



Методичні підходи до обґрунтування ціни пропозиції на органічну продукцію

**В.М. СУЧКОВА, кандидат економічних наук
Українська академія аграрних наук**

Одним із пріоритетних напрямів розвитку світового сільського господарства є органічне виробництво, яке налагоджене у понад 120 країнах світу. Масштаби органічного виробництва постійно зростають. Достатньо зазначити, що органічна продукція вирощується на 31 млн.га сільськогосподарських угідь¹. Особливо великий потенціал для розвитку органічного виробництва має Україна, що зумовлено такими обставинами.

По-перше, наша держава має великі площі сільськогосподарських угідь, у тому числі ріллі. Завдяки цьому показник землезабезпеченості з розрахунку на душу населення значно перевищує аналогічний показник багатьох країн світу, включаючи і європейські. Отже, Україна може відводити значні площі під органічне виробництво, практично не знижуючи рівня продовольчої безпеки.

По-друге, висока природна родючість українських ґрунтів дає змогу одержувати відносно високі врожаї сільськогосподарських культур без застосування мінеральних добрив та агрохімікатів. А це означає, що Україна може виробляти органічну продукцію із відносно меншою собівартістю ніж, скажімо, європейські країни, в яких через низьку природну родючість ґрунтів перехід на органічне землеробство супроводжується значним підвищенням собівартості органічної продукції. Тому українська органічна продукція потенційно має вищу конкурентоспроможність, оскільки її мінімальна ціна, порогом якої є рівень собівартості, є нижчою за мінімальну ціну органічної продукції європейських країн.

По-третє, перехід на органічне виробництво для України не просто бажане, а й необхідне. Для цього є щонайменше дві причини. Перша — органічне землеробство вимагає відносно менших витрат енергоресурсів, що в умовах дефіциту власних енергоресурсів має неабияке значення для зниження енергетичної залежності вітчизняної економіки від зовнішніх джерел їх постачання; друга — органічне землеробство вимагає додаткових затрат живої праці. Для українського села, де нині панує безробіття, це означає створення нових робочих місць, непоганий заробіток, створення умов для розвитку сільських територій. Отже, мова

¹ Майбутнє України — за органічним виробництвом // Уряд. кур'єр. — 2008. — №61.

йде про велике соціальне значення органічного виробництва як із погляду зайнятості сільського населення та нового поштовху для розвитку сільських територій, так і з позиції забезпечення населення України значною часткою екологічно чистої продукції, а отже, й збереження здоров'я нації.

По-четверте, перехід на органічне виробництво вимагає глибоких знань із агроєкології, якими повинні бути озброєні керівники і спеціалісти аграрних формувань. Враховуючи освіченість населення, велику мережу аграрних вищих закладів освіти, ця проблема може бути розв'язана досить швидко. Головне тут — знайти джерела й методи заохочення молодих агроспеціалістів працювати в сільськогосподарському виробництві.

По-п'яте, в Україні за роки аграрної кризи спонтанно створилися необхідні умови для швидкого переходу від традиційного до органічного виробництва. Згідно з вимогами до органічного виробництва воно набуває такого статусу, коли на земельних ділянках принаймні два роки, а в разі багаторічних культур — принаймні три роки не використовувалися хімічні засоби боротьби із шкідниками і хворобами та мінеральні добрива. В цьому відношенні ситуація в багатьох агроформуваннях через нестачу в них обігових коштів і неможливість у зв'язку з цим придбання вказаних ресурсів склалася на користь безконверсійного переходу на органічне виробництво. У зв'язку з викладеним виявляють інтерес дані про кількість внесених добрив у діючій речовині на 1 га.

Незважаючи на існування в Україні сприятливих об'єктивних передумов для органічного виробництва, його розвиток знаходиться на початковій стадії. Це зумовлено кількома причинами, головною з яких є відсутність законодавчої та нормативно-правової бази, яка б регулювала розвиток органічного виробництва по усьому маркетинговому ланцюгу. В руслі сказаного вкрай негативною обставиною є те, що до цих пір в Україні не прийнято закон про органічне виробництво (він пройшов лише перше читання у 2007 р.). Нагальна необхідність у його щонайшвидшому прийнятті очевидна. Але водночас із прийняттям такого закону необхідно розробити Національну програму розвитку органічного виробництва, яка б охоплювала не лише виробництво екологічно чистої продукції, але й її переробку, стандарти, сертифікацію, збут, освіту, інформованість громадськості про переваги органічної продукції, систему гарантій і захист українських споживачів.

