

УДК 338.472:637.5:330.131.5

ЩОДО МЕТОДИЧНИХ АСПЕКТІВ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПРОДОВОЛЬНОГО ПІДКОМПЛЕКСУ АПК

І.І.Червен, доктор економічних наук, професор

О.В.Шебаніна, кандидат фізико-математичних наук, доцент
Миколаївський державний аграрний університет

Розглядається система показників, що характеризують економічну ефективність продовольчого підкомплексу АПК в цілому, у тому числі його складових – аграрних і промислових підприємств.

Достовірна оцінка ефективності функціонування продовольчого підкомплексу є одним з найбільш достовірних завдань сучасності. Від цього залежить вибір напрямку діяльності ринкових структур економіки, обґрунтування резервів удосконалення їх розвитку.

Питаннями, пов'язаними з оцінкою економічної ефективності функціонування різних виробничих формувань АПК, займається значна кількість науковців, серед яких: В.Г.Андрійчук, В.Я.Амбросов, В.І.Бойко, М.Я.Дем'яненко, В.С.Дієсперов, О.В.Крисальний, М.Ф.Кропивка, В.І.Мацібора, М.Й.Малік, В.Я.Месель-Веселяк, М.К.Орлатий, П.Т.Саблук, В.К.Савчук, П.П.Руснак, М.М.Федоров, О.М.Шпичак, К.І.Якуба. Проте слід визнати, що більшість економістів розглядає ефективність в основному з галузевих позицій, що в сучасних умовах є недостатнім. З другого боку, при дослідженні ефективності частіш за все відсутня системна методологія (зазвичай вивчаються тільки економічні характеристики і недостатньо ураховуються соціальні й екологічні аспекти). Крім того, в існуючих наукових розробках не вироблено підходи до оцінки ефективності регіонального АПК як цілісної інтегрованої системи показників, що дозволяють надати комплексну оцінку ефективності функціонування регіонального продовольчого підкомплексу як єдиного цілого. Все вказане і визначило мету даної статті.

Стосовно продовольчого підкомплексу основними показниками його ефективності на національному та регіональному рівнях можуть бути: частка підкомплексу в загальних обсягах виробничих засобів і потужностей, земельних і трудових ресурсів, інвестицій і бюджетних видатків; ступінь концентрації в ньому іноземних інвестицій; питома вага продовольчого підкомплексу у ВВП, національному доході, експортному потенціалі; обсяги виробництва та споживання окремих продовольчих товарів (у тому числі – вітчизняного походження) на одну особу населення; частка підкомплексу в доходах від зовнішньоекономічної діяльності; ступінь забезпечення населення вітчизняними продовольчими товарами та імпортозалежності.

Існуюча нині система показників ефективності розвитку продовольчого підкомплексу з урахуванням регіональних особливостей окремих територій і продуктових вертикалей (зернопродуктової, овочеконсервної, виноградарсько-виноробної та ін.) потребує доповнень та уточнень. Вона має включати кілька груп: 1) показники ефективності використання землі; 2) показники ефективності використання праці (персоналу); 3) показники ефективності використання виробничих (основних і оборотних) засобів; 4) узагальнюючі показники ефективності діяльності; 5) показники ефективності капіталовкладень (основними з яких можуть бути рентабельність авансованого капіталу, що обчислюється як відношення чистого прибутку, не скоригованого на надзвичайні доходи та витрати, до загальної суми авансованого капіталу), а також рентабельність власного капіталу – при його розрахунку можна застосовувати прибуток як до оподаткування, так і після нього; 6) показники фінансового стану підприємства.

Для оцінки економічної ефективності функціонування аграрних та промислових формувань продовольчого підкомплексу вважаємо за доцільне застосовувати систему показників, основними з яких є наступні:

- розміри грошової виручки, чистої продукції (доданої вартості) та прибутку в розрахунку на 1 га сільгоспугідь,

1 працівника та 100 або 1000 грн вартості основних виробничих і оборотних засобів, 1 людино-годину, 1 грн матеріально-грошових витрат;

- річний (або середньомісячний) заробіток 1 працівника;
- рівень рентабельності реалізованої продукції, рентабельність продажу, загальна рентабельність (норма прибутку) та ін.

Стосовно показників економічної ефективності використання земельних угідь слід вказати, що для забезпечення більш об'єктивної оцінки останні доцільно брати не у фізичних гектарах, а з урахуванням якості ґрунтів, тобто розміри ефекту необхідно відносити до бало-гектарів. Вказане є вкрай необхідним і при порівнянні одного з одним різних господарств (які мають неоднакові за якістю ґрунти), і при проведенні аналізу по одному і тому ж підприємству в динаміці за ряд років (бо останнім часом спостерігається значне зниження родючості земель і навіть їх руйнація).

