

УДК 338.465.2:631.11

UDC 338.465.2:631.11

СИСТЕМА ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

SYSTEM OF PRODUCTION SERVICES OF AGRICULTURE: THEORY AND PRACTICE

Парамонов Петр Филиппович
д.э.н., профессор

Paramonov Petr Filippovich
Dr.Sci.Econ., professor

Халявка Ирина Евгеньевна
к.э.н., доцент
Кубанский государственный аграрный университет, Краснодар, Россия

Khalyavka Irina Evgenievna
Cand.Econ.Sci., associate professor
Kuban State Agrarian University, Krasnodar, Russia

Рассматриваются цель и задачи, принципы, виды и формы системы производственного обслуживания сельского хозяйства, а также выявляются преимущества и недостатки различных моделей обслуживания сельскохозяйственных товаропроизводителей

The article deals with the purpose, the tasks, the principles, the types and the forms of agricultural production services; the advantages and disadvantages of various service patterns to agricultural commodity producers are also identified

Ключевые слова: СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ, МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС, КОМПЛЕКС УСЛУГ, ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ, АУТСОРСИНГ

Keywords: AGRICULTURAL COMPANY, SMALL AND MEDIUM BUSINESS, SERVICE PACKAGE, PRODUCTION SERVICES, OUT-SOURCING

В результате рыночной трансформации аграрной сферы, реорганизации колхозов и совхозов, приватизации организаций производственно-технического обслуживания сельского хозяйства появились предприятия различных организационно-правовых форм, малые предприятия, крестьянские хозяйства, которые потенциально обеспечивают большую емкость рынка услуг. Однако часть приватизированных организаций по производственно-техническому обслуживанию изменили свой профиль деятельности или прекратили свою деятельность по различным причинам. Вновь созданные сельскохозяйственные организации, крестьянские хозяйства, как правило, не имеют своих обслуживающих производственных подразделений и нуждаются в эффективном, качественном и своевременном оказании услуг сервисного характера (ремонтных, транспортных, агрохимических и т. д.) [3].

Хозяйствующие субъекты в процессе производственной, коммерческой, финансовой, социальной и иной деятельности взаимодействуют с другими хозяйствующими субъектами, различными институциональными

образованиями, решая свои задачи и достигая поставленных целей. Это взаимодействие в зависимости от многих внутренних и внешних факторов может иметь различный состав, структуру и масштаб. Например, фирма для выпуска продукции может закупать:

- только сырье и материалы;
- только полуфабрикаты и комплектующие узлы и детали;
- заниматься сборкой готовых машин (оборудования).

Также фирмы могут осуществлять:

- все основные, вспомогательные и обслуживающие процессы;
- только основные процессы;
- часть производственных процессов, функций.

Кроме того, имеются специфические виды управленческой деятельности, которые по трудоемкости невелики, но требуют опытных специалистов, применения новейших информационных технологий. Поэтому, исходя из конкретной ситуации, каждому предприятию приходится делать выбор наиболее рационального варианта хозяйственного поведения, эффективной производственной и организационной структуры.

В настоящее время в сельском хозяйстве имеется много малых организаций и крестьянских хозяйств, размеры которых на порядок ниже, чем средние размеры крупных агропредприятий. Если крупные предприятия в силу масштаба производства могут иметь практически все необходимые вспомогательные и обслуживающие производства, некоторые объекты социальной инфраструктуры, то малый агробизнес не имеет такой возможности из-за недостаточного уровня концентрации основного производства. Поэтому малые организации, крестьянские и личные подсобные хозяйства по причинам объективного свойства нуждаются в различных услугах, в том числе по выполнению части основных производственных процессов (агрехимических, по защите растений, зоветобслуживанию, агромелиоративных и т. д.). Малому бизнесу экономически нецелесообразно иметь

свои автогаражи, ремонтные мастерские, нефтебазы, котельные, подразделения промышленного (например, деревообрабатывающие) и социального (например, базы отдыха для сотрудников) характера. Таким образом он нуждается в обслуживании со стороны специализированных организаций [1]. Даже крупные хозяйства в ряде случаев пользуются услугами подобных фирм, например, по капитальному ремонту, теплоснабжению, по поставкам семян, посадочного материала, ремонтного молодняка, племенного скота и т. д. Следовательно, под запросы малого и среднего агробизнеса постепенно формируется система инфраструктурного обслуживания, оказания различных услуг сельскохозяйственным товаропроизводителям, состоящая из следующих элементов (см. рис.).

