

Державне регулювання виробництва та продажу дитячого харчування

Збалансоване дитяче харчування є важливою складовою, необхідною для повноцінного розвитку дитини. Незадовільний стан забезпечення дітей в Україні дитячим харчуванням, виробленим на промисловій основі, неодноразово визнавався як виробниками, так і державою. Дитяче харчування на плодоовочевій основі в Україні виробляють усього п'ять заводів, при цьому близько 90% від ринку вітчизняних виробників мають лише дві торговельні марки: «Чудо-чадо» (СП «Вітмарк-Україна» ВАТ / Одеський консервний завод дитячого харчування) та «Карапуз» (ТОВ «Асоціація дитячого харчування», м. Дніпропетровськ / Херсонський консервний завод дитячого харчування). Потребує змін співвідношення часток імпортованого й вітчизняного дитячого харчування, адже за 2006-2010 роки імпортовані соки та пюре мали 43-76 % ринку дитячого харчування на плодоовочевій основі, що становить загрозу для національної безпеки і в 2-3 рази перевищує граничне (порогове) значення індикатора продовольчої незалежності¹. Таке становище, на нашу думку, окрім загальної економічної кризи та відсутності дієвої державної підтримки, виникло внаслідок відсутності якісної сировинної бази і встановленого державою обмеження рівня рентабельності й граничних торговельних надбавок.

Існування та обговорення проблеми державного регулювання рівня рентабельності й торговельної надбавки для дитячого харчування має давню історію. Щороку за ініціативою та при підтримці Національної асоціації виробників дитячого харчування, молочноконсервної й сокової продукції

«Укрконсервмолоко» (далі НА «Укрконсервмолоко»), створеної згідно з наказом Міністерства аграрної політики України від 12 вересня 2005 року № 464 з метою організації сприятливих умов для стабілізації та розвитку вітчизняного промислового виробництва продуктів дитячого харчування, проводяться мінімум один-два «круглі столи» за участю представників державних органів, виробників і науковців, де завжди піднімається питання державного регулювання. Серед останніх заходів, які відбулися у 2011 році, слід виділити два «круглі столи»: перший – у рамках 15-го міжнародного форуму «BABY-Ехро», який відбувався у квітні, другий – «Обговорення Державної цільової соціальної програми розвитку виробництва продуктів дитячого харчування на 2010-2014 роки» (грудень). Багато виробників вважають, що наявність названого обмеження є шкідливим для вітчизняного виробництва, але розгляд проблеми встановлення регулювання граничного рівня рентабельності при виробництві й обмеження торговельної надбавки при продажу продуктів дитячого харчування зазвичай є лише констатацією факту: що погано для вітчизняних виробників, то сприяє імпорту продукції. Адже, якщо на неї встановлена торговельна надбавка, то на митну ціну, на яку держава має незначний вплив, а не на ціну виробника. Поза увагою, на нашу думку, залишається аналіз межі цього регулювання по регіонах, наявність дійсної різниці між регулюванням імпортного дитячого харчування та вітчизняного, а також їх вплив на кінцеву ціну в торговельній мережі.

Мета статті – проаналізувати вплив держави на діяльність заводів-виробників дитячого харчування й торговельну мережу регулюванням граничного рівня рентабельності при виробництві та обмеження торговель-

* Науковий керівник – І.І. Савенко, доктор економічних наук, доцент.

¹ Дроздова В.А. Зони ведення органічного сільського господарства як сировинна база для виробництва дитячого харчування / В.А.Дроздова // Економіка АПК. – 2012. – № 2. – С. 166-171.

льної надбавки при продажу продуктів дитячого харчування.

У ланцюгу виробництва й продажу дитячого харчування беруть участь багато фірм: від виробників сировини і матеріалів до магазинів, які реалізують готову продукцію. Незважаючи на те, що найбільші виробники мають власну мережу філій, це не гарантує присутності їхньої продукції у торговельній мережі. Згідно з опитуванням MASMI більшість покупців купують дитяче харчування на плодоовочевій основі у супермаркетах – 65-70%, близько 10-17 – у дитячих магазинах, 4-7 – у гіпермаркетах та аптеках, 2-5% – у продуктових магазинах. Таким чином, виробники залежать в основному від супермаркетів і навіть якщо вони згодні на «умови вступу» до супермаркетів, тобто плату за полиці й кількість присутніх видів продукції, що само по собі дуже дорого для дитячого харчування, яке має незначний обсяг продажу та рівень цін порівняно з іншими товарами, навіть за цих умов супермаркети й інші місця торгівлі відмовляються працювати з дитячим харчуванням саме вітчизняного виробництва, проте реалізують імпортоване дитяче харчування. Така поведінка не пов'язана з якістю продукції, яку неодноразово визнавали навіть вищою за імпортні аналоги, а має суто економічне обґрунтування, на яке негативно впливає діяльність держави щодо регулювання рентабельності виробництва та обмеження торговельних надбавок.

