

рішень, прийнятих на Всесвітньому саміті зі сталого розвитку, на 2003-2015 роки». – Доступний з: <http://zakon1.rada.gov.ua>

5. Указ Президента України «Про Національну рада з питань науки, інновацій та сталого розвитку України» від 21 серпня 2006 р. // Урядовий кур'єр. – 2009. – № 156. – С. 21.

6. Постанова Кабінету Міністрів України «Про утворення Національної ради із сталого розвитку України» від 18 вересня 2009 р. // Урядовий кур'єр. – 2009. – № 180. – С. 11.

7. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 3 лютого 2010 р. «Про схвалення Концепції Державної цільової програми сталого розвитку сільських територій на період до 2020 року» // Офіційний вісник України. – 2010. – № 12.

8. Показники виконання Державного бюджету України за січень-грудень 2009 року / Міністерство фінансів України. Доступний з: www.minfin.gov.ua/

9. Основні соціально-економічні показники міст за 2008 рік / Асоціація міст України та громад. – К., 2009. – 75 с.

Артус М. М.

К. е. н., доцент кафедри фінансів

ВАЖЛИВІ НАПРЯМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Сільське господарство належить до одного з найважливіших галузей економіки України, що забезпечує добробут населення і продовольчу безпеку суспільства. Це вимагає належної уваги держави до сільськогосподарського виробництва, створюючи відповідні економічні, правові, організаційні, соціальні та інші умови його розвитку. Сьогодні сільське господарство потребує виваженої державної політики ціноутворення, фінансової підтримки і протекціонізму, оскільки цю галузь найбільше уразила економічна криза. Забезпечення фінансової стабільності сільськогосподарських підприємств, створення належних умов праці та проживання в сільській місцевості, забезпечення сільськогосподарських виробників необхідними матеріальними й фінансовими ресурсами для розширеного виробництва – найважливіші завдання реалізації державної аграрної політики сьогодення.

Ціна, як форма відображення виробничих відносин, що забезпечує узгодження економічних інтересів суб'єктів ринкових відносин є важливим регулятором соціально-економічного розвитку сус-

пільства. Тому провідна роль у вирішенні завдань реалізації державної аграрної політики належить економічно обґрунтованому ціноутворенню на продукцію сільськогосподарських підприємств та продукцію виробничого призначення, що закупаються ці підприємства в інших галузях економіки.

В системі цін на сільськогосподарську продукцію визначальна роль належить закупівельним цінам. За характером державного регулювання вони поділяються на фіксовані, регульовані та вільні.

Фіксовані закупівельні ціни у формі заставних цін встановлюються на закупівлі зерна, овечої вовни, овчини, смушку і деяких інших видів продукції, що закупаються для державних потреб. Регульовані ціни встановлюються на окремі види сільськогосподарської продукції, зокрема на цукровий буряк, продукцію тваринництва (молоко, велику рогату худобу, свинину, вовну стрижену) тощо. Але через недостатньо великий обсяг товарної продукції, що оцінюється за фіксованими й регульованими цінами, вони не забезпечують належного стабілізуючого впливу на фінансово-господарську діяльність сільськогосподарських підприємств. Враховуючи, що майже 80% товарної продукції оцінюється за вільними закупівельними цінами, то їхнє економічне обґрунтування для сільськогосподарських підприємств є найбільш актуальним.

Чинна практика формування вільних закупівельних цін на сільськогосподарську продукцію здійснюється за витратним методом. Головним його недоліком є орієнтація не на майбутні ринкові умови та майбутні потреби споживача (покупця), а на минулі. Формування таким чином вільних закупівельних цін здійснюється на базі індивідуальної собівартості і прибутку, виходячи з планової норми рентабельності. За своїм рівнем та економічним змістом ці ціни відображають ціни пропозиції. Вони можуть виявитися вищими або нижчими порівняно із середніми ринковими цінами на ідентичні товари. Тому реальні ринкові умови потребують доведення визначених цін пропозиції до відповідних цін за ринковими умови тобто цін споживання.