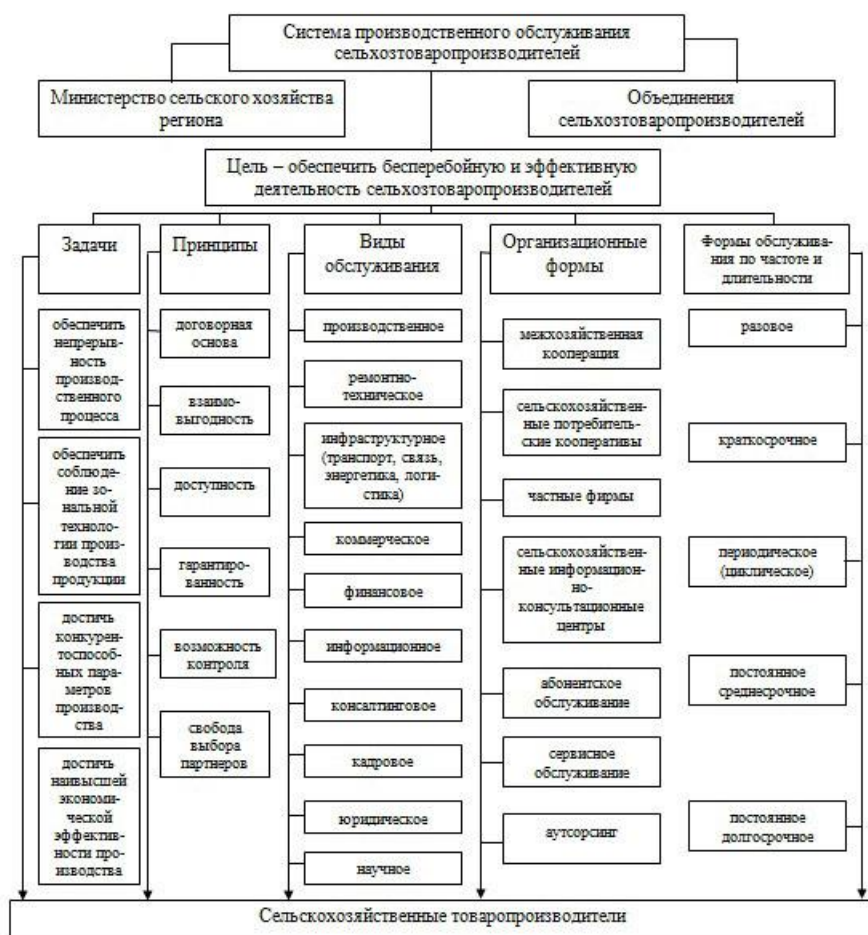


Рисунок. Система производственного обслуживания сельскохозяйственных товаропроизводителей (разработка авторов)

Производственное обслуживание обозначает удовлетворение спроса сельхозтоваропроизводителей на услуги, которые необходимы для производства и реализации сельскохозяйственной и иной продукции.

Когда-то крестьяне в своем хозяйстве выполняли практически все работы. Однако по мере развития производительных сил, проникновения в сельское хозяйство достижений научно-технического прогресса, углубления общественного разделения труда от крестьянских хозяйств и сельхозпредприятий стали «отпочковываться» часть работ и операций. Их стали выполнять другие организации и физические лица.

