

НАПРЯМИ ТА ІНСТРУМЕНТИ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ВИРОБНИЦТВА ЗЕРНА

**БАКУМ М.М., АСПІРАНТ,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА**

Розглянуто теоретично-методичні аспекти щодо напрямів і використання інструментів управління ефективністю виробництва зерна та методологія їх використання в підприємствах різних рівнів потенційних можливостей виробництва та реалізації продукції.

The theoretical-methodological aspects of the directions and the tools of the management efficiency of grain production and the methodology of their use in enterprises of different levels of potential production and sales of products.

Постановка проблеми. Актуальність нашого дослідження зумовлена нестабільним та здебільшого низьким рівнем ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств. При цьому галузь рослинництва була й залишається єдиною сферою виробничої активності, яка дозволяє здійснювати сільськогосподарським підприємствам хоча б просте відтворення. Реструктуризація та реформування вітчизняного аграрного виробництва спричинили суттєві зрушення в його галузевій структурі. При цьому реставрація тваринницької галузі та досягнення агропромисловим виробництвом певної галузевої пропорційності потребує більш ніж суттєвих вкладень інвестиційних ресурсів в поєднанні з системною та цілісною державною підтримкою. Однак, внутрішні джерела цих ресурсів на мікрорівні можуть бути сформовані виключно за рахунок результативного функціонування інших галузей, передусім, рослинництва. Рівень же економічної ефективності виробництва рослинницької продукції і в тому числі зерна, як основної її складової, який досягнуто на сьогоднішній день, на жаль не дозволяє формувати фонди накопичення у обсягах достатніх для їх результативного реінвестування у власний бізнес підприємств. Отже, нагальним науково-практичним завданням на сьогоднішній день є розробка теоретично-методичних аспектів щодо напрямів та інструментів підвищення економічної ефективності діяльності підприємств–виробників зерна.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням підвищення управління ефективністю присвячено багато досліджень провідних вітчизняних та зарубіжних вчених економістів, зокрема, М. Армстронга, А. Барона, Й.С. Завадського, А.Г. Гончарука, Г.В. Осовської, О.О. Юшкевича, С.Хетфілда [1 - 5] та інших. В класичному розумінні управління ефективністю серед вчених не має принципових відмінностей і протиріч. Дискусії виникають при дослідженні методів та напрямів управління ефективністю стосовно окремих галузей, в тому числі рослинництва.

Формулювання цілей статті. Метою виконання дослідження є розгляд напрямів та інструментів управління ефективністю виробництва зерна в сільськогосподарських підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження.. Сучасне зернове виробництво функціонує в невизначених умовах, що зумовлює необхідність швидкого реагування управління внутрішнім середовищем. В діючих умовах господарювання потребує суттєвих змін змісту основних напрямів, інструментів і важелів впливу, а також розробки рекомендацій раціонального їх використання..

Розглянемо напрями і інструменти впливу на управління ефективністю виробництва зерна (рис. 1).

Управління ефективністю має полягати у впливі на витрати, або на результати, або у поєднанні цих впливів, що і становлять основні напрями впливу на виробництво зерна.

Одним з найважливіших інструментів впливу на витрати при виробництві зерна є інтенсифікація технологічних процесів на основі удосконалення господарського механізму, тобто ефективному використанню ресурсів і перспективних технологій виробництва зерна.

В сучасних умовах сільськогосподарського виробництва суттєвого зростання ефективності виробництва можна досягти за рахунок максимальної економії не тільки уречевленої, а і живої праці. Визначальним показником інтенсифікації на сучасному етапі стають темпи зростання кінцевих результатів в порівнянні з витратами, а не просто збільшення обсягів виробництва зерна.

Основою виробничого процесу та, відповідно, частиною об'єкту управління його ефективністю, є технологічний процес.

При цьому досконалість технологій є основою конкурентності продукції підприємства.

Інтенсивні технології включають: підвищення родючості ґрунту, науково-обґрунтоване розміщення культур у сівозміні за найкращими попередниками, використання районованих, перспективних сортів; оптимізацію внесення добрив з урахуванням потреб рослин на різних стадіях розвитку; інтегровану систему захисту рослин від шкідників, хвороб і бур'янів з використанням ефективних препаратів; своєчасне і якісне виконання всіх технологічних операцій з використанням високопродуктивної техніки.

Тобто інтенсивні технології передбачають високий рівень культури землеробства і в цілому організації виробництва. Якщо вимоги інтенсивних технологій не можуть забезпечуватись за якихось причин (наприклад, недостатня забезпеченість насінням, органічними, мінеральними добривами, окремою технікою та ін.), то не можна очікувати високої врожайності і відповідно окупності витрат.

