

УДК 338. 43.01: 631. 115.8

Т.В. Швець

к.е.н.

Житомирський національний агроекологічний університет

ВИРОБНИЧЕ ПЛАНУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕАЛІЗАЦІЇ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРА

Проаналізовано особливості формування потенціалу підприємств аграрного сектора. Розроблено виробничий план діяльності сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу.

Постановка проблеми

Забезпечення рентабельного сільськогосподарського виробництва та підвищення рівня продовольчої безпеки країни залежать від наявності, ефективності використання і відтворення потенціалу аграрних підприємств. Однією з особливостей діяльності сучасних агроформувань є кількісна, якісна та структурна недосконалість їхніх потенціалів, зумовлена значними втратами ресурсів у процесі трансформації аграрного сектора економіки і складним фінансовим становищем господарств. Водночас ефективне функціонування сільськогосподарських підприємств в умовах мінливого ринкового середовища, що характеризується нестабільністю цілей агроформувань, обумовленою мінливістю попиту та пропозиції, цін на товари й фактори виробництва, змінами в конкурентному середовищі й іншими макро- і мікроекономічними факторами, можливе завдяки наявності та раціональному використанню існуючого потенціалу.

Вирішення проблеми підвищення ефективності використання сукупного потенціалу аграрних підприємств вимагає розробки системного соціально-економічного підходу до всебічного опрацювання кожного окремого спектра питань збалансованого формування складових потенціалу та його віддачі. Всебічне опрацювання проблемних аспектів зміцнення ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств може стати однією з найважливіших передумов підвищення результативності їх розвитку.

Аналіз останніх досліджень та постановка завдання

Дослідженню теоретико-методологічних аспектів сутності, формування та оцінювання, ефективності використання сукупного потенціалу агроформувань присвятили свої праці відомі вітчизняні вчені-аграрники – В. Андрійчук, І. Лукінов, О. Онищенко, Б. Пасхавер, В. Трегобчук, А. Юзефович. Проблеми ефективного використання та відтворення ресурсного потенціалу в аграрному секторі досліджували О. Бугуцький, В. Дієсперов, В. Месель-Веселяк, П. Саблук, В. Юрчишин та ін. Важливий внесок у розвиток сучасної теорії та практики формування та оцінювання потенціалу зроблено вітчизняними дослідниками:

Н. Краснокутською, О. Федоніним, І. Репіною, О. Олексюком, Б. Бачевським. Незважаючи на різноплановість підходів до висвітлення цієї тематики, у наукових виданнях ще недостатньо вивченими залишаються питання висвітлення галузевої специфіки формування потенціалу підприємств аграрного сектора, що й зумовило необхідність проведення даного дослідження.

Об'єкт та методика дослідження

Об'єктом дослідження є процес формування потенціалу підприємств аграрного сектора як інструменту їх адаптації до умов конкурентного ринкового середовища на засадах виробничого планування.

Теоретичною та методичною основою дослідження визначено діалектичний метод пізнання та системний підхід до вивчення соціально-економічних явищ і процесів, наукові праці вітчизняних та зарубіжних вчених, особисті спостереження автора. За допомогою методу соціологічних опитувань здійснено дослідження особливостей формування потенціалу сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу при сільській громаді. Розробку методичних засад оптимізації виробничої структури і планування діяльності кооперативного підприємства виконано за допомогою економіко-математичного моделювання.

Результати досліджень

Дослідження процесів формування потенціалу підприємств дають підстави стверджувати про наявність ресурсного та галузевого підходів. Вибір з-поміж цих концепцій зумовлено наступними чинниками: по-перше, галузевий розподіл підприємств є традиційним для вітчизняної економіки; по-друге, ресурсна сегментація найбільш повно характеризує існуючі підходи до вивчення сутності категорії “потенціал” [7, с. 270]. В основу галузевих особливостей формування потенціалу підприємств покладено специфічність технологічних процесів, особливості організації виробництва, відмінності в характеристиках кінцевого продукту та ресурсів для його виробництва, а також ринків збуту тощо.