Целью системы производственного обслуживания является создание необходимых условий и уровня ресурсного потенциала сферы услуг для бесперебойного и эффективного функционирования сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Формируемая система производственного обслуживания призвана решать следующие задачи:

- обеспечить непрерывность производственного процесса в сельском хозяйстве;
- создать условия для выполнения требований и параметров зональных технологий производства сельскохозяйственной продукции;
- достичь конкурентоспособных параметров производства продукции на основе применения научно-технических достижений;
- обеспечить доходность производства, достаточную для расширенного воспроизводства.

Для того чтобы производственное обслуживание сельскохозяйственных организаций и крестьянских хозяйств было востребованным и эффективным, оно должно базироваться на следующих принципах. Прежде всего, сотрудничество должно строиться на договорной основе, с четким определением прав, обязанностей и материальной ответственности сторон за выполнение (или невыполнение) своих обязательств. С учетом специ-

фики сельского хозяйства, как вида экономической деятельности, производственные услуги должны быть, безусловно, гарантированными, т.е. оказываться в оптимальные агротехнические сроки. Кроме того, сроки оказания услуг могут меняться в связи с погодными условиями. Поэтому оперативность в принятии решений об оказании тех или иных услуг является одним из важнейших принципов.

Система производственного обслуживания должна быть взаимовыгодной, доступной для сельскохозяйственных товаропроизводителей, у которых, в свою очередь, должна иметься свобода выбора партнеров для сотрудничества, а также возможность осуществлять оперативный контроль качества и объемом оказываемых услуг.

Сельхозтоваропроизводители остро нуждаются во многих видах обслуживания, которое охватывает не только производственные процессы, но и материально-техническое снабжение, сбыт продукции, ремонт и техническое обслуживание энергосредств, сельхозмашин и иного оборудования, транспортировку грузов и услуги связи, коммунальное хозяйство, информационное, финансовое, маркетинговое, кадровое, научное и иное обслуживание. Таким образом, спектр видов обслуживания в сельском хозяйстве очень широк [4].

По частоте и длительности производственное обслуживание может быть разовым, периодическим (циклическим), краткосрочным, постоянным среднесрочным и долгосрочным. Это зависит от вида обслуживания, его эффективности, возможностей сельскохозяйственных товаропроизводителей, стабильности хозяйственных связей и иных факторов, что влияет на выбор организационных форм производственных связей, а они могут быть самыми разными. В частности, это могут быть долговременные кооперационные связи хозяйствующих субъектов в рамках межхозяйственной кооперации, когда они сотрудничают, оказывают услуги на основе

технологической специализации (поставки ремонтного молодняка, посадочного материала и т. д.).

Перспективной формой (особенно для малого агробизнеса) является создание сельскохозяйственных потребительских кооперативов, которые могут быть самыми разнообразными (по хранению и переработке сельхозпродукции, по выполнению механизированных, мелиоративных, агрохимических, транспортных, ремонтных, строительных работ, по кредитованию и страхованию). В Краснодарском крае уже насчитывается 171 кооператив. Однако не все они активно работают и еще слабо обустроены. Для их развития нужна серьезная государственная поддержка.

За последние годы свою деятельность на селе активизировала государственная информационно-консультационная служба. Так, государственное бюджетное учреждение «Кубанский сельскохозяйственный информационно-консультационный центр» и созданные им 41 информационно-консультационный центр в районах края оказывают широкий спектр услуг сельхозтоваропроизводителям:

- помощь в оформлении, сборе пакета документов для получения субсидий, кредитов, участия в целевых программах;
- организация и проведение семинаров по мерам господдержки, получению передового опыта, освоению инновационных технологий в отраслях сельского хозяйства;
- разработка бизнес-планов, помощь в приобретении племенных животных, семян;
- консультирование по агротехническим, зооветеринарным, экологическим, агроинженерным вопросам;
- информационное сопровождение и оказание помощи по ведению бухгалтерского учета, налогообложению, юридическим вопросам;

– обучение владельцев личных подсобных хозяйств, глав и членов крестьянских хозяйств агробизнесу в различных отраслях сельского хозяйства.