Згідно зі ст.12 постанови Кабінету Міністрів України “Про встановлення повноважень органів виконавчої влади та виконавчих органів міських рад щодо регулювання цін (тарифів)”¹, Рада міністрів Автономної Республіки Крим, обласні, Київська та Севастопольська міські державні адміністрації регулюють (встановлюють) граничні рівні рентабельності при виробництві й торговельні надбавки при продажу продуктів дитячого харчування. Для виконання поставленої мети нами було зроблено запити до 25 регіонів і проведено аналіз існуючої нормативної бази, а саме постанов

державних адміністрацій, який виявив неоднорідність застосування регулювання та повну відсутність єдиного стандарту в підходах до цього питання.

Так, при аналізі обмеження рентабельності виявлено, що із 25 досліджених регіонів у семи рентабельність не регулюється, у т.ч. у п'яте не передбачено таке регулювання через відсутність виробництва, а у двох інших, а саме у Дніпропетровській і Волинській областях, регулювання просто відсутнє. Враховуючи, що на Волині виробляється 8,2% від ринку вітчизняних виробників плодоовочевих консервів (станом на 2010 рік), а в Дніпропетровській області зареєстровано ТОВ «Асоціація дитячого харчування», яке представляє торговельну марку «Карапуз», яка займала 36,1% ринку, це створює, або має можливість створити, вигідніші умови для існування виробників дитячого харчування саме із цих областей. Інші виробники мають гірші умови. Наприклад, в Одеській та Харківській областях встановлено граничний рівень рентабельності 25%, у Київській і Херсонській – 20%, є області, де встановлено обмеження в 10-15%, але в них не виробляють дитяче харчування на плодоовочевій основі.

Такі неоднакові умови заважають справедливій та вільній конкуренції. Адже при продажу дитячого харчування суб'єкти торгівлі одержують прибуток, який обмежується торговельною надбавкою до ціни виробника (митної вартості), через що їм вигідно купувати для реалізації дорожче імпортоване дитяче харчування, при реалізації якого вони мають більший прибуток, ніж із дешевого. Тому в областях, в яких встановлені обмеження рентабельності, держава й торговельна мережа створюють умови не для зниження собівартості, а, навпаки, для її підвищення, що не вигідно для покупців. При цьому виробники роблять це не для одержання надприбутків, а тільки для того, щоб їхню продукцію брали на продаж у торговельну мережу.

При дослідженні обмеження торговельної надбавки виявлено, що є різні підходи до її встановлення. Частина регіонів розрізняють імпортоване й вітчизняне дитяче харчування та встановлюють для них або однакові торго-

¹ Постанова Кабінету Міністрів України від 25.12.96 № 1548 “Про встановлення повноважень органів виконавчої влади та виконавчих органів міських рад щодо регулювання цін (тарифів)”.

вельні надбавки, або тільки для вітчизняної продукції. В останньому випадку (у п'яти областях) це ставить у неоднакове положення виробників і негативно впливає саме на вітчизняну промисловість. Мотивація деяких регіонів, які не встановлюють таку надбавку для імпоротної продукції, вражає. Наприклад, Львівська обласна державна адміністрація, яка встановила граничний рівень торговельної надбавки у 25% для вітчизняної продукції¹, у відповіді на наш запит від 10 січня 2011 року зазначила, що «не передбачено також обмеження торговельної надбавки на дитяче харчування імпортного виробництва, що деякою мірою могло б привести до різкого скорочення обсягів реалізації цього виду продукції та порушення балансу інтересів суб'єктів господарювання і споживачів» (лист вих. № 3/31/95 від 12.01.2012 року). Тому виникає запитання: чому захищають імпортних виробників та ставлять обмеження для вітчизняних? І в чому виражено баланс інтересів? Адже згідно з аналізом ринку дитячого харчування, наведеним вище, треба захищати саме українських виробників, бо саме імпортне дитяче харчування домінує на вітчизняному ринку й значно перевищено граничний (пороговий) рівень продовольчої незалежності. Що ж є базою для встановлення торговельної надбавки? Якщо для дитячого харчування вітчизняного виробництва такою базою є ціна виробника, то для імпортного – задекларована митна вартість, яку державні органи України не можуть цілком контролювати, на відміну від забезпечення контролю за собівартістю та рівнем рентабельності українських виробників.

