УДК 631.162:657.21

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ АВС-АНАЛІЗУ У ПРОЦЕСІ ФОРМУВАННЯ ТОВАРНОГО АСОРТИМЕНТУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

***А. Ю. Корабахіна**, асистент*
Миколаївський національний аграрний університет

У статті обґрунтовано теоретичні аспекти застосування АВС-аналізу сільськогосподарськими товаровиробниками України для підвищення ефективності управління товарною продукцією.

***Ключові слова**: АВС-аналіз, товарна продукція, асортимент, сільськогосподарська продукція.*

Постановка проблеми. Сільськогосподарське виробництво як базис народного господарства країни, забезпечуючи промисловість сировиною, а населення – продуктами харчування, є особливою галуззю, зважаючи саме на вид продукції. Але сьогодні аграрні підприємства, маючи певний товарний асортимент, не можуть ефективно реалізувати його на внутрішньому ринку. Причиною такої ситуації є нераціональна посередницька мережа, дефіцит коштів у населення, недооцінювання ролі маркетингових інструментів тощо. Гостро ця проблема стоїть перед суб'єктами малого підприємництва, які порівняно з потужними агрохолдингами не мають організаційно-кадрових можливостей для здійснення ефективної товарної політики та визначення оптимального асортименту сільськогосподарської продукції, котрий міг би забезпечити максимальні прибутки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ідея вирішення проблеми ефективного управління підприємством через застосування механізмів АВС-аналізу зародилася більше, ніж сто років тому. Проте, сьогодні дану методику продовжують застосовувати, незважаючи на її спрощений характер, а за рахунок розвитку сучасних комп'ютерних технологій створюються все більше програм для проведення аналізу товарного асортименту. На доцільності використання АВС-аналізу наголошують такі зарубіжні науковці, як Дж. Бредлі, П. Грек,

© Корабахіна А. Ю., 2014

С. Дібб. Варто відмітити і внесок російських науковців, серед яких вагоме значення мають праці таких вчених, як С. Афанасьєв, Є. Голубков, А. Емануель, К. Узков та ін. В Україні значення АВС-аналізу недооцінюють, але все ж таки звертаються до нього, якщо організація має відповідні кадри та матеріальні ресурси. Перспективи застосування цього виду аналізу управлінцями розкрито в наукових публікаціях вітчизняних вчених, серед яких І. Зельніков, Є. Крикавський, Р. Ларіна, О. Чукурна, а особливості діяльності безпосередньо сільськогосподарських підприємств врахували Д. Кондратюк, О. Лебединська, В. Ткачук, В. Собчишин та ін.

Метою статті є обґрунтування доцільності та необхідності проведення АВС-аналізу для оцінки товарного асортименту сільськогосподарської продукції.

Виклад основного матеріалу. Діяльність сільськогосподарського підприємства залежить від дії сукупності факторів, в результаті чого її можна віднести до найбільш ризикованих видів підприємницької діяльності. Окрім ризиків виробничої діяльності, виділяють ще і ринкові ризики, серед яких сьогодні велику увагу приділяють управлінню маркетинговими та ціновими ризикам. З цієї точки зору можна зазначити, що аграрії, із року в рік займаючись виробництвом продукції рослинництва і тваринництва, не звертають при цьому уваги, які ж саме види такої продукції насправді є важливими для отримання прибутку, а які варто замінити на більш перспективні.

Таку задачу можна вирішити за допомогою АВС-аналізу товарного асортименту сільськогосподарської продукції. Цей вид аналізу базується на законі Паретто, відповідно до якого 20% зусиль дають лише 80% результату, а решта 80% – лише 20 відсотків. Так, в 1989 р., 82,7% світового ВВП створили лише 20% держав.

Сучасний АВС-аналіз – це метод, який дозволяє здійснити класифікацію всієї продукції за рівнем важливості з точки зору обсягів або доходів від реалізації. Його сутність полягає у формуванні трьох класів продукції, які відрізняються своєю важливістю та внеском в дохід підприємства (рис. 1).