Фирмы, специализирующиеся на предоставлении услуг производственного характера сельхозорганизациям, малому агробизнесу, могут быть и независимыми, частными. При этом они предоставляют своим клиентам следующие формы обслуживания:

– абонентское обслуживание, т. е. предоставление права пользования чем-либо, какими-либо услугами за вознаграждение на определенный срок независимо от того, пользуется этими услугами клиент или нет (например, услуги связи);

– сервисное обслуживание, т. е. организованное предоставление определенных услуг специализированными фирмами на договорной основе в определенные сроки и по мере необходимости (оно может быть разовым, периодическим в течение года, либо осуществляться только тогда, когда есть желание получить конкретную услугу);

– аутсорсинг (от англ. *outsourcing* (outer-source-using)) как способ оптимизации деятельности и производственной структуры организации путем передачи неключевых, непрофильных, вспомогательных или обслуживающих функций, бизнес-функций, бизнес-процессов другим специализированным фирмам, которые имеют опыт в соответствующей сфере, оснащены передовыми технологиями и используют знания высококвалифицированных специалистов.

Аутсорсинг отличается от сервисных услуг тем, что последние имеют разовый, эпизодический или случайный характер, а на аутсорсинг передаются функции по бесперебойному обслуживанию отдельных производственных систем и элементов инфраструктуры организации на довольно длительный срок по договору. Основу аутсорсинга составляет именно

бизнес-процесс (или производственные функции), что отличает его от услуг сервиса и абонентского обслуживания.

Экономическая выгода аутсорсинга заключается:

- в высвобождении финансовых, материальных, трудовых ресурсов для концентрации их на расширении основного производства или на его диверсификацию с целью приобретения конкурентных преимуществ;

- в улучшении управляемости организации на основе оптимизации ее деятельности;

- в экономии затрат средств и труда, когда аутсорсинговые компании выполняют комплекс переданных им услуг дешевле и качественнее, используя эффект масштаба;

- в получении организациями доступа к новейшим технологиям, знаниям, передовому опыту;

- в передаче аутсорсерам части риска и ответственности, связанных с выполнением ими определенных функций [2].

Исторически аутсорсинг стал развиваться в сфере обслуживания офисной техники, информационных систем, в области налогового планирования, подбора кадров, юридического обслуживания, в организации питания, уборке помещений и т. д. Затем система аутсорсинга стала распространяться непосредственно в сферу обслуживания основного производства.

За последние годы аутсорсинг заметно расширил сферу применения и его виды можно сгруппировать следующим образом.

1. Управленческий аутсорсинг, включающий:

- аутсорсинг управления персоналом, или кадровый аутсорсинг;

- аутсорсинг бухгалтерского учета;

- аутсорсинг налогового планирования;

- аутсорсинг безопасности (охраны);

- юридический аутсорсинг.

Управленческий аутсорсинг предполагает передачу аутсорсеру некоторых функций, которые ранее выполнял (или должен был выполнять) аппарат управления организации.

2. Аутсорсинг информационных систем и технологий, связанный с их разработкой и обслуживанием в процессе применения в планировании, логистике, учете и иных областях деятельности организации.

3. Аутсорсинг бизнес-процессов, а именно:

- логистический аутсорсинг;
- транспортный аутсорсинг;
- рекламный аутсорсинг.

Аутсорсинг бизнес-процессов основан на использовании внешних ресурсов для обеспечения организацией собственных функций и выполнения бизнес-задач с передачей текущих процессов, не являющихся для организации основными, на стороннее обслуживание.

4. Производственный аутсорсинг, подразумевающий, что организация передает аутсорсеру часть или весь цикл по производству определенного вида продукции на основе кооперирования, технологического разделения труда.

