

ЦІНОУТВОРЕННЯ ТА МОДЕЛІ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН В ІНТЕГРОВАНІХ ФОРМУВАННЯХ З ВИРОБНИЦТВА І ПЕРЕРОБКИ МОЛОКА

**Сень О.В., заступник Міністра аграрної політики
та продовольства України**

Визначено роль ціни в умовах функціонування агропромислових формувань. Розглянуто концепцію ціноутворення для інтегрованих формувань замкнутого типу. Досліджено можливість застосування різних моделей розподільчих відносин між учасниками агропромислового формування.

Certainly role of price in the conditions of functioning of the agroindustrial formings. Conception of pricing is considered for the computer-integrated formings of the reserved type. Investigational possibility's application of different models of distributive relations between the participants of the agroindustrial forming.

Постановка проблеми. Ціна є центральним елементом сировинного ринку молока і молочних продуктів. Всіх його учасників, насамперед, цікавить ціна. Тому не випадково, що із самого початку виникнення ринку економічна наука приділяла велику увагу визначенню змісту ціни, об'єктивних умов, що формують її величину. Особливо важливого значення набуває ціна в умовах функціонування агропромислових формувань щоб забезпечити гармонізацію інтересів партнерів технологічних циклів виробництва, переробки і реалізації молока та молочних продуктів. Підтримка на практиці принципу рівної вигоди між учасниками інтеграції перш за все обумовлюється через ціноутворення як інструмент при застосуванні різних моделей взаєморозрахунків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ціноутворення в умовах агропромислової інтеграції знайшло своє відображення у багатьох працях економістів-аграрників. Зокрема, В. Г. Андрійчука, Л. Ю. Мельника, О. В. Пабата, П. Т. Саблука, О. М. Шпичака та багатьох інших.

Позитивно оцінюючі напрацювання згаданих дослідників, на наш погляд, невирішеними залишають наступні питання. По-перше, не встановлено чим є ціна в інтегрованих формуваннях – інструментом чи вартісною основою при розподілі кінцевого фінансового результату. По-друге, при забезпеченні принципу рівної вигоди від інтегрованої діяльності потрібно визначитись із ціноутворенням, в основу якого необхідно покласти витрати виробництва – нормативні чи фактичні. По-третє, необхідно більш докладно розглянути механізм цінової (затратно-технологічної) і нормативно-розподільчої моделі економічних відносин в інтегрованому виробництві. Все це є досить актуальними і значними питаннями сьогодення.

Постановка завдання. Обґрунтувати необхідність раціонального ціноутворення та моделей економічних відносин підприємств в умовах розвитку агропромислової інтеграції щодо виробництва і переробки молока.

Виклад основного матеріалу дослідження. В агропромислових формуваннях розрахунки з учасниками за продукцію можуть проводитися за базисним цінами, розрахованими на основі фактичної чи нормативної собівартості

виробництва продукції. У договорі або іншому документі, що передбачає регулювання відносин між учасниками, повинні передбачатися компенсації в разі відхилень базисних цін від фактично сформованих ринкових. Якщо зазначені ціни вище базисних, то різниця направляється в централізований (компенсаційний) фонд, якщо нижче – оплачується з коштів фонду. Застосування цінової моделі в економічних відносинах учасників спільної діяльності має стримуючі моменти. Це пояснюється тим, що кожен учасник інтегрованого ланцюжка виходить з власних інтересів і прагне через ціну отримати максимальний прибуток. При використанні ринкових цін вартість продукції першої (сільськогосподарської) стадії включається у вартість продукції переробки (друга технологічна стадія), яка, в свою чергу, включається у витрати на стадії збуту готової продукції.

Як зазначають Л. Ю. Мельник, П. М. Макаренко та І. Г. Кириленко, ціна є проявом закону вартості, а вартість є законом ціни. Вартість – це основа ціни, базис, на якому чи навколо якого утворюються ціни на ринку [3, с. 322].