Рис. 1. Взаємозв'язок структури товарної продукції та доходів від реалізації відповідно до принципу Паретто*

**Джерело: розробка автора*

Тобто, для будь-якого підприємства важливою є товарна продукція класу А, 20% якої забезпечує 80% загального доходу від реалізації. При цьому продукція цієї групи завжди повинна знаходитися на складі, а обсяги її реалізації мають бути максимальними. В той же час 15% доходів підприємство одержує за рахунок продажу 30% продукції класу В (проміжної продукції) та 5% доходів за рахунок продажу 50% продукції класу С (побічна продукція).

Є. Голубков зазначає, що продукції класу А необхідно приділяти особливу увагу та постійно проводити щоденний її моніторинг. Що стосується продукції класу В та С, то кожного дня проводити аналіз недоцільно [1]. Загальний алгоритм проведення АВС-аналізу наступний:

1) визначитися з об'єктами аналізу;

2) визначити параметри, за яким буде проводитися аналіз об'єкта;

3) сортування параметра в порядку зменшення значення параметра;

4) визначення груп А, В та С [2].

Результати АВС-аналізу для окремих категорій сільськогосподарської продукції доцільно доповнити аналізом «обсяг продажів – вклад в покриття витрат (виручка з продажів за вирахуванням всіх змінних витрат)» [3], що дасть реальну можливість підприємству визначити ефективність власного асортименту та розробити (вдосконалити) шляхи його оптимізації.

Підтвердженням того, що АВС-аналіз сьогодні став одним з методів поточного управління, є формування звіту «АВС-аналіз продажів» за допомогою універсальної бухгалтерської програми «1С: Підприємство». Даний звіт призначений для виявлення груп товарів та клієнтів з найвищими обсягами продажів. Користувач програми може самостійно обрати один із запропонованих параметрів: суму виручки з ПДВ (без ПДВ), суму валового прибутку або кількість реалізованої продукції (товарів).

Використання програми «1С: Підприємство» для проведення класичного АВС-аналізу характерно для великих та середніх підприємств, в яких бухгалтерський облік автоматизований. Це значно зменшує затрати праці на організацію і проведення розрахунків, які також проводяться автоматично. Проте, одним з ефективних способів проведення АВС-аналізу залишається застосування табличного процесора Microsoft Excel. Це є більш дешевим варіантом, що робить його доступнішим для суб'єктів малого підприємництва. Для того, щоб розподілити товарну продукцію на класи, за параметр обирається дохід (виручка) від реалізації. Спочатку необхідно за допомогою ділового вікна «Сортировка данных» виконати сортування значень доходу за видами продукції від найбільшого до найменшого, а потім розрахувати питому вагу кожного виду продукції у загальному доході від реалізації. Отримавши накопичувальний розмір доходу у відсотках, можна здійснити класифікацію товарної продукції.

Особливість сільськогосподарського виробництва впливає і на асортимент продукції аграрних підприємств, поєднуючи

в собі подвійну потребу: в забезпеченні прибутку та підтриманні родючості ґрунтів засобами сівозміни (табл. 1).

Таким чином, найбільш важливим на даному підприємстві є виробництво таких видів продукції, як соняшник, ріпак озимий та пшениця озима. Проміжною продукцією є ячмінь ярий та озимий, а також гречка. В свою чергу, всі останні види товарної продукції на підприємстві займають не надто вагомі позиції та приносять найменші доходи.

Таблиця 1

АВС-аналіз товарної сільськогосподарської продукції на прикладі СТОВ «Червонопілля» Бобринецького району*

Найменування продукції	Дохід (виручка) від реалізації, тис. грн					Дохід від реалізації за 5 років, тис. грн	Частка в загальному обсязі, %	Частка в загальному обсязі з накопичувальним підсумком, %	Клас
	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік				
Соняшник	502	689,9	584,9	1650	2155,5	5582,3	35,4	35,4	А
Ріпак озимий	44,3	67,5	1217,5	685,5	1480	3494,8	22,2	57,6	
Пшениця озима	403	436,3	512,2	412	920	2683,5	17,0	74,7	
Ячмінь озимий	381,7	-	215,5	158,7	487,6	1243,5	7,9	82,6	В
Ячмінь ярий	56,2	188,4	167,6	176	450	1038,2	6,6	89,2	
Гречка	63,6	19,7	195,2	371,6	366,4	1016,5	6,5	95,6	
Горох		14,3	1	89,2	302	406,5	2,6	98,2	С
Капуста всяка	1	-	-	-	76	77	0,5	98,7	
Інша продукція	66,3	4,3	-	-	-	70,6	0,5	99,1	
Буряки столові	-	-	1	5	45,5	51,5	0,3	99,5	
Кукурудза на зерно	32	0,3	-	-	-	32,3	0,2	99,7	
Огірки	-	-	-	2,5	25	27,5	0,2	99,8	
Морква столова	1,1	-	1	2,5	9,5	14,1	0,1	99,9	
Баштанні культури	6,2	-	-	-	-	6,2	0,04	99,9	
Помідори	-	-	3	1,2	-	4,2	0,03	99,9	
Картопля	0,4	-		1,7	-	2,1	0,01	100,00	
Всього	1557,8	1420,7	2898,9	3555,9	6317,5	15750,8	100,00	Х	Х