Применение аутсорсинга, наряду с преимуществами, обеспечивающими эффективное функционирование организации, требует определенного внимания со стороны потребителей услуг, так как:

- необходим постоянный контроль за своевременностью и качеством оказанных услуг;
- со временем эффективность работ аутсорсера может измениться, а конкуренты усилят свои рыночные позиции и преимущества;
- требуется время на согласование различных вопросов, возникающих в процессе аутсорсинга, что осложняет процесс принятия управленческих решений;

– если аутсорсер является монополистом на местном рынке, то он может повышать цены на свои услуги или снижать качество их выполнения.

Таким образом, в рамках формирующейся системы производственного обслуживания каждый хозяйствующий субъект вынужден принять конкретное решение по следующему кругу вопросов:

– какие вспомогательные, обслуживающие подразделения необходимо иметь, а от каких следует отказаться в зависимости от масштабов производства и экономической целесообразности;

– каким должен быть перечень и объем услуг, которые будут оказываться на разовой основе, на основе кооперации, а какие из услуг будут переданы на сервисное обслуживание и аутсорсинг;

– какой экономический эффект получит конкретный сельхозтоваропроизводитель от оказания услуг сторонними организациями.

При этом из множества вариантов предоставления услуг сельскохозяйственному предприятию выбирается тот, при котором общие расходы будут минимальны (то есть, решается классическая задача «Make-or-Buy»). Для решения проблемы «производить или покупать» используется метод критической точки затрат (точки безразличия), основанный на принципе взаимосвязи «затраты – объем – прибыль». В этом случае валовые затраты по одному из вариантов (например, хранение запасов на собственных складах) приравнивают к затратам по другому (привлечение услуг по хранению на основе аутсорсинга). Если фактические объемы хранения ресурсов меньше точки безразличия, то запасы выгоднее размещать на складе аутсорсера. Если же объемы хранения ресурсов превышают критическую точку, то в этом случае запасы выгоднее хранить на собственных складах. Однако не следует забывать, что при изменении экономических условий (конъюнктура рынка, динамика цен, налоговая политика государства и т.д.) будет меняться и уровень точки безразличия, что, несомненно, ска-

жется на уровне спроса сельхозтоваропроизводителей на услуги сторонних организаций по производственному и иному обслуживанию

Список литературы

1. Парамонов, П.Ф. Экономическая эффективность использования техники в сельском хозяйстве / П.Ф. Парамонов, И.Е. Халявка. – Краснодар: КГАУ, 2004. – 182 с.
2. Парамонов, П.Ф. Малые предприятия в сельском хозяйстве / П.Ф. Парамонов, В.В. Сальников. – Краснодар: КГАУ, 2009. – 194 с.
3. Скляр А.В. Система управления производственно-техническим обслуживанием в агропромышленном комплексе Краснодарского края // Научный журн. КубГАУ [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2005. – № 4 (12). – <http://ej.kubagro.ru/2005/04/05/>
4. Синюков А.Г. Развитие производственно-технического обслуживания сельского хозяйства // Достижения науки и техники АПК. – 2004. – № 9. – С. 11–13.

References

1. Paramonov, P.F. Jekonomicheskaja jeffektivnost' ispol'zovanija tehniki v sel'-skom hozjajstve / P.F. Paramonov, I.E. Haljavka. – Krasnodar: KGAU, 2004. – 182 s.
2. Paramonov, P.F. Malye predprijatija v sel'skom hozjajstve / P.F. Paramonov, V.V. Sal'nikov. – Krasnodar: KGAU, 2009. – 194 s.
3. Skljar A.V. Sistema upravlenija proizvodstvenno-tehnicheskim obsluzhivaniem v agropromyshlennom komplekse Krasnodarskogo kraja // Nauchnyj zhurn. KubGAU [Elektronnyj resurs]. – Krasnodar: KubGAU, 2005. – № 4 (12). – <http://ej.kubagro.ru/2005/04/05/>
4. Sinjukov A.G. Razvitie proizvodstvenno-tehnicheskogo obsluzhivaniya sel'skogo hozjajstva // Dostizhenija nauki i tehniki APK. – 2004. – № 9. – S. 11–13.