



ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

УДК: 658
JEL Classification: L230

Балабаш О.С.

к.е.н., доцент

кафедра менеджменту організації

Одеський національний економічний університет

м.Одеса, Україна

E-mail : balabash.olga@gmail.com

Шишкін О.М.

здобувач освітнього ступеня «магістр»

Одеський національний економічний університет

м.Одеса, Україна

E-mail : alexandershish99@gmail.com

РОЗРОБКА СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗАСАДАХ УДОСКОНАЛЕННЯ ЛАНЦЮГА ФОРМУВАННЯ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ

Анотація

Створення продукції з високою часткою доданої вартості дозволяє акумулювати додаткові грошові кошти, що є джерелом росту та розвитку підприємства у довгостроковій перспективі. Відтак, розробка стратегії розвитку сільськогосподарського підприємства на основі удосконалення ланцюга формування доданої вартості набуває особливої актуальності.

Метою роботи є формування стратегії розвитку сільськогосподарського підприємства шляхом розробки заходів з виробництва продукції з високою доданою вартістю. Для досягнення поставленої в роботі мети були використані методи: логіко-теоретичного узагальнення, аналізу і синтезу, статистичного аналізу, аналізу рядів динаміки.

Із застосування аналізу рядів динаміки було проведено дослідження рівня цін на внутрішньому та міжнародних ринках на продовольство та зернові, зокрема. Встановлено, що у результаті значних цінових коливань, що досягають 80-50 %, сільгоспвиробники можуть втратити частину прибутку, або навпаки, скориставшись більш вигідною кон'юнктурою цін - отримати додатковий прибуток. Запропоновано заходи з формування стратегії сільськогосподарського підприємства, що дозволяють врахувати особливості ланцюга формування доданої вартості його продукції.

Вони полягають у організації зберігання та дообробки зернових, з метою реалізації їх протягом року за більш вигідними цінами, а також переробки частини сировини і реалізації готової продукції з більшою доданою вартістю.

Ключові слова: стратегія розвитку; додана вартість; ланцюг формування доданої вартості; сільськогосподарське підприємство.

Вступ. Додана вартість виступає важливим індикатором ефективності як окремих підприємств, так і цілих галузей економіки. Досягнення створення продукції з високою часткою доданої вартості у агропромисловому комплексі набуває особливої актуальності, враховуючи стратегічну важливість забезпечення країни продовольством, соціальну значимість її продуктів, значний внесок аграрного сектору в економіку країни, вплив на соціально-економічні умови та якість життя сільського населення. Якщо розглядати окремо сільськогосподарське підприємство, то збільшення виробництва продукції, з вищою доданою вартістю дозволяє акумулювати додаткові грошові кошти, що є джерелом росту та розвитку підприємства у довгостроковій перспективі. Відтак, розробка стратегії сільськогосподарського підприємства на основі удосконалення ланцюга формування доданої вартості є основою реалізації стратегії розвитку підприємства та набуває особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Значну увагу вирішенню проблем забезпечення ефективного функціонування підприємства на основі отримання доданої вартості приділено у дослідженнях М. Портера, М. Аделмана, О. Вільямсона, К. Уолта. Практичним аспектам формування доданої вартості з деталізацією елементів ланцюга її створення присвячені праці О. Бородіної, А. Гуторова, Д. Крисанова. Питання вертикальної інтеграції та кооперації у процесі досягнення високої доданої вартості продукції сільського господарства є об'єктами наукових розвідок В. Андрійчук, В. Зіновчук, Ю. Лупенко та ін.

Результати розглянутих наукових праць з тематики формування доданої вартості є основою подальших прикладних аспектів цих проблем. Разом із тим, потребують додаткових наукових опрацювань, зокрема, формалізації технології формування стратегії розвитку підприємства на засадах дослідження та подальшого удосконалення ланцюгів формування доданої вартості у сільському господарстві.

Метою роботи є формування стратегії розвитку сільськогосподарського підприємства шляхом розробки заходів з виробництва продукції з високою доданою вартістю.

Матеріал і методика. Для досягнення поставленої в роботі мети були використані сучасні загальнонаукові та спеціальні методи: логікотеоретичного узагальнення, аналізу і синтезу, статистичного аналізу, аналізу рядів динаміки.

