

**Стасіневич С.А.**

# **Ціноутворення на біржовому ринку**

*Навчальний посібник*

**УДК 338.5:339.172+336.7**

**ББК 65.264.31:65.256**

**С 11**

**Автор:** *С.А. Стасіневич* – кандидат економічних наук, старший науковий співробітник, доцент кафедри біржової діяльності Національного університету біоресурсів і природокористування України.

**Рецензенти:**

Охріменко І.В., доктор економічних наук, професор, завідувач кафедрою біржової діяльності Національного університету біоресурсів і природокористування України;

Чичкало-Кондрацька І.Б., доктор економічних наук, професор, завідувач кафедрою міжнародної економіки та маркетингу Полтавського Національного технічного університету ім. Юрія Кондратюка;

Кропивко М.Ф., доктор економічних наук, професор, академік НААН, завідувач відділу проблем галузевого та територіального управління Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки».

Друкується за рішенням Вченої ради Національного університету біоресурсів і природокористування України (протокол № 9 від 22 квітня 2015 р.)

**Стасіневич С.А.** Ціноутворення на біржовому ринку. Навчальний посібник. – К.: ЦП "КОМПРИНТ", 2015. – 111 с.

**ISBN 978-617-7202-80-5**

Навчальний посібник охоплює питання теоретичних засад та практики ціноутворення на біржовому ринку, організації біржового котирування цін, методів прогнозування цінової ситуації на біржах, аналізу інструментарію управління ціновими ризиками за допомогою біржової торгівлі, особливостей механізму ціноутворення на біржовому аграрному ринку тощо.

Посібник допоможе оволодінню студентами дисципліни “Ціноутворення на біржовому ринку” при стаціонарній формі навчання освітньо-кваліфікаційного рівня “Магістр” спеціальності “Біржова діяльність” та інших фінансово-економічних спеціальностей вищих навчальних закладів й аналогічних дисциплін на належному рівні, його матеріал може бути використаний при виконанні ними індивідуальних завдань, дипломних робіт, в тому числі при заочній, дистанційній та інших формах навчання.

Структурно навчальний посібник містить виклад тексту лекцій, перелік контрольних питань по кожному тематичному розділу, зразки задач, тестів для атестації знань студентів, список літератури.

Для студентів вищих навчальних закладів.

УДК 338.5:339.172+336.7

ББК 65.264.31:65.256

С 11

**ISBN 978-617-7202-80-5**

© Стасіневич С.А., 2015

## Зміст

<b>Вступ.....</b>	<b>4</b>
<b>1. Теоретичні положення ціноутворення.....</b>	<b>6</b>
1.1. Поняття та функції ціни.....	6
1.2. Основний принцип ціноутворення в умовах ринку.....	7
1.3. Види цін та їх класифікація.....	10
<b>2. Методичні питання ціноутворення.....</b>	<b>15</b>
2.1. Основні складові ціни.....	15
2.2. Стратегії ціноутворення.....	17
2.3. Моделі та методи ціноутворення.....	20
<b>3. Характеристика методів цінового регулювання в Україні.....</b>	<b>24</b>
3.1. Законодавчо-нормативне забезпечення регулювання ціноутворення в Україні на сучасному етапі.....	24
3.2. Класифікація методів державного регулювання рівня цін.....	26
3.3. Інтервенційні процеси на біржовому аграрному ринку.....	33
<b>4. Організаційно-економічний механізм біржового ціноутворення.....</b>	<b>41</b>
4.1. Біржі як ціновий індикатор.....	41
4.2. Організація біржового ціноутворення та цінові ситуації на біржовому ринку.....	42
4.3. Умови поставок товару як базовий елемент біржового ціноутворення.....	45
4.4. Методи прогнозування цінової ситуації на біржовому ринку.....	49
<b>5. Біржове котирування цін.....</b>	<b>53</b>
5.1. Сутність, цілі, методи біржового котирування.....	53
5.2. Основні засади формування цін на біржовому товарному ринку.....	57
5.3. Специфіка ціноутворення на біржовому ринку агропродовольчої продукції.....	62
<b>6. Інструментарій управління ціновими ризиками на біржовому ринку.....</b>	<b>67</b>
6.1. Особливості ціноутворення при укладанні різних видів біржових угод.....	67
6.2. Хеджування як інструмент захисту учасників ринку від коливань цін.....	73
<b>7. Система контролю за цінами.....</b>	<b>77</b>
7.1. Трансферне ціноутворення.....	77
7.2. Відповідальність за порушення у сфері ціноутворення і застосування цін.....	81
Зразки задач для практичних занять.....	84
Зразки тестових завдань для атестації знань.....	88
Перелік контрольних питань для самостійних занять.....	103
Список використаних та рекомендованих джерел.....	107

## ВСТУП

Економічна сутність біржової торгівлі формується під впливом одного із основних законів ринку – закону попиту і пропозиції. Як свідчить багатовіковий досвід ринкових відносин, біржі є ключовими економічними інструментами, що забезпечують відкритість товарних ринків, завдяки конкурентному середовищу швидке пересування перш за все сировини та інших товарів від виробників до споживачів (переробників). Сьогодні біржі в країнах з розвиненим ринком виконують такі основоположні для економіки функції, як забезпечення вільного і прозорого ціноутворення, страхування цінових ризиків, трансферт товарних і фінансових потоків, забезпечення прогнозування та планування виробничої діяльності, отримання прибутків товаровиробникам, стабілізацію економіки в цілому і в глобальних масштабах.

У ринкових відносинах біржова торгівля відіграє одну з головних ролей при визначенні ціни. При цьому пріоритет належить біржам, де відбуваються торги з ф'ючерсними контрактами. Внутрішня і зовнішня торгівля в розвинутих країнах, як правило, спирається саме на ф'ючерсні ціни. За таких умов операція по реалізації продукції набуває нового значення, а саме: прийняти рішення про реалізацію продукції, в таких умовах, означає спрогнозувати цінову кон'юнктуру на майбутню перспективу. Вдале прогнозування веде до ефективного господарювання, помилки коштують дорогого і не рідко ведуть до краху.

В економічно розвинутих країнах відпрацьовано багато механізмів, які допомагають виробникам чітко відслідковувати і контролювати фактори, що впливають на процес ціноутворення. Зокрема на біржовому ринку працюють системи спотових, форвардних, ф'ючерсних та опціонних контрактів і це ще далеко не повний перелік можливостей цього сегменту.

Біржове ціноутворення є більш гнучким і мобільним. Ціни в різні сезони значно коливаються, на різних біржах вони також різні на аналогічні товари, умови збуту варіюються. Все це є результатом взаємодії трьох

компонентів: часу, біржового конкретного ринку і даних обставин, що вкрай рідко прогнозувалися існуючою системою ціноутворення.

Біржові торги за своєю природою мають бути цивілізованим засобом обміну думками про можливу ціну того чи іншого товару або контракту. Це не словесна перепалка чи протистояння протилежних точок зору. Це є механізмом їх зближення, пошук, при тому швидкий, компромісу й у кінцевому рахунку консенсусу щодо цінових позицій.

Більшість учасників використовують біржовий ринок з метою управління ризиками, у тому числі для забезпечення захисту від майбутніх коливань ціни.

Наявність такої об'єктивної причини як сезонність виробництва та споживання обумовлює необхідність забезпечення пріоритетного місця сегменту ф'ючерсної торгівлі на агропродовольчому ринку в частині продукції, що може бути біржовим товаром.

Український біржовий ринок сільськогосподарської продукції наразі представлений виключно спотовими та форвардними операціями – жодної ф'ючерсної угоди щодо реалізації аграрної продукції, а саме ф'ючерси шляхом операції хеджування дозволяють захистити аграрних товаровиробників від цінових ризиків.

В зв'язку з відсутністю застосування ф'ючерсної торгівлі на аграрному ринку в Україні інтерес представляє досвід передових зарубіжних операторів цього ринку різного формату.

Мета дисципліни полягає в наданні студентам теоретичних знань і практичних навиків з питань біржового ціноутворення. Основними завданнями є розкриття наступних основних проблем: теоретичних засад, законодавчо-правового регулювання, сутності організаційно-економічного механізму ціноутворення на біржовому ринку: цінового котирування, формування цін при укладанні різних видів біржових угод, хеджування та інтервенційним операціям як способів захисту учасників ринку від коливань цін, зокрема сезонного характеру на ринку агропродовольчої продукції, аналізу та прогнозування цін на біржах.

# 1. Теоретичні положення ціноутворення

## 1.1. Поняття та функції ціни

Згідно класичного визначенню ціна – це грошовий вираз вартості виробленого товару. Маркс К. у своїй праці “Капітал” дав саме таке визначення ціни: “Ціна – це грошове вираження вартості” [11].

Проте окремі автори (Абрютина М.С. та ін.) відзначають деяку декларативність приведеного визначення, оскільки воно прийнятне для виробничого підходу, який спирається на залежність ціни від чинників виробництва, головним з яких є праця [1, с.115].

Е. Уткін визначає ціну як суму грошей, за яку продавець хоче продати, а покупець купити готовий товар [45, с. 108].

В. Мартем'янов відзначає, що “ціна як економічна категорія виражає узгоджений покупцем і продавцем грошовий або інший майновий еквівалент, який покупець згоден сплатити за переданий йому товар (роботу, послугу)” [12, с.246].

Український економіст М. Туган-Барановський писав, що ціна вільно виготовленого товару визначається тими витратами на його виробництво, які дають можливість виготовити товару стільки, скільки його вимагає ринок [44, с. 191].

В рамках ринкового підходу визначення ціни формується таким чином: ціна – це форма виразу цінності благ, що виявляється в процесі їх обміну [1, с. 116].

Таким чином, ціна – це складна економічна категорія, що виступає грошовим виразом з одного боку вартості матеріальних благ, створених у процесі виробництва, а з іншого впливу системи ціноутворюючих факторів (економічних, технічних, технологічних, політичних, психологічних), діючих із різною силою й у різних напрямках залежно від конкретної ситуації на даний період часу. Отже, процес формування цін на товари й послуги пов'язаний як з виробничими так і з ринковими умовами.

Законодавче визначення ціни в Україні приводиться в ст.189 Господарського кодексу України: “Ціна є вираженням в грошовій формі еквівалентом одиниці товару (продукції, робіт, послуг, матеріально-технічних ресурсів, майнових та немайнових прав), що підлягає продажу (реалізації), який повинен застосовуватися як тариф, розмір плати, ставки або збору” [5].

Основними функціями ціни є: обліково-вимірвальна, стимулююча і розподільча.

В рамках обліково-вимірвальної функції ціна – це інструмент вартісного обліку витраченої праці, матеріально-технічних ресурсів на виробництво та реалізацію товарів.

Ціна є вимірвачем суспільної праці, вона визначає такі макроекономічні вартісні показники: валовий внутрішній продукт, національний доход, обсяг виробництва та продажу, а також основні виробничі показники окремих підприємств.

З допомогою ціни визначаються економічні показники ефективності виробництва: прибутковість, рентабельність продукції.

Стимулююча функція: підвищення цін стимулює виробництво товарів, але може обмежувати їх споживання; зниження цін навпаки стимулює споживання, але стримує нарощення виробництва. Разом з тим в другому випадку мотивується впровадження нових технологій, нових видів техніки, передових форм організації праці і т. п. з метою зниження рівня витрат на одиницю продукції – бази здешевлення продукції.

З допомогою цін на товари відбувається перерозподіл фінансів між: галузями економіки, регіонами, соціальними групами населення, підприємствами з різною формою власності, фондами накопичення і споживання (розподільча функція).

Реалізація цієї функції відбувається через включення в розмір ціни різних складових: акцизного збору на окремі групи товарів, податку на додану вартість, як форм централізації чистого прибутку, що надходить до бюджету на загальнодержавні потреби, в тому числі на вирішення соціальних потреб суспільства. Наприклад, високі роздрібні ціни на предмети розкоші та престижні товари забезпечують перерозподіл грошових доходів певної частини населення через бюджет в цілях формування соціальних фондів.

Таким чином, розподільча функція реалізується через державне регулювання ціноутворення в регіональному аспекті. Тим самим держава впливає на темпи розвитку галузей, регіонів, підприємств та підпорядковує їх діяльність національним інтересам.

Функції раціонального розміщення виробництва і збалансування попиту і пропозиції в певній мірі є урізноманітненням вказаних основних функцій цін.

## **1.2. Основний принцип ціноутворення в умовах ринку**

Аналіз світового досвіду показує, що навіть в умовах розвиненого ринку нормальне функціонування економіки без державного втручання неможливе. Тому певний державний вплив на ціноутворення зберігається і в умовах розширення застосування вільних цін.

Фактично ні в одній розвиненій країні рівень цін на товарних ринках не визначається виключно попитом і пропозицією. У сучасних умовах ці чинники впливають на встановлення рівня цін опосередковано.

Вільне ринкове ціноутворення не слід сприймати як свободу (незалежність) процесу ціноутворення від об'єктивних і суб'єктивних чинників, тобто як визначення величини ціни винятково за розсудом виробника. Вільна ціна, так само, як і встановлена державою, формується під впливом цілого ряду обставин. Держава, допускаючи можливість вільного ціноутворення, проте, не пускає цей процес на самоплив.

Таким чином і в умовах ринку необхідно поєднувати систему вільного ціноутворення з елементами її державного регулювання.

З моменту отримання Україною політичної незалежності був узятий

курс і на досягнення економічної незалежності. Був проголошений перехід до ринкової економіки. Після багатьох років директивного управління всіма економічними процесами взагалі і ціноутворенням, зокрема, при перебудові СРСР, реформатори господарської системи стали активно впроваджувати іншу крайність – повне заперечення державного регулювання і повну лібералізацію цін. Проте політика “відпуску” цін не повинна впроваджуватись раптово. Вона повинна спиратися на певні економічні передумови. В умовах розбалансованості української економіки початку 90-х років 20-го століття, зруйнування промисловості, занепаду сільського господарства, знайти хоч скільки-небудь вагомі підстави для поголовної лібералізації цін проблематично. В результаті лібералізації цін криза тільки посилилася. За небагато позитивних результатів реформ суспільство заплатило високу ціну.

Спочатку вважалося, що ринок сам все врегулює, ціни складуться самі собою під впливом попиту і пропозиції, і всяке державне регулювання процесу ціноутворення представлялося зайвим.

На сьогоднішній день, наша держава намагається проводити виважену цінову політику поступової лібералізації цін. Це є курсом наближення України до передових країн, які мають статус держав з великим досвідом ринкової економіки.

Такий принцип має використовуватися для забезпечення цінового паритету на продукцію сільського господарства та засоби виробництва, що надходять в цю галузь від промисловості.

В умовах адміністративно-командної системи управління економікою широко використовувалась модель ціни, побудована на основі усередненої собівартості певного виду продукції по зонах країни та нормативного рівня рентабельності. Така модель формування цін є затратною у своїй основі, тому що не сприяє зниженню собівартості продукції. В ринкових умовах відношення прибутку до собівартості продукції не може бути достатнім регулятором виробництва також тому, що за рівних цін показник рентабельності відбиває лише ефективність поточних виробничих витрат, а не ефективність функціонування у процесі виробництва всіх виробничих фондів (капіталу). Тому у найбільш сприятливих умовах перебувають галузі, де висока оборотність функціонуючого капіталу, а в гірших, де з технологічних причин оборотність низька. До останніх належить сільське господарство.

Економічна сутність товарно-грошових відносин в ринкових умовах полягає в тому, що ціна формується як результат дії постійно-рухомої системи попиту-пропозиція.

Абстрактно ринкова (нерегульована) модель ціноутворення виходить з двох передумов:

- ціна - наслідок вільної гри попиту та пропозиції;
- обсяг виробництва - наслідок вільного переливу капіталу.

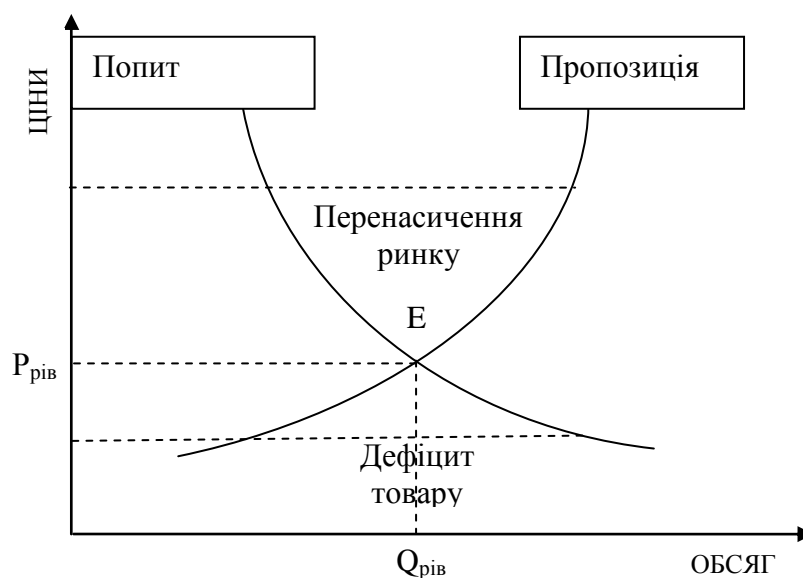
Попит визначається цілим рядом факторів, головними з яких є: споживче призначення товару; існуюча ціна на товар; платоспроможність покупців; можливий обсяг споживання продукту; наявність



взаємозамінюваного товару; ціни взаємозамінюваного товару; корисність даного виду товару та інше.

На пропозицію впливає також ряд факторів: очікувані витрати виробництва; мета підприємства (максимум прибутку чи завоювання ринку); ціна, на яку може розраховувати виробник тощо.

В точці перетину кривих попиту і пропозиції, розміщених на одному графіку (рис.1.1), знаходиться ціна рівноваги. Саме така ціна характеризує ступінь стабільності ринку, але вона не може залишатися постійною тривалий час.



**Рис.1.1. Графічне зображення формування ціни рівноваги**

При цінах, вищих від цін рівноваги, попит скорочується і створюється видимість штучного перенасичення ринку. Для ліквідації запасів товару виробник або знижує ціну, або, коли він монополіст, залишає ціну на тому ж рівні, в той же час скорочує виробництво. В умовах демонополізованого ринку ціна знижується до ціни рівноваги.

При умові, що ціна падає нижче від точки рівноваги, виробники не зацікавлені виробляти стільки товарів, пропозиція скорочується. В той же час виникає підвищений попит, що сприяє росту ціни. Це веде знову ж таки до точки рівноваги.

Проте вільне ціноутворення не означає хаотичний, не пов'язаний з діями держави, розвиток цього процесу. Державне регулювання цін, безперечно, необхідно зберегти, оскільки вже давно ілюзії відносно ринку як саморегульованої системи, здатної всіх нагодувати і підняти економіку України на небувалі висоти, розсіялися.

Успіх розвитку всієї економіки багато в чому залежить від законодавчого регулювання, від "правил гри", встановлених державною владою. Проте державне регулювання в країнах з ринковою економікою здійснюється не повсюдно, оскільки зайва зарегульованість, як правило, не стимулює інвестиційний процес, а тільки в тих галузях, де це необхідно. Державному регулюванню відводиться велика роль у міру розвитку ринкової економіки, але компетенція державних органів зводиться до

встановлення загального порядку господарювання, а не до безпосереднього втручання в саму господарську діяльність.

### **1.3. Види цін та їх класифікація**

В ринкових умовах ціна реалізації товару є результатом узгодження цінових інтересів та можливостей основних контрагентів акту купівлі-продажу: продавця і покупця. В залежності від учасника ринку, який формує ціну ціни поділяються на ціни пропозиції і ціни попиту.

Ціни пропозиції – це ціни продавця, за якими той бажає продати товар. Як правило, це верхня межа діапазону можливих цін цього товару, яка знижується в ході переговорів з покупцем.

Ціни попиту – це ціни, за якими покупець зацікавлений придбати товар. Звичайно, це найнижчий рівень цін на товар.

В процесі продажу відбувається наближення даних цін щодо рівня, коли цінові бажання продавця збігаються з фінансовими можливостями покупця – відбувається встановлення ціни фіксингу – рівноважної ціни – ціни реалізації (продажу, покупки, угоди).

За сферою (галуззю) обслуговування ціни поділяються на закупівельні ціни на сільськогосподарську продукцію та сировину, оптові ціни, роздрібні ціни, тарифи тощо.

Закупівельні ціни – ціни, по яких сільськогосподарська продукція реалізується сільськогосподарськими підприємствами, фермерами і населенням за різними каналами. Українські сільськогосподарські товаровиробники згідно класифікації Державної служби статистики України, що використовується при формуванні статистичного спостереження за формою № 21-заг збувають продукцію за різними каналами: переробним підприємствам, населенню в рахунок оплати праці, пайовикам в рахунок орендної плати за землю та майнових паїв (часток), на ринку, через власні магазини, ларки та палатки, за іншими напрямками (як правило, комерційним структурам для подальшого перепродажу). При наявності розгалуженої мережі споживання товару оптимізувати продаж дозволяють посередницькі організації (постачальницько-збутові фірми, товарні біржі). При відсутності потреби в посередниках постачальники і споживачі встановлюють прямі господарські зв'язки.