У своїй практичній діяльності доведення цін пропозиції до цін споживання сільськогосподарські підприємства переважно орієнтуються на цінового лідера, яким здебільшого є великі виробничі і

збутові підприємства. Водночас ціновий лідер дотримується власної цінової політики (оптимізація прибутку, завоювання лідерства, збереження стабільного становища на ринку тощо), що далеко не завжди відповідає намірам відповідних виробників сільськогосподарської продукції. Орієнтуючись на цінового лідера сільськогосподарські підприємства можуть виявитися дезорієнтованими щодо реальної ринкової ситуації. Тому рівень вільних відпускних цін на свою товарну продукцію визначати самостійно кожним сільськогосподарським підприємством на основі сформованих ними цін пропозиції з врахуванням впливу на них ринкових факторів за експертними оцінками. Тобто визначену ціну пропозиції необхідно скоригувати на величину впливу ринкових факторів, доводячи її до ціни попиту. Наприклад, визначена підприємством ціна пропозиції за 1 ц. картоплі становить 175 грн. , а вплив ринкових факторів (екологічна чистота, споживні властивості, пошкодження механічними та шкідниками сільськогосподарської продукції, забрудненість, зовнішній вигляд, упаковка тощо) – виражається коефіцієнтом +1,20. В такому випадку вільна закупівельна ціна попиту за 1ц. картоплі становитиме 210,00 грн. Визначені таким чином вільні закупівельні ціни на сільськогосподарську продукцію будуть відражають економічні умови за двома критеріями: умови виробництва і умови споживання.

Важливу роль у забезпеченні фінансової стійкості сільськогосподарських підприємств відіграє рівень цін на продукцію виробничого призначення, що закуповується в інших галузях економіки.

Продукція виробничого призначення носить різнобічний характер. Вона необхідна для здійснення технологічних процесів виготовлення продукції або надання послуг. Звідсіля випливають особливості, що безпосередньо впливають на формування рівня цін за такими спрямуваннями:

- інтенсивність попиту на цю продукцію визначається кон'юнктурою ринку товарів для виготовлення яких застосовується продукція виробничого призначення;

- окремі види продукції виробничого призначення функціонують відносно довгий період. Тому для покупців важливим є не тільки ціна придбання, а й наступні витрати, пов'язані із застосу-

ванням даної продукції, тобто сумарні витрати на весь період експлуатації (використання) таких товарів;

– корисність продукції виробничого призначення для покупців можна визначити за кількісними і якісними характеристиками основних параметрів, які подаються в технічній документації і піддаються перевірці (оцінці).

З огляду на особливості формування цін на продукцію виробничого призначення їх можна розділити на дві основні групи. В першій об'єднується продукція короткочасного використання, яка повністю використовуються в процесі виробництва за один чи більше циклів і свою вартість переносять на заново створені вироби. Вона утворює матеріальну (речовинну) основу виготовленої продукції. До цієї групи відносяться сировина, матеріали та комплектуючі. Сировиною вважається продукція, яка пов'язана з первинною обробкою природної речовини. Це здебільшого продукція сільського господарства (зерно, бавовна, молоко тощо) і видобувної промисловості (нафта, вугілля, газ, руди металів тощо). Матеріалами вважається продукція переробної промисловості. Вони безпосередньо використовуються для виготовлення складних виробів та комплектуючих після додаткової обробки (борошно, цукор, тканина, шерсть, лісоматеріали, шкіра, барвники, лаки тощо). Комплектуючими є продукція, яка безпосередньо входить до виробів майбутніх стадій виробництва або витрачається в процесі виробництва (вузли, деталі, заготовки тощо).

Повне використання продукції виробничого призначення у виробничому циклі та віднесення їх повної вартості на виробництво продукції безпосередньо впливає на рівень цін товарної продукції власного виробництва. Тому із всіх цих товарів виробничого призначення покупці найактивніше реагують на зміну рівня цін на товари цілковитого використання в одному виробничому циклі. Кожне таке підвищення цін на них призводить до майбутнього зростання цін на виготовлену товарну продукцію.

Формування цін на товари виробничого призначення короткочасного використання відповідає загальним принципам ринкового ціноутворення, а їх рівень може формуватися з орієнтацією на витрати, конкуренцію, інтенсивність попиту тощо. Крім того,

ціни на такі товари можуть встановлюватися за витратним методом з корегуванням впливу ринкових факторів, які визначаються експертними оцінками.

Другу групу об'єднує продукція тривалого користування. За способом використання (застосування) в процесі виробництва сільськогосподарської продукції, продукція тривалого використання забезпечує умови виробництва (елементи основного капіталу: будівлі, споруди, машини, обладнання тощо) та формування виробничого капіталу (адміністративне обладнання, кондиціонери тощо). Витрати на придбання такої продукції опосередковано включаються в ціни готових виробів через амортизаційні відрахування. Зміна рівня цін на зазначену продукцію частково впливає на майбутні відповідні зміни рівня цін на товарну продукцію власного виробництва. Тому попит на товари виробничого призначення тривалого користування характеризується низькою еластичністю, тобто зміна цін на продукцію тривалого використання не тягне за собою відчутних коливань інтенсивності попиту. Проте вимоги до обґрунтованості рівня цін на товари цієї групи товарів досить високі. Для визначення цін здебільшого застосовуються параметричні методи ціноутворення, метод кореляційного аналізу та інші.

