

## **ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКИ В ЛЕСНОМ ХОЗЯЙСТВЕ**

Переход лесного хозяйства на самофинансирование должен быть стратегической целью этой отрасли. Для достижения данной цели целесообразно решение следующих задач:

- передача в полное распоряжение органа управления лесным хозяйством древесных ресурсов в размере расчетной лесосеки с реализацией древесины по рыночным ценам, преимущественно на конкурсной основе, поставка на экспорт лесоматериалов, не используемых внутри республики;
- внедрение финансового механизма в лесохозяйственном производстве, основанного на поступлении платежей за древесину непосредственно лесохозяйственным предприятиям, а не в местные бюджеты, как принято в настоящее время;
- преобразование государственных лесохозяйственных учреждений, функционирующих по сметно-бюджетной схеме финансирования, в унитарные предприятия, действующие на принципах хозяйственной самостоятельности.

Необходимо обеспечить соответствующий уровень платежей в лесопользовании для финансирования лесохозяйственных мероприятий и надлежащего дохода собственнику леса. Особая роль в этом отводится ценам, поскольку они являются основным инструментом распределения ресурсов, важнейшим регулятором общественного производства на всех уровнях управления. Цена является для предприятия важным показателем, влияющим на величину его выручки и прибыли, жизнеспособность, а также на структуру производства, долю фирмы на рынке. Уровни цен таких товаров как лес, нефть, сталь оказывают существенное влияние не только на экономику самих предприятий, но и на экономику всей страны. Цена является важным инструментом маркетинга предприятия и действует в тесной взаимосвязи с другими его элементами.

Все цены с учетом отдельных экономических факторов могут быть соответствующим образом классифицированы. Так в зависимости от стадии реализации товаров в лесохозяйственной отрасли могут быть выделены следующие виды цен:

- отпускная цена – это цена предприятия-изготовителя продукции, применяемая в расчетах со всеми покупателями, кроме населения, и включает издержки производства и обращения, прибыль предприятия, косвенные налоги. Устанавливается по соглашению сторон или декларируется в органах ценообразования, которые регистрируют эти цены;
- оптовая цена, включающая базовую цену предприятия, сбытовые наценки оптово-сбытовых организаций и налог на добавленную стоимость, создаваемую оптовиками. Оптовая надбавка образуется в оптовой сфере обращения;

- розничная цена – цена, по которой товар реализуется населению. Включает оптовую цену, торговую надбавку и налог на добавленную стоимость торговых предприятий.

С точки зрения государственного регулирования цены на лесные товары можно подразделить на три группы:

- фиксированные цены – это государственные цены, установленные в прейскурантах и обязательные для всех продавцов. В лесном хозяйстве такими ценами являются лесные таксы (цены на древесину на корню);
- регулируемые цены, по которым государством определяется верхний (нижний) предельный уровень. Верхний предельный уровень цен на дрова топливные для населения утверждается облисполкомами. Нижний предельный уровень цен применяется для древесины, поставляемой на внешний рынок;
- свободные цены – это договорные цены, которые устанавливаются на основе соглашений между продавцом и покупателем.

В зависимости от того, кто берет на себя оплату транспортных расходов, цены различаются по виду «франко». Термин «франко» показывает, до какого пункта продавец возмещает транспортные затраты: франко-лесосека, франко-вагон-станция назначения, франко-предприятие.

Для обоснования отпускных цен лесхозы составляют плановые калькуляции на выпускаемую продукцию, которые согласуются с предприятиями-потребителями (покупателями). Информацию об уровне отпускных цен предприятие-изготовитель направляет в органы ценообразования для контроля.

Ценообразование – это та сфера деятельности предприятия, которая требует к себе наибольшего внимания. На политику цен в лесной отрасли влияет ряд факторов, из которых важнейшими являются издержки, сложившееся соотношение между спросом и предложением, уровень конкуренции, уровень реализации маркетинга, государственная ценовая политика. Последняя имеет существенное значение в лесном хозяйстве, эффективность которого во многом предопределяется системой ценообразования на основную продукцию лесохозяйственного производства – спелый лес на корню. Существует два подхода к формированию уровня попенной платы – затратный и рыночный. Первый используется в странах со сметно-бюджетным механизмом финансирования лесного хозяйства, второй – в странах с рыночной экономикой, где попенная плата рассчитывается на основе принципа цен равновесия между спросом и предложением на рынке лесопродукции.

В Республике Беларусь для исчисления размеров попенной платы применяется затратный метод. Согласно существующей методике, при обосновании величины лесных такс предполагается полная компенсация затрат на лесное хозяйство. Исходя из этой предпосылки средняя таксовая стоимость обезличенного кубического метра древесины на корню (Тср.) определяется по формуле

$$T_{\text{сп.}} = (C_{\text{л/х}} + P)/Q, \quad \text{где}$$

$C_{\text{л/х}}$  – затраты на лесное хозяйство;

$P$  – нормативная прибыль;

$Q$  – годовой отпуск древесины по главному и промежуточному пользованию.

