

производителей со стороны переработчиков и торговли необходимо обеспечить равноправное сотрудничество партнеров и распределение прибыли от реализации готовой продукции пропорционально нормативным затратам партнеров по принципу: равные доходы за равные затраты.

Анализ агропромышленного производства районов Ульяновской области свидетельствуют, что в них отсутствует системный подход к осуществлению рыночных, организационно-экономических мероприятий. Внедряются лишь отдельные элементы рыночной экономики, что тормозит развитие производства и не дает должного экономического эффекта.

УДК: 631.16:338.5

### СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЦЕНОВОГО МЕХАНИЗМА В ОВОЩНОМ ПОДКОМПЛЕКСЕ

Т.Ф. Зайцева, Т.Е. Трофимычева, доценты

Повышение эффективности производства овощей в значительной мере зависит от совершенствования экономического механизма хозяйствования в овощном подкомплексе, но определяющим в решении этой проблемы является совершенствование цен. Особая значимость разработки предложений по обоснованному расчёту цен на овощи открытого грунта определяется переходом на реализацию этой продукции в условиях рыночных отношений по договорным ценам, которые должны обеспечивать сочетание интересов предприятий, производящих овощи, и потребителей.

Наукой и практикой доказано, что расширенное воспроизводство возможно при рентабельности в пределах 35-50%. Цены на овощную продукцию должны обеспечивать такой уровень рентабельности и получение необходимого хозрасчётного дохода.

При определении размера хозрасчётного дохода, как основы необходимой рентабельности, используем формулу, предложенную Д.Ф. Вермелем:

$$X\partial = 3n + П + \Phi_c + \Phi_n$$

где  $X\partial$  - необходимый хозрасчётный доход, руб.;

$3n$  - заработная плата, руб.;

$П$  - размер отчислений в фонд материального поощрения, руб.;

$\Phi_c$  - размер фонда социальной сферы, руб.;

$\Phi_n$  - размер фонда накопления, руб.

В свою очередь размер фонда накопления может быть рассчитан по формуле:

$$\Phi_n = П_c + \frac{\Phi_n'}{C}$$

где  $P_c$  - намеченный прирост продукции данного вида по себестоимости;

$\Phi n'$  - нормативная потребность в основных и оборотных фондах на единицу продукции (по себестоимости), руб.;

$C$  - себестоимость производства продукции, руб.

В качестве примера рассчитаем по предлагаемой методике цену реализации 1 ц капусты по данным СПК "Черемшанский".

Для определения уровня необходимой рентабельности, проведены расчёты необходимых затрат при прогнозируемой урожайности капусты 300 ц/га. Себестоимость 1ц капусты, рассчитанная в технологической карте, составила 55 руб.

Для определения суммы хозрасчётного дохода используем данные по предприятию за 1998г. Размер фонда материального поощрения здесь составил 25,6% от суммы оплаты труда основных и обслуживающих работников, отчисления в фонд социальной сферы - 80% по отношению к фонду материального поощрения. По уставу предприятия общая сумма отчислений в фонд потребления должна составлять 40% хозрасчётного дохода, в фонд накопления - 60%. Размер фонда накопления определяем исходя из этого установленного соотношения. Расчёт цены 1ц капусты представлен в табл.1.

### 1. Расчёт цены реализации 1 ц капусты

Урожайность, ц/га	Себестоимость, 1 ц, руб.	Отчисления в фонды (в расчёте на 1 ц), руб.			Цена 1 ц, руб.
		материального поощрения	социальной сферы	накопления	
300,0	55,0	5,72	3,08	13,20	77,0

Цена реализации 1 ц капусты составит 77 руб.

Прогнозируемые результаты реализации капусты при действующей и предлагаемой ценах приведены в табл.2.

### 2. Прогнозируемые результаты реализации капусты при действующей и предлагаемой ценах

Урожайность, ц/га	Себестоимость, 1ц, руб.	Цена 1 ц, руб.		Выручка на 1 га, руб. при ценах		Прибыль на 1 га, руб. при ценах		Уровень рентабельности, %, при ценах	
		действующая	предлагаемая	действующей	предлагаемой	действующей	предлагаемой	действующей	предлагаемой
300	55	60	77	18000	23100	+150	+6600	9,1	40,0

Действующая цена обеспечивает рентабельность - 9,1%. Предлагаемая цена обеспечивает необходимую рентабельность - 40%. Аналогично можно определить цены реализации по другим видам овощной

продукции.

При дифференциации договорных цен на овощную продукцию следует учитывать направление её использования. Прежде всего, нужно различать продукцию, закупаемую для потребления в свежем виде и для промышленной переработки. Но в настоящее время договорные цены на томаты и огурцы в зависимости от направления их использования не дифференцированы.

Вместе с тем, очевидно, что по этому критерию цены необходимо дифференцировать таким образом, чтобы они учитывали качество продукции, издержки производителя по её подготовке к отпуску и по доставке получателю.

Нам представляется также, что на продукцию направляемую на переработку, по целому ряду причин, нецелесообразно дифференцировать цены во времени. В частности, следует иметь в виду, что результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятий перерабатывающей промышленности во многом зависят от цен на сырьё, доля которого в себестоимости готовой продукции достигает 60% и более. Поэтому они стремятся закупать продукцию в период массового поступления урожая, когда цены на неё самые низкие, а сельскохозяйственные предприятия, наоборот, заинтересованы в реализации продукции, выращенной в ранние сроки, как более дорогой. В результате на переработку нередко направляется продукция, мало пригодная для этих целей, возникает перегрузка перерабатывающего предприятия сырьём, создаются затруднения в его хранении, сокращается период работы.