Результати. На сьогодні, більшість дрібних та середніх сільгоспвиробників стикаються з проблемою обмеженості потужностей для зберігання зернових, через що, доводиться більшу частину зібраних зернових продавати «з поля» за заниженими цінами. Також, на це впливає потреба у обігових коштах, для того, щоб розраховуватися з пайовиками – власниками землі і закуповувати паливо та матеріали для проведення наступної посівної компанії [1].

Протягом року ціни на сільськогосподарську продукцію значно коливаються. За результатами аналізу, що відображені на рис.1 можемо відмітити, що у період з жовтня по квітень відбувається ріст цін на продукцію сільського господарства, а у період з травня по вересень – відповідно, ціни є найнижчими. Це пов'язано із масовим збором урожаю у даний період [2].

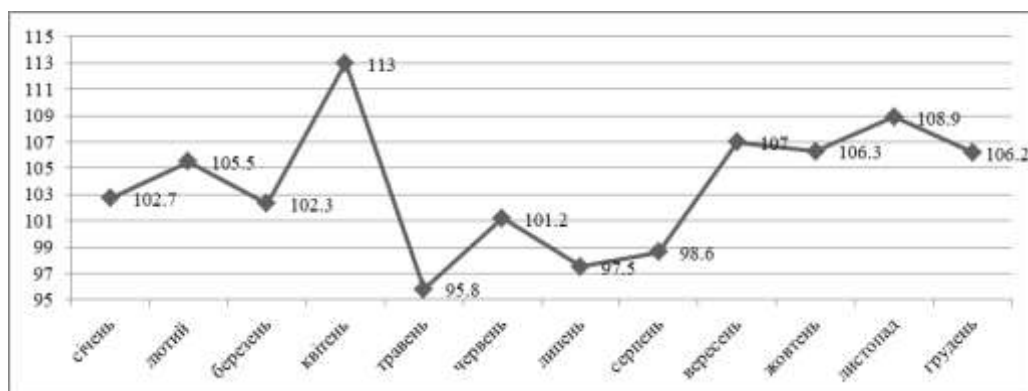


Рис. 1. Індеси цін реалізації сільськогосподарської продукції у 2020 р., (%)

Джерело: [3]

Ціни на зернові, також підпорядковуються загальній тенденції та мають значні коливання протягом року. Так, якщо порівнювати закупівельні ціни у вересні, коли досягається їх мінімум та у лютому - коли досягається максимум, то кукурудза у 2020-2021 МР додала 81 % вартості, ячмінь – 82 % вартості. Ціни на пшеницю коливалися у діапазоні 59-62 % в залежності від її класу.

Таблиця 1. Зміна внутрішніх закупівельних цін на деякі зернові у 2020-21 МР., грн/т

Назва	Закупівельні ціни (вересень 2020)	Закупівельні ціни (лютий 2021)	Абсолютна зміна	Зміна у %
Пшениця II кл.	5294,969	8419	3124,031	59
Пшениця III кл.	5203,727	8378	3174,273	61
Пшениця IV кл.	5061,728	8200	3138,272	62
Жито	4864,865	5400	535,135	11
Кукурудза	4307,182	7796	3488,818	81
Ячмінь	4274,176	7779	3504,824	82

Джерело: [3,4]

Значний тиск на ціни на внутрішньому ринку, мають тенденції на міжнародних продовольчих ринках[. За даними продовольчої та сільськогосподарської організації об'єднаних націй (ФАО) за підсумками 2021 року середнє значення індексу продовольчих цін склало 125,7 пункту, що на 28,1% вище показника 2020 року. За даними організації, середнє значення індексу цін на зернові досягло максимального рівня з 2012 року. Так ціни на кукурудзу зросли на 44,1%, на пшеницю – на 31,3%, в порівнянні з 2020 роком. Динаміка цін на продовольство загалом, у тому числі на зернові за даними ФАО у 2020-2021 рр. наведено на рис. 2.

Можемо відмітити, що ціна на зернові протягом аналізованого періоду показувала ріст, та досягла максимуму у травні 2021 р. Зниження індексу цін могли спостерігати з травня по серпень 2021 р.