При составлении лесных такс предусматривалось 65% затрат лесного хозяйства компенсировать за счет отпуска древесины по главному пользованию и 35% - за счет промежуточного пользования.

Для дифференциации лесных такс в зависимости от расстояния вывозки методикой предусматривается выделение пяти разрядов такс: 1 – до 10км, 2 – 10,1км – 25,0км, 3 – 25,1 – 40км, 4 – 40 – 60км, 5 – 60,1 и выше. Коэффициенты дифференциации лесных такс соответственно составили: 1,42; 1,0; 0,85; 0,79; 0,74.

Лесные таксы дифференцированы по древесным породам с учетом их ценности и себестоимости выращивания (сосна – 1,43; ель – 1,23; дуб, ясень, клен – 2,44; береза, ольха черная 0,36; граб, липа, осина, ольха серая – 0,22). Кроме того, лесные таксы также дифференцированы по категориям крупности древесины, а дров по теплотворной способности.

Для сравнения необходимо указать на достаточно высокий уровень попенной платы в развитых странах, которая составляет от 30% до 90% цены круглых лесоматериалов. Например, средние цены на пиловочник сосны крупной на верхних складах в долл. США таковы: Беларусь – 9, Литва – 46, Эстония – 47, Польша – 57, Швеция – 48, Финляндия – 55.

Основным недостатком определения попенной платы с ориентацией на издержки является отсутствие всякой связи со спросом и предложением на лесопroduкцию на внутреннем и внешнем рынке. В итоге в лесохозяйственной отрасли наблюдается ряд проблем, таких как:

- нерациональное использование лесосечного фонда, так как затраты на лесовыращивание не отражают потребительской стоимости лесных ресурсов, передаваемых в заготовку;
- незначительная и необоснованная дифференциация цен по древесным породам размерно-качественным характеристикам древесины, которая не учитывает реальное соотношение уровня цен на рынке лесоматериалов, так как отсутствуют критерии распределения затрат в зависимости от качественных параметров лесных ресурсов;
- формирование на базе заниженных лесных такс цен на лесопroduкцию ниже уровня мировых цен на соответствующие сортаменты;
- сложность учета затрат на создание конечной продукции на стадиях производства: лесовыращивание, лесозаготовки, деревообработка, как следствие основная прибыль образуется в деревообработке и отсутствует в лесном хозяйстве;
- несбалансированность между доходами и расходами лесного хозяйства;
- отсутствие заинтересованности лесохозяйственных предприятий в росте лесного дохода и в достижении наиболее весомых конечных результатов;

- большие финансовые потери отрасли и отсутствие необходимых средств на воспроизводство лесных ресурсов.

Очевидно, что в условиях развития рыночных отношений затратную систему ценообразования в лесном хозяйстве нельзя считать обоснованной. Убыточность является неперенным следствием этой системы, не обеспечивающей устойчивое развитие предприятия отрасли.

Во многих странах оценка древесины на корню производится исходя из таксационной оценки древостоев с точки зрения получения отдельных ассортиментов из бревна и цен на конечные продукты на внутреннем и внешнем рынках (пиломатериалы, фанера, целлюлоза, бумага). При этом уровень цен на лесопroduкцию формируется на базе соотношения спроса и предложения на рынках с учетом факторов взаимозаменяемости продуктов потребления и определяется как разница между ценой реализации древесины и ценой на ее заготовку и трелевку. На формирование попенной платы не влияют затраты на ведение лесного хозяйства, т.е. на практике реализуется противозатратный механизм установления попенной платы исключая возможность роста цен за счет многократного включения в них материальных затрат.

Уровень попенной платы должен зависеть от цены на конечную продукцию переработки древесины на внутреннем и внешнем рынках, затраты и прибыли деревообрабатывающих и лесозаготовительных предприятий, доходы собственника лесных ресурсов.

При реализации древесины в круглом виде цена леса на корню (попенная плата) может определяться расчетным путем по остаточному принципу. Рынок древесины вторичен по отношению к рынку конечной продукции (пиломатериалы, мебель бумага). В итоге спрос на древесину, растущую в лесу, является производным от спроса на потребительские товары, произведенной из древесного сырья. Корневая цена (попенная плата) в таком случае будет производной от цены конечного продукта. По существу эта цена является ценой спроса на древесину на корню. Данный подход учитывается при расчете величины средней таксы в формуле Питера Пирса:

$$T = [S - (L * k * (1 + q) + P * (1 + q))] / k, \quad \text{где}$$

T – попенная плата, руб./м<sup>3</sup>;

S – цена пиломатериалов на рынке, руб/м<sup>3</sup>;

L – затраты на лесозаготовки, руб/м<sup>3</sup>;

q – норма прибыли на совокупные затраты;

P – затраты на лесопиление, руб/м<sup>3</sup>;

k – норма расхода древесного сырья на производство 1 м<sup>3</sup>

пиломатериалов.