Для інтегрованих формувань замкнутого типу концепція ціноутворення будується за принципово іншою схемою. Спочатку необхідно виявити запити і потреби ринку і для їх задоволення надати ту продукцію, яка забезпечить отримання максимального доходу. Практично даний принцип орієнтує всіх учасників на отримання максимального сукупного доходу від інтегрованої діяльності в цілому. При цьому, потрібно обґрунтовано підійти до організації економічних відносин між відокремленими структурними підрозділами, пов'язаними між собою договірними зобов'язаннями. Особливо це стосується первинних учасників, продукція яких є сировиною для подальших підрозділів. Серйозна проблема виникає, коли не дотримується принцип рівної вигоди між учасниками-постачальниками і учасниками-покупцями. Тому в інтегрованих формуваннях замкнутого типу ціни не повинні виступати самотійним інструментом розподільчих відносин, а бути вартісною основою при розподілі кінцевого фінансового результату.

Економічний механізм практично будь-якої інтегрованої системи, включаючи аграрні фінансово-промислові групи, повинен будуватися на взаємовигідних паритетних засадах для всіх її учасників. Найбільш доцільний варіант, коли розрахунок між підприємствами проводиться по кінцевому продукту, а не по окремих стадіях технологічного процесу: виробництво молока-сировини – її переробка – зберігання – реалізація. Разом з тим, без обґрунтованого вирішення питання ціноутворення на поставку молоко-сировини, одержувані відходи в процесі переробки (сироватка) обійтися практично неможливо. В економічно розвинених країнах такі ціни формуються з урахуванням вартості витрат виробництва, тобто на вкладений (витрачений) капітал відноситься і відповідна частка прибутку (доходу).

Ціна – це виражена в грошах мінова вартість товару, за якою продавець і потенційний покупець готові здійснити операцію. Для формування ціни необхідно, щоб відповідний товар, по-перше, відповідав потребам покупця, і, по-друге, не був загальнодоступним [2, с. 72].

Ціну виробництва можна визначати розрахунковим шляхом, використовуючи при цьому нормативні або фактичні витрати виробництва. Нормативний метод визначення витрат і ціни виробництва продукту пов'язаний з певними труднощами через неповноту нормативних даних. Тому в практичній діяльності АФПГ можливий метод розрахунку цін на вироблену продукцію за фактичними витратами виробництва. Початковий рівень ціни на конкретний вид сільськогосподарської продукції визначається з урахуванням фактичної собівартості цього виду продукції за базовий (попередній) рік; розрахункових витрат матеріальних ресурсів, виходячи з прогнозованих на цей період оптових цін і тарифів на матеріально-технічні засоби та послуги, що витрачаються на виробництво цього продукту; витрат на оплату праці з розрахунку сформованого рівня в даній галузі національного господарства; рівня рентабельності, виходячи з перспектив розвитку виробництва в даній АФПГ або АПФ (його стабілізація або розширене відтворення). При розрахунку прогнозованої собівартості продукту слід мати на увазі, що протягом року ціни на продукцію промисловості ростуть нерівномірно. При цьому, матеріальні ресурси власного виробництва (корми, приплід, незавершене виробництво та інші) формуються на протязі року, тобто при більш низьких цінах і менших витратах на оплату праці, на амортизацію технічних засобів та обладнання, ніж в кінці року. Тому витрати на виробництво продукції в кінці року, як правило, перевищують середньорічні. Логічніше за базову собівартість брати фактичну собівартість даного виду продукції в четвертому кварталі звітнього року або середньорічну собівартість відкоригувати за допомогою індексів подорожчання поелементних витрат в четвертому кварталі.

Питання визначення внеску кожного учасника в загальний результат є одним з головних, оскільки від його вирішення залежить забезпечення принципу рівної вигоди від інтегрованої діяльності. При правильній відповіді на це питання, можна отримати потрібні інструменти для побудови моделей розподільчих відносин. Ними можуть бути ринкові або розрахункові ціни, нормативи вартісних або натуральних показників. До вартісних показників відноситься дохід (виручка, прибуток) від реалізації кінцевої продукції, що розподіляється між учасниками за відповідними пропорціями. В якості критеріїв розподілу доходу можуть виступати такі показники, як витрати живої праці (трудомісткість), поточні витрати (собівартість), виробничі фонди (фондомісткість), виробничий потенціал (ресурсомісткість) та ін. У залежності від характеру виробничих зв'язків і ступеня господарської самостійності структурних ланок, що входять в інтегровану систему, можуть застосовуватися різні моделі розрахунків.