**Джерело: розраховано і побудовано за данимистатистичної звітностіпідприємства*

Діаграма Паретто (рис. 2) наочно демонструє забезпечення більшої частини виручки підприємства за рахунок надходжень від реалізації соняшнику, озимого ріпаку та озимої пшениці.

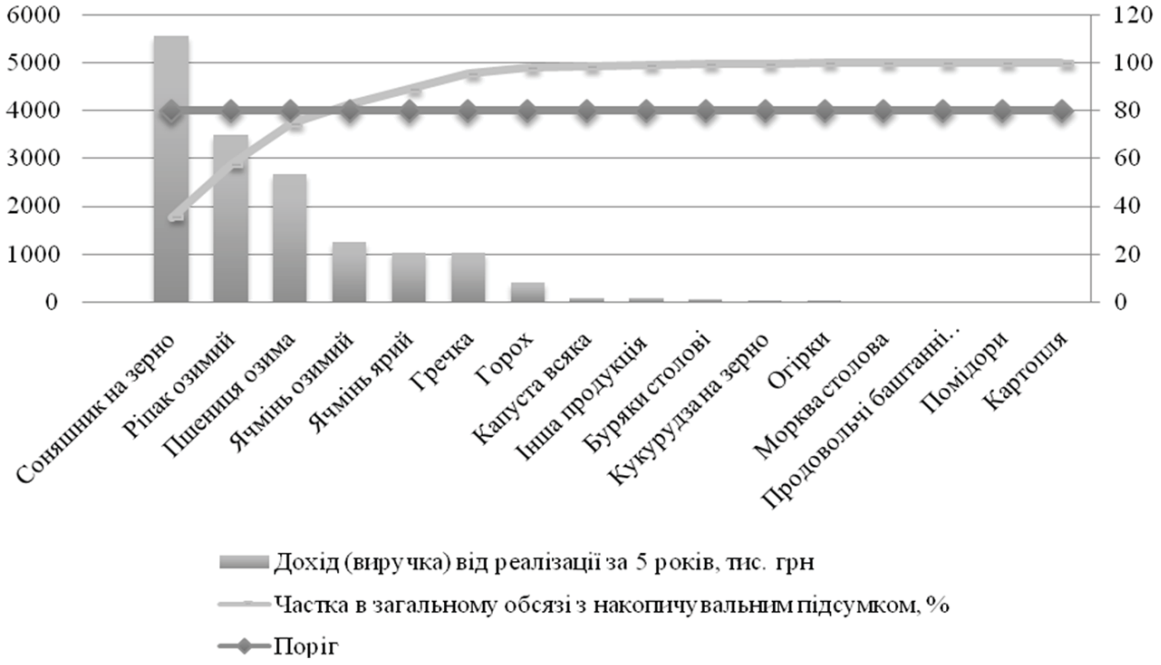

Рисунок 2. Діаграма Паретто для визначення найбільш прибуткових видів продукції в СТОВ «Червонопілля» Бобринецького району*

**Джерело: розробка автора*

Враховуючи складність здійснення сільськогосподарського виробництва, управлінці підприємства отримані економічні розрахунки, в тому числі і результати АВС-аналізу, повинні завжди пов'язувати із фактичними агротехнічними умовами. Серед сукупності заходів, які можна застосовувати для переведення продукції з одного класу в інший, варто відмітити сівозміну як спосіб чергування сільськогосподарських культур і парів у часі і на території для отримання більш високих урожаїв.

В цілому результати АВС-аналізу, а також пропозиції щодо покращення родючості сільськогосподарських культур в дослідженому підприємстві за рахунок сівозміни наведено в табл. 2.