Как показывает опыт аукционной продажи леса на корню, за лесные ресурсы требуемого породно-качественного состава покупатель готов платить цену в 2-3 раза большую, чем первоначальная. Уровень лесных такс должен корректироваться с учетом результатов аукционных торгов. Это становится возможным, если цены продажи леса рассчитываются исходя из цены конечной продукции, устанавливаемой с учетом складывающегося соотношения между

спросом и предложением. При таком подходе к установлению уровня цены затраты лесного хозяйства будут не только полностью покрываться за счет лесного дохода, но и собственник при этом получит лесную ренту. В результате более высокая экономическая ценность древесины будет способствовать рациональному лесопользованию, тем самым, обеспечивая условия для устойчивого развития рентабельного лесного хозяйства.

Специфика лесохозяйственной отрасли обусловлена двойственным характером ее продукции. С одной стороны, продукцию лесного хозяйства характеризуют показатели ценности (стоимости) лесов, с другой – данные стоимости услуг по воспроизводству лесов. Иными словами в одном случае продукцию лесного хозяйства выражает экономическая (рентная) оценка ресурсов леса (система отношений собственник – природопользователь), а в другом – экономическая (стоимостная) оценка лесохозяйственных работ (услуг) (система отношений собственник – подрядчик).

Последние мероприятия, объекты и услуги рассматриваются в качестве готовой продукции лесохозяйственного производства, которая должна предъявляться к оплате по утвержденным ценам в соответствии с государственным заказом. Объектами калькуляции и ценообразования являются:

- многолетние лесные культуры, отвечающие требованиям перевода в лесопокрывную площадь; естественные молодняки, созданные в результате содействия естественному возобновлению; плантации (лесосеменные, маточные, архивно-плановые и т. п.); постоянные лесные питомники;
- однолетние объекты: молодняки, пройденные рубками ухода в молодняках; насаждения, пройденные прореживаниями; насаждения, пройденные санитарными рубками и др.;
- выполненные работы: подрядным способом (лесоустроительные, проектно-изыскательные, авиационная охрана лесов и т.п.); лесохозяйственные (отвод лесосек, строительство и ремонт дорог лесохозяйственного назначения и т. п.); лесозащитные; гидролесомелиоративные; противопожарные;
- готовая продукция, реализуемая по действующим ценам (лесосечный фонд, отведенный в рубку; древесина от рубок ухода, семена древесных и кустарниковых пород и т. п.).

В общем виде схему построения планово-расчетных цен (Ц) можно представить в виде следующей формулы

$$Ц = P * (1 + n_1) * (1 + n_2) * (1 + n_3), \quad \text{где}$$

P – нормативные прямые расходы;

n<sub>1</sub> – отношение амортизации к прямым расходам;

n<sub>2</sub> – отношение общепроизводственных расходов к прямым с учетом амортизации;

n<sub>3</sub> – норматив прибыли.

В условиях перехода на самофинансирование возрастает значение применения планово-расчетных цен в лесохозяйственной деятельности. Доходы (поступления от реализации лесосечного фонда, собственные средства), превышающие затраты лесохозяйственного производства в планово-расчетных ценах, должны перечисляться в Республиканский централизованный фонд (РЦФ) развития лесного хозяйства. За счет этого фонда предусматривается помощь в виде дотаций тем лесхозам, которые по объективным причинам не могут обеспечить самофинансирование. Дотации должны являться дополнительным источником финансирования незавершенного производства, связанного с формированием лесов необходимой породной и возрастной структуры.

Развитие рыночных отношений в лесном хозяйстве, переход отрасли на самофинансирование является невозможным без реформирования действующей системы ценообразования, изменения механизма продаж древесины. Эффективный экономический механизм базируется на системе рыночного ценообразования, учитывающего спрос и предложение на рынке древесины. Рыночные цены на древесину могут формироваться либо посредством открытого диалога между продавцами и покупателями по поводу торговых сделок (контракты, аукционы), либо определяться как разница между стоимостью потребительских товаров и затратами на их производство с учетом нормы прибыли (цена спроса).

Частичное дотирование за счет РЦФ следует рассматривать как дополнительное финансирование для создания в лесхозах обоснованной возрастной структуры лесов, что в свою очередь, будет способствовать и самокупаемости лесного хозяйства. Свободное формирование цен на лесопroduкцию является предпосылкой устойчивого развития лесного хозяйства, ориентацией деятельности лесхозов на потребителя.

*Г.Н. Сандомирский, БГЭУ (Минск)*

## **РАЗВИТИЕ МАРКЕТИНГА В АПК**

Потребности современных потребителей разнообразны и многочисленны. Их количество и качественный уровень удовлетворения постоянно и динамично повышаются в условиях изменения социальной структуры общества, структуры жизнедеятельности человека, что обусловлено отчасти изменением роли средств коммуникации в современном обществе. Однако, не смотря на все эти изменения, одной из наиболее важных задач национальной экономики, в том числе маркетинга, остается и будет оставаться обеспечения более полного удовлетворения потребностей населения в разнообразных и конкурентоспособных продуктах питания, обусловленных необходимостью обеспечения нормального процесса жизнедеятельности и гармоничного развития человека. Поэтому, в свете сказанного, продовольственный маркетинг достоин отдельного внимания и глубокого изучения как важнейшей составной части агромаркетинга.