Варіант 1. У цьому варіанті сільськогосподарські підприємства на основі договорів з агропромисловим формуванням продають йому сільськогосподарську продукцію (наприклад, молоко) за договірними цінами. Нараховується ПДВ, оформляються накладна та рахунок-фактура. Агропромислове формування стає власником молока і передає його на переробку на давальницьких умовах. Молочний завод переробляє молоко, в цьому випадку агропромислове формування оплачує йому вартість послуг з переробки.

Агропромислове формування (далі АПФ) передає готову продукцію в торгівельну мережу. Торговельні організації реалізують готову продукцію і перераховують виручку від реалізації АПФ або безпосередньо товаровиробникам.

Варіант 2. Передача сільськогосподарської продукції без купівлі-продажу. Власником продукції, виробленої в сільськогосподарському підприємстві, починаючи з моменту її виробництва і до закінчення реалізації, залишається сільськогосподарське підприємство. Агропромислове формування укладає з кожним підприємством агентський договір, за яким зобов'язується за винагороду від імені та за рахунок сільгосптоваровиробника (або від свого імені, але за дорученням сільгосптоваровиробника) здійснювати дії по організації переробки і реалізації переробленої продукції. Агропромислове формування укладає субагентський договір підряду (на основі давальницької сировини) на переробку продукції з молочним заводом без передачі прав власності на продукцію. Оплата за переробку продукції здійснюється в грошовому виразі. Вартість послуг з переробки визначається таким же способом, як і в першому варіанті. АПФ передає готову продукцію на комісію в торгівельну мережу, оплачує торговим організаціям вартість послуг з реалізації. Торговельні організації перераховують АПФ виручку від реалізації готової продукції. Агропромислове формування розподіляє виручку від реалізації готової продукції відповідно до внеску кожного учасника.

У практиці має місце й інший варіант взаємовідносин, коли переробне підприємство, не міняючи свого юридичного статусу, інтегрується з товаровиробниками на поставку сировини, виконуючи при цьому функції інвестора. У такому разі постачальники одержують від заводу на переробку товарний кредит, а він, у свою чергу, від сільськогосподарських підприємств ту кількість і якість продукції (сировини), які забезпечують йому можливість якомога повнішого завантаження виробничих потужностей і розширення асортименту продукції, що випускається [4, с.139].

Розподільчі відносини в інтегрованих формуваннях можуть будуватися за двома моделями: ціновою та нормативно-розподільчою. Цінова модель може застосовуватися на практиці в двох варіантах. Один з них передбачає організацію розрахунків за діючими ринковими цінами, інший - за розрахунковими цінами. Нормативно-розподільча модель відрізняється від цінової моделі перш за все тим, що розрахунки проводяться не по проміжному, а за кінцевим результатом. Розглянемо більш докладно механізм дії кожної з моделей.

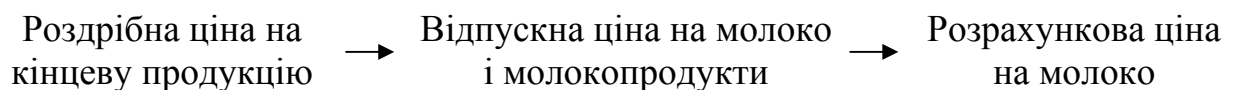
Цінова (затратно-технологічна) модель. Розрахунки проводяться за витратами технологічного процесу, починаючи від сільськогосподарського товаровиробника і закінчуючи організацією торгівлі. Цінова або затратно-технологічна схема є універсальною і може застосовуватися в інтегрованих формуваннях, в яких учасники або зберігають юридичну та господарську самостійність, або зберігають тільки господарську, але позбавляються прав юридичної особи. Ринкова ціна є одним з найважливіших показників. Однак

поняття "ринкова" ціна специфічна по своїй суті, оскільки будь-яка ціна, що влаштовує в даний момент покупця і продавця, є ринковою.