Отже, порівнюючи теоретичні та розрахункові дані, які представлені в табл. 2, варто наголосити, що в СТОВ «Червонопілля» товарна продукція класу А та В мають однакову част-

ку – 18,8 відсотки. В свою чергу, керівництву підприємства необхідно приділити увагу збільшенню питомої ваги продукції у складі класу В приблизно на 11,2%, переважно за рахунок скорочення товарних позицій класу С.

Таблиця 2

Узагальнення результатів АВС-аналізу товарної сільськогосподарської продукції в СТОВ «Червонопілля» Бобринецького району*

Найменування продукції	Теоритичні дані		Розрахункові дані		Попередники с.-г. культур	
	Обсяг доходів	Частка продукції	Обсяг доходів	Частка продукції	Фактично	Рекомендації
Клас А						
Соняшник	80%	20%	35,4	18,8%	Соняшник	Ячмінь ярий
Ріпак озимий			22,2		Ріпак озимий	Пшениця озима
Пшениця озима			17,0		Горох	Горох
Клас В						
Ячмінь озимий	15%	30%	7,9	18,8%	Ячмінь озимий	Цукровий буряк
Ячмінь ярий			6,6		Пшениця озима	
Гречка			6,5		Гречка	Пшениця озима
Клас С						
Горох	5%	50%	2,6	68,8%	Горох	Картопля,
Капуста всяка			0,5		Капуста всяка	Цукровий буряк
Інша продукція			0,5		Інша продукція	Пар
Буряки столові			0,3		Буряки столові	Пшениця озима
Кукурудза на зерно			0,2		Кукурудза на зерно	Кукурудза на силос
Огірки			0,2		Огірки	Помідори, картопля
Морква столова			0,1		Морква столова	Горох
Баштанні культури			0,04		Баштанні культури	Капуста
Помідори			0,03		Помідори	Морква, горох
Картопля			0,01		Картопля	Цукровий буряк

**Джерело: розробка автора*

З метою забезпечення переходу товарної продукції з класу С до класу В рекомендовано збільшувати її кількість за рахунок науково обгрунтованої сівозміни. Так, доцільно в наступних періодах більшу частину посівних площ виділити під такі культури, як горох, картопля, цукровий буряк. Також варто наголосити, що в СТОВ «Червонопілля» Бобринецького району

100% сільськогосподарських угідь відведено під посівні площі, а тому важливо підвищувати ефективність використання земельних ресурсів за допомогою таких агротехнічних засобів, як пари.

Висновки. Таким чином, проведення класичного АВС аналізу в сільськогосподарських підприємствах України перш за все є не додатковими витратами на управління товарною продукцією, а перспективною можливістю покращення їх збутової діяльності. Якщо проводити дослідження регулярно (щомісячно, щокварталу), то можна розробити власну стратегію для переведення малорентабельних видів продукції з класу С до класу В. Це можливо за рахунок покращення якості продукції, в тому числі засобами раціональних сівозмін, перегляду цінової політики тощо.

Список використаних джерел:
1. Голубков Е. П. АВС- и XYZ-анализ: проведение и оценка результативности / Е. П. Голубков // Маркетинг в России и за рубежом. — 2010. — № 3. — С. 12—23.
2. Кондратюк Д. М. АВС-аналіз як інструмент зростання результативності діяльності сільськогосподарського підприємства / Д. М. Кондратюк // Матеріали сьомої міжфакультетської науково-практичної конференції молодих вчених, 20 трав. 2011 р. — Житомир : Житомирський національний агроекологічний університет, 2011. — С. 35—38.
3. Дибб С. Практическое руководство по маркетинговому планированию / С. Дибб, Л. Симкин, Дж. Брэдли. — СПб. : Питер, 2001. — 255 с.

А. Ю. Корабахина. ***Особенности применения АВС-анализа в процессе формирования товарного ассортимента сельскохозяйственной продукции.***

В статье обоснованы теоретические аспекты применения АВС-анализа сельскохозяйственными товаропроизводителями Украины для повышения эффективности управления товарной продукцией.

A. Korabahina. ***The features of the application of ABC-analysis in the process of the agrarian product range.***

The article discusses the theoretical aspects of the ABC-analysis of agrarian producers in Ukraine to improve management efficiency of commodity products.