Біржовий ринок в Україні ще недостатньо розвинутий, Зважаючи на обсяги та види біржової торгівлі агропродовольчою продукцією в Україні слід констатувати, що українські біржі не є індикаторами цін на ринку даного виду товару. Але зважаючи на ту обставину, що біржа є однією із передових форм організації торгівельної діяльності можна прогнозувати активізацію біржової торгівлі і значного її впливу на формування цін на аграрному ринку

Оптові ціни – це ціни, по яких переробні підприємства облікують випущену продукцію, що підлягає реалізації у середині оптової сфери і з оптової в роздрібну. У випадку факту реалізації продукції великими обсягами (партіями) продавці застосовують оптово-відпускні ціни, які

відрізняються від розміру оптових на величину податку на додану вартість і акцизний збір.

Кінцевому споживачу (в основному населенню) в обмеженій кількості агропродовольчі товари реалізуються за роздрібними цінами.

Виділяють ціни послуг та робіт – тарифи, наприклад, на вантажні, транспортні роботи, фрахт судна, електроенергію, тепlopостачання, пасажирські перевезення тощо.

За часом (тривалістю) дії розрізняють поточні ціни (ціни на даний момент), короткострокові, довгострокові, що діють протягом певного періоду, сезонні ціни – характерні для сезонних галузей виробництва та використання, до таких належать, зокрема, сільськогосподарське виробництво, переробна промисловість.

Так, динаміці цін на цукор характерний сезонний фактор: як в наслідок сезонності виробництва, так і сезонності споживання. В період масової переробки сировини – це вересень-листопад, особливо жовтень, коли функціонування галузі досягає пікового стану – над переробкою буряків працює найбільша кількість підприємств, в результаті значного зростання пропозиції продукції ціни на ринку низькі. В міру використання виробленої підчас минулого виробничого періоду продукції та підвищення попиту в літній період в зв'язку із зростанням потреб суміжних галузей, які використовують цукор в своєму сезонному виробництві (перш за все це стосується підприємств, що займаються переробкою ягід та фруктів), ціни на цукор підвищуються.

В разі фіксації рівня ціни на протязі певного (чіткого) терміну ціна отримує характеристику "твердої" ціни, навпаки ціни, що чутко реагують на зміни попиту та пропозиції, слідує за зміною ціноутворюючих факторів (піднімаються чи "падають") називають гнучкими.

Коли в договорі встановлюється вихідний рівень ціни та зазначається формула, за якою розраховується реалізаційна ціна в зв'язку із зміною параметрів (умов, факторів), що введені до формули, ціну називають ковзкою.

За способом відображення (включення до складу ціни) транспортних витрат виділяють дві основні групи цін:

- ціни франко-відправлення, що включають вартість поставки до пункту магістрального транспорту (порту, залізничної станції), інші логістичні витрати (подальший шлях транспортування) оплачує покупець;
- ціни франко-призначення, що включають вартість вантажно-розвантажувальних робіт, транспортні витрати до пункту призначення.

Серед підвидів таких цін слід вказати франко-склад продавця, франко-станція відправлення, франко-вагон станція відправлення, франко-вагон станція призначення, франко-склад покупця.

За формою (способом) самого процесу продажу ще розрізняють ціни ярмарків і виставок (часто пільгові), аукціонні ціни, що відображають хід продажу на аукціоні (стартову і продажну. Під продажною аукціонною ціною розуміють ціну, що формується при продажі товару на аукціоні як максимальна ціна пропозиції за даний товар на аукціонному торзі. Тендерні ціни застосовуються при розрахунках органів державної влади (замовника)

з виконавцем в процесі здійснення процедур закупівлі товарів, робіт, послуг за рахунок державних коштів. Як правило, це найнижчий рівень ціни за продукцію тієї ж високої якості та однакових інших умов продажу.

У випадку диференціації цін за географічним принципом, природно-кліматичними умовами ціни отримують ознаку зональних, поясних, регіональних в залежності від визначення території, на яку поширюється певний рівень ціни. Зони, пояси формуються, як правило, за спільною природно-економічною характеристикою виготовлення продукції та відповідно її вартістю, яка знаходить вираз у відповідній ціні. Регіональні або місцеві ціни встановлюються в межах адміністративних одиниць (наприклад, областей) їх органами управління.

Базисні ціни є відправними (основою) при укладенні угод на конкретний товар, пов'язані з диференціацією цін, як правило, в залежності від якості товару, а ще віддаленості від базисного пункту поставки.

Монопольні ціни – ціни, які встановлюють виробники або реалізатори, які займають монопольне становище на ринку, як правило, мають високий рівень в силу пануючого становища вказаних операторів ринку.

Прейскурантні, довідкові, номінальні ціни зазначаються в збірниках цін (прайсах, довідниках, прейскурантах, каталогах). Як правило, це ціни пропозиції. Такі ціни та ще котирувальні ціни, що публікуються в біржових бюлетенях, за формою представлення отримали назву "друкованих".

В разі одиничних замовлень з врахуванням особливостей конкретного товару постачальником формуються розрахункові ціни.

Трансферна ціна з точки зору традиційного підходу – це внутрішня ціна підприємства, ціна, за якою продукція, сировина, напівфабрикати "реалізуються" всередині фірми, використовуються для обміну продукцією між підрозділами, цехами одного і того ж підприємства, фірми, як правило, є конфіденційними.

Демпінгові ціни встановлюються на рівні, нижчому, ніж у конкурентів з метою їх витіснення з ринку. Пільгові ціни також за рівнем є відносно ринкових нижчими і слугують навпаки для підтримки партнерів.

Індикативні ціни – ціни, що встановлюються державою для укладення зовнішньоекономічних угод, мають, як правило, рекомендаційний характер, нижче їх рівня ціни не повинні застосовуватися.

Цільова (підтримуюча) ціна (в США) – розрахунковий рівень фермерської ціни, не функціонує на ринку, а слугує для визначення компенсації державою фермерам (різниці між ринковою та цільовою цінами).

Порогові (жлюзові) ціни – ціни на імпортовану продукцію, встановлені таким чином, щоб їх рівень не був вищим за цільову ціну.

Врахування маркетингової стратегії формує ціни багатьох різновидів: ціну "проникнення на ринок", ціну "завоювання ринку", престижну ціну, ціну "зняття вершків", дискримінаційну ціну, психологічну ціну, ціну "слідування за лідером", стимулюючу ціну.

Ступінь впливу держави на процес ціноутворення визначає фіксовані, регульовані та вільні ціни.

Особливе місце в системі цін на аграрному ринку займають заставні ціни. Введення заставних цін та заставних закупок зерна у сільськогосподарських товаровиробників є одним з прикладів формування дієвого економічного середовища на зерновому ринку країни.

Впровадження заставних цін та заставних закупок зерна в Україні не було новітнім вітчизняним відкриттям. Світова практика уже досить тривалий час використовує такий механізм страхування своїх товаровиробників від загрозливого зниження ринкових цін на зерно в моменти негативного впливу кон'юнктури ринку. В кожній країні механізми заставних цін мають свої відмінності, але зберігається однакова економічна сутність та однакове призначення такого засобу.

За класичною сутністю заставна ціна покликана виконувати одну з двох функцій: кредиту або мінімальної гарантованої ціни. Функцію кредиту вона виконує за умови, коли товаровиробник здав у заставу зерно державі за заставною ціною, а потім, при підвищенні на ринку ціни вище заставної, він повертає заставоутримувачу заставну ціну, як правило, сплачує витрати по зберіганню свого товару та банківський процент за наданий йому кредит. Це – практично класична форма кредиту.

Проте функція кредиту у вигляді заставної ціни при необхідності може трансформуватися в мінімальну гарантовану ціну, зокрема тоді, коли ціна на ринку не задовольняє товаровиробника і він передає право власності на зерно на рівні заставної, тобто мінімальної для нього ціни. При цьому товаровиробник не сплачує витрати по зберіганню зерна та банківський процент за період його зберігання під заставою. Ці витрати мають здійснюватися за рахунок державного агента [46].

Досвід України щодо регулювання ринку зерна через механізм заставних операцій практично розпочався в 2000 році. Він виявився не завжди вдало відмінним від класичного підходу.

21 липня 2000 р. прийнята Постанова Кабінету Міністрів № 1141 “Про впровадження заставних закупок зерна у сільськогосподарських товаровиробників”, у якій вперше на законодавчому рівні було введено поняття “заставної ціни”. Згідно постанови “заставні ціни” – це мінімальні ціни, які забезпечують відшкодування прогнозованої нормативної собівартості зерна та мінімальний прибуток, необхідний для простого відтворення виробництва. Крім того було встановлено рівень заставних цін за 1 тону зерна базисних кондицій на 2000 р. (наприклад, на пшеницю III класу – 420 грн/т без ПДВ (табл.5.2).

23 квітня 2001 р. прийнято Постанову Кабінету Міністрів № 371 “Про встановлення заставних цін на основні зернові культури”, у якій зокрема визначено розмір заставної ціни пшениці III класу – 430 грн/т без ПДВ. Звичайно такий захід міг бути виправданий за умови великої пропозиції зерна з урожаю 2001 р. Однак, кошти з державного бюджету на здійснення заставної закупівлі зерна не були передбачені, і запровадження заставної закупівлі залишилося тільки наміром Уряду.

У 2002 р. було прийнято Постанову Кабінету Міністрів України № 590 “Про визначення заставних цін та фінансове забезпечення заставних закупівель зерна”, яка повністю ліквідувала саму економічну суть заставних

цін. В 2002 р. заставні ціни на зерно базисних кондицій встановлювалися на рівні 50 % середньозваженої ціни, яка складається на біржовому аграрному ринку на момент укладання угоди про заставну закупівлю зерна. За такого механізму вдалося закупити лише 0,5 млн тонн зерна за заставними цінами. Такий обсяг закупівель не дав змоги утримати ціни на зерно від зниження.

На виконання Закону України “Про зерно та ринок зерна в Україні” знову прийнято постанову Кабінету Міністрів України від 7 лютого 2003 р. № 164 “Про здійснення заставних операцій із зерном”, якою передбачено Порядок здійснення заставних операцій із зерном, Методику формування заставних цін на зерно та порядок їх затвердження, Порядок залучення кредитів банків для здійснення заставних операцій з зерном, застосування яких, наприклад, зокрема для ціни пшениці III класу «вилилося» в 550 грн/т без ПДВ.

З прийняттям у 2004 році Закону України “Про державну підтримку сільського господарства України” концепція державних заставних закупівель дещо змінилася. Згідно цього закону заставні закупівлі здійснюються Аграрним фондом, який надає виробнику бюджетну позику, яка не може перевищувати 80 % вартості застави.

З 2011 р. після затвердження Методики визначення мінімальної та максимальної інтервенційної ціни об'єкта державного цінового регулювання (постанова Кабінету Міністрів України від 11 лютого 2010 р. № 159) розрахунок вказаних цін, а відповідно і розміру бюджетної позики для заставних операцій провадився в новому методичному форматі: на базі мінімальної інтервенційної ціни. Але за браком коштів у державному бюджеті заставні операції не набули належного застосування на українському ринку агропродовольчої продукції, хоча були наміри їх впровадження крім ринку зерна на ринку цукру.

## 2. Методичні питання ціноутворення

### 2.1. Основні складові ціни

В залежності від виду ціни визначається набір її структурних елементів. Основними складовими ціни в Україні виступають: собівартість, прибуток, податок на додану вартість, акцизний податок, постачальницько-збутова надбавка (постачальницька винагорода), торговельна надбавка (націнка).

Розрізняють виробничу та повну собівартість продукції. Виробнича собівартість – це витрати на виробництво одиниці продукції. Повна собівартість продукції – це сума всіх витрат, незалежно від джерела фінансування, на виробництво і реалізацію одиниці продукції.

Прибуток, якщо наводити загальне визначення – це різниця між виручкою від реалізації товару та витратами на його виробництво. Але з різних позицій підприємства-виробника прибуток визначається різними способами, відповідно має різний розмір: з точки зору визначення бази для оподаткування податком на прибуток включає адміністративні витрати, витрати на збут, а з метою обліку всіх власних витрат і окремого визначення доходів прибуток – це різниця між ціною без податків і зборів та повною собівартістю продукції., що підлягає реалізації.

Постачальницько-збутова надбавка (постачальницька винагорода) - сума витрат суб'єкта господарювання, що пов'язані з обігом товару та здійснюються в процесі його продажу (реалізації) під час надходження від виробника (постачальника) на відповідний товарний ринок, та прибутку. Гранична постачальницько-збутова надбавка є її максимально допустимим рівнем, який повинен враховуватися суб'єктом господарювання, що здійснює оптову торгівлю, під час встановлення ціни товару [23]. Постачальницько-збутова надбавка ще має назву посередницько-збутової націнки, оскільки в процесі реалізації товару можливий неодноразовий перепродаж, тобто участь декількох посередників.

Торговельна надбавка (націнка) – сума витрат суб'єкта господарювання, що пов'язані з обігом товару та здійснюються в процесі його продажу (реалізації) у роздрібній торгівлі, та прибутку. Гранична торговельна надбавка (націнка) є її максимально допустимим рівнем, який повинен враховуватися суб'єктом господарювання під час реалізації товару в роздрібній торгівлі.

Також виділяють такі складові ціни як доплата – збільшення ціни товару виробником (постачальником) під час його продажу (реалізації) та знижка - зменшення ціни товару виробником (постачальником) під час його продажу (реалізації) [23].

Податок на додану вартість – це не прямий податок, об'єктом оподаткування є продаж товарів (робіт, послуг) на митній території України.

Акцизний податок – непрямий податок на споживання окремих видів товарів, який ще має назву акцизного збору. Акцизний податок входить до складу роздрібної ціни підакцизних товарів.

Якщо на території України здійснюється реалізація імпортованих товарів, то до їх ціни входить також ввізне мито в разі встановлення такого на даний товар.

Наведемо більш детально основні складові оптово-відпускної ціни продовольчого товару сільськогосподарського, а саме рослинного походження (загальний аспект):

- Витрати на виробництво і реалізацію (повна собівартість) сільськогосподарської продукції:

- Оплата праці (пряма і непряма)
- Відрахування на соціальні заходи
- Вартість насіння
- Вартість мінеральних добрив
- Вартість органічних добрив
- Вартість засобів захисту рослин
- Вартість пально-мастильних матеріалів
- Вартість електроенергії
- Амортизаційні відрахування
- Витрати на поточний ремонт основних засобів
- Плата за оренду земельних ділянок або часток (паїв)
- Інші виробничі витрати
- Витрати на збут

(Склад витрат на виробництво у тваринництві дещо інший: зокрема включає вартість кормів, витрати на відтворення стада, ветеринарне обслуговування, витрати на утримання приміщень)

- Прибуток: «+» (збиток: «-») сільськогосподарського товаровиробника

= Ціна реалізації сільськогосподарської продукції товаровиробником

- Податок на додану вартість

= Ціна реалізації сільськогосподарської продукції товаровиробником з ПДВ

- Витрати та прибуток: «+» (збиток: «-») посередників між сільськогосподарським товаровиробниками та переробним підприємством (постачальницько-збутова надбавка)

= Закупівельна ціна сільськогосподарської сировини переробним підприємством, що трансформується у витрати переробного підприємства на сировину

- Витрати переробного підприємства на переробку сировини і збут готової продукції\*

- Прибуток: «+» (збиток: «-») переробного підприємства

= Оптова ціна на готову продукцію переробного підприємства (продовольчий товар)

- ПДВ

= Оптово-відпускна ціна продукції переробного підприємства

- Витрати та прибуток: «+» (збиток: «-») посередників між



переробним підприємством та постачальниками продукції на оптовий ринок (постачальницько-збутова надбавка)

\*Система елементів витрат має галузевий характер, наприклад, собівартість виробництва цукру складається з наступних витрат:

Вартість буряків за закупівельною ціною
Вивезення буряків з полів на приймальні пункти
Вивантаження буряків на приймальних пунктах
Приймання і зберігання буряків
Загально заготівельні витрати
Доставка буряків від приймальних пунктів та інших заводів
Разом витрати на сировину
Побічна продукція (вираховується):
а) меляса
б) жом
Витрати на сировину за вирахуванням побічної продукції
Допоміжні матеріали на технологічні цілі:
а) вапняковий камінь
б) полотно фільтрувальне
в) тара і пакувальні матеріали
г) інші допоміжні матеріали
Паливо та енергія на технологічні цілі
Основна заробітна плата робітників
Відрахування на соціальні заходи
Загальновиробничі витрати
Напівфабрикати у виробництво
Виробнича собівартість
Адміністративні витрати
Позавиробничі витрати
Повна собівартість цукру

## 2.2. Стратегії ціноутворення

Цінова політика, яка відпрацьовується кожним контрагентом ринку, є основним елементом торгівельної стратегії. Оскільки власне ціна в кінцевому підсумку оцінює правильність чи, навпаки, звертає увагу на неправильні підходи при розробці програми дії кожного учасника біржової торгівлі в межах власної торговельної стратегії.

Через цінову стратегію продавець і покупець на біржовому ринку досягає результативності і ефективності у своїй діяльності. У цьому зв'язку питання визначення рівня ціни і факторів, згідно з якими вона буде коливатися від мінімального її значення, визначеного витратами виробництва, до максимального, що зумовлюється попитом на даний продукт на біржі, є основним.

Вплив попиту на визначення рівня ціни є визначальним і виявляється через економічні і психологічні фактори.

Отже цінова стратегія формується під впливом системи факторів [14], основними з яких є:

- Характер і рівень конкуренції на біржовому ринку. В умовах вільної конкуренції на біржовому ринку, тобто при діяльності великої кількості покупців і продавців свідомо впливати на рівень ціни практично неможливо.

При монополії біржового ринку, коли на ньому діє обмежена кількість продавців, виникає ситуація диктату цін продавця. У випадку, коли ціну диктує покупець, тобто в умовах моносонії, тенденція до диктату покупця. Звичайно, продавець прагне розмістити свій товар у районі найбільшої концентрації такої продукції, причому, розробляючи цінову стратегію, враховує такі фактори, що забезпечать їх привабливість для покупця.

- Досягнення максимізації прибутку по укладених угодах. Практика біржової діяльності свідчить про прагнення ряду брокерів до максимізації ціни покупки при укладанні угоди. В основі такої діяльності є інформація про тенденції біржової кон'юнктури на даному товарному ринку. В умовах несприятливої кон'юнктури на біржовому ринку, але і необхідності в даний момент покупцеві здійснювати купівлю, виходячи з технологічного процесу, деякі продавці в особі брокерських контор, нав'язують їм вкрай не вигідні ціни. Це забезпечує продавцям вигоду у вигляді максимального рівня прибутку. Однак такі дії продавців не покладаються в основу стратегії, але досить часто використовуються, як тільки виникає така можливість, та беруться до уваги при розробці власних прогнозів кон'юнктури ринку.

- Сприяння розширенню питомої ваги обсягів власних угод у товарообігу біржового ринку. Брокерські контори, які одержують пропозиції від продавців у значних обсягах, прагнуть максимально використати можливість для розширення власного товарообігу. У такій ситуації продавець (брокерська контора) розраховує на збільшення власного прибутку не за рахунок вищої ціни, а за рахунок більших обсягів проданої продукції. Як правило, така складова стратегії ґрунтується на прогнозі обсягів виробництва того чи іншого продукту.

- Орієнтація на продаж високоякісної продукції на товарному ринку. Відпрацьовуючи свою стратегію, продавці прагнуть завоювати той сегмент на біржовому товарному ринку, де торгують високоякісною продукцією. Така дія продавця з одного боку, забезпечує йому високий рівень прибутку з огляду на більш високі ціни на таку продукцію, з іншого - створює відповідний його імідж.

- Протидія конкуренції на даному товарному ринку. Опрацювання стратегії в даному напрямі ґрунтується виключно на прогнозі в тенденціях біржової кон'юнктури. У випадку, коли передбачається високий рівень конкуренції в короткостроковому періоді, продавець обмірковує напрями запобігання ризику зниження прибутку. Якщо це стосується продукції довготривалого зберігання, такий товар на ринку, як правило, не пропонується. У випадку, коли висока конкуренція для даного продавця

прогнозується у довгостроковому періоді, приймається рішення щодо диверсифікації такого товару.

Згідно з розробленою на визначений період стратегією на товарному біржовому ринку продавець досліджує і здійснює власну цінову політику. Цінова політика кожного окремого продавця має певну специфіку, однак загалом, ґрунтується на існуючих типових напрямках.

Опрацьовується цінова політика продавцями для товару, який є в обігу на біржовому ринку та відповідно до місця і ролі для товару, який з'являється на ньому вперше.

Поява товару на ринку, звичайно, можлива, якщо він вироблений. Тому доцільно розглянути стратегію перш за все товаровиробника – самого підприємства: які цілі воно переслідує виробленням продукції, а отже ту чи іншу стратегію ціноутворення формує.

