_{px}$  – уровень хозяйственной рентабельности, %,

$P$  – прибыль;

$\Phi_{ос}$ ,  $\Phi_{об}$  – соответственно основные и оборотные фонды.

Однако, основные фонды не включали денежную оценку земли, так как земля была монополизирована в государственную собственность. Затраты и оплату труда определяли по живому труду.

Реформируемая экономика уже сейчас привела к необходимости оценки ресурса-труда. Оценка земли хотя и базируется на данных о бонитете почвы, затруднена, в первую очередь, по причине отсутствия рыночной инфраструктуры, работающей с землей.

По нашему мнению, становление этих институтов может затянуться еще на десятилетия, поэтому предлагается использовать показатели эффективности, рассчитанные по текущим затратам в динамически взвешенной форме, с учетом элементов структуры, что является хорошей формой перехода от укоренившихся воззрений к рыночным.

Методика предполагает эффективное развитие в условиях экономического роста, при этом учитывается сбалансированность пропорций трудовых и материальных затрат и прибыли в цене и стоимости.

Для измерения качества деятельности предприятия использованы понятия:

– качество развития – динамический взвешенный норматив – набор показателей в зависимости от целей анализа, при характеристике наиболее эффективных пропорций и темпов роста;

– цены – стоимость, ее элементы, совокупность;

– изменение рыночной доли, соответствие роста доли пропорциям внутри структуры.

Такой подход дает возможность анализировать не только статическое состояние экономических процессов, но и регулировать динамический аспект деятельности.

Теория политэкономии результат деятельности выражает в виде:

$$W = c + v + m, \quad (9)$$

где  $c$  – перенесенная стоимость потребленных средств производства;

$v$  – необходимый продукт, стоимость созданного необходимым трудом (затраты живого труда);

$m$  – прибавочный продукт (прибыль, доход);

$c + v$  – издержки производства;

$v + m$  – вновь созданная стоимость.

Кроме того, определено эталонное соотношение роста показателей;

$$T_m > T_{(v+m)_i} > T_{(c+v+m)_i} > T_c > T_{(c+v)_i} > T_v > 100\%, \quad (10)$$

где  $T$  – темп роста показателей;

$i$  – порядковый номер динамического ряда, охватывающий отдельные виды деятельности, группы культур, культуры.

В этом случае темп роста определяется по формуле:

$$T_i = \frac{x_i}{x_{i-1}}, \quad (11)$$

где  $x_i$  – показатель  $i$ -го ряда;

$x_{i-1}$  – показатель предыдущего ряда.

По нашему мнению большое аналитическое значение имеет определение изменения прироста показателей, особенно в сопоставлении с изменениями соответствующих экономических характеристик – антагонистов. В этом случае предлагается использовать значение 1% прироста:

$$1\% = \frac{\Delta x_i}{\Delta k_i}, \quad (12)$$

где  $\Delta x_i$  – абсолютный прирост;

$\Delta k_i$  – темп прироста, %.

В результате – возможно рациональное конструирование стоимостной структуры результата.

Возможно использование методики без разложения суммарных затрат (себестоимости) на затраты живого и овеществленного труда – так как эта работа довольно трудоемка: требуется пересмотреть и перегруппировать все комплексные статьи учета затрат. И вообще, возможно из ряда (10) упустить показатели не требуемые для использования в целях исследования, потому как в полном объеме таких показателей – около 40.

В более упрощенном виде ряд (10) без дополнительных усилий может трансформироваться в виде:

$$T_{\Pi} > T_B > T_{\Pi\Pi} > T_{CIC} > T_{MЗ}, \quad (13)$$

где  $T_{\Pi}, T_B, T_{\Pi\Pi}, T_{CIC}, T_{MЗ}$  – темпы роста прибыли, выручки, товарной продукции, полной себестоимости, материальных затрат.

Однако, в данном случае упускается возможность регулирования и анализа динамики затрат живого труда и амортизации, как перенесенной стоимости основных средств. Тем более, что современная бухгалтерская отчетность дает возможность определять валовой доход, условно чистый доход. Поэтому, на наш взгляд, в первой части ряда (13), после темпа роста прибыли должен быть ранжирован темп роста валового дохода, отражающего вновь созданную стоимость, хотя в самом предприятии затраты на заработную плату ( $v$ ) не остаются, но работники должны следить за социальной справедливостью материального вознаграждения за труд. Темп роста перенесенной стоимости средств производства (включая амортизацию) меньше темпа роста товарной продукции (темп роста результата больше темпа роста затрат), но больше темпа роста издержек производства. В этом случае происходит опережающий рост фондовооруженности труда.

Дальнейшее определение фактической структуры экономического роста (развития) проводится на основе ранжирования фактических темпов роста по их абсолютной величине. Фактический ранг  $j$ -го показателя равен 1, если темп роста  $j$ -го показателя максимальный из всех рассчитанных темпов и так далее.

На заключительном этапе проводится оценка соответствия между нормативной и фактической структурами экономического роста выручки предприятия. В качестве меры сходства можно использовать коэффициент ранговой корреляции Спирмена (0-1):

$$S_{i(t)} = 1 - \frac{3 \sum \Delta Y_{ij}^2}{k(k^2 - 1)}, \quad j = 1, \dots, k, \quad \Delta Y_{ij} = P_j^n - P_j^f \quad (14)$$

где  $S_{i(t)}$  – коэффициент валовой корреляции Спирмена по  $t$ -ому предприятию в  $i$ -ом году;

$Y_{ij}$  – разность между нормативным и фактическим рангами  $j$ -го показателя в  $i$ -том динамическом ряду;

$k$  – количество показателей в структуре роста прибыли, выручки.

Чем выше значение  $S_{i(t)}$ , тем более пропорционально (с экономической точки зрения) развивается предприятие.

Проведенные дополнительные исследования потребления плодоовощной продукции и винограда в Симферопольском районе АРК в 1997 году с помощью анкетного опроса позволили определить размер выручки, тенденции ее изменения. Имея данные отчетности по хозяйствам общественного сектора, нетрудно определить перспективы развития рыночной доли этих предприятий.

Таким образом, приведенная методика комплексно решает задачу определения эффективности производства-реализации сельскохозяйственной продукции в динамике при сбалансированности структурных элементов и в увязке с платежеспособным спросом заказчиков и населения.