Особливості формування потенціалу агроформувань та його вплив на виробниче планування доцільно розглянути на прикладі підприємства особливого типу – сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу при сільській громаді з огляду на його унікальні соціально-економічні функції. Враховуючи теоретико-методичні аспекти оптимізації планування організаційно-виробничої структури як складової сукупного потенціалу підприємств [8, с. 33], практичні розрахунки дії запропонованої моделі здійснювалися на прикладі кооперативу “Жубровицький”, що функціонує при сільській громаді в Олевському районі Житомирської області. Кооператив надає послуги з обробітку земельних ділянок, збирання врожаю та обмолоту зернових, послуги з реалізації сільськогосподарської продукції, транспортні послуги. З метою виявлення потреб членів даного кооперативу в послугах та визначення валових витрат кооперативу було розроблено спеціальну анкету. Аналіз вихідних даних, що

характеризують забезпеченість кооперативу основними видами ресурсів здійснено з огляду на окремі види послуг (табл. 1).

Таблиця 1. Вихідні дані для побудови економіко-математичної моделі сільськогосподарського обслуговування кооперативу “Жубровицький”

$i = 1, n$	Вид послуг	Од. виміру	Обсяг потреб у послугах, b_i	Фактично надано послуг, x_i	Відхилення, $\frac{b_i - x_i}{b_i} \times 100\%$	Оцінка ресурсного потенціалу в одиницях послуг, S_i	Можливість задоволення потреби
1.	Оранка городів	га	300	250	16,6667	250	відсутня
2.	Косіння трав	га	8	4	50	52,5	наявна
3.	Штучне осіменіння	голів	100	50	50	130	наявна
4.	Обмолот зерна	га	54	44	18,51852	210	наявна
5.	Помол зернових	ц	490	430	12,2449	430	відсутня
6.	Постачання комбікормів	т	10	3	70	10	наявна
7.	Реалізація молока	т	800	743	7,130875	1485	наявна
8.	Реалізація м'яса	т	40	4,9	87,75	40	відсутня
9.	Реалізація овочів	т	50	41	18,56	50	відсутня
10.	Реалізація фруктів	т	5	1,7	66	5	відсутня
11.	Значення Z		–	–	396,871	–	–

Джерело: власні дослідження.

Дані таблиці свідчать, що потреба в оранці городів не може бути повністю задоволена засобами, що наявні в кооперативі. Потужності трактора забезпечують оранку лише 250 га, натомість потреба складає 300 га. Придбання додаткової ресурсної одиниці (трактора) не дозволить завантажити її більше, як на 75 %. Розширення тракторного парку кооперативу буде економічно доцільним лише за умови, що за межами кооперативу знайдуться сільськогосподарські товаровиробники, які потребуватимуть послуг з обробітку ґрунту. Враховуючи, що строки залучення трактора для даного виду послуг обмежуються короткостроковим періодом (2 тижні), доцільно використовувати трактор на умовах оренди на визначений період, можливо з кооперативу вищого рівня. За таких умов маємо зменшити показник b_1 (оранка городів) до величини, яка відповідає ресурсному потенціалу кооперативу, – 250 га.

Задоволення потреби в косінні трав можливе за наявності в кооперативному підприємстві засобів, зокрема косарки КС-2,1. Значення b_2 залишається незмінним – 8 га. Обмолотити зернові в обсязі, що потрібний членам кооперативу, цілком можливо наявною технікою. Потужність агрегату КС-5 “Нива” дозволяє за сезон обмолотити 210 га, при потребі 54 га. Зміни показника b_4 не потрібні.

Пропонується створити в обслуговуючому кооперативі пункт ветеринарного обслуговування, оскільки потреба у відповідних послугах зростає майже вдвічі. За методикою розрахунку потреби в обслуговому персоналі Науково-дослідного центру продуктивності праці, встановлено, що для обслуговування такої

кількості корів (226 голів) необхідно залучити ветеринарного лікаря. Оскільки в кооперативі відсутні необхідні кошти на виплату заробітної плати спеціалісту, вбачається за доцільне залучення ветеринара на неповну ставку або залучення такого спеціаліста з кооперативу вищого рівня.

Малопотужний агрегат (ДКУ-1,5), що застосовується в кооперативі, дозволяє змолоти 430 ц зерна. Потреба кооперативу в даній послугі складає 490 ц і залишається незадоволеною повністю. Придбання додаткового агрегату більшої потужності за умови завантаження протягом року дозволить змолоти 2700 ц зерна. Це значно більше за необхідну кількість. Економічно ефективно використання агрегату в межах кооперативу неможливе, тому значення b_5 зменшується до 430 ц.

Трактор з причепом у період, коли він не задіяний для оранки городів, цілком можливо використовувати для транспортування комбікормів. Обсяг послуг, які може надати кооператив, достатній, для повного задоволення потреб даного виду. Значення b_6 не змінюємо.