Проте реально роздрібна ціна на той чи інший продукт (товар) формується під впливом таких ринкових чинників, як купівельна спроможність населення, співвідношення попиту і пропозиції, конкуренція, якість продукції та ін. Отже, ціни на ту або іншу продукцію, що склалися на ринку, є визначальним і лімітуючим чинником формування цін за стадіями її проходження від виробника до роздрібної торгівлі. В такому випадку при визначенні цін може застосовуватися так звана реверсивна модель, згідно з якою ціни на продукцію по етапах її проходження визначаються в зворотному порядку, – виходячи з роздрібної ціни на кінцевий вид продукції, тобто йти зворотним шляхом за схемою: “роздрібна ціна на кінцеву продукцію – оптова (відпускна) ціна на продукцію вторинної або первинної переробки – розрахунково витратна ціна – закупівельна на сільськогосподарську продукцію” [1, с. 164].

Ці ціни можуть встановлюватися тільки між незалежними підприємствами. У випадках виникнення залежності між господарюючими суб'єктами АПФ з'являється потреба в застосуванні особливого виду цін, що використовуються тільки у внутрішніх розрахунках. Вони регулюють, наприклад, рух продукції і послуг між основною і дочірньою компаніями, філіями та іншими структурними підрозділами в рамках інтегрованого формування. Оскільки цінова модель будується за стадіями технологічного процесу, то в цьому випадку необхідно правильно розрахувати на першій стадії розрахункові ціни на сільськогосподарську продукцію. В рамках інтегрованого формування ціни на сільськогосподарську продукцію, що проходить послідовні стадії, можуть визначатися двома способами. Прямим – на основі нормативних витрат і прийнятої технології виробництва, де вартість кінцевої продукції буде визначатись на витратній основі, починаючи з першої стадії виробництва і закінчуючи останньою, через торгівлю з урахуванням збільшення доданої вартості.

При другому способі визначення розрахункових цін застосовується реверсивна модель, згідно з якою розрахункова ціна сільськогосподарської сировини визначається в зворотному порядку виходячи з роздрібної ціни на кінцевий вид продукції:



Відмінність першого способу від другого полягає в тому, що ціни можуть розраховуватися як за нормативними, так і фактичними витратами. При другому варіанті вихідним пунктом розрахунків служить фактична ринкова ціна, яка склалась на конкретний вид готової молокопродукції, а кінцевим – розрахункова ціна на молоко як вид сільськогосподарської продукції.

Нормативно-розподільча модель економічних відносин має будуватись шляхом розподілу підсумкового фінансового результату (виручки від реалізації, прибутку) пропорційно внеску учасників у спільне виробництво. Вели-

чину цього внеску для кожного учасника можна визначити одним з трьох методів: нормативно-витратним, нормативно-ціновим та нормативно-ресурсним. Відповідно до нормативно-витратного методу на кожному етапі просування продукції розраховуються нормативні витрати. Вклад сільськогосподарської групи учасників інтегрованого виробництва визначається на основі нормативної (повної) собівартості, всіх інших – на основі її збільшення. У зв'язку з цим, повинні виконуватися наступні умови:

- продукція всіх підрозділів оцінюється за собівартістю без урахування прибутку;

- оцінка витрат всіх підрозділів, крім першого, в технологічному ланцюжку, що забезпечує виробництво кінцевої продукції об'єднання, проводиться на основі збільшення витрат. В цьому випадку учасникам оплачується тільки вартість їх витрат.

Одна з основних умов застосування цього способу розрахунків - право власності на продукцію має належати керуючій компанії АПФ. При цьому досягається ефект відстрочки податкових нарахувань з податку на прибуток і ПДВ. Проте в цій схемі прибуток розраховується тільки після повного проходження технологічного циклу, тобто на стадії реалізації готової продукції. У реальній практиці досить складно визначити нормативний рівень витрат, особливо на продукцію тваринництва. У цьому зв'язку пропонується застосування більш модифікованого варіанту.

Нормативно-ціновий метод відрізняється від нормативно-витратного додаванням в розрахункову процедуру показника нормативного прибутку. Вклад учасників визначається таким чином: для сільськогосподарської групи учасників - за нормативною вартістю, для інших - по доданій нормативній вартості. Цей варіант може застосовуватися при будь-якій формі інтеграції - як з втратою, так і збереженням юридичної самостійності учасників - господарюючих суб'єктів. Розрахунки проводяться наступним чином: після продажу (передачі) продукції на переробку постачальнику виплачується аванс, а повний розрахунок проводиться шляхом розподілу прибутку, отриманого на заключній стадії інтегрованого формування. Періодичність розрахунків встановлюється за угодою.