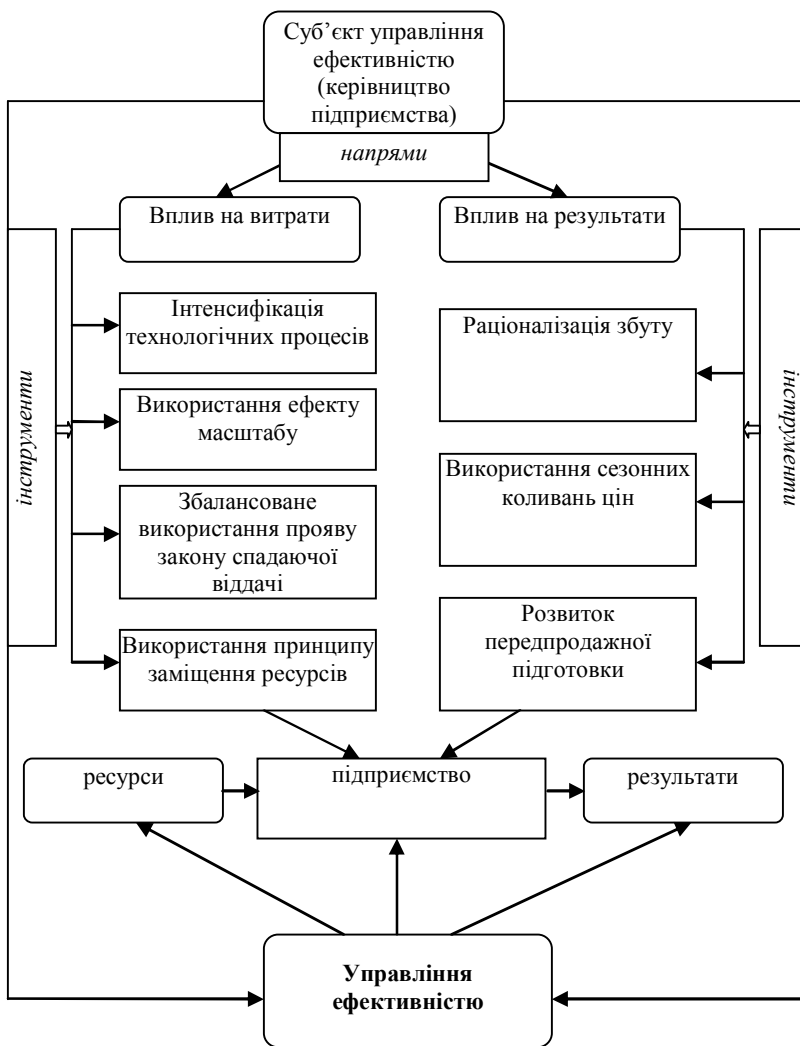


Рис.1. Напрями і інструменти управління ефективністю*

**розроблено автором*

Вартість виробництва продукції під впливом високоефективних технологій може дати більш високий результат

і зробити господарство конкурентоздатним. Сутність високоефективних технологій полягає не тільки у використанні засобів і техніки найкращих світових стандартів, але і науково-обґрунтованому нормуванні ресурсів, яке є системним та неперервним і базується на порівняльних перевагах галузі.

В аграрному виробництві головним ресурсом і засобом виробництва є земля сільськогосподарського призначення. Інші, тобто матеріальні, фінансові, трудові ресурси сприяють її відтворенню і отриманню продукції. Тому приріст доходу, зумовлений найкращими якість ресурсів.

Використання ефекту масштабу, як інструменту впливу на зменшення витрат виробництва, має як позитивний так і негативний результат. Так при збільшенні площі посіву зернових культур змінні затрати збільшуються пропорційно, а постійні залишаються незмінними до певного рівня. Також земельний фонд залишається незмінним, тобто настає момент, коли подальше збільшення посівних площ під зернові, при дотриманні сівозмін, стає неможливим. З іншої сторони недоцільним може бути збільшення масштабів виробництва, якщо воно приводить до погіршення матеріально-технічного забезпечення виробництва (перевантаження існуючої техніки, недостатня кількість високоякісного посівного матеріалу, добрив та інших складових).