Розрізняють дві групи цінових стратегій підприємства – типові та спеціальні стратегії. У складі типових виділяють такі основні різновиди:

- збереження стабільного становища підприємства на ринку;
- збільшення обсягів збуту та частки підприємства на ринку;
- максимізація прибутку та рівня рентабельності.

Першої типової стратегії може дотримуватися стабільно функціонуюче підприємство, яке має свої “ринкові ніші” на насиченому відповідною продукцією ринку, а його можливості для подальшого інтенсивного розвитку обмежені. Друга береться на озброєння підприємством зі значними потенційними можливостями підвищення якості та нарощування обсягів виробництва продукції, яке потребує додаткових ринків збуту. Третя застосовується потужними підприємствами-лідерами за умови, що вони користуються довірою споживачів і мають змогу впливати на ситуацію на ринку при його недостатній насиченості відповідною продукцією.

До основних спеціальних стратегій належать такі:

- підтримання стабільної платоспроможності (ліквідності) як безумовний економічний пріоритет підприємства;
- вихід підприємства на ринок з новою продукцією;
- виживання.

Спеціальні цінові стратегії використовуються протягом коротших порівняно з типовими відрізків часу і, головним чином, при певних обставинах, що склалися на підприємстві. Зокрема підтримання стабільної ліквідності може виявитися необхідним за потреби повернення довготермінових кредитів чи інших боргів, у тому числі щодо заробітної плати. Вихід на нові або на традиційні ринки з новою продукцією виникає як економічний пріоритет для тих підприємств, що диверсифікують напрями своєї діяльності та товарну номенклатуру або ставлять за мету завоювання нових ринків. Необхідність застосування стратегії виживання зумовлюється багатьма причинами, а найчастіше – загрозою банкрутства.

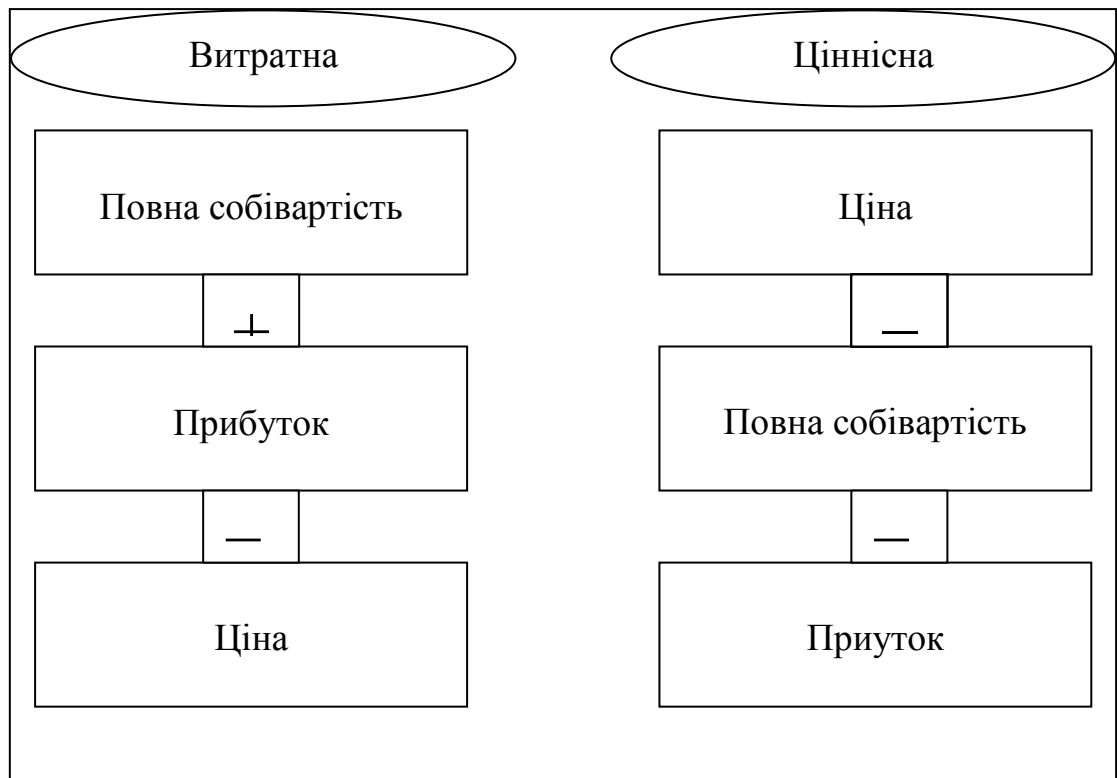
Сучасні сільськогосподарські підприємства відзначаються широкою диверсифікацією не тільки виробничої, а й збутової діяльності. Вони виступають операторами на різних продуктових ринках – зерна, молока, цукру, соняшнику і т. д. Це вимагає використання майже всіх елементів ринкової інфраструктури, починаючи від товарних бірж і закінчуючи власною збутовою мережею у вигляді кіосків та палаток, а також різноманітних форм та каналів реалізації – від оптових до роздрібних. За таких обставин підприємству не можна обмежуватись якоюсь однією, спільною для всіх продуктів ціновою стратегією. Необхідно застосовувати окремі стратегії для кожного продукту або групи продуктів з однаковими маркетинговими властивостями.

Проте при всій різноманітності форм та каналів збуту продукції інструменти практичного здійснення будь-якої цінової стратегії залишаються єдиними. В їх ролі виступають продажні ціни та обсяги реалізації продукції. Для обґрунтування їх рівня обов'язково потрібна інформація про еластичність попиту на відповідний продукт за цінами та доходами, фактичні ринкові ціни, фактична та потенційна місткість ринку. Показник еластичності означає величину відсотків зміни попиту в розрахунку на кожен відсоток зміни ціни на товар або доходів на душу населення відповідно. Фактична місткість ринку – це фактичні обсяги продаж певної продукції, потенційна – можливі обсяги продаж для повного задоволення потреб споживачів незалежно від їх купівельної спроможності.

Важливо підкреслити, що конкретне господарське управлінське рішення стосовно практичного здійснення цінової стратегії відносно конкретного продукту в кінцевому підсумку зводиться до визначення цін та обсягів реалізації на відкритому (вільному) ринку, тобто при формуванні цін виключно на основі попиту та пропозиції.

### **2.3. Моделі та методи ціноутворення**

В залежності від того, який підхід до встановлення ціни вибирає товаровиробник, він застосовує витратну чи ціннісну модель ціноутворення (рис. 2.1).



**Рис.2.1. Моделі ціноутворення**

В свою чергу при застосуванні однієї з моделей формування ціни пропозиції можуть використовуватися різні методи, які відрізняються способом визначення складових ціни: собівартості та прибутку.

I. Різний підхід до визначення витратної частини ціни:

1. Середнє значення повної собівартості + прибуток
2. Індивідуальне значення повної собівартості + прибуток
3. Нормативне значення повної собівартості + прибуток

II. Різний підхід до встановлення розміру прибутку в складі ціни:

1. Повна собівартість + мінімальний (зокрема нульовий) прибуток
2. Повна собівартість + середній прибуток
3. Повна собівартість + необхідний (цільовий) прибуток
4. Повна собівартість + найвищий (середній + додатковий) прибуток.

Особливе місце в системі методів затратної моделі ціноутворення займає розрахунок ціни за схемою:

$$\text{Ціна} = \text{Прямі змінні витрати} + \text{Маржинальний дохід}$$

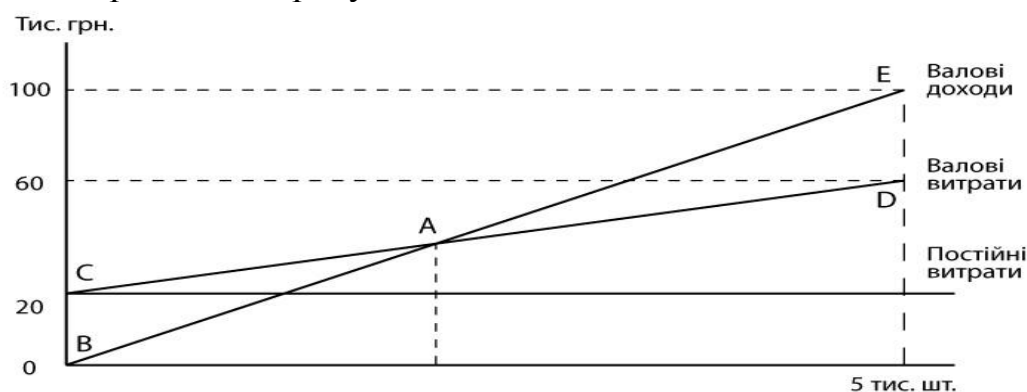
Маржинальний дохід – це сума постійних витрат та прибутку. При встановленні ціни як і прямі змінні витрати маржинальний дохід визначається в розрахунку на одиницю продукції шляхом ділення його загальної суми на обсяг виробництва продукції. Даний метод дозволяє визначитись із обсягом виробництва продукції, який забезпечить отримання запланованого прибутку.

Виділяють також такий метод ціноутворення як беззбитковості та отримання цільового прибутку;

Цей метод спрямований на оптимізацію ціни на товар, коли її рівень визначається залежно від бажаного обсягу прибутку. Сутність даного методу ґрунтується на графіку беззбитковості – рис. 2.2, який побудований

за наступними даними: ціна виробу становить 10 грн., обсяг виробництва – 5 тис. шт., постійні витрати – 20 тис. грн.

Постійні витрати, звичайно, не змінюються залежно від обсягів продажу, а повні витрати звісно будуть змінюватися під впливом зростання обсягів реалізації продукції. Виручка також буде зростати зі збільшенням об'єму реалізації продукції. Місце перетину двох прямих, виручки та повних витрат, і буде точкою беззбитковості, яка показує той обсяг реалізації продукції, за наявності якого повністю покриваються витрати підприємства. Трикутник ABC відображає збитки, а трикутник ADE – прибуток від реалізації продукції.



**Рис.2.2. Графік беззбитковості**

Серед ціннісних (іноді їх ще називають ринковими) методів визначення ціни слід назвати метод ціноутворення на основі відчутної цінності товару. Даний спосіб формування ціни ґрунтується не на витратах виробництва, а на купівельному сприйнятті товару споживачем, що є прикладом маркетингового підходу до встановлення ціни.

Формуючи ціну методом рівня поточних цін, підприємство спирається не на власні витрати чи прибутки, а на цінову позицію товару на ринку. Таким чином, підприємство може призначати ціну, як нищу ніж у конкурентів (якщо хоче завоювати ринок), так і вищу (коли вірить в інші конкурентні переваги власного товару).

Оптимальним є метод ціноутворення той, який поєднує як витратний, так і маркетинговий підходи. Це надавало б можливість встановлювати рівень ціни продажу, зручний як для продавця, так і для покупця, враховувати ринкові фактори впливу на ціну.

Вибір методу ціноутворення в значній мірі визначається стратегічною позицією товаровиробника (продавця) – метою виробництва й збуту продукції. Цінові стратегії відмічаються широким різноманіттям і мають, як правило, влучні назви, порівняльного походження [42].

“Атака” передбачає значне розширення обсягів та суттєве зниження цін пропозиції на ринку. Через зниження ціни втрачається певна величина прибутку, проте продавець розраховує, що вона буде відшкодована за рахунок збільшення обсягів продажу.

“Проникнення”: у випадку першого виходу продукції на ринок продавець розпочинає продаж за цінами, помітно нижчими, ніж ті, що склались на даний момент, але по мірі входження товару в товарообіг

поступово піднімає рівень ціни, вирівнюючись в ціновому аспекті з існуючою ситуацією.

“Завоювання” ринку досягається нижчою ціною за умови нарощення обсягів пропозиції продукції, що за якістю не уступає конкурентам.

“Зняття вершків” навпаки відмічається застосуванням вищого рівня ціни, ніж з часом встановиться, що можливо, наприклад, при введенні в обіг нового виду товару передбачається одержати значно.

Політику “цінового лідера” ведуть окремі продавці, які мають найвищу питому вагу обсягів продажу товару на ринку – так би мовити “володіють контрольним пакетом акцій ринку”, завдяки чому впливають на формування рівня цін в цілому на ринку товару, нехтуючи чи усуваючи конкуренцію.

“Перебувати у фарватері” або “сісти на колесо” означає слідувати при встановленні ціни за “лідером”. Це вимушена політика для продавця у тому випадку, коли він торгує незначними обсягами товару (не може впливати на формування рівня ринкової ціни), але й вигідна, оскільки без додаткових витрат на маркетингові дослідження він знає, за якою можна напевно і вигідно продати товар в кожний конкретний момент.

Політика створення “цінового образу” представляє собою скоріше тактику, яку продавець застосовує для створення уявлення, що його товар має нижчу ніж у конкурентів ціну.

### **3. Характеристика методів цінового регулювання в Україні**

#### **3.1. Законодавчо-нормативне забезпечення регулювання ціноутворення в Україні на сучасному етапі**

В цілому законодавство про ціни і ціноутворення ґрунтується на Конституції України та складається з Цивільного кодексу України, Господарського кодексу України, Податкового кодексу України, законів України “Про ціни і ціноутворення”, “Про природні монополії”, “Про захист економічної конкуренції” та інших нормативно-правових актів, зокрема галузевої орієнтації, наведених нижче:

Закон України “Про державну підтримку сільського господарства України” від 24 червня 2004 року № 1877-IV;

Закон України “Про державне регулювання виробництва і реалізації цукру” від 17 червня 1999 року № 758-XIV;

Порядок визначення мінімальних цін на цукрові буряки і цукор, затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 2 червня 2000 р. № 868;

Закон України “Про молоко і молочні продукти” від 24 червня 2004 року № 1870-IV;

Постанова Кабінету Міністрів України від 22 лютого 1995 року № 135, якою затверджене Положення про державне регулювання цін (тарифів) на продукцію виробничо-технічного призначення, товари народного споживання, роботи і послуги монопольних утворень;

Постанова Кабінету Міністрів України від 25 грудня 1996 р. № 1548 “Про встановлення повноважень органів виконавчої влади та виконавчих органів міських рад щодо врегулювання цін (тарифів)”;

Процес біржового ціноутворення підпорядкований Законам України “Про товарну біржу”, “Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні”, “Про цінні папери і фондову біржу”.

На першому етапі становлення України як самостійної держави із відходом від адміністративно-командного устрою започатковані нові принципи цінової політики, які були затверджені Законом України “Про ціни і ціноутворення” від 3 грудня 1990 р. № 507-XII.

Механізм формування цін в ринкових умовах є оберненим порівняно з ціноутворенням яке існувало за часів адміністративно-командної системи. В основі ринкової економіки лежить доктрина: виробляти не те, що можна виробити, а те, що можна продати з найбільшим зиском для себе. [51].

Прописані в Законі механізми реалізації цінової політики держави були сформовані понад 22 роки тому стали не відповідати вимогам сучасного соціально-економічного розвитку держави.

Актуальність та доцільність удосконалення Закону була обумовлена рядом факторів. Невідповідність спостерігалася починаючи з понятійного



апарату, що обслуговує процес ціноутворення за різними аспектами: на всіх етапах формування цін, їх застосування та державного регулювання.

Недосконалість законодавчого визначення багатьох термінів, що стосувалися питань ціноутворення, призводила до неоднозначного розуміння окремих положень Закону та неефективного використання його норм на практиці.

Виникали ситуації, коли положення цього Закону, всупереч нормам Господарського кодексу України, застосовувалися не до всіх суб'єктів господарювання. Зокрема, сфера застосування чинного Закону України “Про ціни і ціноутворення” не поширювалася на фізичних осіб-підприємців. Водночас діяльність фізичних осіб-підприємців на окремих ринках займає значний сегмент економіки і значно впливає на цінову ситуацію на споживчому ринку. Так, згідно з даними офіційної статистики, частка фізичних осіб-підприємців, які займаються реалізацією продуктів харчування становить: у західних регіонах – 80–90 % від загальної кількості суб'єктів господарювання, в інших регіонах – близько 60 %. Відсутність державного регулювання цін у цьому секторі економіки сприяла розвитку спекулятивних проявів, необґрунтованому зростанню кількості посередників, перепродуванню та тіньовому обігу товарів, в першу чергу на ринках продовольства.

Закон України “Про ціни і ціноутворення” в редакції 1990 року передбачав лише окремі загальні положення встановлення та застосування цін, організації контролю за їх дотриманням. Цим Законом були недостатньо врегульовані повноваження органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування у сфері встановлення і застосування цін, процедури прийняття відповідних рішень, що не повною мірою забезпечувало реалізацію цінової політики, дотримання необхідної паритетності цін між галузями та видами господарської діяльності, стабільності оптових і роздрібних цін.

Продовження внесення змін до існуючої редакції закону було не зовсім виправданим шляхом, оскільки по суті призводило до нової редакції законодавчого акту. Закон України “Про ціни і ціноутворення” в новій редакції прийнятий 21 червня 2012 р. за № 5007-VI.

Нова редакція Закону як окремі види цін називає вільні та державні регульовані ціни (Стаття 10. Види цін). Вважаємо щонайменше некоректним введений термін “державні регульовані ціни” (“ціни запроваджуються на товари, які справляють визначальний вплив на загальний рівень і динаміку цін, мають істотну соціальну значущість, а також на товари, що виробляються суб'єктами, які займають монопольне (домінуюче) становище на ринку”) [23].

На нашу думку, слід розрізняти поняття “державні” і “регульовані” ціни: державні ціни розглядати як ціни, розмір яких встановлюється державою, при цьому вживати термін “фіксовані” ціни (до речі, Стаття 13, п.1, підпункт 1) Закону передбачає установа фіксованих цін) [23]; регульованими вважати ціни, граничний розмір яких або їх складових регулюється (встановлюється, обмежується тощо) державою.

Вільні ціни – це ціни, що вільно встановлюються підприємствами або формуються на ринку під впливом попиту та пропозиції на товар (послуги). При використанні вільно встановлюваних цін підприємство самостійно обчислює ціну на свою продукцію, використовуючи такий метод розрахунку, який представляється найбільш прийнятним, виходячи із його цілей.

До вільних цін відносяться в першу чергу біржові ціни. Згідно ст.1 Закону України “Про товарну біржу” від 10 грудня 1991 р. №1956-ХІІ принципом діяльності бірж є застосування вільних (ринкових) цін.

Разом з тим прийняття нової редакції Закону України “Про ціни і ціноутворення” дозволило вирішити нагальні завдання удосконалення норм чинного законодавства щодо ціноутворення, забезпечення ефективного використання на практиці норм законодавства з питань ціноутворення за рахунок врегулювання відносин між суб’єктами господарювання та контролюючими органами. В результаті має бути забезпечений прозорий механізм ціноутворення, нагляду та контролю за дотриманням законодавства з питань ціноутворення, однозначний підхід при здійсненні регулювання цін та його відповідності ринковим умовам.

### **3.2. Класифікація методів державного регулювання рівня цін**

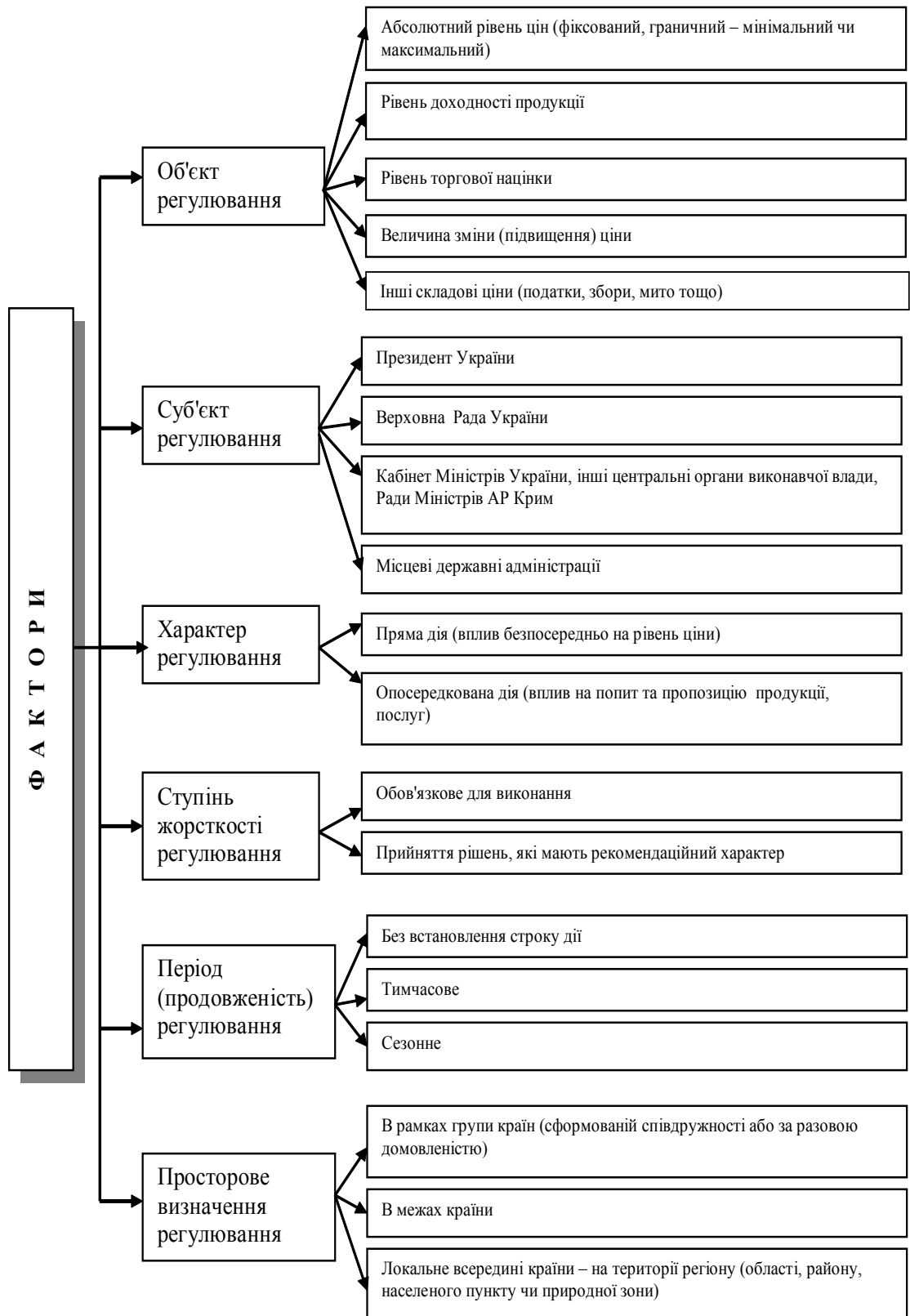
Державне регулювання цін спрямоване на досягнення певних цілей економічної політики країни. Серед них можна виділити найтипівіші, кожній з яких притаманні відповідні методи державного впливу на процеси ціноутворення. Перша – запобігти руйнівному впливу цін на економіку та стримати інфляцію. Така мета, як правило, ставиться за умови переходу країни від командно-адміністративної до ринкової економіки або в період відтворення ринкових відносин, зруйнованих війною чи соціально-економічною дестабілізацією. За таких умов держава вдається переважно до політики прямого регулювання цін шляхом встановлення фіксованих цін на основні види товарів та послуг з одночасним дотуванням їх виробників.