Крім того, рівень торговельних надбавок по регіонах значно різниться – найбільший показник втричі вище найменшого (від 10% до 30%), при цьому немає залежності розміру надбавки від урахування в ній транспортних витрат. Тобто, логічно припустити, що при низькій надбавці транспортні витрати враховуються понад рівень надбавки, і навпаки, при високій надбавці не враховуються. Але діючі розпорядження голів облдерж-

адміністрацій показують, що може бути й навпаки: низька надбавка вже включає транспортні витрати (наприклад, при 15% надбавки у Житомирській та Закарпатській областях), а при великій – їх не включають (наприклад, при 25% у Кіровоградській області), тобто збільшують за рахунок цього прибуток.

Також значно різниться підхід до врахування транспортних витрат у торговельних надбавках:

деякі регіони встановили, що транспортні витрати вже включені у торговельну надбавку. До числа таких регіонів входять, наприклад, Закарпатська² та Черкаська області³. Головне управління економіки останньої на наш запит відповіло, що «транспортні витрати входять до торговельної надбавки» (лист вих. № 2/04 від 18.01.2012 року);

інші регіони взагалі не виокремлюють це питання у постановах. До таких належить, наприклад, Київська область. А Харківська й Запорізька відповіли, що відповідно до постанови КМУ від 25.12.1996 року № 1548 врахування транспортних витрат та їхніх меж у торговельній надбавці не визначено (відповідно листи вих. № 01-05/12 від 12.01.2012 року та вих. № 79-Д-006-е від 13.01.2012 року);

ще інші допускають, що фактичні транспортні витрати можна враховувати понад рівень торговельної надбавки. У цьому випадку також є розбіжності в тому, що може бути включено. Серед інших існують наступні варіанти:

фактичні транспортні витрати по доставці дитячого харчування включено у роздрібну ціну понад рівень торговельної надбавки (наприклад, Кіровоградська й Хмельницька області);

фактичні транспортні витрати можна включити у роздрібну ціну понад рівень торговельної надбавки (при цьому незрозуміло, коли можна, а коли ні):

¹ Розпорядження голови Львівської обласної державної адміністрації від 30 листопада 2005 року № 1171 "Про торговельні надбавки на дитяче харчування".

² Розпорядження голови Закарпатської обласної державної адміністрації від 15 вересня 2005 року № 564 "Про державне регулювання цін".

³ Розпорядження голови Черкаської обласної державної адміністрації від 23 серпня 2011 року № 269 "Про встановлення граничних рівнів рентабельності та торговельних надбавок на дитяче харчування".

а) без обмежень (Львівська, Вінницька, Хмельницька області);

б) за винятком міських перевезень (Полтавська область);

в) тільки транспортні витрати від станції відправлення до станції призначення (першого покупця) або транспортні витрати у разі вивезення покупцем товару автомобільним транспортом безпосередньо зі складу виготовника, за винятком внутрішньоміських перевезень (Рівненська¹ й Тернопільська області);

у торговельній надбавці «враховані транспортні витрати у межах області. При

необхідності транспортні витрати для доставки з-за меж області можна включати в ціну понад рівень граничних ТН» (Чернівецька область²).

На підставі наведеної інформації нами змодельована ситуація з наступними вихідними даними: собівартість дитячого харчування в усіх регіонах, що його виробляють, прийнята на рівні 2,50 грн і помножена на граничний рівень рентабельності; у регіонах, що його не виробляють, оптова ціна продажу встановлена на рівні – 3,00 грн. Одержані дані наведені у таблиці 1.

1. Розрахунок можливого впливу граничного рівня рентабельності на оптову ціну продажу вітчизняних виробників

Область	Граничний рівень рентабельності виробництва, %	Собівартість, грн	Оптова ціна продажу, грн
Вінницька	25%	2,5	3,13
Волинська	Відсутнє регулювання	2,5	Може бути яка завгодно
Дніпропетровська	те саме	2,5	те саме
Донецька	25	2,5	3,13
Житомирська	15	2,5	2,88
Закарпатська	15	2,5	2,88
Запорізька	Не передбачено (відсутнє виробництво)		3,00
Івано-Франківська	15	2,5	2,88
Київська	20	2,5	3,00
Кіровоградська	20	2,5	3,00
Луганська	20	2,5	3,00
Львівська	Не передбачено (відсутнє виробництво)		3,00
Миколаївська	те саме		3,00
Одеська	25	2,5	3,13
Полтавська	25	2,5	3,13
Рівненська	15	2,5	2,88
Сумська	25	2,5	3,13
Тернопільська	15	2,5	2,88
Харківська	25	2,5	3,13
Херсонська	20	2,5	3,00
Хмельницька	Не передбачено (відсутнє виробництво)		3,00
Черкаська	10	2,5	2,75
Чернівецька	Не передбачено (відсутнє виробництво)		3,00
Чернігівська	10	2,5	2,75
м. Севастополь	25	2,5	3,13

Джерело: Розраховано автором.