При цьому, зберігання продукції та її продаж протягом року за кращими цінами, не єдине джерело формування додаткового прибутку сільгоспвиробників. Організація переробки сільгоспсировини та продаж готових продуктів, на нашу думку, є основою формування стратегії розвитку сільськогосподарського підприємства[5].

Продуктами з вищою доданою вартістю порівняно із зерновими, що вирощуються сільськогосподарськими підприємствами є продукти його переробки (комбікорми,

борошно), та продукти, що виготовляються з борошна, наприклад: хліб, макаронні вироби, печиво та ін. [6].

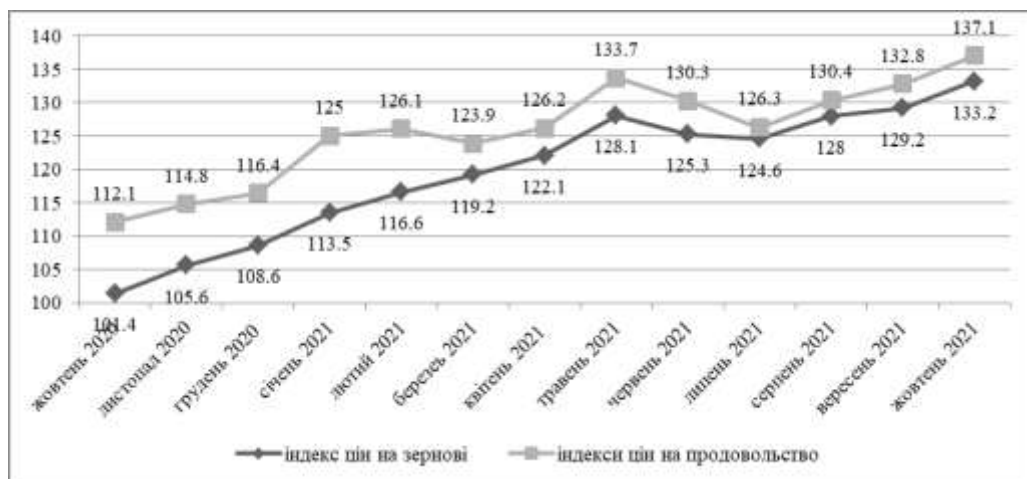


Рис. 2. Динаміка індексів цін на продовольство, у тому числі на зернові у 2020-2021 рр.

Джерело: [4]

Дослідимо цінову різницю між сировиною (у нашому випадку, це пшениця) та продукцією її переробки (рис. 3).

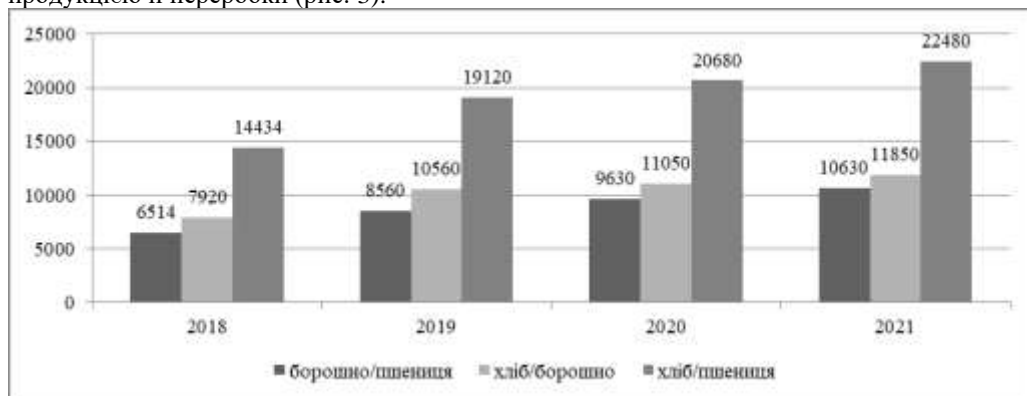


Рис. 3. Цінова різниця в ланцюгу «зерно-борошно-хліб»

Джерело: [розраховано за власними дослідженнями]

Аналізуючи дані, наведені на рисунку, можемо дійти висновку, що виробництво продукції, яка містить додану вартість дозволяє акумулювати додаткові грошові кошти, що є джерелом росту та розвитку підприємства у довгостроковій перспективі.