На наш взгляд, целесообразно на овощи, предназначенные для переработки, устанавливать научно обоснованные цены, дифференцированные только в зависимости от качества. Для этого необходимо установить базисное содержание сухих веществ в овощной продукции для предприятий сырьевой зоны, на которое определяется стабильная цена. Она должна изменяться пропорционально величине содержания сухих веществ в поступающих на завод овощах. В сформулированном виде эту зависимость можно выразить следующим образом:

$$Цд = Цб \cdot \frac{Пф}{Пб} ,$$

где  $Цд$  - договорная цена;

$Цб$  - базисная цена;

$Пф$  - фактическое содержание сухих веществ, %;

$Пб$  - базисное содержание сухих веществ, %.

Данный подход к определению договорной цены будет способствовать заинтересованности хозяйств в повышении качества овощной продукции, предназначенной для переработки.

Нужен также единый методический подход к возмещению затрат на овощную продукцию, закладываемую в хозяйствах на длительное

хранение. Такую деятельность следует всячески стимулировать, поскольку при этом снижаются транспортные расходы, потери продукции, лучше используются отходы при хранении, уменьшается загрузка транспорта в период массовой заготовки овощей.

По овощам (капuste белокочанной, моркови, свекле столовой, луку репчатому, чесноку) в нашей области полностью отсутствует дифференциация договорных цен по периодам хранения, и затраты на эту операцию возмещаются по единым нормам в рублях на 1 т продукции. Однако действующие нормы возмещения по ряду видов продукции даже не покрывают фактических затрат хозяйств по хранению. Поэтому стимулировать хранение продукции в хозяйствах нужно с помощью цен, дифференцированных во времени. Их следует рассчитывать на основе конкретной зональной цены, действующей в период закладки продукции с учётом местных особенностей хранения. При этом хозяйства должны полностью покрывать все затраты и получать достаточную прибыль. Оптимальная периодизация изменений цен в период хранения - помесечная. В некоторых случаях они могут оставаться неизменными и более длительное время.

При расчёте следует учесть все составные части затрат на хранение овощей.

Естественная убыль и отходы учитываются через коэффициент сохранности продукции при хранении. Цену с учётом затрат на длительное хранение можно определить по формуле, предложенной Ю.П. Авдиянцем и А.Л. Мейендорфом:

$$Ц_x = \frac{Ц_{zx}}{K} + \frac{З_x}{K} + \frac{З_x}{K} \cdot P,$$

где  $Ц_x$  - цена на продукцию с учётом затрат на длительное хранение в хозяйствах, руб. за 1 т;

$Ц_{zx}$  - цена, действующая в момент закладки, руб. за 1 т;

$K$  - коэффициент сохранности продукции;

$З_x$  - затраты на длительное хранение, руб. на 1 т;

$P$  - уровень рентабельности хранения, %.

Нормативная рентабельность хранения, которую следует учитывать при определении цен реализации, может составлять 25%. Этот уровень является наиболее приемлемым, учитывая действующие розничные цены.

Существенное значение при расчётах по приведённой формуле имеет коэффициент сохранности. С его помощью учитывается стоимость теряемой продукции применительно к ценам, действующим в момент закладки. Уровень фактических ненормируемых потерь не является постоянным, так как сильно зависит от погодных условий как в период вегетации, так и в период хранения. Усредняя эти колебания за ряд лет, можно получить нормативную величину потерь.

По среднемноголетним данным, средний уровень ненормируемых

потерь овощной продукции примерно соответствует нормам естественной убыли. Поэтому коэффициент сохранности определяется путём вычитания из единицы удвоенных предельных норм естественной убыли.

Внедрение рассмотренных выше основных направлений совершенствования ценового механизма в овощном подкомплексе АПК позволит лучше удовлетворить потребности населения, улучшить ассортимент овощной продукции, повысить её качество.

УДК 631.37

## **МАШИННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ СТАНЦИИ НА КООПЕРАТИВНУЮ ОСНОВУ**

В.В.Рассадин ст.преподаватель, О.В.Асмул, ассистент

Механизированные формирования, называемые в практике машинно-технологическими станциями, машинно-прокатными станциями, механизированными отрядами, пунктами проката мало различаются по сути своей деятельности. Она сводится к услугам по выполнению отдельных механизированных работ: вспашки, культивации, посевам, комбайновой уборке, сенокошению и др.

Их базой являются механизированные отряды, ремонтно-технические предприятия или отдельные хозяйства, имеющие соответствующее ремонтно-эксплуатационное оборудование. Состав машинно-тракторного парка в них формируется за счет техники, передаваемой в аренду обслуживаемыми хозяйствами или приобретенной на льготных условиях в кредит или по лизингу.

Для большей оперативности сервисные формирования должны быть максимально приближены к потребителям. Радиус их деятельности должен составлять не более 8-12 км, то есть находиться на уровне населенного пункта.

Если одному, даже вполне благополучному хозяйству сегодня весьма проблематично содержать полный набор машинно-тракторного парка, то 2-3 таких хозяйства вполне "потянут" совместную межхозяйственную собственность в виде МТС. Слабым хозяйствам вряд ли будет под силу организовать и содержать совместную МТС. Для них более приемлема помощь государственной машинно-технологической станции. Она будет выполнять на договорной основе главные полевые и другие работы в этих хозяйствах.

Анализ работы действующих в России и за рубежом сельских сервисных предприятий позволяет сформировать основные принципы функционирования МТС:

- а) полная хозяйственная и экономическая самостоятельность;
- б) взаимная выгода при выполнении услуг как для МТС, так и для заказчика;