Наведена нормативно-розподільча модель економічних відносин найбільш прийнятна для агропромислових формувань акціонерного типу з максимальним ступенем інтеграції, що передбачає втрату учасниками статусу юридичної особи. Ця модель має свою специфіку, зумовлену необхідністю використовувати частину прибутку: на формування централізованих фондів; на виплату дивідендів за акціями.

У методичному плані розрахунок відрахувань в централізовані фонди має проводитись таким чином. При використанні нормативно-розподільчої моделі за заздалегідь встановленим нормативом здійснюються відрахування від грошової виручки в централізований фонд, а решта суми розподіляється між учасниками відповідно до внутрішнього обігу продукції і послуг. Якщо перевага віддається ціновій моделі, то встановлюється рівень внутрішньої (розрахункової) ціни, який нижче діючої ринкової. Різниця між рівнями цих

цін надає ступінь централізації фінансових засобів для вирішення завдань в цілому по АПФ. Створення централізованих фондів можливо і в інтегрованих структурах холдингового типу. У цьому випадку відрахування коштів у централізовані фонди проводяться головною компанією через систему участі в капіталі дочірніх і залежних фірм або за умовами договірних відносин. Реалізація дивідендної політики пов'язана зі структурою акціонерної власності і обумовлена сукупністю групових інтересів акціонерів. В інтегрованих формуваннях, де сільськогосподарські учасники зберігають господарську самостійність, проблема полягає не в отриманні дивідендів, а в підвищенні цін на сировину та своєчасності розрахунків. Дивідендні виплати відносяться до категорії доходів від позареалізаційної діяльності і обкладаються податком на прибуток. Для цієї групи акціонерів володіння акціями в інтегрованій власності становить інтерес з позиції тиску на цінову політику молоко-сировини. Отже, дивідендна політика в інтегрованому формуванні, хоча і регламентується необхідністю виплат за привілейованими акціями, все ж багато в чому залежить від структури розподілу акціонерного капіталу. Вищесказане відноситься до інтегрованих структур, що стабільно розвиваються. Для них актуальними є зменшення дефіциту молока та необхідність технічного переозброєння переробних потужностей та ін. Розподіл прибутку на накопичення і споживання, встановлення між ними пропорцій залежить від інвестиційної політики, цінового і фінансового механізмів, задіяних у виробничій та комерційній діяльності інтегрованої групи учасників.

Висновки. Доцільно було б розрахунок цін здійснювати на основі всіх витрат, які складаються на кожному етапі технологічного ланцюжка виробництва кінцевого продукту. Такий підхід досить справедливий, оскільки ціна кінцевого продукту є результатом жорсткої конкуренції товаровиробників і перерозподілу капіталу, тобто є ціною рівноваги і відображає суспільно-необхідну значимість даного конкретного продукту з урахуванням попиту та пропозиції.

В залежності від характеру виробничих зв'язків і господарської самостійності економічні відносини між підприємствами, які формують ринок молока і молокопродуктів, можуть мати цінову (затратно-технологічну) і нормативно-розподільчу моделі. При використанні різних способів розрахунку між підприємствами агропромислового виробництва молока і молокопродуктів основною відмінністю є право власності на продукцію на кожному технологічному етапі чи належати керуючій компанії.

Література:

1. Андрійчук В.Г. Капіталізація сільського господарства: стан та економічне регулювання розвитку / В.Г. Андрійчук. – Ніжин: ТОВ “Видавництво “Аспект-Поліграф”, 2007. – 216 с.
2. Варга В. Роль государства в рыночном хозяйстве / В. Варга // Мировая экономика и рыночные отношения. – 1992. – № 10. – С. 70-79.
3. Мельник Л. Ю. Економічна теорія на межі тисячоліть: [навч. посіб.] / Л. Ю. Мельник, П. М. Макаренко, І. Г. Кириленко. – К. : ІАЕ УААН, 2003. – 748 с.
4. Саблук П.Т. Формування міжгалузевих відносин: проблеми теорії та методології / П.Т. Саблук, М.Й. Малік, В.Л. Валентинов. – К.: ІАЕ, 2002. – 294 с.