Для забезпечення реалізації молока господарству потрібен охолоджувач. Він наявний у господарстві. Потужність агрегату дозволяє забезпечити послуги з реалізації молока в обсязі 1485 т. Ця потужність цілком задовольняє потреби кооперативу, навіть у літні місяці, в періоди пікової потреби. Значення b_7 не змінюємо.

Реалізація м'яса, овочів та фруктів потребує залучення вантажного автомобіля. Використання непристосованого транспортного засобу дозволило кооперативу в минулому році транспортувати 47,3 т продукції. Придбання вантажного транспортного засобу (Газ-3309) дозволить забезпечити реалізацію в кількості 945 т сільськогосподарської продукції (за умови завантаження протягом цілого року). Водночас потреба кооперативу в транспортуванні сільськогосподарської продукції складає 95 т. Тому вбачається за доцільне залучення автомобіля на умовах оренди або з використанням потужностей кооперативу вищого рівня.

Беручи до уваги особливості функціонування обслуговуючого кооперативу (обсяги реалізації продукції щороку зростають і в 2009 р. становили 266 тис. грн), вбачається доцільним запровадити посаду фахівця з маркетингу. Функціональні обов'язки менеджера з продажу, насамперед, передбачатимуть вивчення попиту на продукцію, яку реалізує кооператив, своєчасну підготовку та укладання договорів на реалізацію сільськогосподарської продукції, ведення обліку щодо збуту продукції, а також забезпечення ефективної комунікаційної політики кооперативу.

Бюджет служби маркетингу визначається у відсотковому відношенні до обсягів продажу сільськогосподарської продукції. Основну частку цього бюджету буде становити заробітна плата маркетолога. Враховуючи сучасні обсяги реалізації кооперативу, економічно обґрунтованим вбачається встановити

річний фонд заробітної плати спеціаліста з маркетингу в межах 2 % від обсягів продажів. Така методика розрахунку заробітної плати має стимулюючу функцію, оскільки її розмір безпосередньо залежатиме від якості роботи маркетолога і спонукатиме до збільшення обсягів реалізації продукції кооперативом.

Надлишкові потужності, які є в кооперативі (КС-5 “Нива”, ПШО, ДКУ-1,5 та охолоджувач молока ТОМ-3), можуть використовуватися для господарської діяльності кооперативу вищого рівня. Крім того, кооператив може надавати послуги стороннім особам у межах, що не перевищують 20 % загального обороту кооперативу.

При розробці економіко-математичної моделі виробничої діяльності кооперативу при сільській громаді вводяться такі змінні: x_1 – оранка городів; x_2 – косіння трав; x_3 – штучне осіменіння; x_4 – обмолот зерна; x_5 – помол зернових; x_6 – постачання комбикормів; x_7 – реалізація молока; x_8 – реалізація м’яса; x_9 – реалізація овочів; x_{10} – реалізація фруктів (послуги, надані членам кооперативу) та змінна y_i , де $i = 1, n$ – для осіб, що не є членами кооперативу.

Усі обмеження завдання та цільову функцію вносимо до матричних моделей. В даному випадку використовуємо табличний процесор Excel. У результаті розв’язання задачі оптимізації потенціалу кооперативу отримано виробничий план його діяльності щодо надання конкретних видів послуг (табл. 2).

Таблиця 2. Результати оптимізації виробничого плану діяльності кооперативу при сільській громаді “Жубровицький”

Вид послуг	Од. виміру	Обсяг потреб у послугах	Фактично надано послуг	Розрахункове значення	
				Для членів кооперативу	Для інших осіб
Оранка городів	га	300	250	250	0
Косіння трав	га	8	4	8	25
Штучне осіменіння	голів	100	50	100	17
Обмолот зерна	га	54	44	54	8,9
Помол зернових	ц	490	430	430	0
Постачання комбикормів	т	10	3	10	0
Реалізація молока	т	800	743	800	384
Реалізація м’яса	т	40	4,9	40	0
Реалізація овочів	т	50	41	50	0
Реалізація фруктів	т	5	1,7	5	0

Джерело: власні дослідження.

Результати розрахунків дають змогу зробити висновок, що ресурсний потенціал кооперативу “Жубровицький” достатній для надання послуг своїм членам відповідно до їхніх потреб. Вказані обсяги послуг (план виробництва) забезпечують максимально можливий ступінь задоволення потреб членів кооперативу, а також беззбитковість його діяльності (або мінімальну прийнятну суму пайових внесків, що покриватимуть збитки). Виняток становлять послуги з обробітку земельних ділянок та помолу зернових, за результатами моделювання,

необхідні обсяги послуг для задоволення потреб становлять відповідно 50 га та 60 ц. Обсяг послуг, які неможливо задовольнити в межах даного обслуговуючого кооперативу, вказує на перспективи розвитку кооперативних утворень вищого рівня.