Надзвичайно актуальною залишається й проблема економічної ефективності органічного виробництва. Перед діючими та потенційними виробниками органічної продукції ключовим постає питання: наскільки може бути ефективним виробництво цієї продукції і наскільки вона може бути затребуваною? Гострота цього питання посилюється в умовах, коли ще відсутня національна система сертифікації органічної продукції та лише діють представництва іноземних сертифікаційних органів (наприклад, *Контрол Юніон Україна* — представництво Голландської сертифікаційної компанії *Skal International*).

Питання економічної ефективності виробництва органічної продукції і цін на неї залишається у вітчизняній науковій літературі та практиці мало дослідженим. У тих нечисленних публікаціях, що присвячені органічному виробництву, головна увага концентрується на проблемі необхідності й важливості його розвитку, організації виробництва, сертифікації, маркетингу тощо¹. Водночас економісти мало приділяють уваги розкриттю таких важливих аспектів економіки органічного виробництва, як формування цін, витрат і собівартості органічної продукції. Основна увага нами сконцентрована на методичних підходах до обґрунтування цін пропозиції на вказану продукцію як найменш дослідженому питанні економіки органічного виробництва.

¹ Див., наприклад, Шлапак В.О., Чапенко В.М. Вирощування екологічно чистої овочевої продукції в Україні // Економіка АПК. — 2003. — №7. — С.59-62; Махмудов Х.З. Маркетинг у сфері виробництва екологічно чистої продукції // Економіка АПК. — 2006. — №2. — С.114-119.

За нашими спостереженнями, проблема обґрунтування цін тією чи іншою мірою розглядається лише в двох публікаціях¹. Що стосується решти публікацій, то в них ця проблема висвітлюється лише побічно із наголосом на тому факті, що ціни на органічну 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. Доречно сказати, що в продовольчих магазинах країн Західної Європи відведені спеціальні місця для продажу органічної продукції й ціни на неї, залежно від ступеня „престижності” такого магазину, можуть бути вищими навіть у два рази.

Отже, мета даної статті – обґрунтувати методичні підходи до визначення ціни пропозиції на органічну продукцію з урахуванням ризику ведення органічного виробництва.

Питання обґрунтування ціни пропозиції на органічну продукцію є надзвичайно актуальним для її виробників. Вони повинні знати, за якого рівня ціни вироблена органічна продукція принесе їм очікуваний економічний зиск. Звичайно, фактична ціна продажу органічної продукції залежатиме від співвідношення попиту і пропозиції на неї, тобто від ринкової кон'юнктури. Проте кожний виробник, враховуючи фактичну й прогнозу кон'юнктуру ринку та власні умови господарювання (технологію, забезпеченість робочою силою, її вартість і вартість ресурсів), на основі розрахованої ціни пропозиції може зробити висновок про економічну доцільність виробництва певного виду органічної продукції та про можливу його диверсифікацію, переорієнтацію виробництва на інші її види. Крім того, розрахована ціна пропозиції може стати орієнтиром для здійснення цінової політики в органічному виробництві, провідниками якої, крім держави, можуть стати різні об'єднання товаровиробників, як, наприклад, Всеукраїнська громадська організація „Жива планета”, Федерація органічного руху України та Асоціація учасників органічного виробництва „БІОЛан Україна”. Але, на жаль, в умовах нерозвинутого внутрішнього ринку органічної продукції (за деякими даними у 2008 році кількість магазинів з органічною продукцією в Україні становила всього 60 із можливим їх зростанням до кінця 2009 року до 140) вплив таких структур на цінову політику є мінімальним. У даній ситуації важливою може стати державна підтримка виробництва органічної продукції, насамперед найбільш необхідної для підтримки здоров'я дітей (з огляду на звужені можливості державного бюджету). В цьому зв'язку неабияке значення має постанова Уряду щодо бюджетної тваринницької дотації на 2009 рік, згідно з якою розмір дотації сільськогосподарським товаровиробникам за екологічно чисте молоко власного виробництва, продане молокопереробним підприємствам для виготовлення продуктів дитячого харчування на молочній основі, становить 500 грн за тону. Але очікувати, що держава буде спроможною надавати субсидії виробникам органічної продукції у перехідний період від традиційного сільського виробництва до органічного, як це практикується в країнах з розвинутою ринковою економікою, очевидно не варто, враховуючи кризовий стан економіки і низький рівень продуктивності сільськогосподарського виробництва в цілому. Тому прийнятний рівень економічної ефективності органічного виробництва нині й, очевидно, в перспективі повинен досягатися завдяки формуванню виробниками раціональної величини витрат і врахуванням ринком економічно обґрунтованої ціни пропозиції.