Говорячи про оцінку ефективності роботи переробних структур агропромислових формувань, слід вказати, що хоча спільним для всіх є досягнення максимального виходу кінцевої продукції з одиниці сировини, але кожний з них має свої особливості, а в результаті – і відповідні специфічні показники ефективності. Основними показниками економічної ефективності виробничої діяльності промислових підприємств продовольчого підкомплексу є:

- ступінь використання виробничих потужностей;
- вихід продукції (у натуральному виразі) з 1 т сировини;
- вихід товарної продукції (у вартісному або натуральному виразі) у розрахунку на 1 працівника, 1 людино-годину, 1 грн матеріально-грошових витрат, на 100 або 1000 грн вартості основних виробничих засобів, 1 тис. грн інвестицій;
- якісні характеристики продукту;

- собівартість і ціна реалізації одиниці продукції. Ці показники визначаються по кожному продукту окремо (якщо переробне формування виготовляє один продукт) і на одиницю умовної продукції (наприклад, 1 т молока – у переводі на цільне, 1 тисячі декалітрів виноробної продукції та ін.);
- величина доданої вартості у розрахунку на 1 грн товарної продукції;
- розміри доданої вартості та прибутку на одиницю фізичної (або умовної) продукції, 1 працівника, 100 або 1000 грн вартості виробничих засобів, 1 грн інвестицій;
- середній заробіток 1 працівника за рік, сезон, місяць;
- рентабельність реалізованої продукції;
- рентабельність продажу.

Основними показниками економічної ефективності переробки, наприклад насіння олійних культур, можуть бути наступні: коефіцієнт використання виробничих потужностей; відсотки виходу олії, макухи та шроту; енергомісткість одиниці продукції; обсяг виробництва олії у розрахунку на одного працівника; працемісткість та собівартість одиниці готової продукції; розмір прибутку на 1 т переробленого насіння та 1 т одержаної олії; рівні рентабельності виробництва олії та надання послуг з переробки сировини.

Оцінюючи економічну ефективність сукупної діяльності агропромислових структур, слід мати на увазі, що в тих з них, які використовують сировину власного виробництва, при обчисленні сукупної вартості виробленої даним інтегрованим формуванням продукції необхідно усунути подвійне урахування вартості сировини. Для цього, на наш погляд, можна скористатися показником, що розраховується як абсолютна сума вартості виробленої агропромисловою структурою сільськогосподарської і промислової продукції, з якої виключається собівартість аграрної сировини, використаної для власної переробки. Без подвійного урахування слід брати і виробничі витрати. Інші ж показники ефекту (товарної продукції, дода-

ної вартості і прибутку) по агропромислового формуванню в цілому можуть бути розрахованими шляхом підсумовування їх розмірів по аграрній і промисловій сферах (оскільки по них подвійного урахування немає).

Крім того, при оцінці економічної ефективності агропромислових формувань необхідно обчислювати і такі показники, як:

1. Частки сільського господарства, переробки та торгівлі в сукупних затратах і прибутку агропромислового формування.
2. Вихід продукції переробки (у натуральному та вартісному виразі) у розрахунку на 1 га посівів сировинних культур.

З метою досягнення обґрунтованої оцінки ефективності як аграрних, так і промислових підприємств підкомплексу перелічені вище фактичні їх показники доцільно порівнювати з нормативними та середніми даними по аналогічних виробничих формуваннях адміністративного району та області.

Важливими показниками ефективності функціонування будь-яких виробничих формувань АПК (як сільськогосподарських і промислових, так і агропромислових) є рівні конкурентоспроможності виробленої ними продукції та їх самих. Конкурентоспроможною вважається продукція, комплекс споживчих і вартісних характеристик якої здатний забезпечити комерційний успіх виробничого формування.

Слід вказати, що конкурентоспроможність кожного окремого продукту можна визначити, порівнюючи один з одним аналогічні товари конкурентів. На зовнішньому ринку для оцінки конкурентоспроможності використовують систему одиничних та групових показників. При цьому перші з них визначаються як відношення конкретного показника товару досліджуваного підприємства до величини цього показника конкурента. Такими показниками конкурентоспроможності

продукту можуть бути його ціна, собівартість, якісні параметри. Груповий показник конкурентоспроможності – це показник, що синтезує декілька одиничних показників та відображає рівень конкурентоспроможності за однаковими групами параметрів (економічних, техніко-економічних, екологічних та інших). Важливою конкурентною перевагою товарів АПК є мінімальна собівартість їх одиниці, яка надає можливість призначати більш низькі реалізаційні ціни.