Використання ресурсів в аграрному виробництві підпорядковано закону спадаючої віддачі. Тому інструментом впливу на витрати виробництва продукції зерна вважаємо збалансоване використання прояву цього закону. При цьому масштаб виробництва повинен відповідати такому рівню граничного доходу від кожного фактора, при якому досягається максимальний ефект. Сутність закону спадаючої віддачі полягає у тому, що по мірі зростання обсягів використання якого-небудь виробничого фактору (при фіксованих інших виробничих факторах) в підсумку досягається рівень, за яким додаткове використання цього фактора веде до зниження об'єму випуску продукції (наприклад, використання добрив до оптимального рівня приводить до збільшення урожайності, а перевищення оптимальних доз не забезпечує приросту врожаю, а часто навпаки урожайність зменшується і погіршується якість продукції).

Використання принципу заміщення обмежене рамками

граничної корисності ресурсів, тобто не можна повністю замінити використання одного на інший, але збільшувати дохід можливо за рахунок регулювання співвідношення граничної віддачі.

Таким чином, господарство може по різному здійснювати виробничий процес, використовуючи різні технології, різні варіанти організації виробництва, а кількість продукції, отриманої при однакових затратах ресурсів, може суттєво відрізнятись. Крім того, навіть високий валовий збір зерна не завжди забезпечує високий рівень відтворення капіталу, тобто отримання від реалізації вирощеної продукції коштів достатніх для покриття затрат, оновлення технічного забезпечення і створення умов для розширеного відтворення виробництва. Кількість отриманих коштів багато в чому визначається ефективністю збутової діяльності. Збутова діяльність залежить від: якості зернової продукції; об'єму пропозиції; ступеню конкуренції між виробниками на ринку зерна; кількістю і рівнем посередників збуту зерна; структури каналів реалізації зернової продукції.

Об'єм продукції та її якість багато в чому визначаються категорією господарства.

За останні майже двадцять років посівні площі зернових культур в усіх категоріях господарств України, незважаючи на деякі коливання в їх розмірах, залишились практично незмінними. Разом з тим слід відмітити структурні зрушення спричинені реформуванням аграрного сектора економіки. Площа сільськогосподарських угідь в господарствах населення, за цей період, зросла майже в десять разів. Разом з цим зниження матеріально-технічного забезпечення, культури землеробства призвело до зниження урожайності, а значить і якості зерна та валового збору в усіх категоріях господарств. Так урожайність зернових в усіх категоріях господарств України в 1990 р. становила – 35,1 ц /га. За всі роки незалежності України урожайність різною мірою знижувалась, і в 2007 р. становила лише 21,8 ц /га. Дещо в меншій мірі знижувалась урожайність у господарствах населення. Як наслідок, валовий збір зерна по Україні також знизився з 51009,0 тис. т у 1990 р. до 29294,9 тис. т у 2007 р., тобто на 42,56 % [6].

Не винятком із загальних тенденцій виробництва зерна в Україні є і Харківська область, яка займає провідне місце серед областей – виробників зерна. В 1990 р. загальні посівні площі усіх

категорій господарств становила 1818,6 тис. га, а під зерновими – 794,1 тис. га, що становило 43,7 %. За роки незалежності України загальні посівні площі зменшились на 173,1 тис. га на 2009 р., що становить 9,5 %. Площі зайняті під зерновими культурами при цьому постійно зростали і на 2009 р. становили 982,3 тис. га, що на 23,7 % більше площі зайнятої під зерновими у 1990 р. Таким чином, у 2009 р. посівна площа під зерновими становить 59,7 % від загальної площі, що на 16,0 % більше ніж у 1990 р [7].

Така реструктуризація посівів привела до зниження урожайності зернових культур (за винятком 2008 р., в якому урожайність зернових перевищувала рівень 1990 р. на 1,3 ц /га) з 37,9 ц /га у 1990 р. до 27,0 ц /га у 2009 р. Така закономірність з урожайністю зернових культур спостерігається як у фермерських господарствах так і в господарствах населення. Разом з тим треба відмітити, що урожайність зернових культур, особливо в останні роки, більш інтенсивно знижується як у фермерських господарствах так і в господарствах населення. Зниження урожайності зернових культур не вдається компенсувати збільшенням посівних площ під зерновими, що підтверджується зниженням валового виробництва. Лише у 2008 р. валовий збір зерна перевищував рівень 1990 р. на 1735 тис ц (на 5,9 %), а в інші роки валовий збір в різній мірі зменшувався і в 2009 р. становив 20299 тис. ц, що на 31,3 % менше рівня 1990 р. Суттєве збільшення як фермерських господарств так і господарств населення, незважаючи на зниження урожайності, забезпечило суттєве зростання валового збору зерна в цій групі виробників. Так, господарствами населення у 1990 р. вирощено 529 тис. ц зерна, а в 2009 р. – 4975 тис. ц, що в 9,4 рази більше. У фермерських господарствах Харківщини валовий збір зернових, в основному за рахунок розширення площ посівів, збільшився в 12,6 раз [7].