Впровадження економіко-математичної моделі дозволило визначити обсяги послуг, що будуть надаватися стороннім особам з метою більш ефективного використання ресурсної бази кооперативу. Зокрема, обслуговуючий кооператив, використовуючи власні виробничі потужності, має змогу надавати послуги стороннім особам з косіння трав, штучного осіменіння, обмолоту зернових та реалізації молока.

Висновки та перспективи подальших досліджень

Отже, проаналізувавши існуючі підходи до визначення виробничої структури та планування діяльності кооперативів у контексті даного дослідження, доцільним є застосування в якості критерію оптимальності мінімуму відхилення фактичного обсягу наданих послуг членам-власникам кооперативу від потреб у цих послугах. При цьому основні обмеження задачі складаються з декількох груп: обмеження на неперевищення обсягів послуг над потребами членів кооперативу, надання послуг іншим клієнтам у межах 20 % річного товарообігу кооперативу та умови, що загальний обсяг послуг як членам кооперативу, так і іншим особам має бути не більшим за ресурсний потенціал кооперативу.

Розв'язок оптимізаційної задачі демонструє, що структура ресурсного потенціалу в кооперативі є неоднорідною. Тому наявні ресурси умовно можливо поділити на три групи: такі, що задовольняють у повному обсязі наявні потреби, надлишкові ресурси та недостатня кількість ресурсів, або практично відсутні.

Для ефективного використання кожної з цих груп у моделі запропоновано нові методичні підходи. Так, ресурси, що наявні в кооперативі, пропонується зберігати в належному стані. Проблема надлишкових ресурсів або недостатньої їх кількості пропонується вирішити шляхом створення кооперативу другого рівня – регіонального багатофункціонального обслуговуючого кооперативу, який виконуватиме декілька функцій. З одного боку, до регіонального кооперативу будуть делегуватися надлишкові ресурси кооперативу, а з іншого – кооператив матиме змогу отримувати необхідні послуги з кооперативу вищого рівня. Крім того, надлишкові виробничі потужності можливо використовувати і для надання послуг нечленам кооперативу в обсягах, передбачених законодавством.

При подальших дослідженнях вбачається доцільним проаналізувати проблеми реалізації потенціалу підприємств аграрного сектора.

Література

1. Андрійчук В.Г. Сучасна аграрна політика: проблемні аспекти / В.Г. Андрійчук, М.В. Зубець, В.В. Юрчишин. – К.: Аграр. наука, 2005. – 140 с.
 2. Андрійчук В.Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз / В.Г. Андрійчук. – вид. 2-ге без змін. – К. : КНЕУ, 2006. – 292 с.
 3. Бачевський Б.Є. Потенціал і розвиток підприємства: навч. посіб. / Б.Є. Бачевський, І.В. Заблодська, О.О. Решетняк. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 400 с.
 4. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посіб. / Н.С. Краснокутська. – К.: Центр навч. літератури, 2005. – 352 с.
 5. Малхорта. Маркетинговые исследования: практ. руководство: пер. с англ. / Малхорта, К. Нереш. – 3-е изд. – М.: Издательский дом “Вильямс”, 2002. – 960 с.
 6. Пасхавер О.Й. Формування великого приватного капіталу в Україні / О.Й. Пасхавер, Л.Т. Верководова, Л.З. Супнін; Центр економ. розвитку. – К.: Міленіум, 2001. – 90 с.
 7. Репіна І.М. Підприємницький потенціал: методологія оцінки та управління / І.М. Репіна // Вісн. Української акад. державного управління при Президентові України. – 1998. – № 2. – С. 262–271.
 8. Сайкевич М.І. Методика оптимізації організаційно-виробничої структури та виробничого планування сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу / М.І. Сайкевич, Т.В. Швець // Агроінком. – 2009. – № 5–8. – С. 28–35.
 9. Хазанова Л.Э. Математическое моделирование в экономике: учеб. пособ. / Л.Э. Хазанова. – М.: Изд-во БЕК, 1998. – 141 с.
 10. Шепотько Л.О. Сельский сектор Украины на рубеже тысячелетий: в 2-х томах / Л.О. Шепотько, И.В. Прокопа, С.О. Гудзинский. – К.: Институт экономики НАН Украины, 2000. – Т. 1. Потенциал сельского сектора. – 396 с.
-
-