Економічною наукою запропоновано кілька методів визначення ціни пропозиції. Найбільш розповсюдженим і простим є розрахунок ціни за методом „середні витрати плюс прибуток”, тобто:

¹ Андрійчук В.Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз. – К.: КНЕУ, 2005. – С.158-159; Шпичак О.М. Обґрунтування ціни на екологічно „чисту” продукцію // Економічний довідник аграрника; за ред. Ю.Я. Лузана, П.Т. Саблука. – К.: “Преса України”, 2003. – С.309-310.

$$Ц = СВ + П,$$

де $СВ$ – середні витрати на одиницю продукції (її собівартість);

$П$ – величина прибутку в ціні. Її встановлює підприємство самостійно, виходячи з потреб для здійснення нормального функціонування галузі, або ж прибуток у ціні обмежується централізовано відповідним державним органом через встановлення граничного рівня рентабельності.

Менш розповсюдженим є метод розрахунку ціни на основі цільового (фіксованого) прибутку. Його застосовують тоді, коли підприємство ставить за мету одержати певну величину цільового прибутку від виробництва і реалізації прогнозованого обсягу продукції відповідної галузі. Розрахунок ціни в цьому разі можна здійснити за формулою:

$$Ц = ЗВ_{oo} + \frac{ПВ + ЦП}{ОР},$$

де $ЗВ_{oo}$ – змінні витрати на одиницю продукції;

$ПВ$ – постійні витрати на весь обсяг виробництва продукції;

$ЦП$ – цільовий прибуток, який підприємство передбачає одержати від реалізації продукції певної галузі;

$ОР$ – обсяг реалізації продукції в натуральному виразі.

Ціну продукції можна встановлювати й іншими методами, як, наприклад, за рівнем поточних цін (орієнтація на ціну конкурентів); за рівнем попиту, коли ціну встановлюють за допомогою пробного продажу товару на різних сегментах ринку; на засадах закритих торгів; метод встановлення цін зі знижками та деякі інші.

Аналіз розглянутих методів визначення ціни дає підстави для висновку, що жоден із них не може безпосередньо бути використаним для обґрунтування рівня ціни пропозиції органічної продукції. Причина цього полягає в тому, що органічне виробництво – це альтернативне виробництво з правом його вільного вибору суб'єктом господарювання. Таке альтернативне виробництво, за правилами логіки, повинне мати не меншу дохідність (економічний зиск), ніж традиційне виробництво, в даному випадку сільськогосподарське. Тому ціну пропозиції на органічну продукцію слід встановлювати, на нашу думку, не лише з урахуванням витрат органічного виробництва, а й досягнутого в сучасних умовах рівня ефективності виробництва сільськогосподарської продукції за традиційною технологією з використанням мінеральних добрив і засобів захисту рослин.

У науковій праці¹ зроблена спроба обґрунтувати мінімальну ціну реалізації екологічно чистої продукції з урахуванням рівня ефективності виробництва звичайної продукції. Зокрема, автором цієї праці запропонована така формула розрахунку зазначеної ціни:

$$Цч = \frac{Сч \cdot (100 + Нр)}{100},$$

де $Сч$ - собівартість екологічно чистої продукції, грн./ц;

$Нр$ - розрахунковий рівень рентабельності, що його забезпечує реалізація продукції за орієнтовними закупівельними цінами, %.