Важливою метою державного регулювання цін є захист внутрішнього ринку від негативного впливу зовнішньої конкуренції. Для цього держава використовує політику протекціонізму, яка, зокрема у сфері ціноутворення, передбачає дотування національних виробників, стимулювання підвищення якості вітчизняної продукції або на крайній випадок підвищення цін на окремі імпортні товари до необхідного рівня за допомогою ввізного мита.

Ступінь, форми, методи та масштаби державного втручання в ціноутворення залежать від стану економічного розвитку країни, інтенсивності інфляційних процесів, ступеня монополізації та конкуренції, питомої ваги державного сектору та інших чинників.

Способи державного регулювання ціноутворення (розміру цін) можна класифікувати за різними факторами: об’єкт, суб’єкт, характер, ступінь жорсткості, період (або подовженість), територіальне визначення регулювання.

## Класифікація способів державного регулювання ціноутворення в Україні



Об'єктами цінового регулювання можуть виступати:

а) абсолютний рівень ціни – встановлення (затвердження) державою рівня ціни в цілому. Як різновид такого регулювання слід розглядати встановлення граничних рівнів ціни:

нижнього – нижче якого “не повинна” “опускатись” ціна на певний

вид товару за визначених умов (в противному разі з боку держави будуть застосовані штрафні санкції або запроваджені інші операції, направлені на врегулювання цінової ситуації на ринку даного товару) та

верхнього – максимальної межі, вище якої “не допустимо” піднімати ціну.

Перший різновид регулювання цін слугує захисту інтересів, як правило, товаровиробників, оскільки передбачає гарантування відповідного рівня оплати їх продукції, другий – направлений на захист інтересів споживача, в кінцевому підсумку – населення країни, для задоволення першочергових його потреб, перш за все в продуктах харчування, оскільки базується на врахуванні його купівельної спроможності при формуванні цін на найбільш важливі види сільськогосподарської продукції та продовольства.

Так, Закон України “Про державне регулювання виробництва і реалізації цукру” від 17 червня 1999 р. № 758-XIV передбачає щорічне визначення Кабінетом Міністрів України розміру поставок цукру на внутрішній ринок та мінімальних цін на цукрові буряки – нижньої межі ціни при укладанні угод купівлі-продажу для виробництва цукру в межах квоти “А” та цукор цієї квоти. Цей процес започаткований ще в 2000 р. (табл. 3.1).

### 3.1. Мінімальні ціни на цукрові буряки, що поставляються для виробництва цукру квоти “А” та цукор цієї квоти в Україні, грн/т

Маркетинговий рік <sup>1</sup>	Назва та реквізити регулюючого підзаконного акту (постанови Кабінету Міністрів України)	Мінімальна ціна <sup>2</sup>	
		буряки	цукор
1	2	3	4
2000/2001	Про деякі питання державного регулювання виробництва і реалізації цукру від 2 червня 2000 р., № 868	139	2000
2001/2002	Деякі питання державного регулювання виробництва і реалізації цукру з буряків урожаю 2001 року від 1 березня 2001 р., № 201	165	2370
2002/2003	Деякі питання державного регулювання виробництва і реалізації цукру від 15 лютого 2002 р., № 142	165	2370
з 1 листопада до 31 грудня 2002 р.	Про внесення змін до постанови Кабінету Міністрів України від 15 лютого 2002 р. № 142 від 28 жовтня 2002 р. № 1628	165	2050
2003/2004	Про державне регулювання виробництва і реалізації цукру від 25 грудня 2002 р., № 1977	165	2370
2004/2005	Деякі питання державного регулювання виробництва і реалізації цукру від 4 лютого 2004р. № 117	165	2370
2005/2006	Про встановлення граничного розміру квоти та мінімальної ціни на виробництво і реалізацію цукру у період з 1 вересня 2005 р. до 1 вересня 2006 р. від 13 квітня 2005 р. № 289	170	2370

Продовження табл.3.1			
1	2	3	4
з 21 грудня 2005 р. до 31 серпня 2006 р.	Розпорядження Кабінету Міністрів України від 21 грудня в 2005 р. № 554-р "Про закупівлю Аграрним фондом цукру до державного продовольчого резерву"	170	2850
2006/2007	Про заходи щодо державного регулювання виробництва і реалізації цукру та цукрових буряків від 20 лютого 2006 р. № 171	195	2850
2007/2008	Про державне регулювання виробництва і реалізації цукру та цукрових буряків від 7 березня 2007 р. № 404	170	2500
2008/2009	Про державне регулювання виробництва цукру та цукрових буряків у період з 1 вересня 2008 р. до 1 вересня 2009 р. від 23 січня 2008 р. № 20	170	2500
2009/2010	Про внесення зміни у додаток до постанови Кабінету Міністрів України від 30 вересня 2009 р. № 1094 від 4 лютого 2009р. № 63 Про державне регулювання виробництва цукру і цукрових буряків в період з 1 вересня 2009 р. до 1 вересня 2010 р.	258	3750
2010/2011	Про державне регулювання виробництва цукру та цукрових буряків у період з 1 вересня 2010 р. до 1 вересня 2011 р. від 3 лютого 2010 р. № 96	350	5100
2011/2012	Про державне регулювання виробництва цукру та цукрових буряків у період з 1 вересня 2011 р. До 1 вересня 2012 р. від 2 березня 2011 р. № 179	407	5100
2012/2013	Про державне регулювання виробництва цукру та цукрових буряків у період з 1 вересня 2012 р. до 1 вересня 2013 року від 11 квітня 2012 р. № 290	408	4900
2013/2014	Про державне регулювання виробництва цукру та цукрових буряків у період з 1 вересня 2013 р. до 1 вересня 2014 року від 3 квітня 2013 р. № 223	405,72	5613,23
2014/2015	Про державне регулювання виробництва цукру та цукрових буряків у період з 1 вересня 2014 р. до 1 вересня 2015 року від 11 грудня 2013 р. № 912	412,26	5667,22

<sup>1</sup>Маркетинговий рік розпочинається 1 вересня поточного і закінчується 31 серпня наступного.

<sup>2</sup>З податком на додану вартість.

Закон України “Про державне регулювання виробництва і реалізації цукру” встановлює, що мінімальна ціна на цукрові буряки визначається з врахуванням базисної цукристості, на рівні, який забезпечує прибутковість їх виробництва із застосуванням щомісячних індексів інфляції. Проте, як свідчать рівні належного індексування розміру встановленої мінімальної ціни на продукцію не здійснювалось жодного року попри значні показники інфляційних процесів в країні в окремі роки.

Крім того, підчас заготівлі цукрових буряків цукровими заводами значна частина солодких коренеплодів надходить на переробні

підприємства на давальницьких засадах. В період 2000–2013 рр. за даними Державної служби статистики України частка цукрових буряків, переданих сільськогосподарськими підприємствами на переробку цукровим заводам коливалась від 30 до 55%, а господарства населення переважно поставляють цукрові на заводи за давальницькою схемою – питома вага “давальницьких” буряків в особистих селянських господарствах досягає 90%. Але ця кількість цукрової сировини взагалі не підпадає під дію державного регуляторного механізму шляхом затвердження рівня мінімальної ціни.

Метод встановлення граничних рівнів цін рідко застосовується в світовій практиці. Його основні недоліки полягають в наступному.

Держава в цілях захисту споживачів, встановлюючи максимальний рівень ціни, визначає його на нижчому рівні порівняно з рівноважним рівнем ціни на ринку, таким чином, здійснюється свого роду соціальний захист. Підприємству за такою ціною виробляти продукцію не вигідно, у результаті пропозиція товару скорочується, а попит на товар залишається тим самим. В результаті на даній ділянці ринку спостерігається перевищення попиту над пропозицією і, як наслідок, виникає товарний дефіцит. Покупець згоден придбати дефіцитний товар за вищою ціною, ніж та, яка встановлена законодавчо. Саме ця ситуація і породжує тіньовий ринок, ціни на якому не рідко вище рівноважних, оскільки поява товару на цьому ринку зв'язана з певними витратами продавця легального і нелегального характеру.

У такому разі страждають як покупці, які в умовах нерегульованості цін придбавали б товар дешевше, так і держава, яка активізує боротьбу з проявами тіньової економіки і корупції, розширюючи штат співробітників правоохоронних органів за рахунок формування нових підрозділів, що зрештою теж приводить до додаткових витрат на їх утримання. Чимала шкода наноситься і виробникові, оскільки він вимушений скорочувати обсяги виробництва продукції (в усякому разі, легально), реалізація якої прибутку не приносить. Це приводить до загального спаду виробництва в цій галузі та великої кількості працівників, що вивільняються, що може призвести до соціальних вибухів.

У разі встановлення нижньої межі ціни ставиться мета захистити виробника, визначивши ціну, нижче за яку він працюватиме в збиток. Проте якщо держава визначає її вище за рівноважний рівень на цей вид продукції на ринку, то спостерігається ситуація зворотна описаної вище. Тобто, ціна пропозиції перевищує ціну попиту, оскільки покупець не бажає набувати продукції за такою ціною і перемикається на споживання товарів-замінників. Нереалізована продукція залежується на складах, морально і технічно застаріває, її виробництво стає для підприємства збитковим.

Рівень ціни на конкретний товар може державою фіксуватись чітко – встановлення фіксованої ціни. Такий спосіб ціноутворення характерний адміністративно-командній системі функціонування економіки. Разом з тим і в ринкових умовах може мати місце його використання, що правда тимчасово, наприклад, у випадку загрози національній безпеці, тобто як виняток із правила.

б) величина зміни ціни – головним чином регулюється розмір

підвищення ціни з метою захисту споживачів продукції. Наприклад, може встановлюватися гранична величина приросту ціни на конкретні товари або тарифу на послуги, як правило, у відсотках.

Зокрема згідно Порядку декларування зміни оптово-відпускних цін на продовольчі товари, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України № 1222 від 17 жовтня 2007 р., введене декларування суб'єктами господарювання зміни оптово-відпускних цін на цукор-пісок. Сутність механізму цього декларування полягає в тому, що декларуванню підлягають зміни оптово-відпускних цін на цукор у разі, коли такі ціни збільшуються протягом місяця більш як на 1 відсоток. Але, наприклад, в окремі кризові періоди в Україні в силу фактичного повального прогресуючого росту цін здійснювати таке декларування ускладнено – на практиці це може спричинити “зупинку” ринку, що породить штучний дефіцит продукції, а отже новий виток цінової напруги.

Цей спосіб широко застосовується за рубежом як один із ринкових методів цінового регулювання.

в) рівень доходності вироблюваної продукції – встановлення рівня (єдиного чи граничного – максимального або мінімального) рентабельності продукції до витрат на її виробництво. Визначення граничного рівня рентабельності полягає в тому, що підприємство-виробник не має права перевищити встановлений норматив рентабельності при визначенні ціни на товар, інакше на порушника накладаються штрафні санкції. В такий спосіб здійснюється регулювання як обсягів виробництва тих чи інших видів товарів, так і захисту їх виробників чи покупців.

Проте слід відмітити, якщо на початковому етапі подібне регулювання і стримує тенденції до різкого підвищення ціни, що є позитивним моментом, то в подальшому має згубну дію на фінансово-економічний стан підприємства.

г) рівень торговельної націнки – обмеження рівня торговельної націнки (знижки) на гуртовому або роздрібному ринку визначеного об'єкта цінового регулювання, спрямоване на упередження чи зупинку спекулятивного або узгодженого формування цін. Встановлення граничного рівня торговельних, а також постачальницько-збутових надбавок (націнок) дозволяє уникнути економічних неузгодженостей на різних етапах руху продукції “по технологічному ланцюгу” та в регіональному аспекті економіки. Вітчизняне промислове виробництво на даному етапі економічного розвитку держави в ряді випадків не є привабливим з погляду отримання прибутку, тому велика частина підприємств малого і середнього бізнесу спеціалізуються на наданні торговельно-посередницьких послуг. Обмеження постачальницько-збутових і торговельних надбавок сприяє “перемиканню” уваги інвесторів на виробничу сферу.

Так, у відповідності до Закону України “Про державну підтримку сільського господарства України” (п.3.3.4.) для об'єктів державного цінового регулювання встановлюється гранична торговельна надбавка (націнка) на рівні не вище 20 відсотків оптово-відпускної ціни виробника (митної вартості) до кінцевого споживача.

Згідно із Законом України “Про ціни і ціноутворення” (Стаття 13. Способи державного регулювання цін) державне регулювання цін здійснюється Кабінетом Міністрів України, органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування відповідно до їх повноважень шляхом:

1) установлення обов’язкових для застосування суб’єктами господарювання:

фіксованих цін;

граничних цін;

граничних рівнів торговельної надбавки (націнки) та постачальницько-збутової надбавки (постачальницької винагороди);

граничних нормативів рентабельності;

розміру постачальницької винагороди;

розміру доплат, знижок (знижувальних коефіцієнтів);

2) запровадження процедури декларування зміни ціни та/або реєстрації ціни.

Згідно з постановою Кабінету Міністрів України від 25 грудня 1996 р. № 1548 (включаючи внесені зміни) Рада Міністрів АР Крим, обласні та Севастопольська міська державні адміністрації регулюють, а саме встановлюють, зокрема:

граничні рівні рентабельності та торговельні надбавки на дитяче харчування;

граничні торговельні (постачальницько-збутові) надбавки до оптової ціни виробника (митної вартості) на борошно, хліб, макаронні вироби, крупи, цукор, яловичину, свинину і м’ясо птиці, ковбасні вироби варені, молоко, сир, сметану, масло вершкове, олію соняшникову, яйця курячі не вище 15 відсотків без урахування витрат з їх транспортування у міжміському сполученні;

граничні рівні рентабельності виробництва борошна пшеничного вищого, першого і другого сорту, борошна житнього обдирного, хліба вагою більш як 500 грамів з борошна пшеничного вищого, першого і другого сорту та їх суміші, борошна житнього та суміші борошна пшеничного та житнього простої рецептури (борошно, дріжджі, сіль, вода) без додавання цукру, жиру, інших наповнювачів, а також хліб і хлібобулочні вироби для діабетиків;

оптово-відпускні ціни на борошно пшеничне вищого, першого і другого сорту, борошно житнє обдирне, крупи гречані, яловичину, свинину, м’ясо птиці, ковбасні вироби варені, молоко коров’яче питне (пастеризоване, фасоване у плівку), сир, сметану, масло вершкове, яйця курячі, цукор, олію соняшникову шляхом декларування їх зміни;

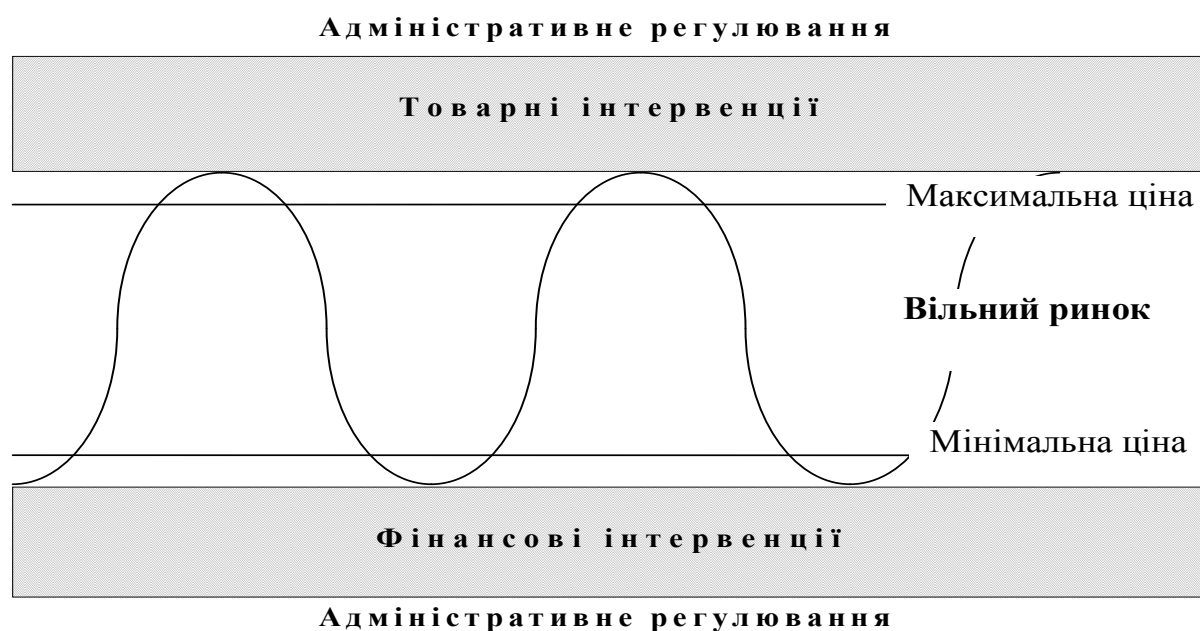
граничні рівні рентабельності пакування (фасування) продовольчих товарів, щодо яких запроваджено державне регулювання цін, без урахування вартості сировини не вище ніж 10 відсотків.



17 жовтня 2007 р. Кабінет Міністрів України постановою № 1222 затвердив Порядок декларування зміни оптово-відпускних цін на продовольчі товари, згідно якого декларуванню підлягають зміни оптово-відпускних цін на борошно пшеничне вищого, першого і другого сорту, борошно житнє обдирне, крупи гречані, яловичину, свинину, м'ясо птиці (тушка), ковбасні вироби варені, крім вищого сорту, молоко коров'яче питне (пастеризоване, фасоване у плівку), сир кисломолочний з вмістом жиру до 9 відсотків, сметану з вмістом жиру до 20 відсотків, масло вершкове з вмістом жиру до 72,5 відсотка, яйця курячі, цукор-пісок, олію соняшникову.

### 3.3. Інтервенційні процеси на біржовому аграрному ринку

У відповідності до Закону України “Про державну підтримку сільського господарства України” від 24 червня 2004 року № 1877-IV (Розд.ІІ). держава здійснює регулювання гуртових цін окремих видів агропродовольчих товарів встановлюючи мінімальні та максимальні інтервенційні ціни, як індикатор для здійснення державним оператором аграрного ринку (Аграрним фондом) державних інтервенцій (відповідно фінансових та товарних) в обсягах, що дозволяють встановити фіксінг (ціну рівноваги) (рис. 3.1).



**Рис. 3.1. Схема цінового регулювання ринку агропродукції в Україні згідно із Законом України „Про державну підтримку сільського господарства України”**

Об'єктами державного цінового регулювання даним законом (п.3.3.3) визнані такі види сільськогосподарської продукції (товарів): пшениця тверда; пшениця м'яка; зерно суміші пшениці та жита (меслин); кукурудза; ячмінь; жито озиме; жито ярове; горох; гречка; просо; овес; соя; насіння соняшнику; насіння ріпаку; насіння льону; шишки хмелю; цукор-пісок

(буряковий); борошно пшеничне; борошно житнє; м'ясо та субпродукти забійних тварин та птиці; молоко сухе; масло вершкове; олія соняшникова.