Товари виробничого призначення, які забезпечують умови виробництва та формування виробничого капіталу, характеризуються різноманітністю споживчих властивостей. Найважливішими з них можуть бути надійність у процесі експлуатації; потужність та продуктивність, якщо йдеться про машини; довговічність тощо. Обґрунтованість цін на такі товари зводиться до визначення ефекту від їх якісних показників, порівняно з ідентичними товарами конкурентів. Визначення такого ефекту можливе на основі розрахунків якісних показників товарів, пов'язаних з поєднанням додаткових витрат з економічним ефектом у процесі виробництва і експлуатації такого товару виробничого призначення. Тому позиція сільськогосподарських підприємств як покупців продукції виробничого призначення щодо рівня цін на має ґрунтуватися на таких міркуваннях:

– оцінювання якісних характеристик і функціональних властивостей товару виробничого призначення у відповідності до потреб використання;

– порівнювання окремих видів товарів з аналогічними за їх функціональними властивостями і якісними характеристиками та зіставлення їх для виявлення ступеня відповідності співвідношення рівня цін;

– виявлення економічних наслідків від застосування кожного конкретного товару виробничого призначення (машини, агрегату, вузла тощо).

Інтереси сільськогосподарських підприємств – споживачів товарів виробничого призначення вимагають, щоб у ціні були враховані властивості носія виробничих витрат, тобто споживна вартість цих виробів повинна відповідати їхній корисності. Останнє зумовлено низкою факторів. По–перше, застосування товарів виробничого призначення впливає не лише на обсяг економічних витрат, що виготовляються із їх застосуванням, але і через ціни на них – на капітальні витрати споживачів сільськогосподарської продукції. По–друге, продукція виробничого призначення може мати й інші сфери застосування, які необхідно враховувати при визначенні ціни. По–третє, фактичне застосування товарів виробничого призначення залежить від умов застосування (експлуатації), які можуть суттєво відрізнятися від їх техніко–економічних можливостей.

Досить важливою є і та обставина, що використання товарів виробничого призначення вимагає додаткових витрат на підтримання їх у робочому стані. Тому кожне сільськогосподарське підприємство, купуючи товари виробничого призначення, повинно оцінювати їх споживну вартість залежно від рівня задоволення потреб за своїми якісними і функціональними властивостями з урахуванням витрат на їх придбання та витрат, пов'язаних з їх експлуатацією і наступною утилізацією.

Ціни на товари виробничого призначення, тобто такі, що забезпечують умови виробництва ($Ц_B$) з врахуванням їх техніко–економічних та інших якісних характеристик, можна визначити за такою формулою:

$$C_B = C_B \prod_{i=1}^n I_i$$

де C_B – ціна на базовий товар (виріб) даної групи;

I_i – індивідуальний індекс i -тої якісної переваги виробу;

n – кількість параметрів якості, що впливає на ціну.

Наприклад, ціна фільтра-преса з механічним затискуванням марки 1М-40 з фільтруючою поверхнею 40 м² становить 12000 грн. Ціна на новий фільтр-преса з фільтруючою поверхнею 63 м², але додатковими експлуатаційними витратами (заробітна плата оператора з нарахуванням на соціальні заходи, витрати електроенергії тощо), що становить 26% нової вартості, може бути встановлена на рівні 13986 грн.

$$\left[12000 \times \frac{63}{40} \times \left(\frac{100 - 26}{100} \right) \right]$$

Реалізація викладених пропозицій щодо удосконалення ціноутворення в сільському господарстві сприятиме поліпшення економічної ситуації у аграрному секторі економіки, посилить стійкість і конкурентоспроможність цієї галузі економіки, посилить експортний потенціал та сприятиме її виходу з фінансової кризи.

Література:

1. Артимиш В.І. Собівартість виробництва економічно чистої сільськогосподарської продукції // Економіка АПК. – 2006. – № 10. – С. 69–72.
2. Дем'яненко М.Я., Іванина Ф.В. Державна підтримка як фактор забезпечення конкурентоспроможного аграрного виробництва // Економіка АПК. – 2009. – № 9. – С. 3–9.
3. Канінський П.К. Особливості розвитку спеціалізації аграрного виробництва в умовах ринкових відносин. // Економіка АПК. – 2006. – № 10. – С. 43–47.