

**ОПТИМІЗАЦІЯ ЦІНОВОЇ
ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО
МАШИНОБУДУВАННЯ**

The theoretical positions of a price policy of the industrial enterprises functioning in conditions of market economy are considered. The basic pricing problems of the enterprises on manufacture of agrarian technical equipment is determined. The model of a manufacturers price policy formation is developed in view of a level of competitiveness of agrarian technical equipment. These will help the producer to optimize its sales by adapting its own price policy to the market conditions and principles of equal profits.

У збутовій стратегії підприємства цінова політика є важливим її елементом і безпосередньо входить до розділу загальної ринкової стратегії. При формуванні цінової політики механізм ціноутворення проявляється через динаміку цін, яка формується під впливом стратегічних і тактичних факторів [1; 2].

Цінові перетворення 2000 – 2007 рр. зумовили стрімке зростання цін у народному господарстві взагалі та на сільськогосподарську техніку зокрема. Унаслідок звуження або повної втрати ринків збуту заводи сільськогосподарського машинобудування вимушені були скорочувати й навіть зупиняти виробництво. Таким чином, сучасний ринок сільськогосподарських машин характеризується суперечливими та руйнівними тенденціями.

Потенційний попит та пропозиція великі, однак їх реалізація проблематична внаслідок низької платоспроможності споживачів техніки. Таке становище зумовило встановлення цінового диспаритету між основними важелями ринкового механізму. Ринкові ціни на сільськогосподарську техніку в Україні формуються у двох середовищах: сфері виробництва та посередницької мережі, причому моніторинг рівня цін останньої має досить проблемний характер, так як інформацію щодо їх цін реалізації можливо отримати тільки з прайс-листів, а не за фактичними даними.

Головною мотивацією підвищення ціни на техніку є максимізація прибутку, що, з одного боку, стимулює розвиток конкурентного середовища, а з другого – об'єктивно сприяє виникненню диспропорцій між окремими галузями та підприємствами. Якщо ці процеси не регулювати, то вони можуть стати руйнівними відносно ефективного розвитку ринку сільськогосподарського машинобудування [3].

Актуальність теми дослідження полягає у розв'язанні проблеми адаптації цінової політики підприємств до ринкових умов функціонування заводів-виробників.

Основними завданнями дослідження стало проведення комплексного аналізу цінової політики та розробка методичних рекомендацій щодо її оптимізації з метою встановлення конкурентоспроможних цін.

Сьогодні потрібні заходи щодо зміцнення ринкових важелів ціноутворення інституціонального характеру, як стосовно сприяння широкому розвитку конкуренції, так і з тим, щоб ціни на техніку формувались під впливом попиту та пропозиції, а

розвинуте конкурентне середовище "робило" на їх зниження; введення відповідальності заводів-виробників за збут своєї продукції шляхом створення власних ринкових структур; обґрунтування кооперативів сільськогосподарських товаровиробників (як неприбуткових організацій) у сфері агротехсервісу та матеріально-технічного забезпечення.

Реалізація означених принципів та структур регулювання цін на мікрорівні достатньо перспективні, оскільки вони будуть позитивно впливати на загальну цінову кон'юнктуру ринку сільськогосподарської техніки. На макрорівні таким стримуючим фактором повинно бути державне регулювання цін [3].

За роки незалежності в Україні практично повністю оновлені принципи ціноутворення, а також механізм, методи і виконавчі структури регулювання цін. На сьогодні центральними органами, які здійснюють контроль за дотриманням установленого порядку затвердження та застосування цін і тарифів, є Державна інспекція України з контролю за цінами та Антимонопольний комітет України з їх регіональними органами на місцях. Але з огляду на попити та зменшення виробництва сільськогосподарських машин кількість їх видів, ціни на які підлягають державному регулюванню, значно скорочена. Зараз ціна на більшість видів аграрної техніки Антимонопольним комітетом України не декларується і не регулюється, за винятком тих, які виробляються за рахунок державного лізингового фонду. У такому разі ціни узгоджуються з Міністерством аграрної політики України та Комітетом із промислової політики України.

Нормальна діяльність операторів ринку сільськогосподарської техніки неможлива без своєчасної та достовірної інформації відносно динаміки й прогнозу цін, обсягів реалізації, попиту та пропозиції, вимог споживачів до продукції і їх платоспроможності. Така інформація у вигляді цінового моніторингу та ринкового аналізу має стимулююче значення для виробників, розвитку конкуренції й встановлення цін, оптимальних як для виробників, так і для споживачів. Причому останнім повинен належати пріоритет при формуванні відпускної ціни техніки як максимально припустимої відносно їх платоспроможного попиту та з урахуванням впливу використання техніки на рівень собівартості кінцевої сільськогосподарської продукції.