Закон України "Про державну підтримку сільського господарства України", встановлюючи так звані правила цінового регулювання сільськогосподарської продукції, передбачає, що держава здійснює регулювання гуртових цін окремих видів сільськогосподарської продукції, визначаючи мінімальні та максимальні закупівельні ціни з метою застосування державних інтервенцій на ринку відповідної агропродукції в обсягах, що дозволяють встановити ціни рівноваги (фіксінг) на рівні, не нижчому за мінімальну закупівельну ціну та не вищому за максимальну закупівельну ціну.

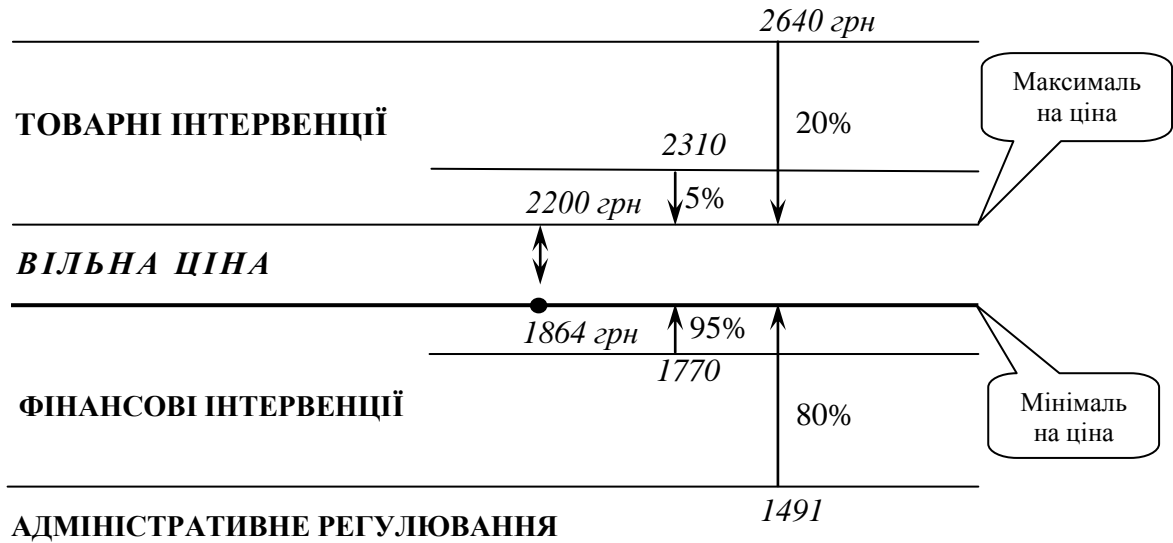
Державна аграрна інтервенція поділяється на товарну і фінансову. Товарна інтервенція – це продаж сільськогосподарської продукції при зростанні цін на аграрному ринку понад максимальний рівень; фінансова інтервенція – придбання сільськогосподарської продукції при падінні цін нижче мінімального рівня. Вказані цінові рівні законом названі відповідно як максимальна та мінімальна інтервенційні ціни.

Отже, мінімальна інтервенційна ціна є ціновим індикатором для запровадження державних фінансових інтервенцій – параметром, що формує підставу для прийняття рішення про здійснення фінансових інтервенцій. Аграрний фонд здійснює фінансову інтервенцію, якщо рівень ціни пропозиції на визначений об'єкт державного цінового регулювання стає меншим від встановленого рівня мінімальної інтервенційної ціни від 5 до 20% її значення (рис. 3.2).

Максимальна інтервенційна ціна слугує в аналогічних цілях для товарних інтервенцій. Аграрний фонд здійснює товарну інтервенцію, якщо рівень ціни пропозиції на визначений об'єкт державного цінового регулювання перевищує встановлений рівень максимальної інтервенційної ціни від 5 до 20% її значення.

У випадку, коли ціна пропозиції на продукцію, що є об'єктом цінового регулювання опускається нижче рівня мінімальної або вище рівня максимальної ціни, Кабінетом Міністрів України може запроваджуватись тимчасове адміністративне регулювання цін – комплекс адміністративних заходів, спрямованих на упередження чи зупинку спекулятивного або узгодженого встановлення цін на аграрному ринку, яке не може бути виправлено за процедурами державних інтервенцій.

АДМІНІСТРАТИВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ



**Рис. 3.2. Модель механізму цінового регулювання ринку зерна на прикладі пшениці м'якої групи "А" 3 класу у 2014/2015 маркетинговому році згідно із Законом України №1877-IV від 24 червня 2004 р.**

Властиве ринку зазначених видів сільськогосподарської продукції та продовольства сезонне коливання цін обумовлює необхідність встановлення періодом державного цінового регулювання маркетингово періоду (наприклад, маркетингового року). Такий підхід відповідає п.3.3.3 Закону України "Про державну підтримку сільського господарства України" щодо того, то цей період не може бути меншим за один календарний місяць та не може бути більшим за один маркетинговий період, а також буде найбільш прийнятним для досягнення однієї з цілей такого регулювання – вирівнювання ринкових цін впродовж маркетингового року та недопущення необгрунтованого їх росту проти попередніх років.

Так, постановою Кабінету Міністрів України від 20 серпня 2014 р. № 361 "Про затвердження переліку об'єктів державного цінового регулювання з визначенням періодів такого регулювання у 2014-2015 роках" передбачений наступний перелік – табл. 3.2.

В умовах нестабільного виробництва, яке характеризується значними коливаннями показників виробництва, обумовлених переважно природними факторами з метою визначення мінімальних цін відповідних видів продукції слід формувати прогнозні дані на основі нормативних витрат з урахуванням прогнозних тенденцій щодо очікуваної продуктивності виробництва, інфляції, кон'юнктури світового ринку тощо, а максимальних також з врахуванням індекса інфляції.

### 3.2. Перелік об'єктів державного цінового регулювання з визначенням періодів такого регулювання у 2014-2015 роках

Об'єкт державного цінового регулювання	Період державного цінового регулювання
Пшениця м'яка	з 1 вересня 2014 р. до 31 серпня 2015 року
Жито	-“-
Ячмінь	-“-
Борошно пшеничне	-“-
Борошно житнє	-“-
Гречка	-“-
Кукурудза	з 1 жовтня 2014 р. до 30 вересня 2015 року
Цукор-пісок (буряковий)	з 1 вересня 2014 р. до 31 серпня 2015 року
Молоко сухе	з 1 вересня 2014 р. до 31 грудня 2014 року
Масло вершкове	-“-

Для обрахунку рівня регулюючих цін розроблена Методика їх встановлення, затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 11 лютого 2010 р. № 159.

Згідно з цією Методикою визначається мінімальна та максимальна інтервенційна ціна об'єкта державного цінового регулювання.

Мінімальна інтервенційна ціна об'єкта державного цінового регулювання визначається з урахуванням середньогалузевих нормативних витрат з його виробництва, мінімального рівня рентабельності державного цінового регулювання не менш як 10 відсотків, кон'юнктури на внутрішньому та зовнішньому ринку за формулою:

$$C_{\text{мін}} = H \times (1 + P / 100) \pm K, \quad (3.1)$$

де: H – середньогалузеві нормативні витрати з виробництва об'єкта державного цінового регулювання;

P – мінімальний рівень рентабельності окремого об'єкта державного цінового регулювання;

K – величина коригування мінімальної інтервенційної ціни, що враховує кон'юнктуру на внутрішньому та зовнішньому ринку.

Мінімальна інтервенційна ціна на цукор не може бути нижчою, ніж мінімальна ціна на цукор квоти "А", визначена відповідно до статті 6 Закону України “Про державне регулювання виробництва і реалізації цукру”.

Середньогалузеві нормативні витрати на виробництво об'єкта державного цінового регулювання затверджуються Міністерства аграрної політики та продовольства за погодженням з Міністерством економічного розвитку і торгівлі України.

Мінімальний рівень рентабельності об'єкта державного цінового регулювання затверджується Міністерством аграрної політики та продовольства України.

Величина коригування мінімальної інтервенційної ціни, що враховує кон'юнктуру на внутрішньому та зовнішньому ринку, визначається Мінагрополітики з урахуванням рекомендацій Міжвідомчої експертної групи з питань державного регулювання аграрного ринку, склад та положення про яку затверджуються зазначеним Міністерством за погодженням із заінтересованими центральними органами виконавчої влади.

Максимальна інтервенційна ціна об'єкта державного цінового регулювання визначається з урахуванням індексу споживчих цін, індексу цін виробників за відповідний період державного цінового регулювання, впливу кон'юнктури внутрішнього та зовнішнього ринку за формулою:

$$C_{\text{макс}} = C_{\text{мін}} \times I \pm K_1, \quad (3.2)$$

де:  $C_{\text{мін}}$  – мінімальна інтервенційна ціна окремого об'єкта державного цінового регулювання;

$I$  – індекс цін виробників або індекс споживчих цін на планований період державного цінового регулювання. Під час розрахунку максимальної інтервенційної ціни об'єкта державного цінового регулювання використовується вищий з показників;

$K_1$  – величина коригування максимальної інтервенційної ціни, яка враховує кон'юнктуру на внутрішньому та зовнішньому ринку. Індекс цін виробників промислової продукції та прогнозний індекс споживчих цін таких виробників визначається за даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України.

Величина коригування максимальної інтервенційної ціни, що враховує кон'юнктуру на внутрішньому та зовнішньому ринку, повинне визначатися Мінагрополітики з урахуванням рекомендацій Міжвідомчої експертної групи з питань державного регулювання аграрного ринку.

Рішення про визначення мінімальної та максимальної інтервенційної ціни об'єкта державного цінового регулювання підлягає оприлюдненню на веб-сайті Мінагрополітики не пізніше ніж за 15 днів до початку періоду державного цінового регулювання.

Так, на 2014/2015 маркетинговий період наказом Міністра аграрної політики та продовольства України від 24 червня 2014 р. № 242 затверджені наступні рівні інтервенційних цін – табл.3.3.

**3.3. Мінімальні та максимальні інтервенційні ціни на об'єкти державного цінового регулювання у 2014/2015 маркетинговому періоді<sup>1</sup>(грн/т)**

Об'єкт державного цінового регулювання	Мінімальна інтервенційна ціна (з урахуванням податку на додану вартість)	Максимальна інтервенційна ціна (з урахуванням податку на додану вартість)
1	2	3
Пшениця м'яка групи "А":		
1 класу	2 170,00	2 561,00
2 класу	1 977,00	2 333,00
3 класу	1 864,00	2 200,00
Пшениця м'яка групи "Б":		
4 класу	1 790,00	2 112,00
5 класу	1 589,00	1 876,00
Пшениця м'яка 6 класу	1 543,00	1 821,00
Жито:		
1 класу	1 855,00	2 100,00
2 класу	1 767,00	2 000,00
3 класу	1 684,00	1 906,00
Ячмінь:		
1 класу (для продовольчих цілей)	1 871,00	2 145,00
2 класу (для виробництва солоду у спиртовому виробництві)	1 736,00	1 990,00
3 класу (для кормових цілей)	1 700,00	1 950,00
Кукурудза:		
для продуктів дитячого харчування	1 595,00	2 050,00
для харчових концентратів і продуктів	1 504,00	1 933,00
для виробництва крупи і борошна	1 452,00	1 867,00
для виробництва крохмалю і патоки		
для кормових потреб	1 400,00	1 800,00

Продовження табл. 3.3		
1	2	3
Гречка		
1 класу	3 650,00	4 145,00
2 класу	3 410,00	3 955,00
3 класу	3 200,00	3 745,00
Молоко сухе	32 782,00	39 000,00
Масло вершкове	41 034,00	46 500,00
Горох:		
1 класу	3 598,00	4 041,00
2 класу	3 293,00	3 698,00
3 класу	2 987,00	3 360,00
Овес:		
1 класу	2 034,00	2 284,00
2 класу	1 865,00	2 095,00
3 класу	1 695,00	1 910,00
Просо:		
1 класу	2 444,00	2 745,00
2 класу	2 222,00	2 495,00
3 класу	2 000,00	2 250,00
Борошно пшеничне:		
вищого гатунку	3 092,00	3 505,00
першого гатунку	2 894,00	3 282,00
другого гатунку	2 541,00	2 881,00
Борошно житнє	2 587,00	2 851,00
Цукор-пісок (буряковий)	7 735,00	8 800,00

<sup>1</sup>Із змінами, внесеними згідно з наказом Міністерства аграрної політики та продовольства № 300 від 8 серпня 2014 р.

Фінансова і товарна інтервенції здійснюються Аграрним фондом шляхом відповідно придбання та продажу окремих об'єктів державного цінового регулювання на організованому аграрному ринку (Аграрній біржі) на умовах споту або форварду.

Якщо рівень ціни попиту на умовах споту або форварду на визначений об'єкт державного цінового регулювання протягом однієї торгової сесії перевищує рівень максимальної інтервенційної ціни або є меншим за рівень мінімальної інтервенційної ціни більше ніж на 20 відсотків від її значення, то Аграрний фонд призупиняє торгівлю таким товаром на поточній біржовій сесії та провадить консультації з учасниками біржового ринку.

Аграрний фонд може здійснювати фінансову чи товарну інтервенцію коли Кабінет Міністрів України приймає постанову щодо закупівлі чи продажу таких об'єктів державного цінового регулювання, не пов'язаної з державним ціновим регулюванням.

Так, в 2014 р. постановою Кабінету Міністрів України № 362 від 20 серпня 2014 р. затверджено обсяг формування інтервенційного фонду з цукру в 2014/2015 маркетинговому році в розмірі 70 тис.т.



## 4. Організаційно-економічний механізм біржового ціноутворення

### 4.1. Біржі як ціновий індикатор

Однією з головних класичних функцій товарної біржі є формування ринкових цін на основі поточного співвідношення попиту і пропозиції. На біржі формується біржова ціна товару, яка стає індикатором внутрішніх та світових цін. Виявлення цін на біржових торгах дає можливість сільськогосподарським виробникам планувати своє виробництво, передбачати ринкові тенденції, а уряду – приймати відповідні політичні рішення щодо сільського господарства.

У ринкових відносинах біржова торгівля відіграє одну з головних ролей при визначенні ціни. При цьому пріоритет належить біржам, де відбуваються торги з ф'ючерсними контрактами. Внутрішня і зовнішня торгівля в розвинутих країнах, як правило, спирається саме на ф'ючерсні ціни. За таких умов операція по реалізації продукції набуває нового значення, а саме: прийняти рішення про реалізацію продукції, в таких умовах, означає спрогнозувати цінову кон'юнктуру на майбутню перспективу. Вдале прогнозування веде до ефективного господарювання, помилки коштують дорогого і не рідко ведуть до краху.

В економічно розвинутих країнах відпрацьовано багато механізмів, які допомагають виробникам чітко відслідковувати і контролювати фактори, що впливають на процес ціноутворення. Зокрема на біржовому ринку працюють системи спотових, форвардних, ф'ючерсних та опціонних контрактів і це ще далеко не повний перелік можливостей цього сегменту.

Для того щоб правильно скористатись ситуацією на ринку, віддати перевагу тій чи іншій стратегії по реалізації продукції необхідно знати, як працює та чи інша система і який вона має вплив на ціноутворення.

Визначення ціни здійснюється різними методами. Але в будь-якому випадку, необхідно перш за все знайти загальний підхід, загальну мірку щодо якості, часу та місця реалізації конкретного товару на тому чи іншому ринку.

Реальний товар можна продати або купити на двох окремих, але пов'язаних ринках – готівковому і ф'ючерсному.

Готівковий ринок – це місце, де товар змінює власника за певну ціну (часто він називається спотівим ринком). Виконання угод на готівковому ринку представляє собою процес купівлі-продажу товару по цінах, що складаються в реальному часі, тобто сьогодні на сьогодні, з негайною поставкою товару після укладання угоди. Наприклад, готівковий ринок зернових включає безліч угод, укладених між товаровиробниками і місцевими елеваторами, елеваторами і переробниками, експортерами і імпортерами і таке інше.

Готівкові ціни – це ціни, за які товар продається в різних сегментах ринку. В кожний окремий момент часу існує багато готівкових цін в залежності від якості товару, місця поставки, стадії переробки та інше. Наприклад тонна пшениці може мати різну вартість в залежності від класу, вартості зберігання і перевезення, часу та місця реалізації.

В умовах ф'ючерсного ринку (ринок ф'ючерсних контрактів) мова йде про майбутню поставку в визначений термін. На відміну від готівкового у ф'ючерсного ринку є тільки одна ціна.

Ф'ючерсна ціна являє собою відображення погляду на те, скільки буде коштувати товар певної якості з певними умовами поставки в будь-який момент часу в майбутньому.

Враховуючи те, що готівковий і ф'ючерсний ринок існують паралельно, виникає певна система цінових співвідношень, яка в кінцевому підсумку впливає на процес ціноутворення.

Час і очікування учасників ринку – це два фактори, які визначають різницю цін на готівковому і ф'ючерсному ринках. Саме це співвідношення привело в біржову практику поняття “базису” – різниці між ціною товару на готівковому ринку в конкретному місці і ціною аналогічного товару на ф'ючерсному ринку.

Формування цін на товарному біржовому ринку, як і в умовах вільного ринку взагалі, відбувається під впливом співвідношення попиту і пропозицій. Товарні біржі вважаються барометром цін, чуйно реагують на всі фактори і події у світовій господарській системі, що певним чином впливають на попит і пропозицію [42].

Біржове ціноутворення є більш гнучким і мобільним. Ціни в різні сезони значно коливаються, на різних біржах вони також різні на аналогічні товари, умови збуту варіюються. Все це є результатом взаємодії трьох компонентів: часу, біржового конкретного ринку і даних обставин, що вкрай рідко прогнозувалися існуючою системою ціноутворення.

Сукупність факторів, насамперед економічних, впливає як на біржовий ринок з реальним товаром, так і ф'ючерсний, тому тенденції у змінах цін мають однокову спрямованість. Це зумовлює те, що практично вся торгівля реальним товаром здійснюється на основі цін ф'ючерсного ринку.

Розглядаючи біржову ціну як ціновий індикатор ринку, слід підкреслити, що вирішальна роль належить ціновій інформації. Для цього на провідних біржах запроваджують спеціальні комп'ютеризовані інформаційні системи цін. Найбільш досконалою і потужною є система MPRIS на Чиказькій товарній біржі.

#### **4.2. Організація біржового ціноутворення та цінові ситуації на біржовому ринку**

Механізм (порядок) біржового ціноутворення пов'язаний із організацією біржових торгів, яка в свою чергу залежить від багатьох

чинників – спеціалізації біржі, особливостей біржового товару, організації ведення торгів і власне технології торгів. Основним документом, який регламентує організацію біржової торгівлі, є правила біржової торгівлі, що розробляються і затверджуються кожною біржею самостійно, але з урахуванням чинного законодавства, що регулює біржову діяльність у країні.

Біржовий процес поєднує взаємопов'язані операції, що виконуються в певній послідовності з урахуванням специфіки біржових торгів. Відповідно з ланцюжком цих операцій “слідують” вирішення цінових питань.

Діапазон цін, в якому учасники торгів висловлюють готовність укласти угоди, називається опірністю біржового ринку.

Рух (зміна) ціни в ході біржових торгів залежить від форми аукціону, за якою відбуваються торги. Як відомо, розрізняють:

- простий (англійський, голландський);
- заочний, або „натемну”;
- подвійний (безперервний, або „вигуків” чи „натовпу”).

За невеликого обсягу попиту та пропозиції біржові торги можуть мати форму простого аукціону. Така форма може бути організована продавцем чи покупцем.

Біржова торгівля почала зароджуватися з простого аукціону за типом англійського. Його сутність полягає в тому, що продавці до початку сесії подають свої заявки на продаж, які зводяться у котирувальні бюлетені (або на електронно-інформаційному табло). Під час аукціону за наявності конкуренції покупців ціна зростає крок за кроком (розмір кроку встановлюється до початку торгів), поки не залишиться один покупець, і товар продається за найвищою ціною пропозиції.

Голландський аукціон – початкова ціна продавця є максимальною; маклер, що проводить торги, послідовно пропонує меншу. Товар продається першому покупцеві, котрого влаштовує запропонована ціна.

Аукціон заочний (або „на темну”) – усі покупці пропонують свої ставки одночасно. Товар придбає той, хто зробив найвищу пропозицію.

Подвійний аукціон передбачає наявність конкуренції між продавцями та покупцями одночасно. В ході подвійного аукціону покупці намагаються знайти пропозицію за нижчою ціною, а продавці шукають варіант продати за вищою ціною. Коли пропозиції цін покупця та продавця збігаються, укладається угода.

Так, за безперервного аукціону – різновиду форми подвійного (типу „натовпу” або „вигуків”) брокери збираючись біля маклера, який веде торги і лише оголошує товар, самостійно проводять торг – вигукують ціни і відшуковують контрагента. Один покупець може укласти з різними продавцями угоди за різними цінами.

У світовій практиці біржової торгівлі застосовуються всі типи аукціонів. Технологія і організація біржової торгівлі на товарних біржах України побудована за типом англійського аукціону, тоді як більшість американських і європейських бірж надають перевагу аукціонам подвійним та безперервним.