На підставі даних таблиці 1, де одержано діапазон цін від 2,75 грн до 3,13 грн, розраховано варіанти зміни ціни продажу в торговельних мережах залежно від рівня торго-

вельної надбавки та врахування у ній транспортних витрат. Для порівняння з цінами на дорожчу імпортовану продукцію розрахунок доповнено цінами на рівні 4,00 – 6,00 грн

¹ Розпорядження голови Рівненської обласної державної адміністрації від 01 серпня 1997 року № 467 "Про розміри торговельних надбавок та рентабельності".

² Розпорядження голови Чернівецької обласної державної адміністрації від 03.06.2008 року № 287-р "Про використання повноважень обласною державною адміністрацією у галузі ціноутворення".

(але ціни можуть бути вищими, що збільшить різницю). Транспортні витрати умовно прийняті на рівні: за межі міста – 0,03 грн на

1 пак., за межі міста та в місті – 0,045 грн на 1 пак. (табл. 2).

2. Розрахунок можливого впливу граничного рівня торговельної надбавки на ціну продажу в торговельних мережах залежно від оптової ціни продажу виробника та врахування транспортних витрат

Оптова ціна грн	Ціна з урахуванням граничного рівня торговельної надбавки, грн															Різниця по цінovій групі, (max-min), грн	Різниця по цінovій групі (max/min), %
	10 %			15 %			20 %			25 %			30 % *				
	1	2**	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3		
2,75	3,03	-	3,07	3,16	3,19	3,21	3,30	3,33	3,35	3,44	3,47	3,48	3,58	3,61	3,62	0,60	19,67
2,88	3,17	-	3,21	3,31	3,34	3,36	3,46	3,49	3,50	3,60	3,63	3,65	3,74	3,77	3,79	0,62	19,60
3,00	3,30	-	3,35	3,45	3,48	3,50	3,60	3,63	3,65	3,75	3,78	3,80	3,90	3,93	3,95	0,65	19,55
3,13	3,44	-	3,49	3,60	3,63	3,64	3,76	3,79	3,80	3,91	3,94	3,96	4,07	4,10	4,11	0,67	19,49
4,00	4,40	-	4,45	4,60	4,63	4,65	4,80	4,83	4,85	5,00	5,03	5,05	5,20	5,23	5,25	0,85	19,20
5,00	5,50	-	5,55	5,75	5,78	5,80	6,00	6,03	6,05	6,25	6,28	6,30	6,50	6,53	6,55	1,05	19,00
6,00	6,60	-	6,65	6,90	6,93	6,95	7,20	7,23	7,25	7,50	7,53	7,55	7,80	7,83	7,85	1,25	18,86

Джерело: Розраховано автором.

* 30% існує тільки у Луганській області, де у рішенні голови облдержадміністрації метод врахування транспортних витрат не вказано.

** Такої комбінації не існує.

1 - Торговельна надбавка враховує транспортні витрати.

2 - Торговельна надбавка + транспортні витрати за межі міста.

3 - Торговельна надбавка + транспортні витрати за межі міста та у місті.

Аналіз даних табл. 2 показує, що при незначній різниці у відсотках по цінних групах, різниця у грошовому еквіваленті між останніми дуже суттєва – майже у 2 рази. Таким чином, якщо, наприклад, вітчизняний виробник продає свою продукцію по 2,75 грн, максимальна кінцева ціна продажу в магазині не може перевищувати 3,62 грн, тобто різниця 0,87 грн (у т.ч. транспортні витрати), якщо магазин купує імпордне дитяче харчування по 6,00 грн, то максимальна кінцева ціна продажу в магазині не може перевищувати 7,85 грн, тобто різниця 1,85 грн (у т.ч. транспортні витрати). Тобто, магазинам вигідніше купувати й реалізовувати дорожче імпордне дитяче харчування, ніж дешевше вітчизняне. Те саме стосується й конкуренції по цінах між вітчизняними виробниками: при однаковій собівартості на початку розрахунку різниця у регулюванні між областями приводить до різниці за ціною продажу на 1,08 грн, або 35 % (від мінімальної ціни у 3,03 грн до максимальної 4,11 грн).