Окремі автори оцінюють конкурентоспроможність товару за обсягами їх продажу, рейтингом продукції, різноманітними узагальнюючими показниками. Зокрема, Ю.Юданов [5] пропонує визначати конкурентоспроможність конкретного продукту як співвідношення між ціною продукції на ринку і ціною, яку дає за нього споживач. І.Пастернак-Таранушенко [4] коефіцієнт конкурентоспроможності розраховує як відношення ціни продукту даного виробника до ціни продукту, що продається на ринку за найвищою ціною. Проте такі підходи є досить ускладненими, бо практично неможливо визначити і ціну, яку згоден заплатити за товар покупець, і найвищу ціну, за якою буде продаватися товар.

На наш погляд, рівень конкурентоспроможності будь-якого окремо взятого виду продукції простіше за все можна визначити як відношення ціни реалізації даного виду продукції конкретного підприємства до середньої ринкової ціни ідентичного продукту на регіональному ринку.

Говорячи про конкурентоспроможність підприємства, необхідно вказати, що в економічній літературі єдиного підходу до її сутності поки що немає. Наприклад, В.Г.Андрійчук під нею розуміє його здатність виробляти конкурентоспроможну продукцію і забезпечувати її збут [1]. О.А.Нужна [2] конкурентоспроможність підприємства розглядає як його здатність

приспосовуватися до нових умов господарювання, використовувати свої конкурентні переваги і перемагати у конкурентній боротьбі на ринках.

Одним з найсучасніших підходів до визначення конкурентоспроможності підприємства є метод бенчмаркінгу, який забезпечує системний підхід до оцінки діяльності конкурентів, але в Україні цей метод практично не використовується. Для визначення рівня конкурентоспроможності за вказаним методом можна використовувати наступні показники: ринкова частка підприємства; ціновий сегмент, в якому воно працює; частка собівартості продукції у виручці від реалізації; рентабельність реалізованої продукції; рівень продуктивності праці; ефективність основних виробничих засобів; конкурентоспроможність керівництва; ефективність використання земельних ресурсів [3].

На наш погляд, оцінку конкурентоспроможності підприємства доцільно проводити за такими 4 показниками:

- 1) вартість товарної продукції (за фактичними цінами реалізації) у розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь;
- 2) матеріально-грошові затрати на 1 грн вартості товарної продукції;
- 3) рівень рентабельності;
- 4) частка підприємства на ринку, яку можна визначати як відношення одержаної ним від продажу продукції грошової виручки до загальної величини останньої по регіону (області, адмінрайону тощо).

При здійсненні рейтингової оцінки за першим, третім і четвертим показниками перше місце посіде підприємство з найвищими їх рівнями, а за другим показником – з найнижчим. Розраховані за вказаними показниками рейтинги сумують. Чим меншою буде отримана в результаті цього величина, тим вищу конкурентоспроможність має господарство.

Використання на практиці викладених вище показників і методичних підходів дозволить досить об'єктивно оцінити ефективність діяльності виробничих формувань продовольчого підкомплексу, дасть змогу їх трудовим колективам виявляти наявні недоліки і розробляти заходи щодо їх усунення, більш раціонально використовувати свій ресурсний потенціал, досягати високих кінцевих результатів, здійснювати контроль діяльності. При оцінці розвитку та ефективності продовольчого підкомплексу поряд з абсолютними показниками доцільно застосовувати відносні (індексні), які в розвинених країнах світу використовуються при визначенні стану економічної безпеки, у тому числі – індикаторів та їх порогових значень.

ЛІТЕРАТУРА

1. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств: Підручник.- УЗМН, 1996.-512 с.
2. Нужна О.А. Економічні механізми забезпечення конкурентоспроможності аграрних підприємств: Автореф. дис... канд. екон. наук. – К., 2005.-20с.
3. Нужна О.А. Оцінка рівня конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств //Економіка АПК.-2006.-№4.-С.110-115.
4. Пастернак-Таранушенко Г., Рожок В. Конкуренция. Курс лекций и практических на русском и украинском языках.-К.:ЦУЛ, 2002.-322с.
5. Юданов Л.Ю. Конкуренция. Теория и практика. - 3-е изд.-М.: Экмос, 2001.-374с.