Аналіз наведеної формули дає підстави для очевидного висновку: її застосування для визначення мінімальної ціни реалізації (пропозиції) забезпечує товаровиробнику такий же рівень рентабельності виробництва органічної (екологічно чистої) продукції, як і звичайної продукції. Безумовно, цей методичний підхід є кроком вперед до розв'язання досліджуваної проблеми. Проте практична реалі-

¹ Шпичак О.М. Обґрунтування ціни на екологічно „чисту” продукцію // Економічний довідник аграрника; за ред. Ю.Я. Лузана, П.Т. Саблука. – К.: “Преса України”, 2003. – С.309-310.

зація цього підходу не забезпечує, на наш погляд, повної економічної рівновігності виробництва звичайної та органічної продукції. Адже для аграрного товаровиробника важливішим є не те, скільки прибутку він одержує на одиницю витрат (рівень рентабельності), а скільки прибутку акумулюється на 1 га посіву культури або на одну голову тварин. За такого підходу ефективнішим і економічно доцільним може бути те виробництво, по якому досягнуто нижчого рівня рентабельності порівняно з іншим, але при цьому одержують більшу масу прибутку на одиницю площі чи на голову тварин. Якщо цей висновок застосувати до нашого предмета дослідження, то є підстави вважати, що розглянута методика не забезпечує паритетності доходів – у програші будуть товаровиробники органічної продукції. Вони одержать менший прибуток на 1 га посіву через нижчу, як правило, врожайність культур за органічного виробництва порівняно з урожайністю, одержаною за звичайною технологією, а також через нижчу інтенсивність виробництва – тут, зазвичай, менші витрати на одиницю площі.

Вимога забезпечення паритетності доходу (прибутку) повною мірою врахована, на наш погляд, у роботі В.Г. Андрійчука¹. Запропонована в ній методика дає змогу сільськогосподарським товаровиробникам одержувати на 1 га посіву культури, вирощуваної за органічною технологією, таку саму величину прибутку, як і за звичайної технології. Важливо, що вказаною методикою також передбачається врахування рівня ризику, що притаманний органічному виробництву. Проте автором не розкривається методика оцінки ризику для умов органічного виробництва.

На наш погляд, рівень ризику ведення органічного виробництва пов'язаний з більшою ймовірністю втрати частини врожаю через можливий інтенсивний розвиток хвороб і шкідників, меншу стійкість рослин до стресових факторів. Тому важливо визначити ступінь ризику ведення органічного виробництва за певним видом продукції. Для цього потрібно за фактичними даними про врожайність певної культури за кілька років при її вирощуванні за органічною і звичайною технологіями розрахувати середньоквадратичне відхилення, а потім – коефіцієнт варіації за формулою:

$$V = \frac{\delta_{(x)}}{M_{(x)}},$$

де $\delta_{(x)}$ – середньоквадратичне відхилення: $\delta_{(x)} = \sqrt{\sum (X_i - M_{(x)})^2 : n}$;

$M_{(x)}$ – математичне очікування: $M_{(x)} = \sum_{i=1}^n X_i \cdot P_i$, де X_i - значення випадкової

величини (в нашому випадку – урожайність); $i = 1, 2, 3, \dots, n$; P_i - відповідні ймовірності появи i -ої випадкової величини. Математичне очікування приблизно дорівнює середньоарифметичному значенню випадкової величини.

Оскільки органічне виробництво сільськогосподарської продукції більше підвладне впливу неконтрольованих факторів порівняно із звичайним виробництвом, то слід очікувати, що розрахований коефіцієнт варіації за першим із них буде вищим, ніж за другим. Ця різниця, на наш погляд, і являє собою кількісний вимір ризику ведення органічного виробництва, який і повинен бути врахований при визначенні ціни продукції. З урахуванням викладеного формула розрахунку вказаної ціни, що наведена у зазначеній вище роботі, набуде такого вигляду:

$$C_{оп} = \left(C_{оп} + \frac{ОП_3}{Y_{от}} \right) \cdot [(V_{об} - V_{зв}) + 1],$$

¹ Андрійчук В.Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз. – К.: КНЕУ, 2005. – С.158-159.