Для спростування або доведення висунутої гіпотези проведемо розрахунки доходу від реалізації на прикладі підприємства реального сільськогосподарського підприємства ТОВ «Алмаз».

На сьогодні, у зв'язку з обмеженістю потужностей для розміщення зібраного

врожаю, підприємство 40% врожаю зернових продає «з поля», а 60 %, що залишилися – у сезон збору врожаю, коли ціни є найнижчими. Таким чином, підприємство недоотримує значні обсяги прибутку. Усунення зазначених недоліків пропонується за допомогою створення та продажу продукції з високою доданою вартістю шляхом організації зберігання зернових та їх переробки на готову продукцію.

Порівняємо обсяги доходу від реалізації за трьома варіантами: перший (базовий) як є зараз, другий - 50 % врожаю підприємство зможе зберігати та продавати протягом року, за умови кращої ціни. 50 % необхідно реалізувати у сезон збору врожаю, оскільки підприємству необхідні обігові кошти для розрахунку з пайовиками та закупівлі матеріалів для проведення посівної компанії. Третій - за умови, що частина врожаю буде перероблено на комбікорм на власній лінії.

Таблиця 2. Розрахунок доходу від реалізації продукції до запровадження заходів (базовий варіант)

Найменування продукції	Реалізація «з поля»			Реалізація у сезон збору врожаю			Разом
	Ціна	обсяг реалізації	дохід від реалізації	Ціна	обсяг реалізації	дохід від реалізації	
Зернові							
У т. ч. пшениця	7,10	831,200	5901,520	7,50	1246,800	9351,000	15252,52
ячмінь	7,35	548,000	4027,800	7,75	822,000	6370,500	10398,30
кукурудза	7,30	81,200	592,760	7,70	121,800	937,860	1530,62
Олійні культури							
у т.ч. соняшник	18,60	181,000	3366,600	19,00	724,000	13756,000	17122,60
ріпак	17,60	x		18,00	385,000	6930,000	6930,00
Овочеві							
у т.ч. томати	4,50	x		5,00	60,000	300,000	300,00
цибуля	4,50	x		5,50	16,000	88,000	88,00
Всього	x	x	13888,680	x	x	37733,360	51622,04

Розрахуємо варіант продажу 50 % врожаю протягом року за кращими цінами. Розрахунки проведемо за цінами 2021 МР. Результати наведено у таблиці 3.

Таблиця 3. Розрахунок доходу від реалізації продукції після запровадження заходів (варіант -2)

Найменування продукції	Реалізація «з поля»		Реалізація у сезон збору врожаю			Реалізація не у сезон збору врожаю			Разом
	Ціна	Обсяг	Ціна	обсяг	дохід	Ціна	обсяг	дохід	
- Зернові культури									
у т.ч. пшениця	7,10	x	7,5	1039	7792,50	8,80	1039	9143,20	16935,70
ячмінь	7,35	x	7,7	685	5308,75	8,55	685	5856,75	11165,50
кукурудза	7,30	x	7,7	102	781,55	8,00	102	812,00	1593,55
-Олійні культури									
у т.ч. соняшник	18,60	x	19,0	362	6878,00	25,00	543	13575,00	20453,00
ріпак	17,60	x	18,0	x	x	20,50	385	7892,50	7892,50
-Овочеві культури									
у т.ч. томати	4,50	x	5,0	60	300,00	5,00	x	x	300,00
цибуля	4,50	x	5,5	16	88,00	8,50	x	x	88,00
Всього					21148,80			37279,45	58428,25

Далі розрахуємо обсяги доходу від реалізації за умови, що частина врожаю буде перероблено на комбікорм на власній лінії. Для виконання виробничої програми у 348 т. комбікорму, та враховуючи потребу у зернових за рецептом (40,5 % кукурудзи та 20 %

пшениці), обсяги переробки становлять 140,94 т. кукурудзи та 97,44 т. пшениці.

Результати розрахунку доходу від реалізації зернових та овочів наведені у таблиці 3.12.

Можемо спостерігати зменшення обсягів доходу порівняно з попереднім варіантом на 1827,87 тис. грн. Це відбулося в результаті вилучення частини зерна на потреби переробки.

Далі зможемо розрахувати економічний ефект від запровадження заходів та дослідити доцільність реалізації зазначених заходів з формування стратегії розвитку підприємства.