Існуюча система ціноутворення на аграрну техніку практично знаходиться у відриві від рівня цін на кінцевий продукт сільськогосподарської діяльності. Це призвело до того, що на певних часових інтервалах ціни на продукцію сільськогосподарського машинобудування зростали швидше, ніж ціни на продукцію сільського господарства. Для обґрунтування ціноутворення на сільськогосподарську техніку з урахуванням собівартості кінцевої продукції пропонуються два напрямки.

Перший напрямок – традиційний, який базується на собівартості виробництва техніки. Другий напрямок пов'язаний з установленням верхньої межі відпускної ціни техніки в залежності від ефективності її застосування (рис. 1).

Такий метод визначення ціни аграрної техніки найбільш раціональний саме на сьогоднішньому етапі відродження сільгоспмашинобудування та реформування нових організаційно-правових форм аграрних підприємств, налагодження прямих ділових контактів виробників з аграріями та встановлення взазовигідних договірних цін.

Загальний економічний ефект (прибуток) із реалізації певного виду техніки визначається як різниця між відпускною та оптовою цінами, що є найбільш раціональним в умовах договірних цін на інноваційну техніку. Але слід урахувати те, що виробництво інноваційної техніки потребує використання кращих матеріалів, застосування більш досконалих технологічних процесів та комплектуючих, що збільшує собівартість, а значить, і ціну виробу.

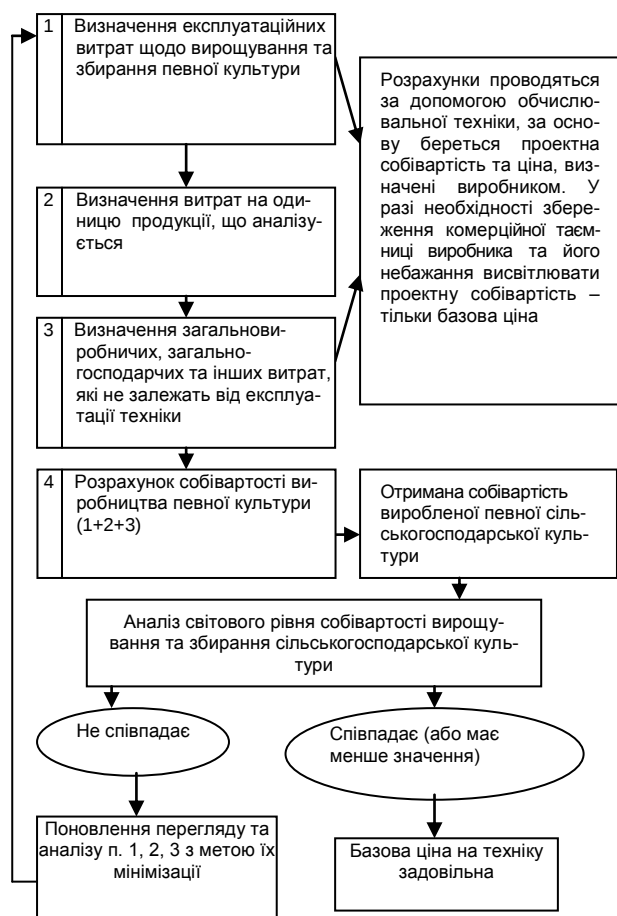


Рис. 1. Алгоритм визначення верхньої межі ціни техніки за умовами її застосування в сільськогосподарських підприємствах

Використання методу регресійного аналізу дозволило визначити залежність ціни на аграрну техніку від її окремих техніко-економічних показників і розробити модель формування цінової політики та ціни виробника з урахуванням інтегрального показника конкурентоспроможності техніки (рис. 2).

Для деталізації значущості окремих показників техніки на рівень її ціни аналізувались такі параметри, як нароблення трактора до складної відмови (базовий варіант — 450 мотогодин); 80%-відсотковий ресурс трактора до першого капітального ремонту (базове значення — 8 тис. мотогодин); термін служби (базове значення — 10 років).

З урахуванням сьогоденної економічної нестабільності заводів — виробників аграрної техніки — при аналізі якості базової ціни використовувались ціни 2005 р., загальні результати наведено у відсотках від базової ціни трактора, що дозволяє забезпечити порівняння отриманих даних та їх використання в ретроспективі.

