

## **МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ПОБУДОВИ ЦІНОВОГО МЕХАНІЗМУ І ЦІНОВИХ ВІДНОСИН У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОМУ ПІДПРИЄМСТВІ**

*Березівський Я.П., к.е.н., Березівська О.Я., асистент,  
Львівський національний університет ветеринарної медицини та біотехнологій ім. С.З. Гжицького*

Методичні підходи до побудови цінового механізму і цінових відносин у сільськогосподарському підприємстві диференціюються за видами внутрішньогосподарських цін, які, у свою чергу залежать від організаційно-економічних особливостей внутрішніх підрозділів. На перших етапах впровадження в господарстві сучасних економічних механізмів забезпечення прибутковості господарства внутрішнім підрозділам його надають організаційно-правового статусу центрів витрат і для регулювання внутрішніх економічних відносин застосовують внутрішньогосподарські розрахункові (трансфертні) ціни на продукцію підрозділів основного виробництва, а також роботи та послуги допоміжних і обслуговуючих виробництв. Слід враховувати економічну природу внутрішніх розрахункових цін, їх докорінну відмінність від цін відкритого конкурентного ринку (ринкових цін).

Ринкові ціни формуються під впливом попиту та пропозиції і виконують якісно зовсім інші функції порівняно з внутрішньогосподарськими цінами. Насамперед, ринкові ціни дозволяють виявити оцінку споживачем пропонованих на ринку товарів, потребу у відповідній продукції, її якості, продажного і після продажного сервісу, доступності за ціною. Завдяки цьому створюється можливість для прояву розподільчої функції ціни, за допомогою якої відбувається переливання капіталу до прибуткових секторів та галузей економіки й повнішого задоволення суспільних потреб. Стимулююча функція проявляється через високі ринкові ціни на продукцію підвищеного попиту, а також відносно підприємств, які виробляють товари з нижчими, порівняно з іншими виробниками, витратами. Селективна функція виявляє товаровиробників, не здатних при даному рівні ринкових цін забезпечити прибуткове виробництво, тому їх чекає банкрутство. Ринкові ціни встановлюються в такий спосіб, що

окремий оператор ринку позбавлений можливості істотно впливати на їх рівень.

Внутрішньогосподарські розрахункові ціни виконують одну основну функцію – функцію оцінки результатів діяльності внутрішніх підрозділів підприємства за певний період часу, як правило за рік, а також роль економічного інструмента визначення розмірів матеріального стимулювання працюючих за колективні річні результати роботи. Допоміжною, похідною функцією від цієї основної є функція розподілу новоствореної вартості між підрозділами (з одного боку) та підприємством в особі його власника (керівника, менеджера, адміністрації тощо) – з другого. При цьому реалізується також і функція узгодження інтересів сторін, які вступають в економічні відносини розподілу, визначають рівень та структуру внутрішньої розрахункової ціни. Інтереси власника або особи (групи осіб) полягають в досягненні високих підприємницьких результатів (прибутку), інтереси підрозділів зводяться до належної винагороди за працю. По суті функції розподілу та узгодження інтересів мають мотиваційну природу і мало різняться між собою. Тому можна вважати головною функцією внутрішньогосподарської розрахункової ціни забезпечення гармонійної підприємницької та трудової мотивації. Підприємницькі результати діяльності господарства при цьому виступають і передумовою, і наслідком належної мотивації працівників підрозділів.

Тобто, ринкові ціни є регулятором обсягів і пропозиції розширеного відтворення суспільного продукту, а внутрішньогосподарські розрахункові ціни – регулятором економічних відносин всередині підприємства на стадії виробництва продукції ще до того, як вона надійде до сфери обміну.

Центри витрат виробляють певну продукцію (роботи, послуги) і передають (продають) її адміністрації або іншим підрозділам за її вказівкою. Передану продукцію оцінюють у трансфертних (внутрішніх розрахункових) цінах. Центри виручки (грошових надходжень) одержують для реалізації вироблену іншими підрозділами продукцію в оцінці за трансфертними цінами і реалізують її на відкритому ринку за ринковими цінами, одержуючи в своє розпорядження частку ринкової ціни для покриття вартості отриманої продукції та власних витрат, які можна вважати збутовими. Центри прибутку застосовують трансфертні ціни для

використовуваних у виробництві власних ресурсів та ринкові – для купованих, а продукцію реалізують за ринковими цінами. Допоміжні та обслуговуючі підрозділи функціонують на організаційно-правових засадах центрів витрат.

Для центрів прибутку функцію економічного інструмента оцінки діяльності та визначення річного стимулу за кінцеві результати виконує реальна ринкова ціна, за якою підрозділ реалізує продукцію на відкритому ринку. Проте, це зовсім не означає передачу всієї суми грошових надходжень чи прибутку в розпорядження підрозділу. Для нього встановлюється відсоткова частка ринкової ціни, розмір якої дозволяє відшкодувати власні витрати, відрахування на утримання загальногалузевого та загальногосподарського апарату управління, нарахування на оплату праці для централізованих фондів соціального призначення, податки у складі витрат, а залишок становить госпрозрахунковий дохід підрозділу за річні результати роботи. Для центра виручки (грошових надходжень) застосовується також відсоткова частка реальної ринкової ціни, але структура використання відповідної частини дещо інша. За її рахунок підрозділ з таким змістом та обсягом відповідальності відшкодовує власні витрати на реалізацію і вартість одержаної для реалізації продукції за трансфертними цінами, які можуть бути різними від підрозділів – постачальників.

Однією з важливих складових налагодження дієвого ефективного внутрішнього управління підприємством та його підрозділами є розробка внутрішніх нормативно-правових документів, серед яких: положення про внутрішні економічні відносини та механізми їх регулювання; положення про підрозділи (центри відповідальності); внутрішні договори підрозділів з адміністрацією і між підрозділами; положення про нормування, організацію й оплату праці; положення про використання прибутку в системі матеріального стимулювання.

Після того як для підрозділів сформовані завдання, нормативи витрат та погоджені їх ліміти, розроблені внутрішні нормативно-правові документи, визначена обґрунтована політика ціноутворення та стимулювання, виникає необхідність при впровадженні дієвих внутрішньогосподарських економічних відносин планування бюджетів структурних підрозділів сільськогосподарського підприємства.