Для встановлення доцільності запропонованих заходів порівняємо обсяги доходу від реалізації за різних варіантів продажу та переробки продукції.

Інвестиційні витрати за варіантом 2 становлять 221,75 тис.грн. це вартість спорудження ангару для зберігання зерна.

Таблиця 4. Розрахунок доходу від реалізації продукції після вилучення частини врожаю на переробку (варіант -3)

Наіменування продукції	Реалізація «з поля»		Реалізація у сезон збору врожаю			Реалізація не у сезон збору врожаю			Разом
	Ціна	Обсяг	Ціна	обсяг	дохід	Ціна	обсяг	дохід	
у т.ч. пшениця	7,1	х	7,5	941,56	7061,70	8,8	1039,00	9143,20	16204,90
ячмінь	7,4	х	7,7	685,00	5308,75	8,6	685,000	5856,75	11165,50
кукурудза	7,3	х	7,7	х	х	8,0	62,060	496,480	496,480
Олійні культури									
у т.ч. сояшник	18,6	х	19,0	362	6878,00	25,0	543,000	13575,0	20453,00
ріпак	17,6	х	18,0	х	х	20,5	385,000	7892,50	7892,500
Овочі									
у т.ч. томати	4,5	х	5,0	60,0	300,000	5,0	х	х	300,000
цибуля	4,5	х	5,5	16,0	88,000	8,5	х	х	88,000
Всього					19636,45			36963,93	56600,38

Інвестиційні витрати за варіантом 2 становлять 1081,98 тис.грн. що складають у сумі вартість спорудження ангару для зберігання зерна та вартість лінії з виробництва комбікорму. Результати розрахунків наведено у таблиці 5.

Таблиця 5. Розрахунок економічного ефекту від запровадження заходів з формування стратегії розвитку, тис.грн.

Показники	Базовий варіант	Варіант 1	Варіант 2	Приріст Базовий / варіант 1	Приріст Базовий / варіант 2
Дохід від реалізації	51622,04	58428,25	63063,642	6806,210	11441,602
у т.ч. пшениця	15252,52	16935,7	16204,900	1683,180	952,380
ячмінь	10398,3	11165,5	11165,500	767,200	767,200
кукурудза	1530,62	1593,55	496,480	62,930	-1034,140
сояшник	17122,6	20453	20453,000	3330,400	3330,400
ріпак	6930	7892,5	7892,500	962,500	962,500
томати	300	300	300,000	0,000	0,000
цибуля	88	88	88,000	0,000	0,000
комбікорм	х	х	6463,262	х	6463,262
Поточні витрати	46945,0832	53134,651	55439,41342	6189,567	8494,330
Інвестиційні витрати	-	221,75	1081,98	221,75	1081,980
Прибуток	4676,95682	5071,8495	6542,249	394,893	1865,292

За результатами проведених розрахунків встановлено, що зберігання частини продукції у сховищах та продаж її протягом року за кращими цінами збільшить дохід від реалізації на 14,18 %. Переробка частини вирощеного зерна та продаж готової продукції із більшою доданою вартістю збільшить прибуток на 1865,292 тис. грн.

Висновки.

1. За результатами дослідження рівня цін на внутрішньому та міжнародних ринках на продовольство та зернові, зокрема, було доведено, що ціни на сільськогосподарську продукцію протягом року значно коливаються, через що сільгоспвиробники можуть недоотримувати частину прибутку, або навпаки, скориставшись більш вигідною кон'юнктурою цін - отримати додатковий дохід.

2. За результатами встановлення та дослідження цінової різниці між сировиною та продукцією її переробки, висунуто припущення, що виробництво продукції, яка містить додану вартість дозволяє акумулювати додаткові грошові кошти.

3. Запропоновано заходи з формування стратегії сільськогосподарського підприємства, що дозволяють врахувати особливості ланцюга формування доданої вартості його продукції. Вони полягають у організації зберігання та дообробки зернових, з метою реалізації їх протягом року за більш вигідними цінами, а також переробки частини сировини і реалізації готової продукції з більшою доданою вартістю.