Кількість та категорії виробників, які виходять на ринок зерна за останні двадцять років суттєво змінилися. Якщо в 1990 р. учасниками ринку в основному були державні та колективні підприємства з площею сільськогосподарських угідь більше 1000 га, то на сьогодні сільськогосподарські підприємства з посівною площею більше 1000 га становлять менше 45 % від загальної кількості виробників зерна. Причому серед цих підприємств 16 % мають площу угідь від 1000 до 2000 га, порядку 10 % мають площу від 2000 до 3000 га і менше 10 господарств мають площу більшу

10000 га угідь. Найбільша кількість господарств України (16,6 % від загальної кількості господарств) має площу сільськогосподарських угідь від 100 до 500 га. Господарства з площею угідь менше 50 га становлять біля 10 % від загальної кількості господарств. Враховуючи те, що основну частину площ господарств всіх категорій займають посіви зернових культур, то і об'єм товарної продукції, з якою виробники виходять на ринок зерна, між господарствами різних категорій, розподіляється відповідним чином [6, 7].

Слід відмітити, що господарства з малим об'ємом виробництва зерна (господарства населення) в більшій мірі використовують його для внутрішніх потреб, а залишки реалізують населенню і не становлять конкуренції на ринку зерна. Великі господарства, як правило, мають достатнє матеріально-технічне забезпечення, як виробництва, так і післязбиральної доробки зерна, зберігання та особливі канали збуту (експорт). На зерновому ринку такі підприємства займають монопольне положення. Товаровиробників із середнім об'ємом виробництва зерна, як показали дослідження, можна розділити за потенційними можливостями виробництва на:

- підприємства, що мають можливості для виробництва зерна;
- підприємства, що здатні виробляти і зберігати зерно;
- підприємства, що спроможні забезпечити виробництво, зберігання і кондиціонування (доведення зерна до вимог відповідних стандартів).

Господарства першого рівня на ринку зерна є найменш захищеними і можуть конкурувати лише між собою. Не маючи можливості ні зберігати, ні кондиціонувати вирощену продукцію, яка складає порівняно обмежені об'єми, вони змушені звертатися до посередників в період збирання врожаю. Поява великої пропозиції зерна, здебільшого невисокої якості, від багатьох виробників не є привабливою для великих торгівельно-закупівельних підприємств. Тому створюється конкуренція, на рівні швидшого збуту зерна, тим самим знижується закупівельна ціна, що призводить до втрати значної частини прибутку товаровиробниками цього рівня (ця частина коштів передається посередникам першого рівня за надання послуг зберігання та кондиціонування зерна).

У господарствах другого рівня, що мають спеціалізовані сховища для зерна або, наприклад, переобладнані приміщення тваринницьких ферм під зберігання зерна, не має проблеми швидкого збуту зерна безпосередньо в період збору врожаю (за винятком нестачі коштів для завершення збирання врожаю або підготовки посівних площ під посів озимих зернових). Ці господарства, незважаючи на обмежений об'єм зібраного врожаю, можуть очікувати сприятливих цін на ринку зерна. Не маючи ефективного матеріально-технічного забезпечення для доведення зерна до певних стандартів товарної продукції вони мають обмежені можливості для виходу на ринок зерна без певних посередників. Такі господарства змушені витратити частину можливого доходу для оплати послуг посередників за формування великих об'ємів товарної продукції певної якості. При цьому велика кількість таких підприємств на ринку зерна приводить до посилення конкуренції між ними. Незважаючи на можливість вибору найкращого, в ціновому відношенні, періоду реалізації вирощеної продукції конкуренція таких підприємств призводить до зниження закупівельної ціни.

Підприємства, що мають повне матеріально-технічне забезпечення виробництва, виконують операції зберігання та кондиціонування вирощеної продукції найбільш захищені на ринку зерна. Вони здатні формувати партії продукції, яка користується найбільшим попитом на ринку зерна і відповідно має найбільшу закупівельну ціну. Так, наприклад, із товарного зерна шостого класу за рахунок додаткового сортування можна отримати частину зерна третього класу, закупівельна ціна якого значно вища в усі періоди реалізації. Пропозиції кожного окремого господарства третього рівня не завжди приваблива для великих торгівельно-закупівельних підприємств, та й займатися експортом своєї продукції вони не в змозі, і змушені на цьому рівні звертатись до оптових посередників. Проте, вони мають змогу безпосередньо реалізувати свою продукцію невеликими партіями за прямими договорами переробним підприємствам та підприємствам харчової промисловості, попередньо підготувавши зерно до їх вимог. Якщо фінансовий стан таких підприємств не вимагає негайного

залучення коштів, то особливої конкуренції на ринку зерна вони не створюють.

