

Формування ціни на органічну сільськогосподарську продукцію в ринкових умовах

Постановка проблеми. Зважаючи на обмеженість природних ресурсів і постійно зростаючі потреби населення, підвищення економічної ефективності їхнього використання набуває першочергового значення. Надзвичайно важливою є дана проблема для України з огляду на потребу підвищення конкурентоспроможності її економіки й поліпшення стану довкілля. Сучасний стан економіки України характеризується високою ресурсоемістю виробництва, що спричиняє в національному господарстві значні еколого-економічні збитки. Антропогенний тиск на довкілля призводить до порушення цілісності природних комплексів, втрати їх екологічних функцій, погіршення стану здоров'я населення, втрат валового національного продукту тощо. За цих умов об'єктивною необхідністю став пошук нових альтернативних видів господарювання, найбільш пріоритетним з яких є органічне сільськогосподарське виробництво, що, за даними FiBL (Швейцарського дослідницького інституту органічного сільськогосподарського виробництва), економічно ефективніше за традиційне виробництво.

Тому для розв'язання еколого-економічних проблем сільськогосподарського виробництва є доцільним дослідження саме питань органічного виробництва, зокрема його ефективності та конкурентоспроможності. Як відомо, в умовах ринкової економіки одним із найважливіших показників, що істотно впливає на фінансовий стан підприємства, є ціна. Адже від рівня

цін залежить розмір прибутку, фінансова стійкість і конкурентоспроможність підприємства та його продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями формування ціни й цінової політики в сільському господарстві займалися багато вітчизняних і зарубіжних вчених: В.Г. Андрійчук [1], М.І. Кобець [2], Т.М. Міхненко [3], Н.В. Зіновчук [4], О.М. Шпичак [7] та ін. Однак у виробництві органічної сільськогосподарської продукції дана проблема майже не досліджувалася. В основному увага приділялася організаційно-технічним аспектам розвитку органічного виду господарювання, зосереджуючись лише на факті, що ціни на органічну сільськогосподарську продукцію, виходячи з досвіду розвинутих країн, є вищими порівняно з цінами на звичайну продукцію на 40-50%. При цьому належних обґрунтувань такого перевищення цін не наводиться.

Як бачимо, питання формування ціни на органічну продукцію сільського господарства залишається малодослідженим, оскільки увага концентрується в основному на проблемі необхідності й важливості розвитку та організації органічного виробництва, його сертифікації тощо.

Мета статті – аналіз і обґрунтування ціни на органічну сільськогосподарську продукцію, що сприяє підвищенню ефективності господарювання та конкурентоспроможності підприємства.

Виклад основних результатів дослідження. Загальну динаміку співвідношення економічних та екологічних прагнень суспільства розглядає також Н.Ф. Реймерс [5, с. 178], який виділяє чотири еколого-

* Науковий керівник – Н.В. Зіновчук, доктор економічних наук, професор.

соціально-економічних епохи в розвитку суспільства.

Технологія з економічними обмеженнями. Вона характеризується ігноруванням охорони природи й середовища проживання людей, а також прагненням до максимального демографічного зростання, обмеженого недоїданням і хворобами. Домінанта цієї епохи – намагання прогодувати лише себе.

Технологія з економічними й частково екологічними обмеженнями. Характеризується тим, що охорона природи і середовища проживання декларується, але лише частково здійснюється. Спостерігається максимальний демографічний ріст, що підтримується соціально-економічними механізмами й медициною. Домінанта епохи – економіка.

Технологія з економічними і зростаючими екологічними обмеженнями. Передбачає охорону природи та середовища життя з технологічними й економічними обмеженнями. Стимування демографічного росту декларується, але не здійснюється (в розвинутих країнах відбувається автоматично). Домінанта епохи – економіка з екологічними обмеженнями.

Технологія з абсолютними екологічними обмеженнями. Визначає пріоритет охорони природи та середовища життя над іншими цілями суспільства. Демографічні процеси направлені на поліпшення "якості" людини – мінімальну захворюваність і максимальну тривалість життя, освіченості й забезпеченості. Домінанта епохи – виживання.

Нині людство знаходиться на порозі між другою і третьою епохами що відображені вище, поступово входячи в третю епоху. Але при цьому дуже мало робиться для зменшення тиску на природу, тобто для власної саморегуляції [5, с. 192]. Таким чином, у зв'язку з комплексом негативних явищ у природокористуванні загалом та в сільському господарстві зокрема виникла необхідність здійснення нової аграрної політики (яка з 1985 року проводиться Європейським Союзом), пріоритетом якої має бути екологічний імператив [6, с. 61]. Епоха інтенсифікації сільськогосподарського виробництва чітко починає змінюватися на епоху екологічної конверсії землеробства і тваринництва.