4. На основі економічних розрахунків на прикладі сільськогосподарського підприємства ТОВ «Алмаз», було доведено правильність висунутого припущення. Встановлено, що розробка стратегії на основі удосконалення ланцюга формування доданої вартості, дозволяє отримати додатковий прибуток, є основою розвитку підприємства у довгостроковій перспективі.

Список використаних джерел

1. Балабаш О.С., Кузнецова І.О. Управління бізнес-стійкістю підприємств на ринку хлібопродуктів: монографія. Харків : «Діса плюс», 2020. 192 с. URL: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/11831>.
2. Балабаш Ольга, Ву Хань Хуен. Аналіз експортного потенціалу (на прикладі аграрних підприємств України). *Інститут бухгалтерського обліку, контроль та аналіз в умовах глобалізації*. 2019. Випуск 3-4. С. 46-53. DOI: <https://doi.org/10.35774/ibo2019.03.046>
3. Урядовий портал Державного комітету статистики України. URL: <http://ukrstat.gov.ua/>
4. Огляд ринку зернових. URL: <http://milkua.info/uk/post/section/grain-market>
5. Кузнецова І. О., Балабаш О.С. Формалізація складових моніторингу стійкого розвитку хлібоприймальних підприємств. *Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; Одеський національний економічний університет*. 2016. № 60 (1). С. 99-109
6. Кузнецова І. О. Економіка підприємств хлібопродуктів: Навчальний посібник. Одеса : Атлант, 2013. 325 с.

*Дата надходження статті до редакції: 09.09.2021
Рецензування 11.10.2021 Прийняття в друк: 30.12.2021*

Olha Balabash

*Ph.D. (in Economics), Associate Professor
Department of Management,
Odesa National Economic University
Odesa, Ukraine
E-mail: balabash.olga@gmail.com*

Alexander ShyshkinOdesa National Economic University
Odesa, Ukraine

E-mail : alexandershish99@gmail.com

**DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE DEVELOPMENT
STRATEGY ON THE BASIS OF IMPROVING THE VALUE CHAIN
FORMATION****Abstract**

Creating products with a high share of value added allows you to accumulate additional funds, which is a source of growth and development of the enterprise in the long run. Therefore, the development of a strategy for the development of agricultural enterprises based on the improvement of the value chain is becoming especially important.

The aim of the work is to form a strategy for the development of agricultural enterprises by developing measures for the production of products with high added value. To achieve this goal, the following methods were used: logical-theoretical generalization, analysis and synthesis, statistical analysis, analysis of time series.

Using the analysis of time series, a study of the level of prices in the domestic and international markets for food and grain, in particular. It has been found that as a result of significant price fluctuations of up to 80-50%, farmers may lose part of their profits, or, conversely, take advantage of more favorable price conditions - to gain additional profits. Measures for the formation of the strategy of the agricultural enterprise are proposed, which allow to take into account the peculiarities of the value chain of its products. They consist in the organization of storage and finishing of grain, in order to sell them during the year at more favorable prices, as well as processing of raw materials and sales of finished products with higher added value.

Keywords: development strategy; added value; value chain; agricultural enterprise.

References

1. Balabash O.S., Kuznetsova I.O. (2020). Upravlinnia biznes-stiikistiu pidpriemstv na rynku khliboproduktiv: monohrafiia / Kharkiv: «Disa plus». URL: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/11831>.
2. Balabash, O., Vu Khan Khuen (2019). Analiz eksportnoho potentsialu (na prykladi ahrarykh pidpriemstv Ukrainy). *Instytut bukhholderskoho obliku, kontrol ta analiz v umovakh hlobalizatsii*, 3-4, 46-53. DOI: <https://doi.org/10.35774/ibo2019.03.046>.
3. Uriadovi portal Derzhavnogo komitetu statystiky Ukrainy. URL: <http://ukrstat.gov.ua/>.
4. Ohliad rynku zernovykh. URL: <http://milkua.info/uk/post/section/grain-market>
5. Kuznetsova, I.O., & Balabash, O.S. (2016). Formalizatsiia skladovykh monitorynhu stiikoho rozvytku khlibopryymalnykh pidpriemstv. *Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen*, 60 (1), 99-109.
6. Kuznetsova, I. O. (2013). *Ekonomika pidpriemstv khliboproduktiv*. Odesa : Atlant.

Received 09/09/2021

Revision 10/11/2021 Accepted 12/30/2021