Посередницькі операції на біржі, пов'язані з обслуговуванням клієнтів, здійснюють брокери.

За ціною угоди в біржовій практиці види доручень клієнта брокеру класифікують таким чином:

- доручення „обмежене ціною”, передбачає ціну товару, за якою повинно бути виконане замовлення клієнта за більш вигідним для нього варіантом: для продавця – за ціною, не нижчою вказаного, обмежувального рівня, для покупця – не вище певного граничного розміру ціни;

- доручення „за найкращою ціною” чи „по ринковій ціні” означає необхідність миттєвого виконання замовлення по найбільш вигідній для клієнта ціні, що пропонується в даний момент на торгах;

- доручення „за останньою ціною” означає необхідність виконання замовлення по ціні останньої угоди на даний товар впродовж даних торгів;

- доручення „по досягненню певного біржового курсу” означає необхідність миттєвого виконання замовлення в момент, коли ціна на нього досягає певного рівня;

- доручення „за поточною біржовою ціною” означає, що товар повинен бути куплений чи проданий по тій реальній біржовій ціні, яка склалася на даних торгах;

- доручення „на вибір брокера” означає, що клієнт повністю довіряє визначення ціни брокеру, який його представляє.

Після укладання угоди брокерська контора разом з біржовим контрактом передає клієнту звіт-брокера про виконану роботу відповідно до угоди-доручення.

У минулому найбільш поширеним видом готівкового ринку для спотових та форвардних контрактів було його укладення у центральному місці з виконанням операцій через систему відкритих голосових торгів. Ці ринки були попередниками таких сьгоднішніх організованих посучасному ф'ючерсних ринків як СВОТ (Чиказька товарна біржа). Сьогодні більшість операцій готівкового ринку відбувається безпосередньо між покупцями та продавцями. Ці операції можуть бути полегшені брокерами або через електронні готівкові ринки, які дедалі більше поширюються. Низька вартість та наявність технології спрощують створення електронного ринку та спрощують учасникам доступ до нього через комп'ютери спеціалізованими системами або Інтернетом.

За умов нормальної ринкової кон'юктури під час біржового дня протягом секунди в інформаційну комп'ютерну систему товарної біржі надходять дані про результати і рівень цін по кількох угодах. Ще швидше така інформація передається на електронні табло в операційному залі, у біржову мережу інформації цін та приватну замкнену телевізійну мережу і приміщенні біржі. Після обробки ця інформація з'являється в засобах масової інформації.

Біржові торги за своєю природою мають бути цивілізованим засобом обміну думками про можливу ціну того чи іншого товару або контракту. Це не словесна перепалка чи протистояння протилежних точок

зору щодо ціни. Це є механізмом їх зближення, пошук, притому швидкий, компромісу й у кінцевому рахунку цінового консенсусу.

Поточна кон'юнктура включає дослідження такого процесу на біржовому ринку, як “настрій біржового ринку”. Методика досить проста і передбачає, що для характеристики ринку кожного товару чи групи товарів може застосовуватися система позначок, тобто певна термінологія для опису певних ситуацій і процесів на ринку.

Основними ситуаціями можуть бути:

- 1) ціни не змінюються, попит дорівнює пропозиції, угод мало -  
Ц - const,  $C = P$ , СД - min (“спокійно”);
- 2) ціни не змінюються, попит перевищує пропозицію, угод мало -  
Ц - const,  $C > P$ , СД > min (“твердо”);
- 3) ціни не змінюються, попит менше пропозиції, угод мало -  
Ц - const,  $C < P$ , СД - min (“тихо”);
- 4) ціни зростають, попит перевищує пропозицію, угод багато -  
Ц ↑,  $C > P$ , СД - max (“міцно”);
- 5) ціни знижуються, попит менше пропозиції, угод мало -  
Ц ↓,  $C < P$ , СД - min (“штиль”);
- 6) відсутність попиту при тенденції цін до падіння -  
Ц ↓,  $C = 0$ , СД - 0 (“слабо”);
- 7) відсутність попиту та пропозиції у зв'язку з очікуваним переломом цін на біржі -  
 $C = 0$ ,  $P = 0$ , СД - 0 (“очікування”) тощо.

Скорочення для визначення настрою біржового ринку:

Ц - динаміка цін; С - попит; П - пропозиція; СД - кількість угод на торгах.

### **4.3. Умови поставок товару як базовий елемент біржового ціноутворення**

В умовах інтеграції України в світове економічне середовище важливе значення має максимальна гармонізація підходів та методів ціноутворення на товари, що є об'єктом зовнішньоекономічних операцій країни – експортуються чи імпортуються (обов'язкова вимога), а також на внутрішньому ринку (як фактор активної та успішної торгівельної діяльності, привабливості для залучення іноземного капіталу) [36].

Одним з ключових елементів договору купівлі-продажу, таким, що істотно впливає на логістичні витрати, а отже на ціну є зобов'язання з постачання-приймання товару – базисні умови поставки.

З метою уніфікації процесу ціноутворення, ототожнення складових ціни товару та забезпечення однозначності її визначення в світовій практиці використовується видані Міжнародною торговою палатою Правила тлумаченням торгових термінів, що містить опис базисних умов

поставки, відомий під назвою Incoterms (International Commercial Terms) (Інкотермс).

Інкотермс традиційно використовується в договорах міжнародної купівлі-продажу, коли товар перетинає кордон. Використання правил Інкотермс є обов'язковою умовою для ціноутворення при укладанні біржових угод. Вказані правила мають суттєве значення і як засіб ідентифікації понятійного апарату та розмірного визначення умов та цін поставок товари при моніторингу, обліку та формуванні звітності про комерційну діяльність, як на державному рівні (зокрема державними органами статистики), так і учасниками ринку (біржами, продавцями, постачальниками, покупцями та іншими операторами ринку) [4].

З 1 січня 2011 року діє Incoterms-2010, який містить 13 базисних умов поставок. Він включає дві групи термінів:

– терміни, що використовуються при перевезенні будь-якими видами транспорту (EXW Ex Works – франко завод, FCA Free Carrier – франко перевізник, CPT Carriage Paid to – перевезення оплачено до, CIP Carriage and Insurance Paid to – перевезення і страхування оплачені до, DAT Delivered at Terminal – постачання на терміналі, DAP Delivered at Place – поставка в місці призначення, DDP Delivered Duty Paid – поставка з оплатою мита;

– терміни, використовувані при морському і внутрішньому водному перевезенні (FAS Free Alongside Ship – вільно вздовж борту судна, FOB Free on Board – вільно на борту, CFR Cost and Freight – вартість і фрахт, CIF Cost Insurance and Freight – вартість, страхування і фрахт).

– EXW покладає на продавця мінімальні обов'язки (рівноцінно поняттю “самовивіз”), термін DDP припускає максимальні обов'язки продавця.

– Згідно термінам EXW, FCA, DAT, DAP, DDP, FAS, FOB вказаний пункт представляє місце, де здійснюється поставка і перехід ризику на покупця. Згідно термінам CPT, CIP, CFR, CIF зазначений пункт відрізняється від місця поставки: він означає місце призначення, до якого оплачується перевезення. Щоб уникнути сумнівів або суперечок доречно детальніше визначати точки призначення у вказаному пункті чи місці (табл. 4.1).

– Згідно термінам CPT, CIP, CFR, CIF, DAT, DAP і DDP продавець зобов'язаний здійснити всі необхідні заходи для забезпечення перевезення товару до погодженого пункту призначення.

Таким чином за різними умовами поставок Інкотермс рівень цін має диференційоване значення. Так, ціна фуражної кукурудзи, проданої на Аграрній біржі у вересні 2014 р. з різницею в 2 дні (23 і 26 вересня відповідно) на умовах FOB та CPT різнилась на 13 %, дорівнюючи 2221,67 та 1929,64 грн/т.

Правила Інкотермс стосуються апріорі договору купівлі-продажу, який в розвинутому ринковому середовищі укладається на організованому ринку – біржовому, що однак не є автоматичним, а потребує письмового зазначення в самому договорі – інкорпорування на чинну версію документу[8].

Практичне застосування Інкотермс-2010 в Україні має місце лише на біржовому ринку. Головною причиною такого «відставання» є недостатня інформованість суб'єктів торгівельної діяльності з сутністю правил. Слід забезпечити поширення міжнародних правил серед учасників ринку в країні, щоб не допустити формальних ускладнень для просування українських товарів на європейські та інші світові ринки.

#### 4.1. Розподіл витрат при різних видах цін на умовах “Інкотермс 2010”

Базисна умова	Упаковка	Навантаження на транспортний засіб	Доставка до основного перевізника	Експортні формальності	Страховання основної перевозки	Навантаження на основний транспорт	Оплата основного транспорту	Вивантаження	Імпортні нормальності	Доставка від основного транспорту	Вивантаження на складі підприємства
EXW	ПР <sup>1</sup>	ПОК <sup>2</sup>	ПОК	ПОК	ПОК	ПОК	ПОК	ПОК	ПОК	ПОК	ПОК
FAS	ПР	ПР	ПР	ПР	ПОК	ПОК	ПОК	ПОК	ПОК	ПОК	ПОК
FOB	ПР	ПР	ПР	ПР	ПОК	ПР/ПОК	ПОК	ПОК	ПОК	ПОК	ПОК
FCA	ПР	ПР	ПР	ПР	ПОК	ПОК	ПОК	ПОК	ПОК	ПОК	
CFR	ПР	ПР	ПР	ПР	ПОК	ПР	ПР	ПОК	ПОК	ПОК	ПОК
CPT	ПР	ПР	ПР	ПР	ПОК	ПР	ПР	ПОК	ПОК	ПОК	ПОК
CIF	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПОК	ПОК	ПОК	ПОК
CIP	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПОК	ПОК	ПОК	ПОК
DAT	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПОК	ПОК	ПОК
DAP	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР/ПОК	ПР	ПР/ПОК	ПР/ПОК	ПОК	ПР/ПОК	ПР/ПОК
DDP	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР	ПР

<sup>1</sup> ПР — витрати несе продавець

<sup>2</sup> ПОК — витрати несе покупець



#### 4.4. Методи прогнозування цінової ситуації на біржовому ринку

Досвід свідчить, що у процесі біржової діяльності завжди важливим є питання про напрями руху цін на товари, які торгуються на товарній біржі в короткостроковому (від дня до 2-х місяців), середньостроковому (від 3-6 місяців до року) та довгостроковому (понад 1-2 роки) періодах.

На товарних біржах в умовах сформованих ринкових відносин аналіз і прогноз цін здійснюються при допомозі фундаментального і технічного методів. Мета їх використання одна – визначити напрям руху цін на товарному біржовому ринку, а методи реалізації різні.

Так, фундаментальний метод ґрунтується на вивченні умов, відповідно до яких функціонує ринок, а технічний – на визначенні його ефективності.

Фундаментальний метод прогнозування базується на традиційному економічному аналізі. Такий аналіз передбачає вивчення дії, тобто впливу системи різно направлених економіко-політичних, так званих фундаментальних факторів, сукупність яких впливає на рівень ціни товару, що є в обігу на даному біржовому ринку.

Однак практика прогнозування (передбачення кон'юнктури ринку) свідчить про неможливість врахувати в такій роботі весь спектр економіко-політичних факторів чи окремих з їх сукупності. Іноді незначні з них дають рух бажаним або, навпаки, небажаним процесам на біржовому товарному ринку. Як правило, учасники біржового процесу обізнані з питанням впливу тільки типових фундаментальних факторів, діапазон яких охоплює вплив показників як макро-, так і мікрорівня на ціни і можуть передбачити їх рух.

Найбільш авторитетними з всієї сукупності фундаментальних факторів на прогнозний рівень цін на товарному ринку є тенденції тих із них, що безпосередньо впливають на рівень співвідношення попиту і пропозиції. При цьому враховуються специфічні особливості окремих товарних ринків. На їх основі визначається можливий рівень ціни на певну перспективу. Якщо мова йде про певний вид сільськогосподарської продукції, обов'язково враховують вплив таких показників:

##### I. Виробничі:

- обсяги перехідних запасів товару;
- рівень виробництва;
- рівень споживання;
- урожайність;
- погодні умови;
- стан загальногосподарської кон'юнктури;
- рівень конкурентоспроможності.

##### II. Фінансові:

- стан грошово-кредитної системи;
- попит на кредит;
- зростання грошової маси;
- рівень інфляції.

##### III. Політико-економічні:

- рівень державного регулювання і можливі зміни;

- зовнішньоторговельна діяльність.

Досвід свідчить, що фундаментальний метод прогнозування біржових цін ефективний тільки для середньо- і довгострокового періодів.

Для розробки короткострокового прогнозу біржової ціни, який є досить складним для розрахунку, однак може бути максимально достовірним, оскільки це практично ціна на “завтра”, використовують або технічний метод, або гармонічне поєднання двох методів: фундаментального і технічного.

Технічний, або механічний, метод використовується для аналізу і прогнозу виключно на біржовому ринку і вважається найбільш ефективним методом у плані достовірності і точності розрахунку цінового прогнозу. Зумовлено це, перш за все, тим, що для короткострокового періоду найпростіше закладати в розрахунки інформацію, яка має мінімальний рівень помилок та неточностей. Для агропродукції це ще й найбільш реальна можливість використати достовірні природно-кліматичні прогнози.

Технічний аналіз – це метод прогнозування цін, який ґрунтується на аналізі графіків руху ринку в попередньому періоді.

Під терміном рух ринку аналітики розуміють три основні види інформації:

- Ціна – дійсна ціна товарів на біржах, а також значення валютних та інших індексів.
- Обсяги торгівлі – загальна кількість укладених контрактів за певний період часу, наприклад, за торговий день.
- Відкритий інтерес – кількість позицій, не закритих на кінець торгового дня.

Технічний аналіз ґрунтується на власній філософській системі та наборі аксіом.

Аксіома 1. Рух ринку враховує все. Це основа технічного аналізу, сутність якої полягає в тому, що будь-який фактор, що впливає на ціну – економічний, політичний, психологічний - попередньо уже врахований і відображений на графіку.

Аксіома стверджує: на будь-які зміни ціни є відповідні зміни зовнішніх умов.

Фундаментальний аналіз обґрунтовує висновок про те, що у випадку, коли попит перевищує пропозицію, то ціна на товар зростає.

Технічний аналіз обґрунтовує висновок про те, що у випадку, коли ціна на товар зростає, то попит перевищує пропозицію.

Аксіома 2. Ціни рухаються напружено. Це одна з основних методик технічного аналізу. Головна мета технічного аналізу полягає власне у визначенні трендів, які означають певний напрям руху цін.

Існує три типи трендів:

1. Бичий (Bullish) — характеризується переважаючим рухом цін угору.
2. Ведмежий (Bearish) – характеризується переважаючим рухом цін униз.
3. Боковий (Sideways, Trading Range) – коливання цін порівняно з попереднім їх рухом угору або униз досить незначні.

Аксіома 3. Історія повторюється. По суті технічний аналіз займається власне перебігом певних подій, пов'язаних з ринком, тобто розуміння майбутнього лежить у вивченні минулого.

Основними інструментами технічного прогнозування біржових цін, які широко застосовуються учасниками біржового товарного ринку, є графіки про рух ціни, а саме:

- лінійні чарти (Line Charts);
- гістограми (Bar Charts);
- хрестики-нулики (Point and Figure Charting);
- японські свічки (Japanese Candlesticks Charting);
- графіки арбітражу і спредів;
- ковзні середні тощо.

Використання таких інструментів технічного прогнозування біржових цін ґрунтується, з одного боку, на законі великих чисел, з іншого - теорії ймовірності та інтуїції учасника біржових торгів.

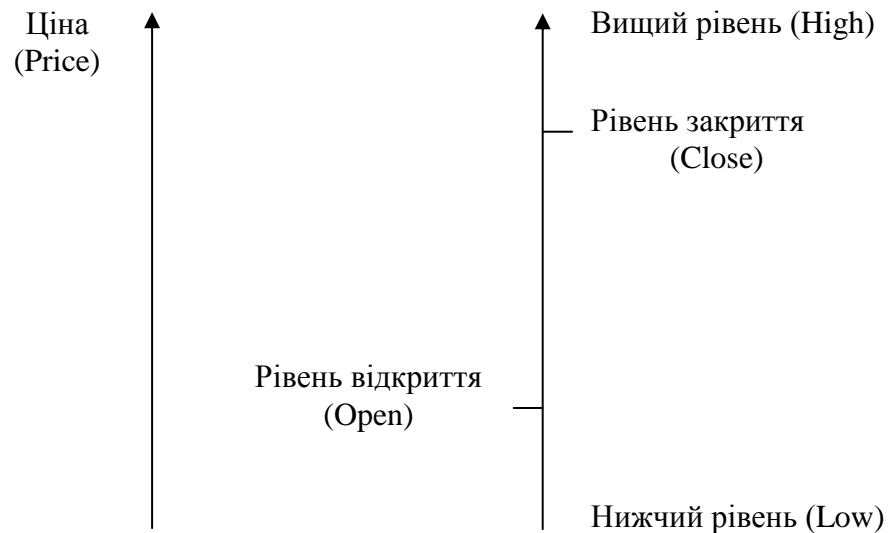
Лінійні чарти (Line Charts) найбільш поширені при прогнозуванні біржових товарних цін і є графічним зображенням їх динаміки за досить значний період. Сутність такого прогнозу полягає у відтворенні сьогодні і на короткий період на перспективу тенденцій, які за умовної стабільності повинні повторюватися. Якщо на ціну впливає або може впливати певний "сигнал", треба зважити на поведінку ціни (на графіку) при такому ж сигналі, але в минулому, оскільки виходять з того, що поведінка ціни буде аналогічна. Перевага побудови лінійних чартів полягає в їх простоті для розуміння і визначення рівня прогнозованої ціни. Особливо популярні лінійні чарти серед спекулянтів та хеджерів. Такі графіки, як правило, будуються у щоденному масштабі, кожна точка якого є рівнем ціни, на якому закрився або відкрився даний біржовий день. Так можуть бути побудовані:

- усереднене значення всіх цінових коливань за обумовлений період;
- усереднені, які відображають найнижчу або найвищу ціну за день тощо.

Гістограми (Bar Charts) також поширений метод прогнозування як серед спеціалістів, так і інших учасників ринку, оскільки охоплюють усі процеси, що відбуваються в межах простору і часу та аналізуються. Тому гістограми ще називають "High-Low-Open-Close Chart". Гістограма є масивом так званих "стовпчиків", побудованих у системі координат, де вертикально позначаються рівні ціни, а горизонтально - час дні, тижні чи місяці.

Однак загальновизнаним є те, що гістограми малоефективні порівняно з іншими інструментами у визначення цінового прогнозу. Вони прийнятні для реєстрації, тобто простого зображення динаміки цін на товари.

Для побудови однієї палички гістограми проводиться вертикальну лінію, яка з'єднує мінімальний і максимальний рівень ціни даного періоду. Ліворуч і праворуч зображені невеликі "відросточки", що означають ціну відповідно при відкритті і закритті (рис. 4.1).



**Рис. 4.1. Схема “паличок” гістограми**

У цьому зв'язку показовими є гістограми по основному асортименту зернових, що торгуються на товарній біржі в Канзас-Сіті, які реєструють динаміку цін за значний відрізок часу (10-15 років). Крім візуального спостереження за рухом цін, у додатку є пояснення усіх факторів, що впливали протягом цього періоду на цінову динаміку.

Хрестики-нулики (Point and Figure Charting). Для побудови такого графіку не потрібні вісі абсцис. Така особливість зумовлена історичними традиціями, коли на спеціальних дошках фіксувалися усі рівні цін, які з голосу подавалися учасниками торгів. Підхід у фіксуванні цін був досить простий, оскільки вищу за попередній рівень ціну позначали на дошці хрестиком, а нижчу - нуликом.

Такі графіки зберегли свою сутність і особливість побудови і сьогодні, однак застосовуються дуже рідко, оскільки вони тільки фіксують цінові зміни.

Японські свічки (Japanese Candlesticks Charting) - це найпоширеніший і прогресивний, з точки зору учасників біржового ринку, метод короткострокового прогнозу, що забезпечує достовірні результати при мінімальних похибках. Метод прогнозування ґрунтується на інформації графіку одного торгового дня.

Ідеологія такого прогнозу базується на співвідношенні цін при відкритті і закритті даного торгового дня, а також співвідношенні цін закриття попереднього дня і відкриття наступного.

Технологія побудови таких графіків, а на їх основі і прогнозу, складна і потребує дотримання визначених умов і правил.

## 5. Біржове котирування цін

### 5.1. Сутність, цілі, методи біржового котирування

Біржове котирування є основним засобом одержання інформації про ціни та кон'юнктуру ринку. Саме завдяки цьому процесу біржі вважаються цінними індикаторами на ринку того чи іншого товару. Ціни котирування мають довідковий характер і використовуються продавцями і покупцями як орієнтир при визначенні (розрахунку) цін, з якими вони виходять на біржовий ринок.