З метою узагальнення кінцевих результатів при проведенні розрахунків не враховувались такі фактори, як обмеження ресурсу, який пов'язаний із реальними строками служби техніки та значеннями річного нароблення; залишкова вартість техніки, величина якої зростає зі збільшенням ресурсу; скорочення потреби в техніці зі збільшенням строку служби; залежність швидкості зміни витрат від базових значень показників надійності.

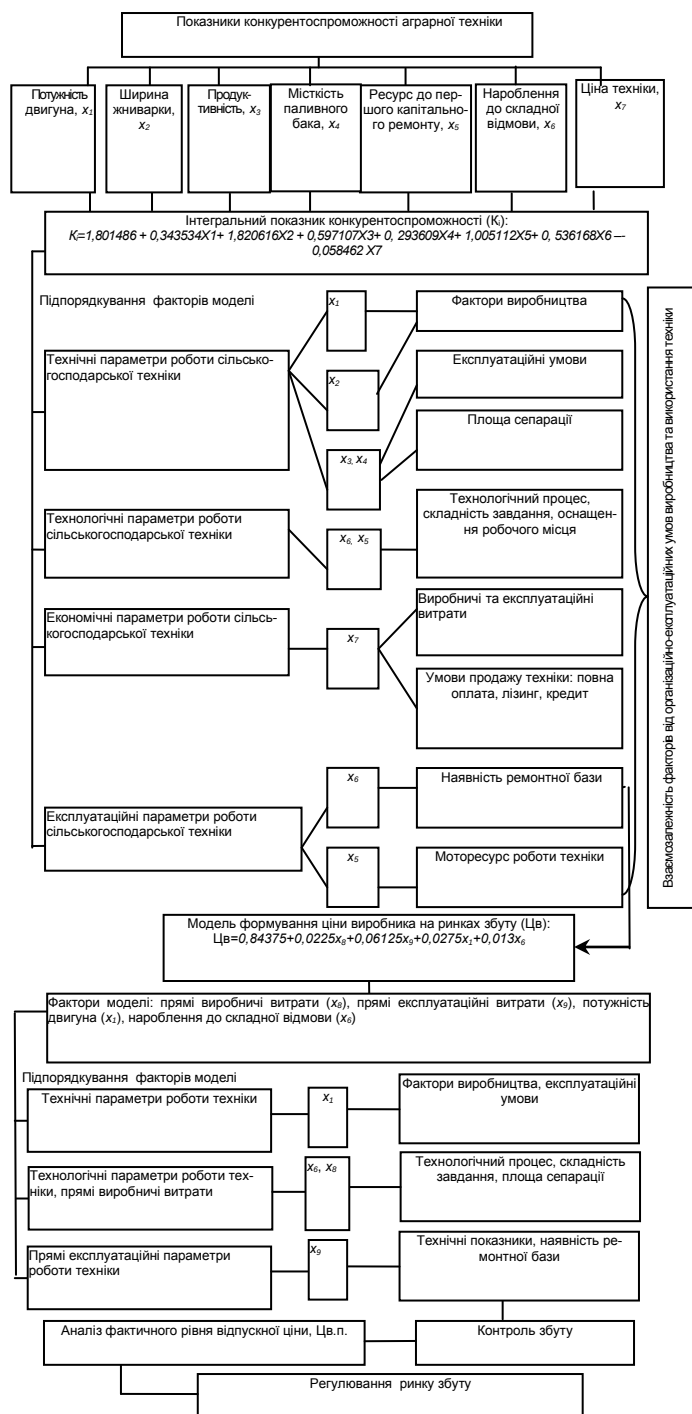


Рис. 2. Модель формування цінової політики підприємств сільськогосподарського машинобудування з урахуванням рівня конкурентоспроможності аграрної техніки

Отримані дані свідчать, що ціна на тракторну техніку зростає повільніше, ніж зростання показників її надійності (таблиця), тобто приріст ціни нижчий за приріст ефекту від підвищення надійності, що, у свою чергу, обумовлює роздільність економічного ефекту, отриманого споживачем та виробником.