де $C_{оп}$ – собівартість виробництва 1 ц органічної продукції;

$ОП_3$ – операційний прибуток з 1 га посіву культури за звичайної технології;

$У_{от}$ – урожайність культури за органічного виробництва;

$V_{об}$ – коефіцієнт варіації врожайності культури за органічної технології;

$V_{зв}$ – коефіцієнт варіації врожайності культури за звичайної технології.

Запропонована методика врахування ступеня ризику при визначенні ціни пропозиції, на жаль, не може бути практично реалізована на сьогодні через відсутність спостережень про врожайність у динаміці в розрізі окремих культур в умовах ведення органічного виробництва. Це питання часу. Тому визначити таку ціну можна за першим множником наведеної формули, скоригувавши результат у бік збільшення на коефіцієнт ризику, визначений експертним шляхом.

Отже, ціну пропозиції на органічну продукцію виправдано визначати за методикою, яка щонайменше забезпечує економічну рівновигідність виробництва цієї продукції з виробництвом аналогічної продукції за звичайною технологією. Але оскільки органічне виробництво є більш ризикованим, то ціна за органічну продукцію повинна бути вищою за економічно рівновигідну величину ціни пропозиції на коефіцієнт ризику. Вважаємо також, що при обґрунтуванні ціни пропозиції на органічні продукти потрібно брати до уваги не лише можливу дохідність від її виробництва по окремій рослинницькій галузі, але й продуктивність сівозміни в цілому. Це зумовлено тим, що за органічного виробництва родючість і біологічна активність ґрунту має підтримуватися посівами бобових культур, у тому числі однорічних та багаторічних трав, використанням зелених добрив, садінням рослин з глибоким корінням, а також нерідко і введенням у сівозміну чистого пару з метою „стерилізації” ґрунту від накопичених хвороб, шкідників і бур’янів. Такі заходи можуть призвести до зниження загальної продуктивності сівозміни за показником одержання чистого прибутку на 1 га сівозмінної площі, оскільки частина ріллі виводиться з товарного виробництва. Крім того, на продукцію бобових культур може скластися несприятлива ринкова кон’юнктура, що за умов інтенсивного землеробства призвело б до скорочення посівних площ таких культур. Водночас як за органічного землеробства такий захід стає проблематичним.

Слід також зазначити, що вирощування однорічних і багаторічних трав вимагає розвитку тваринницьких галузей, дохідність яких у сучасних умовах є нижчою порівняно з більшістю рослинницьких галузей. Потрібно при цьому враховувати й те, що гній в органічному землеробстві може бути використаний за умови, коли виробництво тваринницької продукції є також органічним. А воно пов’язане з підвищеним ризиком недоодержання продукції, оскільки передбачає відмову від використання хімічних алопатичних ветеринарних ліків (включаючи антибіотики, кокцидіостатики). Економічна ефективність органічного тваринництва порівняно з інтенсивним, за однакових інших умов, буде нижчою не лише через вказану причину, а й через заборону використання стимуляторів росту і розвитку тварин, синтетичного азоту, або небілкових азотистих сполук, вітамінів, або провітамінів неприродного походження. Забороняється також годувати жуйних тварин продуктами ссавців, за винятком молока і молочних продуктів.

Збільшення витрат в органічному тваринництві пов’язане також із вимогами до розведення тварин; перевага віддається репродукції природним шляхом (хоча допустиме і штучне запліднення) та забороняється гормональна репродукція й технологія пересадження ембріонів.

Собівартість органічної продукції тваринництва зростатиме і через так званий „ефект відлуння”. Джерело його виникнення – згодовування органічних кормів, які мають вищу собівартість порівняно із собівартістю кормів, вироблених за традиційною технологією. Усі ці обставини й зумовлюють необхідність встановлення значно вищих цін на органічну продукцію не лише рослинництва, а й тваринництва.

*