Котирування цін на біржах здійснюється спеціальною структурою біржі – котирувальною комісією. Основна мета котирування біржових цін – це визначення для кожної групи товарів типової довідкової ціни, що відображає вартість одиниці товару при типових (середніх) обсягах угод і умов поставок.

Головним завданням котирувальної комісії біржі є створення такого механізму (розробка такого алгоритму) котирування, який би відображав реальне співвідношення попиту і пропозиції по конкретному активу (товару, цінним папером тощо). Реалізація цієї задачі полягає в розробці способу і відповідно отриманні усередненого значення ціни за певний відрізок часу біржових торгів. Для зручності таким часовим періодом, як правило, приймається торгова сесія дня.

Кожна біржа намагається ввести в свої правила біржової торгівлі такі вимоги до котирування цін, які б не викликали ні найменшого сумніву щодо забезпечення отримання реального ринкового цінового орієнтиру на даний час у певному місці. Питання сприйняття чи настороженість до підсумкової котировки по своїй суті є питанням довіри учасників ринку до інформації біржі та самої біржі. Тому доречно використовувати наступні підходи (правила) до котирування:

1. Котируються ціни на товари, об'єднані в товарні групи за стандартом (або прирівняних умов, в противному разі відбувається їх виділення в окрему групу).

2. Котируються ціни на товари, для яких характерний постійний обіг на біржовому ринку біржі або взагалі (згідно бази біржового бюлетеню).

3. Виключаються з котирувального процесу товари нехарактерні (випадкові, а також ті, на які ціна поточного періоду значно нижча попередньої).

4. Котируються ціни за даний біржовий день (при відсутності угод по певному товару позицію виключають із бюлетеня).

5. Для точності розрахунку усередненої ціни включаються ціни позабіржового ринку.

6. Котирування провадиться по угодах, обсяги яких вищі встановлених мінімальних величин.

7. Враховуються обсяги (великі чи дрібні партії):

а) котирувальна комісія визначає типовий обсяг партії – вказуються мінімальний та максимальний обсяги партії);

б) виділяються різні групи та їх ціни.

Чим більше факторів залучено в процес котирування, тим достовірнішим буде котирування. Врахувати в розрахунках всі кількісні параметри, оперативно їх опрацювати згідно визначеного алгоритму можна з допомогою спеціальних комп'ютерних програм.

Таким чином, котирувальна ціна – це ціна, визначена котирувальною комісією біржі шляхом аналізу цін біржових операцій, пропозиції і попиту на підставі єдиних критеріїв і спеціальних методів.

Способи котирування можна класифікувати на дві групи:

1) Реєстрація фактичних цін (доцільно застосовувати для стійкого ринку).

2) Розрахунок типової ціни (для змінного – відносно нестабільного ринку).

Основними видами котирувальних цін є:

- мінімальна і максимальна ціни певного біржового періоду;
- ціни першої та останньої (або останньої) угод біржового періоду;
- ціни першої, останньої угод та середній рівень, що фіксує перелом цінової ситуації в торгах;

- комбінована ціна (поєднання мінімальної, максимальної, першої, останньої угод тощо);

- типова (довідкова, розрахункова).

Розглянемо біржове котирування цін на прикладі фондового ринку України.

Стосовно фондових бірж основні поняття, що пов'язані з котируванням цін мають визначення.

Котирування - механізм визначення та/або фіксації ринкової ціни цінного паперу

Котирувальна комісія – постійно діючий орган біржі, який створюється для вирішення питань, пов'язаних з допуском цінних паперів та інших фінансових інструментів до торгівлі на біржі, лістингом та делістингом цінних паперів, зупинення та припинення торгівлі, здійснення контролю та регулювання процедури котирування цінних паперів на біржі.

Котирувальний список - складова біржового реєстру, який містить інформацію щодо цінних паперів відповідного рівня лістингу.

Згідно з Положенням про функціонування фондових бірж (Розділ VI. Котирування цінних паперів та оприлюднення їх біржового курсу, п.1), затвердженим Рішенням Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР) від 22 листопада 2012 р № 1688 кожна фондова біржа повинна затвердити порядок котирування цінних паперів та інших фінансових інструментів та порядок визначення біржового курсу цінних паперів.

Так, в Правилах ПАТ “Українська біржа” від 1 жовтня 2013 р. № 2084 цьому питанню присвячена Глава V. Порядок котирування цінних паперів та оприлюднення їх біржового курсу, зокрема Стаття 27. Котирування цінних паперів та інших фінансових інструментів.

Котирування цінних паперів та інших фінансових інструментів на даній біржі здійснюється на підставі поданих учасниками торгів заявок та укладання біржових угод за технологіями:

- одностороннього аукціону;
- ринку заявок ;
- ринку котировок.

Основними параметрами цінних паперів чи фінансових інструментів є:

- кратність кількості цінних паперів чи інших фінансових інструментів в заявці;
- мінімально припустима кількість та/або вартість цінних паперів чи інших фінансових інструментів в одній заявці ;
- крок зміни ціни;
- ліміт максимальної зміни ціни;
- ціна відкриття;
- курсова ціна;
- ціна закриття
- біржовий курс.

Перші зазначені чотири параметри встановлюються рішенням Котирувальної комісії.

Ціною відкриття торговельної сесії для кожного цінного паперу вважається перше, розраховане у цей день, значення поточної ціни цього цінного паперу, якщо інше не визначено розпорядженням Голови Правління або уповноваженої ним особи.

Ціна відкриття цінного паперу в перший день його обігу на Біржі, граничні відхилення цін заявок по відношенню до початкової ціни відкриття цінного паперу в перший день його обігу на біржових торгах визначаються Котирувальною комісією Біржі.

У випадку відсутності зареєстрованих системою контрактів за певним цінним папером протягом двох робочих днів розпорядженням Котирувальною комісією ціна відкриття за цінним папером може бути змінена.

Протягом торговельної сесії відносно кожного цінного паперу розраховується поточна ціна за наступним принципом.

З метою виявлення цінової нестабільності Біржа під час торговельної сесії кожну хвилину здійснює розрахунок поточних цін цінних паперів. Перший розрахунок поточної ціни (ціни відкриття) здійснюється через одну хвилину від початку торговельної сесії. У разі зупинення торгів цінним папером розрахунок поточної ціни такого цінного папера не здійснюється протягом терміну зупинення біржових торгів за таким цінним папером.

У разі відсутності протягом розрахункового періоду біржових контрактів, які враховуються при розрахунку поточної ціни цінного папера, поточна ціна цінного папера визначається з урахуванням безадресних заявок, на підставі яких можуть бути укладені такі контракти, таким чином:

якщо краща ціна, вказана в безадресній заявці на купівлю цінного папера, вища за останнє розраховане значення поточної ціни відповідного

цінного папера, то поточна ціна цінного папера вважається рівною кращій ціні, вказаній в безадресній заявці на купівлю відповідного цінного папера;

якщо краща ціна, вказана в безадресній заявці на продаж цінного папера, нижча за останнє розраховане значення поточної ціни відповідного цінного папера, то поточна ціна цінного папера вважається рівною кращій ціні, вказаній в безадресній заявці на продаж відповідного цінного папера;

в іншому випадку поточна ціна цінного папера вважається рівною останній розрахованій поточній ціні цього цінного папера.

Ціною закриття торговельної сесії для кожного цінного паперу вважається останнє, розраховане у цей день, значення поточної ціни цього цінного паперу, якщо інше не визначено розпорядженням Голови Правління або уповноваженої ним особи.

Біржовий курс цінного папера визначається у день проведення біржових торгів за цим цінним папером шляхом розрахунку середнього арифметичного зваженого цін біржових контрактів, укладених у такий торговельний день, що одночасно відповідають вимогам встановленим Комісією щодо порядку такого визначення.

Біржовий курс цінного папера не визначається при первинному розміщенні цінних паперів, за операціями РЕПО, за контрактами, укладеними на підставі адресних заявок, за контрактами, укладеними при проведенні торгів з продажу акцій, що належать державі.

При розрахунку біржового курсу його значення округлюється до чотирьох значущих цифр після коми.

Біржовий курс цінного папера, за яким не відбувалися торги у торговельний день, не визначається за такий торговельний день і не оприлюднюється.

Заходами, спрямованими на справедливе котирування цінних паперів також є:

- встановлення заходів щодо запобігання маніпулюванню цінами в ході торговельної сесії;

- процедури зупинення, припинення та поновлення торгів на біржі;

- запровадження інституту маркет-мейкерів.

За підсумками кожного торговельного дня Біржа після офіційного часу закінчення торговельного дня розкриває по кожному цінному паперу та іншому фінансовому інструменту через офіційний веб-сайт Біржі в мережі Інтернет (у цілодобовому режимі) інформацію про:

- кількість укладених контрактів, кількість та вартість цінних паперів та інших фінансових інструментів, що стали предметом контрактів;

- ціну відкриття торговельної сесії;

- найбільшу та найменшу ціни контрактів, укладених протягом торговельної сесії;

- ціну закриття торговельної сесії;

- зміну ціни закриття торговельної сесії у порівнянні з ціною закриття попередньої торговельної сесії;

- біржовий курс цінного папера.

Біржа визначає та оприлюднює на власному веб-сайті значення біржового фондового індексу кожного торговельного дня.



Аналіз котирування на зарубіжних біржах коротко можна представити на прикладі провідних світових бірж в основних рисах наступним чином.

На Чиказькій товарній біржі СВОТ в котирувальний розрахунок включаються ціни всіх заявок на покупку, продаж та ціни угод, укладених з моменту початку торгів до часу 30 хв. після закриття торгів. Угоди, укладені за ціною вищою максимальної ціни заявок на продаж та нижче мінімальної ціни заявок на покупку не враховуються під час котирування і стають предметом розгляду спеціальної біржової комісії.

На Нью-Йоркській товарній біржі (NYMEX) котирувальна ціна усереднюється на основі цін всіх угод, укладених протягом так званого періоду закриття (closing range). Величина періоду закриття встановлюється біржовими правилами, наприклад, дві останні хвилини перед закриттям торгів. У розрахунок також включаються найкращі незадоволені заявки на купівлю та на продаж за цей же період закриття. Якщо ж котирування відбувається в останній день виконання ф'ючерсних контрактів поточного місяця, то в якості періоду закриття приймаються останні тридцять хвилин перед закриттям торгів. Ціни угод, укладені вище цін пропозиції або нижче цін попиту, з процесу котирування виключаються і стають предметом розгляду спеціального біржового комітету. Котирувальна ціна розраховується як середньозважене значення ціни таким чином: а) кількість проданих або куплених контрактів за кожною ціною угоди множиться на відповідну ціну; б) результати множення складаються разом, в) сума ділиться на загальну кількість даних контрактів. Причому, кількість контрактів у період закриття повинна складати не менше 25% загальної кількості контрактів. В іншому випадку дані значення виключаються з процедури котирування.

Таким чином, біржове котирування, як одне з важливіших призначень біржі – це система методів, які дають змогу виявити середні об'єктивні ціни по всьому асортименту біржових товарів на основі цін укладених угод.

## **5.2. Основні засади формування цін на біржовому товарному ринку**

Формування цін на товарному біржовому ринку, як і в умовах вільного ринку взагалі, відбувається під впливом співвідношення попиту і пропозицій. Товарні біржі вважаються барометром цін, чуйно реагують на всі фактори і події у світогосподарській системі, що певним чином впливають на попит і пропозицію.

Сукупність факторів, насамперед економічних, впливає як на біржовий ринок з реальним товаром, так і ф'ючерсний, тому тенденції у змінах цін мають однакову спрямованість. Це зумовлює те, що практично вся торгівля реальним товаром здійснюється на основі цін ф'ючерсного ринку.

Показовою у цьому плані є діяльність виробничих і торговельних транснаціональних корпорацій (ТКН), які закупають сировину і

реалізують готову продукцію на позабіржовому ринку, однак за цінами, що сформувалися на біржі.

Такі процеси в торгівлі біржовими товарами слід розглядати як закономірні, оскільки кожний із функціонуючих суб'єктів, тобто і товарні біржі, і ТKN, виконують свою роль на ринку. Важливим є те, що роль товарної біржі залишається домінуючою з позицій формування цін на основі співвідношення попиту і пропозиції, оскільки є індикатором як біржового ринку, так і тієї частини позабіржового, на якій укладаються угоди ТНК.

Розглядаючи ціну як індикатор товарного ринку, вирішальна роль належить цінній інформації. Для цього на провідних біржах запроваджують спеціальні комп'ютеризовані інформаційні системи цін.

За умов нормальної ринкової кон'юнктури під час біржового дня протягом секунди в інформаційну комп'ютерну систему товарної біржі надходять дані про результати і рівень цін по кількох угодах. Ще швидше така інформація передається на електронні табло в операційному залі, у біржову мережу інформації цін та приватну замкнену телевізійну мережу у приміщенні біржі.

Після обробки ця інформація з'являється в засобах масової інформації.

Пропозиція на товарному біржовому ринку – це такі обсяги продукції (тільки товари, поіменовані в біржовому стандарті), які товаровиробники або інші контрагенти ринку готові продавати за кожного рівня ціни. Продукція знаходиться на складах біржі або у визначених такими приміщеннях, а також може бути доставлена чи вироблена.

Загальні обсяги пропозиції продукції на товарній біржі, у тому числі і секції агропродукції, формуються за рахунок таких складових:

- залишок або товарний запас;
- обсяги виробництва даного товару, які є основою угод з відстроченою поставкою (форвард);
- обсяги імпортованих поставок.

Обсяги пропозиції на товарних біржових ринках характеризуються рухливістю, яка залежить від системи факторів і перш за все таких, що формують кон'юнктуру ринку даного товару чи групи товарів.

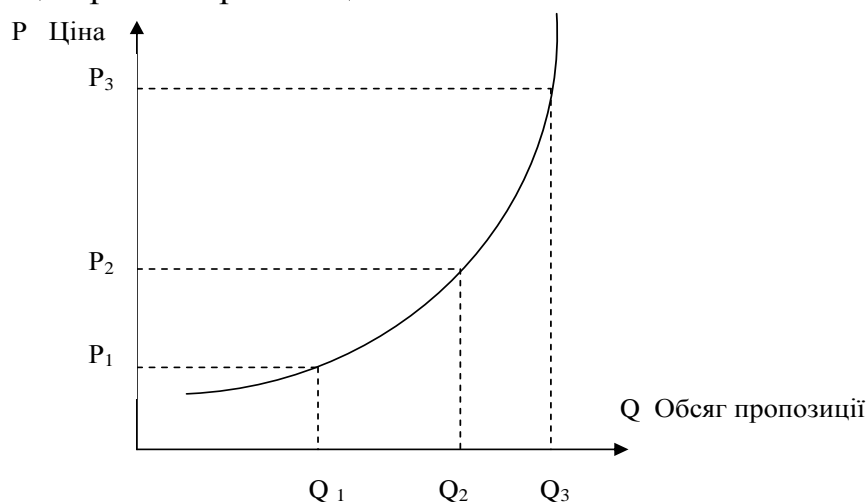
У разі зростання біржової ціни пропозиція має напрям до максимального збільшення і характерним є зворотна тенденція у випадку зниження ціни. Отже між рівнем ціни і обсягом пропозиції існує пряма функціональна залежність.

У ринкових умовах працює аксіома щодо функціональної залежності пропозиції від рівня ціни, коли більш вищому рівню ціни відповідає більший обсяг пропозиції на біржі.

Однак ціна це не єдиний фактор, що кардинально впливає на обсяги пропозиції. Існує система факторів, яка за своєю сукупністю може змінювати, обмежувати або підсилювати прояв функції пропозиції від ціни.

Графічно така функціональна залежність зображується кривою пропозиції (рис. 5.1). При нормальному розвитку біржового ринку крива

пропозиції має спрямованість угору і праворуч, тобто вищому рівню ціни відповідає вищий рівень пропозиції.



**Рис. 5.1. Теоретична крива пропозиції товару на біржовому ринку**

Однак така залежність практично відсутня в практиці функціонування біржового товарного ринку при ринкових відносинах, тому що діють різно векторні фактори (табл. 5.1).

**5.1. Фактори, які регулюють функцію пропозиції залежно від ціни**

Вимоги до рівня ціни	Характеристика їх прояву
1	2
Рівень ціни пропозиції товару не може встановлюватися чи знижуватися у процесі торгування нижче рівня витрат на його виробництво	У нормальних умовах функціонування товарного біржового ринку ціна пропозиції повинна відшкодовувати виробничі витрати та гарантувати середню норму прибутку. Мінімальний граничний рівень ціни товару – це рівень затрат на його виробництво. Ціна пропозиції визначена, що сприяє створенню конкуренції на ринку та скороченню нерентабельного виробництва
Пряма залежність обсягів пропозиції від рівня ціни діє в певних межах	Рух ціни на товар на біржовому ринку відбувається до певного рівня, тобто у чітких межах. Ціна може зростати до тієї максимальної для неї точки, від якої попит на даний товар починає знижуватися. При зменшенні попиту знижується і ціна пропозиції. Отже для кожної ціни пропозиції є максимальна границя, тобто рівень, у межах якого діє функція пропозиції від ціни
Ціна пропозиції залежить від зміни рівнів цін на однотипні, взаємозамінні товари	Як правило, це залежність між цінами на сировину і готовий продукт з неї. Так, від зміни цін на насіння соняшнику залежить ціна на олію соняшникову і навпаки

Продовження табл.5.1	
1	2
Ціни пропозиції залежать від наповненості біржового ринку даним товаром	При порушенні нормальної конкуренції на ринку, що проявляється в дії як досконалої, так і недосконалої конкуренції, ціни не впливають на рівень пропозиції
Ціни пропозиції залежать від інфляційних процесів	За таких умов продавець, формуючи свою ціну пропозиції, крім рівня витрат виробництва та норми прибутку обов'язково враховує темпи інфляції

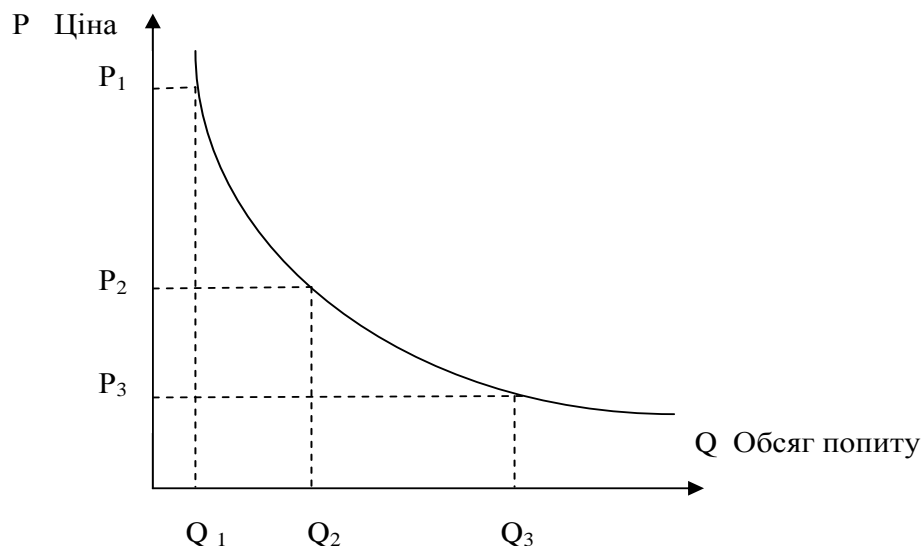
Ціна пропозиції товару на біржовому ринку, за якою продавець готовий його реалізувати, сформована, виходячи з рівня виробничих витрат, бажаної норми прибутку, та скоригована на стан економічної і біржової кон'юнктури.

Попитом на товарному біржовому ринку є такі обсяги продукції (тільки товари, поіменовані у біржовому стандарті), які готові купити контрагенти.

Як існує за певних умов функція пропозиції від ціни, так існує і функція попиту від ціни, що виявляється у прагненні придбати максимальні обсяги товару при низькому рівні цін та за можливістю обмежити купівлю при високих цінах.

Графічно функція попиту від ціни зображується як крива попиту. При нормальному розвитку біржового ринку крива попиту має направленість униз і праворуч, тобто нижчому рівню ціни відповідає більший попит на даний вид біржового товару (рис.5.2).

Однак у практиці біржової торгівлі існують класичні випадки (причини), коли функція пропозиції від ціни не працює і це є нормальним явищем. Так, існує певний асортимент біржових товарів, які є основним невзаємозамінним елементом процесу виробництва або додатковим у технологічному процесі. У такому випадку товар купують за будь-якою ціною.



**5.2. Теоретична крива попиту товару на біржовому ринку**

Залежність функції попиту від ціни, вплив факторів на неї має досить широкий аспект. У табл. 5.2 наведено лише основні з них.

Ціна попиту товару на біржовому ринку, за якою покупець готовий його придбати, формується, виходячи з його фінансових можливостей та рівня виробничої чи споживчої необхідності.

Співвідношення пропозиції і попиту формують так звану рівноважну ціну, яка забезпечує його оптимальний рівень.