Наведені дані показують, що держава втручається в діяльність підприємців, хоча

ще у 1994 р. у чинній Постанові КМУ «Про ціноутворення в умовах реформування економіки» зазначалося, що треба «скоротити обсяги державного регулювання цін і тарифів, обмеживши їх тільки природними та окремими штучними монопольними утвореннями». Але й досі рівень рентабельності при виробництві й рівень торговельної надбавки при продажу дитячого харчування регулюються державними органами. Така турбота держави про покупців (споживачів) і регулювання цінової політики має негативні наслідки для виробництва та виробників вітчизняного дитячого харчування. З огляду на показники розподілу ринку й динаміку його зростання можна констатувати, що за допомогою чинного законодавства стимулюється не вітчизняна галузь дитячого харчування, а закордонна.

Для виправлення ситуації пропонуємо наступні заходи:

1. Відмінити обмеження. Це створить умови для вільної конкуренції якості та ціни, що вже давно пропонують виробники, а також відповідає завданням Постанови

КМУ «Про ціноутворення в умовах реформування економіки».

2. Якщо залишити обмеження, то необхідно:

скасувати можливість регулювання на регіональному рівні граничного рівня рентабельності й торговельної надбавки;

на державному рівні закріпити єдині стандарти, єдині відсотки обмеження, які повинні діяти на всій території України, для всіх підприємств, що зрівняє їхні конкурентні позиції. Але при цьому варіанті імпортні виробники все одно залишаються у привілейованому становищі;

транспортні витрати враховувати понад рівень торговельної надбавки;

для стимулювання вітчизняного виробника ввести квотування торговельних площ. Наприклад, зобов'язати торгівлю надавати 50/50 % площ, відведених під розташування об'єктів дитячого харчування, відповідно імпортному й вітчизняному виробникам. Хоча цей протекціоністський засіб є обмеженням вільної конкуренції, неринковим методом, але він нівелює привілейоване становище імпортного дитячого харчування та сприятиме гарантованій появі у торгівлі вітчизняного.

Проаналізовано нормативну базу та встановлено істотну різницю з регулювання граничного рівня рентабельності при виробництві та обмеження торговельної надбавки при продажу дитячого харчування між регіонами; розраховано вплив регулювання на різницю в цінах по ланцюгу від собівартості до ціни реалізації в торговельній мережі; внесено пропозиції щодо зміни заходів регулювання ринку дитячого харчування.

Проанализирована нормативная база и установлена существенная разница по регулированию граничного уровня рентабельности при производстве и ограничению торговой надбавки при продаже детского питания между регионами; рассчитано влияние регулирования на разницу в ценах по цепи от себестоимости до цены реализации в торговой сети; внесены предложения по изменению мер регулирования рынка детского питания.

An article analyses the regulatory framework and establishes a significant difference in regulating the boundary level of profitability in the production and limitation of trading markup on selling the baby food between regions, provides calculation of the effect of regulation on the price difference starting from the cost of goods sold (COGS) till manufacturer's suggested retail price (MSRP); suggests the proposals on improving the measures of regulation of baby food market.

*

Н.Ф. ЯРЕМЧУК, аспірант*

Вінницький національний аграрний університет

Облік ремонту нерухомості

Успішна діяльність підприємства можлива за наявності необхідних для виробництва ресурсів, у тому числі й об'єктів нерухомості. Нерухомість у загальному розумінні можна характеризувати як нерухоме майно.

Відповідно до Закону України «Про іпотеку» та класифікатора державного майна до нерухомого майна (нерухомості) належать земельні ділянки, а також об'єкти, розташовані на земельній ділянці й невід'ємно пов'язані з нею, переміщення яких є неможливим без їх знецінення та зміни їх призначення (будівлі, споруди)¹.

На відміну від землі нерухомість є об'єктом, що може втрачати свої фізичні властивості, а тому потребує їх відновлення проведенням ремонтних робіт.

Мета статті – розкриття основних положень обліку ремонтів об'єктів нерухомості.

Значний внесок у розробку теоретичних і методологічних основ щодо проблем обліку ремонтних робіт основних засобів зробили такі вітчизняні вчені: М.І. Бондар, С.Ф. Голов, В.В. Сопко, Л.К. Сук, Н.М. Марченко, П.Я. Хомин та ін. Віддаючи належне науковим працям провідних науковців, слід від-

* Науковий керівник – Л.В. Гуцаленко, доктор економічних наук, професор.

¹ Про іпотеку: Закон України від 05.06.2003 р. №898-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/898-15>;

Про затвердження класифікатора державного майна: Наказ Фонду державного майна від 15.03.2006 р. №461 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FIN19358.html.