У зв'язку з цим спостерігається підвищений суспільно-господарський інтерес до еколого-економічних проблем саме органічного сільськогосподарського виробництва, основою якого є замкнений виробничий цикл, що водночас виступає як екологічний, так і економічний принцип.

В конкурентному середовищі економічна ефективність створює умови для здійснення сталого розвитку всієї виробничо-господарської діяльності, підприємницької активності товаровиробників при функціонуванні їх в умовах самофінансування й самокупності. Вона взаємозв'язана з іншими видами ефективності (технологічною, соціальною та екологічною) [1, с. 158].

Ефективність виробництва органічної сільськогосподарської продукції можна забезпечити в тому випадку, коли прибуток при її продажу буде більше прибутку від виробництва і продажів традиційної продукції [7, с. 310]. Враховуючи ці умови, вираз, що відображає порівняльну економічну ефективність виробництва, матиме вигляд:

$$E = (P_1 - P_2) / (K_1 - K_2) > E_n \quad (1)$$

де P_1 і P_2 – відповідно річний балансовий прибуток від продажу традиційної та органічної продукції, грн;

K_1 і K_2 – капітальні витрати для розглянутих варіантів, грн;

E_n – нормативний коефіцієнт економічної ефективності капітальних вкладень, який кожен товаровиробник встановить для себе самостійно залежно від своїх уявлень про вигоду вкладень та їхню необхідну ефективність.

Річний економічний прибуток органічного виробництва визначається як:

$$P = V[C - (C + E_n \times K_n)] \quad (2)$$

де V – обсяг реалізації сільськогосподарської продукції, т;

C – ціна реалізації одиниці сільськогосподарської продукції, грн;

C – собівартість виробництва одиниці сільськогосподарської продукції, грн;

K_n – питомі капітальні вкладення у виробництво одиниці сільськогосподарської продукції, грн.

При переході на виробництво органічної сільськогосподарської продукції собівар-

тість одиниці продукції зросте через введення ряду додаткових операцій щодо забезпечення екологічності сировини, матеріалів і самого виробництва. Питомі капітальні вкладення збільшаться, бо доведеться оснащувати виробництво основними фондами й нести великі витрати на придбання нового, досконалішого обладнання. Обсяги виробництва та продажів скоротяться, оскільки зросте трудомісткість продукції, з одного боку, а з іншого, підвищиться її вартість і, як наслідок, знижується попит на дану продукцію за обмеженої купівельної спроможності споживачів. Щоб забезпечити річний прибуток не нижче, ніж при виробництві традиційної продукції, буде зростати і ціна реалізації.

Як відзначає Т.М. Міхненко [3, с. 12], при виробництві органічної сільськогосподарської продукції між основними виробничими параметрами матимуть місце такі співвідношення:

$$N_o < N; C_o > C; K_{no} > K_n, \quad (3)$$

де параметри з індексами «о» означають величину відповідного показника при виробництві органічної сільськогосподарської продукції.

Звідси виникає необхідність встановити мінімальну цінову межу, при якій дотримувалася б наступна нерівність:

$$V_o[C_o - (C_o + E_n \times K_{no})] > V[C - (C + E_n \times K_n)], \quad (4)$$

де ліва умова нерівності відображає річний економічний прибуток органічного виробництва, а права – той же показник, але при виробництві традиційної продукції.

Дана нерівність у перетвореному вигляді така:

$$k > (p + a \times b) / b(p + 1), \quad (5)$$

де k – коефіцієнт мінімальної зміни підприємством ціни одиниці продукції при переході від випуску традиційної до виробництва органічної продукції ($C_o/C > k$);

p – рентабельність виробництва традиційної продукції, %;

a – коефіцієнт зміни собівартості при переході до виробництва органічної сільськогосподарської продукції;

b – коефіцієнт зміни обсягу виробництва і продажів.

Отже, мінімальна межа ціни органічної сільськогосподарської продукції, при якій річний прибуток залишиться того ж розміру, що й при виробництві традиційної продукції, становитиме:

$$C_o = k \times C. \quad (6)$$

Процес переходу на органічне виробництво сільськогосподарської продукції пов'язаний зі значними інвестиціями у виробництво, підвищенням собівартості одиниці продукції, зростанням цін на неї. У зв'язку з цим необхідно визначити ціну органічної сільськогосподарської продукції, яка забезпечить задоволення економічних інтересів виробникам, тобто $C_o > k \cdot C$. Звідки можна записати формулу в наступному вигляді:

$$C_o = C(k + \Delta k) = C \times k(1 + k + \Delta k) = C \times k(1 + n), \quad (7)$$

де C_o – ціна одиниці органічної сільськогосподарської продукції, що забезпечує виробнику необхідний прибуток, грн;

Δk – необхідний приріст мінімальної ціни органічної сільськогосподарської продукції;

n – норматив приросту ціни одиниці органічної сільськогосподарської продукції.