Таблиця

Зведена таблиця варіабельності показників надійності та ціни техніки

Контрольні точки		Мотогодини (t м/год.)											
Показник надійності		500	550	600	650	700	750	800	850	900	950	1000	1050
Нароблення до складної відмови (мотогодини)	Змінення значення показника у % від базового	11	22	33	44	55	66	77	88	100	111	122	133
	Змінення ціни у % від базової	0,5	0,8	1,2	1,8	2	2,2	2,6	2,9	3	3,3	3,8	4
Контрольні точки		Тис. мотогодин (Т 80%)											
Показник надійності		9		10		11		12		13		14	
80%-й ресурс до першого капітального ремонту (тис. м/г)	Змінення значення показника у % від базового	12,5		25		37,5		50		62,5		75	
	Змінення значення ціни у % від базової	2		2,9		5,8		7,9		9,9		12	
Контрольні точки		Термін служби (Тр, роки)											
Показник надійності		11		12		13		14		15		16	
Термін служби (роки)	Змінення значення показника у % від базового	10		20		30		40		50		60	
	Змінення значення ціни у % від базової	1,8		3,6		5,2		7,4		9,2		11,2	

Ураховуючи те, що технічний рівень та ціна техніки для споживачів є одними з найголовніших мотивуючих факторів її придбання, ринкова ціна на сільськогосподарську техніку повинна базуватись на основі коефіцієнта її технічного рівня. Даний напрямок дає змогу визначати ціни на інноваційно-модифіковану техніку шляхом порівняння її технічних параметрів з аналогічними параметрами техніки світового рівня. Послідовність визначення ціни техніки на основі коефіцієнта технічного рівня передбачає такі основні модулі: створення постійно діючої групи експертів та нормативно-правового забезпечення її діяльності; визначення переліку найважливіших параметрів, які характеризують технічний рівень техніки та повністю задовольняють вимоги споживачів; визначення ціни виробника: оцінювання кожного з параметрів, що окреслені експертами; визначення параметричних індексів та зваженого параметричного індексу; розрахунок ціни одного бала та ціни кожного параметра; визначення остаточної ціни техніки; проведення моніторингу ринкової ціни на аналогічну техніку та остаточне коригування відпускної ціни.

Таким чином, обґрунтовано, що існуюча система ціноутворення на аграрну техніку практично знаходиться у відриві від рівня цін на сільськогосподарську продукцію, собівартість основних видів продукції аграрних підприємств за останні 5 – 8 років зросла в 1,5 – 2 рази в основному за рахунок збільшення витрат на придбання та експлуатацію технічних засобів. Запропоновано методичне обґрунтування ціноутворення на сільськогосподарську техніку на основі собівартості кінцевої продукції з визначенням верхньої межі ціни техніки за умовами її використання. Шляхом регресійного аналізу визначено допустимий для споживачів діапазон збільшення рівня ціни на основі підвищення її (техніки) надійності за такими параметрами, як нароблення до складної відмови, 80-відсотковий ресурс до першого капітального ремонту, термін служби. Розроблено

модель формування цінової політики підприємств сільськогосподарського машинобудування з урахуванням рівня конкурентоспроможності аграрної техніки та математичного забезпечення розрахунків ціни виробника на ринках збуту. Запропонований підхід щодо визначення рівня ціни на сільськогосподарську техніку дозволить підприємству-виробнику оптимізувати свій збутовий процес, адаптуючи власну цінову політику до ринкових умов та принципів рівновигідності ціни як для виробника, так і для споживача.

Наукова новизна одержаних результатів дослідження полягає в розробці методичного підходу до адаптації цінової політики виробників сільськогосподарської техніки до ринкових умов із застосуванням принципів гнучкості й рівновигідності цін для виробників і споживачів агротехніки, що забезпечує встановлення оптимальних взаємовигідних цін на техніку та діапазон їх підвищення в залежності від основних технічних показників конкурентоспроможності та платоспроможності споживачів різних організаційно-правових форм господарювання.

Перспективами подальшого розвитку досліджень у даному напрямку є вдосконалення методичної бази інтенсифікації збутового процесу підприємств сільськогосподарського машинобудування України шляхом оптимізації та ринкової адаптації їх цінової політики.

Література: 1. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер, Г. Армстронг, Дж. Сондерс, В. Вонг; [Пер. с англ. – 2-е европ. изд. – М.; СПб.; К.: Изд. дом "Вильямс", 1999. – 1152 с. 2. Корієв В. Л. Ризикова ситуація: особливості вибору цінової стратегії і тактики // Маркетинг в Україні. – 2000. – №3. – С. 26 – 29. 3. Омеласенко Н. М. Методи прогнозування збуту продукції підприємства / Н. М. Омеласенко, М. М. Омеласенко // Вісник ХДЕУ. – 1997. – №1. – С. 30 – 36.

Стаття надійшла до редакції
7.11.2007 р.