Таким чином, аналіз потенційних можливостей підприємств-виробників на ринку зерна показує, що перший рівень господарств-товаровиробників може частково покращити свою збутову діяльність об'єднанням на рівні реалізації. Більш надійний розвиток таких господарств можливий при державній підтримці, шляхом державних закупок зерна під час збирання врожаю, без попереднього кондиціонування в господарствах, за ціною достатньою для відтворення затрат і необхідного мінімуму для подальшого виробництва. Така продукція кондиціонується на підприємствах держрезерву зерна або крупних переробних підприємствах у яких цільова споживацька аудиторія знаходиться на ринку продуктів більш глибокої переробки зерна або вже поза межами українського зернового ринку. Перспективним для цього рівня господарств також є об'єднання з господарствами більш високого рівня забезпечення. Наприклад, з господарствами другого рівня для зберігання зібраного врожаю і спільним виходом на ринок з більшою пропозицією в період з кращими закупівельними цінами. Найбільш раціональне об'єднання таких виробників з господарствами третього рівня. Таке об'єднання забезпечує як зберігання так і додаткове кондиціонування вирощеного врожаю та спільної пропозиції продукції на ринку за найвигіднішими цінами для господарств, особливо першого рівня. Слід відмітити, що такі об'єднання також вигідні господарствам як другого так і третього рівнів. Отримуючи кошти за надання послуг зберігання і кондиціонування урожаю господарств першого рівня, за умов якщо дозволяє їх матеріально-технічне забезпечення, вони виходять на ринок зерна з більш вагомими пропозиціями, що збільшує їх конкурентоспроможність.

Господарствам другого рівня також для підвищення ефективності збутової діяльності доцільно об'єднуватись між собою для виходу на ринок спільною пропозицією. Більш ефективне об'єднання таких виробників з господарствами третього рівня матеріально-технічного забезпечення, адже надає можливість реалізувати кондиціоновану продукцію за найвищою ціною.

Для виходу на ринок об'єднаною пропозицією кондиційного зерна певної якості на збутовій стадії, щоб набути привабливості пропозиції крупним торгівельно-закупівельним підприємствам, які працюють поза межами українського ринку зерна, підприємствам третього рівня теж доцільно об'єднуватись.

Висновки. Розроблені теоретико-методичні аспекти щодо напрямів впливу на витрати за рахунок: інтенсифікації технологічних процесів, використанні ефекту масштабу, збалансованого використання прояву закону спадаючої віддачі, використання принципу заміщення ресурсів, а також на результати шляхом: раціоналізації збуту, використання сезонних коливань цін, розвитку передпродажної підготовки. Формалізовані підходи до використання в підприємствах різних рівнів потенційних можливостей підвищення ефективності виробництва та реалізації продукції.

Література.

1. Завадський Й.С. Менеджмент: Т.1: [підручник] / Й.С. Завадський. – К.: УФІМБ, 1997. – 543 с. ;
2. Осовська Г.В. Економічний словник / Осовська Г.В., Юшкевич О.О., Завадський Й.С.– К. -: Кондор, 2007. – 358 с.;
3. Armstrong M., Baron A. Managing performance: performance management in action. – London: Chartered Institute of Personnel and Development, 2004. – 195 p.;
4. Гончарук А.Г. Методологические основы оценки и управление эффективностью предприятия: Монография / А.Г. Гончарук. – Одесса: Астропринт, 2008. – 288 с.;
5. Heathfield S.M. Performance Management Is NOT an Annual Appraisal. – 2006. [http // humanresources. about.com/ od/performanceevals/ a/performancegmt. htm.](http://humanresources.about.com/od/performanceevals/a/performancegmt.htm);
6. Сільське господарство України: [Стат. збірник]; За ред. Ю.М. Остапчука. – К.: Держкомстат України, 1990 – 2009, 2010. – 375 с.;
7. Харківська область у 2009 році: [Стат. щорічник]; За ред. О.В. Никифорова. – Х.: Держкомстат України, Головне управління статистики у Харківській області, 2010. – 573 с.