Різниця між одержаним прибутком при такій ціні та за мінімальної ціни й становитиме економічний інтерес товаровиробника в освоєнні виробництва органічної сільськогосподарської продукції.

Споживачами такої продукції є люди, що піклуються про своє здоров'я і мають підвищений дохід, переважно працездатного віку, оздоровчі та лікувальні установи, ресторани. Як відомо, попит формує максимальну ціну, а мінімальна ціна визначається витратами виробництва. Виробники прагнуть встановити на товар таку ціну, щоб вона повністю покривала всі витрати по його виробництву, розподілу і збуту, включаючи справедливую норму прибутку за затрачені зусилля й ризик.

Рівень ціни повинен бути таким, за якого досягається беззбитковість виробництва при реалізації певного обсягу продукції за даною ціною. Формула беззбитковості матиме вигляд:

$$C \times K = B_{\text{пост}} + B_{\text{зм}} \times K, \quad (8)$$

де C – ціна, грн; K – кількість, шт; $B_{\text{пост}}$ – постійні витрати, грн; $B_{\text{зм}}$ – змінні витрати, грн.

Отже, ціна на органічну сільськогосподарську продукцію залежить від витрат виробництва, попиту і пропозиції, обсягу інвестицій, платоспроможності населення, цінової політики та ринкової стратегії підприємства, якості товару, додаткових послуг і сервісу.

Нині реалізація органічної сільськогосподарської продукції в США, Західній Європі та Австралії проводиться за цінами з премі-

альною надбавкою [4, с. 92]. Для встановлення преміальної надбавки на органічну продукцію, що випускається, необхідно одержати спеціальний сертифікат, який підтверджує, що продукція дійсно відповідає органічним стандартам, прийнятим на рівні країни або групи країн. Розмір преміальних надбавок варіює по окремих країнах, видах продукції та каналах збуту (табл. 1).

1. Преміальні надбавки до ціни на різні види органічної сільськогосподарської продукції в промислово розвинутих країнах світу, %

Види продукції	Швейцарія	Великобританія	Західна частина Німеччини
Пшениця	13	35	180
Картопля	6	50	190-300
Овочі	10-20	50-100	10-200
Молоко	9	-	16
М'ясо	-	-	5-45

Джерело: International Federation of Organic Agriculture Movements [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ifoam.org/>.

Для проектування розрахункової собівартості аграрної продукції необхідні наступні дані: базова собівартість; подорожчання продукції, викликане підвищенням оптових цін і тарифів на матеріально-технічні ресурси та послуги, що надаються аграрному сектору; розмір збільшення річного фонду заробітної плати працівників сільського господарства.

Будь-який товаровиробник повинен, насамперед, визначити, яку мету на ринку він переслідує, пропонуючи свій продукт. Якщо чітко визначені мета й стан товару на ринку, то простіше та легше встановити ціну. Своєю метою виробники органічної сільськогосподарської продукції можуть обрати: забезпечення виживання, утримання ринку й максимізацію прибутку.

На початковому етапі при забезпеченні виживання для захоплення більшої частки ринку і збільшення обсягів збуту можна використовувати занижені ціни – ціни проникнення. Мета, заснована на утриманні ринку, полягає у збереженні товаровиробником існуючого стану на ринку або сприятливих умов для своєї діяльності. Працюючи в таких умовах, необхідно ретельно стежити за ситуацією на ринку: динамікою цін, появою нових товарів, діями конкурентів і прагнути знижувати витрати виробництва й збуту. Вибираючи мету, засновану на максимізації

прибутку, виробник оцінює попит і витрати стосовно різних рівнів цін та зупиняється на таких цінах, які забезпечать у майбутньому максимальний прибуток.

Хоча є дуже великі розбіжності в цінах на органічну сільськогосподарську продукцію при альтернативному веденні господарства як усередині країн, так і між державами, в цілому простежується тенденція – в абсолютній більшості випадків вони вищі, ніж на продукцію, яку виробляють за традиційними інтенсивними технологіями (табл. 2). Крім того, враховується моральне правило товаровиробника на встановлення вищої ціни за органічну сільськогосподарську продукцію, оскільки він забезпечує захист ґрунтів від ерозії й водних джерел від забруднення, на що суспільство все одно витрачало б кошти.

Економісти Мюнхенського технічного університету відзначають, що, незважаючи на зниження врожайності при переході на виробництво органічної продукції, багато господарств успішно зберігають свою нішу на ринку [2, с. 16]. Важливу роль у розвитку ринку відіграють економічна заінтересованість виробників, підприємливість керівників і запровадження екологічного менеджменту на всіх етапах – від виробництва продукції до реалізації її на ринку.

2. Середні споживчі ціни на продукцію екологічного і традиційного виробництва у ФРН, 2010 р., євро за 1 кг

Продукція	Органічне виробництво	Традиційне виробництво
Телятина	15,77	8,75
Свинина	13,33	6,94
Яйця	2,97	1,72
Яблука	2,83	1,73
Морква	1,67	0,83
Цибуля	1,90	0,88
Картопля	1,40	0,53
Сир «Гауда»	11,42	5,31
Пшеничне борошно грубого помелу	1,46	1,07

Джерело: Органічне сільське господарство та його розвиток в умовах кооперації / [Н.В. Зіновчук, В.В. Зіновчук, О.В. Скидан та ін.] / за ред. Н.В. Зіновчук. – Житомир: «Рута», 2011. – С. 71.

При переході сільськогосподарських товаровиробників із традиційного господарювання на органічне потрібна підтримка з боку держави у вигляді дотацій, цільових програм, держзамовлень та гарантованих цін. Останні на сільськогосподарську продукцію складаються з трьох основних компонентів: собівартості (нормативної), норми прибутку (характеризує ефективність господарювання) й додаткового прибутку (зумовленого співвідношенням попиту і пропозиції, що залежить від якісних характеристик продукції й ряду інших факторів). Ціни повинні відображати рівень споживчих цін та їхню динаміку у зв'язку з лібералізацією й інфляційними процесами. Тому застосовують поправочні індекси, що характеризують темпи зростання вартості за певний період. Прибуток закладається у ціни на аграрну продукцію за нормами, що відображають потребу в розширеному відтворенні в умовах вільного росту цін на промислову продукцію, тарифи та послуги.

Висновки. Ринок органічної сільськогосподарської продукції можна визначити як

взаємовигідний конкурентний обмін усім, що становить екологічну, соціальну й економічну цінність. Оскільки як на попит, так і на пропозицію впливають цінові чинники, зрозуміло, що ціна є одним із ключових показників формування ефективної господарської політики підприємства. З огляду на вищевикладене можна стверджувати, що одним із суттєвих чинників забезпечення задоволення суспільно-виробничих потреб з урахуванням розв'язання екологічних проблем аграрного сектору зокрема та країни в цілому є еколого-економічна ефективність органічного сільськогосподарського виробництва, що дає можливість підвищення конкурентоспроможності й рентабельності господарства з урахуванням такого визначального виробничого параметра, як ціна пропозиції товару. В свою чергу ціна на органічну сільськогосподарську продукцію формується враховуючи наступні фактори: витрати виробництва, попит і пропозиція, обсяг інвестицій, платоспроможність населення, цінова політика, ринкова стратегія підприємства, якість товару, додаткові послуги.

Список використаних джерел

1. Андрійчук В.Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз / В.Г. Андрійчук – К.: КНЕУ, 2005. – С.158–159.
2. Кобець М.І. Органічне землеробство в контексті сталого розвитку. Досвід використання технологій органічного землеробства в Україні / М.І. Кобець // Проект “Аграрна політика людського розвитку”. – К., 2004. – 22 с.
3. Михненко Т.Н. Социально-экономическая эффективность потребления и производства экологически чистых продуктов и роль предпринимательства в их производстве: автореф. дис. на соискание ученой степени канд. экон. наук: спец.: 08.00.05 / Т.Н. Михненко. – Ростов-на-Дону.: РГЭУ «РИНХ», 2003. – 22 с.
4. Органічне сільське господарство та його розвиток в умовах кооперації / [Н.В. Зіновчук, В.В. Зіновчук, О.В. Скидан та ін.] / за ред. Н.В. Зіновчук. – Житомир: «Рута», 2011. – 160 с.
5. Реймерс Н.Ф. Экология. Теории, законы, правила, принципы и гипотезы: [монография] / Н.Ф. Реймерс — М.: «Россия молодая», 1994. – 366 с.
6. Шлапак В.О. Вирощування екологічно чистої овочевої продукції в Україні / В.О. Шлапак, В.М. Чапенко // Економіка АПК. – 2003. – №7. – С. 59–62
7. Шпичак О.М. Обґрунтування ціни на екологічно „чисту” продукцію / О.М. Шпичак // Економічний довідник аграрника. – К.: “Преса України”, 2003. – С.309–310.
8. International Federation of Organic Agriculture Movements [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ifoam.org/>

Стаття надійшла до редакції 30.08.2012 р.

*