### 5.2. Фактори, що регулюють функцію попиту від ціни

Фактори	Характеристика їх прояву
Обсяги попиту на одні біржові товари залежать від рівня цін на інші	Прояв такої залежності, як правило, непередбачений для біржового ринку, оскільки важко прогнозувати дію покупця при рухливості цін з всього асортименту товару, що торгується на біржі і впливає на рівень ціни його товару
Рівень ціни залежить від кількості покупців на біржі	Недосконала конкуренція, яка допускає на ринок у ролі покупців монополістів, зумовлює ситуацію, при якій зниження біржових цін не завжди обумовлює збільшення обсягів попиту
Обсяги попиту на окремий асортимент споживчих товарів знаходяться у прямій залежності від реальних прибутків покупців	На біржовому товарному ринку відсутня пряма залежність, коли вищому доходу покупців відповідає і вищий обсяг попиту. Для біржі характерна своя залежність між рівнем доходу і обсягом попиту, причому специфічна для кожної групи товарного асортименту. Ці тенденції описані в загальній теорії ринку вони характерні і для товарної біржі (криві попиту Торнквіста)

Графічно рівноважну ціну можна одержати в точці, наклавши на один рисунок зображення кривої пропозиції та кривої попиту (рис. 5.3).

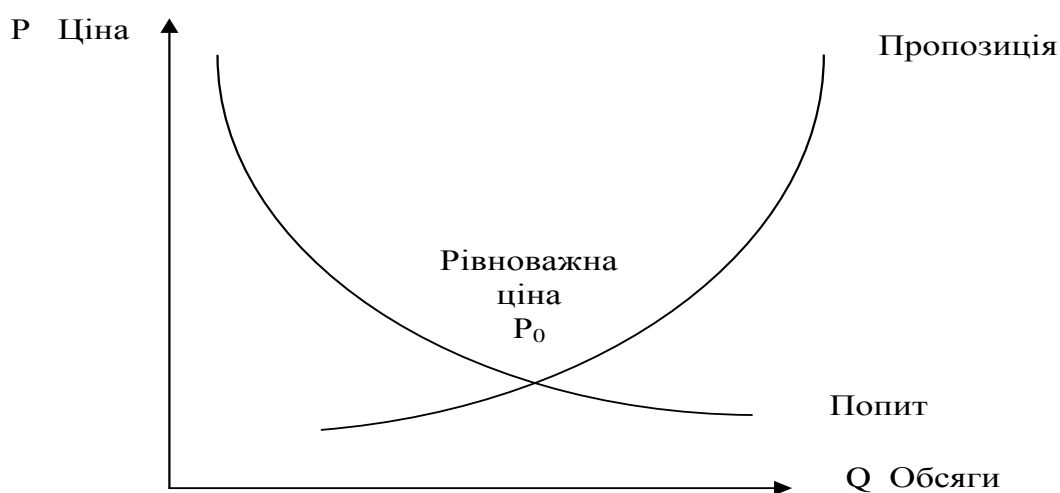


Рис. 5.3. Рівноважна ціна на біржовому ринку

### **5.3. Специфіка ціноутворення на біржовому ринку агропродовольчої продукції**

Особливістю ціноутворення в аграрній сфері, перш за все в галузях рослинництва, є об'єктивний факт того, що виробництво тієї ж самої споживчої вартості в різних природно-економічних умовах супроводжується різними витратами. Це обумовлює різний рівень рентабельності продукції при реалізації продукції за однаковою ринковою ціною або диференціацію реалізаційних цін для отримання однакового прибутку на одиницю тієї ж продукції.

Специфіка ціноутворення на аграрну продукцію базується на сезонності її виробництва та споживання, що відбивається на характері зміни ціни в часі. Так, зерно має постійний попит в зв'язку з постійною потребою в борошні та хлібобулочних виробках, але відмічається сезонною пропозицією. Тому ціни в період збору врожаю зернових (липень-серпень) відносно низькі, а в міру використання збіжжя зростають.

Динаміці цін на цукор характерна сезонна динаміка як в наслідок сезонності виробництва, так і сезонності споживання. В період масової переробки сировини – це вересень-листопад, особливо жовтень, коли функціонування галузі досягає пікового стану – над переробкою буряків працює найбільша кількість підприємств, в результаті значного зростання пропозиції продукції ціни на ринку низькі. З використанням виробленої під час минулого виробничого періоду продукції та підвищення попиту в літній період в зв'язку із зростанням потреб суміжних галузей, які використовують цукор в своєму сезонному виробництві (перш за все це стосується підприємств, що займаються переробкою ягід та фруктів), ціни на цукор підвищуються.

Крім сезонних факторів, коливання цін на сільськогосподарську продукцію можуть бути викликані природною випадковістю та циклічністю виробництва (періодичною повторюваністю сприятливих та негативних умов і відповідно високих та низьких показників). Одним з факторів впливу на обсяг пропозиції продукції є коливання урожайності сільськогосподарських культур під впливом погодних умов. Залежність результатів сільськогосподарського виробництва від природних умов посилюється у випадку відсутності належної агротехнологічної бази для стабільного сільськогосподарського виробництва, зокрема недопустимо малою кількістю внесення добрив, наявності технічних засобів, системи зрошення, засобів захисту рослин тощо. В наслідок дії даного чиннику в Україні коливання пропозиції та цін на зерно сягнули трьохкратного розміру.

Формування цін у сільському господарстві пов'язане з відносною іммобільністю сільськогосподарських ресурсів (в першу чергу такого засобу виробництва як земля), певним консерватизмом робочої сили, з однієї сторони, та високим ступенем відносної демонополізації сільського господарства, з іншої сторони. (В 2013 р. в Україні за даними Статистичного збірника “Сільське господарство України” діючих лише

сільськогосподарських підприємств нараховувалось майже 56 тис. одиниць).

Ринок агропродовольчої продукції підпадає під дію закону Енгеля. Збільшення рівня доходів населення в цілому призводить до менш, ніж пропорційного росту витрат на продукти харчування. Ця закономірність була вперше відзначена у 19 ст. німецьким статистом Е. Енгелем і одержала назву “закон Енгеля”. Згідно з цим законом із підвищенням доходів населення зменшується питома вага витрат на продовольство.

Даний закон, як вказано вище, можна інтерпретувати ще як: при зростанні доходів населення витрати на продукти харчування зростають в менш ніж пропорційній залежності й навпаки в разі підвищення цін попит на продовольство знижується не в значній мірі, що пов'язано зі слабкою еластичністю попиту на дані товари. Таким чином, проявом дії цього закону є низька еластичність попиту на продовольчі товари за доходами (коефіцієнт еластичності попиту менший 1).

У розвинутих країн світу коефіцієнт еластичності попиту на агропродовольчу продукцію нижчий і складає 0,15–0,25. Нееластичність попиту на сільськогосподарську продукцію найбільш ґрунтовно пояснюється теорією убуючої граничної корисності. В багатому суспільстві населення в цілому добре забезпечене продуктами харчування, а тому додаткове виробництво сільськогосподарської продукції веде до ще більшого убуювання граничної корисності. При цьому, чим більше місце предмети харчування займають у сімейному бюджеті, тим вищий рівень еластичності попиту на них [49]. Зокрема в Україні частка витрат на харчування у загальній сумі сукупних витрат складає близько 40-70 %. Слід відмітити, що існує тенденція до підвищення цього показника. Для порівняння у таких країнах з розвинутою економікою, як США, Німеччині предмети харчування складають 10% бюджету сім'ї, у Польщі – 20%.

Найнижчий розмір коефіцієнта еластичності попиту спостерігається на ринку хліба та картоплі (0,2–0,3), причому після досягнення середньодушового доходу відносно високого рівня населення, як правило, не збільшує обсяги споживання цих продуктів. Інша картина спостерігається по таким видам продовольства як фрукти, овочі та продукти тваринного походження. Коефіцієнт еластичності попиту на цю продукцію тяжіє до одиниці. Спостерігається незмінна тенденція збільшення обсягів її споживання із збільшенням доходів населення. Для нашої країни нееластичність попиту в даний час характерна лише для обмеженої кількості людей з великими доходами.

Тому з підвищенням доходів людей, пониженням цін в Україні попит на продукцію сільського господарства до повного його насичення для значної частини населення буде здійснюватися за умовами, характерними для еластичної залежності.

На даний час для українського агропромислового комплексу серед факторів, які негативно впливають на доходи сільськогосподарських виробників, проблему становить надзвичайно низька купівельна спроможність населення. Рівень заробітної плати в Україні значно нижчий порівняно з такими країнами як Канада (у 12 раз), Німеччина (у 14 раз),

Польща ( у 4 рази). В цих країнах на місячну зарплату можуть купити хліба в 1,5–5,5 рази більше, молока – в 1,5–14,5 рази, свинини – в 2–14 разів, яловичини – в 2–13 разів, м'яса птиці (тушка) – в 1,5–8 разів.

Низька купівельна спроможність населення зумовлює низьку ємність вітчизняного ринку і високий ступінь його вразливості від навіть відносно невеликих змін роздрібних цін на продукти харчування. Критична ситуація з купівельною спроможністю населення України полягає не лише в тому, що по багатьох видах продукції (м'ясо, молоко, овочі, фрукти, риба) не досягнуто раціональних норм споживання, а ще і у великій диференціації споживання продуктів харчування в домогосподарствах, залежно від розміру середньодушових загальних доходів за рік на одну особу. Коливання між споживанням продуктів харчування в групах населення з максимальними і мінімальними доходами досягають по м'ясу і м'ясопродуктах, молоку і молокопродуктах, овочах 2 разів, по фруктах і ягодах – 3 разів. Лише по хлібу, хлібобулочних виробах і картоплі спостерігаються незначні коливання (10%).

У зв'язку з сезонністю сільськогосподарського виробництва виникає необхідність застосування такої форми фінансування як кредитування або авансування виробництва. Класичною формою цього явища є надання банком кредиту сільськогосподарському товаровиробнику, що передбачає плату відсотків за кредит. Проте наразі в Україні фінансове положення і отже платоспроможність сільськогосподарських підприємств і особистих селянських господарств (останні сьогодні також забезпечують значну частину аграрної продукції) є настільки відповідно тяжким і низьким, що господарства не в силі повернути кредити і тим більше оплатити відсотки за нього і банки відмовляють в кредитах аграрному сектору. Тому найбільш прийнятним є застосування форвардних контрактів для продажу сільськогосподарської продукції.

Одним із традиційних в світі біржових товарів є цукор. На світових біржах цей товар торгується за контрактами, які на біржовому ринку агропродовольчої продукції позиціонуються як одні з найбільш ліквідних – в останні роки в рейтингу ф'ючерсів займають провідні місця. Ф'ючерс представляє собою угоду між двома сторонами на біржі про майбутню поставку певної кількості базового активу за визначеною в контракті ціною. Виходячи з цього, по ф'ючерсу на цукор продавець зобов'язується поставити покупцеві певну кількість цукру, у встановлені контрактом терміни за заздалегідь обумовленою ціною. Таким чином, покупці і продавці страхують себе від можливого зростання цін на цукор в майбутньому.

Загальний стан світового ринку цукру відслідковується моніторингом фізичного та біржового ринків, в другому випадку – біржових торгів на провідних «цукрових» біржах світу: Нью-Йоркській товарній біржі та Лондонській товарній біржі в розрізі основних видів цукру: відповідно цукру-сирцю і цукру білого. Оцінка кон'юнктури ринку цукру-сирцю із тростини відстежується на базі умов поставок FOB–порти Бразилії і CIF–Чорне море, білого цукру – FOB–порти Бразилії, а також FOB–Тайланд (цукор категорії ICUMSA-45 – відповідає найвищому



стандарту якості за оцінкою International Commission For Uniform Methods Of Sugar Analysis (міжнародного регуляторного органу, який проводить аналіз продукту і встановлює норми світового значення)

На світових біржових майданчиках торгуються 4 основних види ф'ючерсних контрактів на цукор: два – “Sugar № 11 Futures”, “Sugar № 16 Futures” – на Міжконтинентальній Товарній Біржі в США (Intercontinental Commodity Exchange - ICE); один – “White Sugar Futures (№ 407)” – на Лондонській Міжконтинентальній Біржі ф'ючерсів і опціонів (London intercontinental financial futures and options exchange - Liffe); один – “Sugar White” – на Женгжоуской Товарній Біржі в Китаї (Zhengzhou Commodity Exchange - ZCE).

Найбільшим попитом користується контракт “Sugar № 11 Futures”, він і є орієнтиром ціни на цукор в світі, в тому числі на позабіржових майданчиках (табл. 5.3).

### 5.3. Опис ф'ючерсного контракту на цукор "Sugar № 11 Futures"

Параметри	Терміновий контракт “Sugar № 11” є головним орієнтиром для всієї світової торгівлі цукром-сирцем із тростини. Він встановлює ціну на фізичну поставку нерафінованої тростинного цукру
1	2
Позначення контракту	SB
Обсяг поставки за контрактом	112 000 фунтів або 50,8 тонн
Масштаб ціни	Ціна встановлюється в центах і сотих цента за фунт
Мінімальний крок ціни	± 0,01 цента за фунт, що дорівнює \$ 11,20 за контракт
Місяці поставки за контрактом	Березень, травень, липень, жовтень
Закінчення контракту	По факту фізичної поставки, “франко – борт”
Стандарт цукру	Нерафінований центрофугований тростинний цукор, що пройшов 96-градусну поляризацію
Денний ліміт ціни контракту	Немає
Країни-виробники цукру (виращування тростини)	Аргентина, Австралія, Барбадос, Беліз, Бразилія, Колумбія, Коста Ріка, Домініканська Республіка, Сальвадор, Еквадор, О-ва Фіджі, Антильські о-ви, Гватемала, Гондурас, Індія, Ямайка, Малаві, Маврикій, Мексика, Мозамбик, Нікарагуа, Перу, Філіппіни, ПАР, Свазіленд, Тайвань, Таїланд, Тринідад, США, Зімбабве
Строки повідомлення про намір здійснити поставку за контрактом	Перший робочий день після завершення останнього дня торгівлі даним ф'ючерсним контрактом
Останній день торгівлі ф'ючерсним контрактом	Останній робочий день місяця, що передує місяцю поставки
Час торгів	Місцевий час: 03.30 - 14.00

Таким чином, згідно з ф'ючерсним контрактом “Sugar № 11 Futures” торгують цукром-сирцем тростинного походження, відповідними є і країни-виробники.

Терміновий контракт “Sugar № 16” (позначення контракту SF) встановлює ціну на фізичну поставку виробленого в США (або іншій країні при оплаті мита постачальником) нерафінованої тростинного цукру в один з цукрорафінадних заводів США, зазначеного одержувачем товару.

Ф'ючерсний контракт на цукор “White Sugar Futures (№ 407)” призначений для задоволення страхових потреб виробників, покупців і цукрових трейдерів щодо купівлі-продажу білого цукру (бурякового або тростинного рафінованого цукру поточного врожаю з вмістом цукрози 99,8 %, вологістю не більше 0,06 %) обсягом поставки 50 тонн за походженням з країн: Алжир, Аргентина, Австралія, Бельгія, Бразилія, Болгарія, Канада, Чилі, Китай, Колумбія, Хорватія, Єгипет, Сальвадор, Франція, Німеччина, Гватемала, Індія, Італія, Корея, Малайзія, Маврикій, Мексика, Марокко, Мозамбик, Нідерланди, Пакистан, Філіппіни, Польща, Португалія, Румунія, Росія, Саудівська Аравія, Сінгапур, ПАР, Іспанія, Судан, Таїланд, Туреччина, ОАЕ, Україна, Великобританія, США.

Ф'ючерсний контракт “Sugar White”, яким торгують на Женгжоуской Товарній Біржі в Китаї, теж стосується білого цукру, але з обсягом поставки 10т.

Саме біржова ціна товару служить ціновим індикатором для ринку, який не дозволяє вартості товару істотно змінюватися у бік збільшення або зниження в залежності від чийось суб'єктивних інтересів. Так як на ліквідному біржовому ринку багато зацікавлених гравців, які стежать за адекватною вартістю товару, у випадку біржового майданчика неможливо продати товар за неринковою ціною, списати його, здійснити операцію, вартісні параметри якої суттєво відрізняється від ринкової ціни (відразу буде маса питань в учасників ринку й контролюючих органів).

Відзначимо, що термінові контракти на цукор ф'ючерсами не обмежуються. Міжконтинентальною Товарною Біржею в США і Лондонською міжконтинентальною біржею ф'ючерсів і опціонів проводиться торги таким новим інструментом як «опціон на ф'ючерс». Даний контракт передбачає первинну поставку цінних паперів у вигляді ф'ючерсів на цукор, а вже потім по цих ф'ючерсах поставку самого цукру. Призначення цього інструмента, як і ф'ючерсу – страхування покупця або продавця від підвищення або падіння ціни на цукор, але, крім того покупець (продавець) страхує себе і від можливої зміни ціни на ф'ючерс.

## **6. Інструментарій управління ціновими ризиками на біржовому ринку**

### **6.1. Особливості ціноутворення при укладанні різних видів біржових угод**

В країнах з розвинутою ринковою економікою традиційно забезпечуються використанням біржових строкових угод: форвардів, ф'ючерсів, опціонів.

Форвард – це угода про покупку або продаж конкретного товару у визначену дату в майбутньому по зафіксованій на момент підписання угоди ціні. Більшість угод – позабіржові. Кожний контракт складається індивідуально. У момент укладання контракту не відбувається ніякого руху коштів. В цей час ризик невиконання контракту поділяють між собою обидві сторони. Контракт майже неможливо “закрити” до закінчення його терміна. За контрактом передбачається постачання фізичного товару, переважно – до року. Контракт призначений для здійснення постачань фізичного товару в майбутньому може використовуватися в операції “forward cover” (проведення цілого ряду одночасних протилежних угод на ринках “spot” і “форвард”) або як частина маркетингової стратегії по встановленню довгострокових торгових зв'язків. Основні користувачі – ті, хто зацікавлений у встановленні довгострокових торгових зв'язків, а також торгові партнери, що здійснюють багаторічне співробітництво і довіряють один одному.

Ціна під час укладення форвардного контракту встановлюється у центральному місці, через електронну систему, за участю брокера або через прямі переговори між постачальником та клієнтом. Іноді укладення форвардних контрактів відбувається через системи централізованих біржових серверів, але це не надто поширене. Найпоширенішим методом є проведення прямих переговорів між покупцем та продавцем.

На форвардному ринку сторони домовляються про контракти на поставку товару через кілька місяців замість нинішнього часу, як це має місце на спотовому ринку. Форвардні ринки породжують форвардні контракти з асоційованими цінами. Ці ціни відображають вартості готівкового ринку для конкретного базового активу, що поставляється в майбутньому на підставі цін, домовлених сьогодні. Ця серія форвардних цін відображає відносний попит для базового активу протягом часу та дозволяє виробникам планувати виробництво, а споживачам планувати споживання.

На устояних форвардних ринках частка невиконаних форвардних контрактів є невисокою, особливо серед промислових учасників. Тому ціни можуть вважатись надійними та тим самим значно покращуватиметься процес планування як виробників, так і споживачів. Чим більший коефіцієнт недотримання зобов'язань або чим вищий коефіцієнт спорів за контрактами, тим нижча кредитоспроможність форвардних цін та тим більше будуть дисконтуватися форвардні ціни учасниками ринку. Це дисконтування цін може відбуватися на рівні виробник – покупець та на

рівні комерційних учасників, коли укладаються угоди з іншими комерційними учасниками. Через дисконтування форвардних цін значно скорочується ефективність вільного ринкового процесу щодо орієнтування як виробників, так і споживачів.

Форвардний ринок, як правило, пропонує три основні підвиди контрактів. По-перше, контракти з відстроченим ціноутворенням. Цей вид контракту використовується, коли виробник продає свій базовий актив місцевому покупцю з остаточною ціною продажу, яка встановлюється після того, як була здійснена поставка. Ціна продажу визначається, коли продавець або виробник обирає встановлення ціни на підставі переважної ціни, запропонованої покупцем. Продавець приймає значний ризик контрагента, оскільки базовий актив тепер у володінні покупця. По-друге, контракт на відстрочену поставку. За цього виду контракту ціна встановлюється сьогодні у відношенні до поставки базового активу в майбутньому. Продавець або виробник приймає ризик того, що він не зможе пропонувати базовий актив у майбутньому за строків та умов контракту. Ці види контрактів зазвичай включають фінансові штрафи за невиконання. По-третє, контракти з відстроченим базисом. Цей вид контракту ґрунтується на цінах ф'ючерсного ринку та може укладатися на негайну чи майбутню поставку фізичного базового активу. Продавець або виробник сьогодні домовляється про фіксований спред або базис між ф'ючерсним контрактом, про який ідеться, та відповідним фізичним базовим активом, який має бути поставлений покупцю. Це забезпечує базисну частку ціни та має відбивати поточну різницю вартості між умовами ф'ючерсного контракту поставки та умовами поставки, визначених у контракті на готівковому ринку. Наприклад, це може включати відмінність щодо місця поставки, плати за зберігання, якості та плати за завантаження-розвантаження. Для визначення остаточної ціни, часто до поставки товару, покупець та продавець погоджуються про домовлену в поточний момент ціну ф'ючерсного контракту, визначену у контракті готівкового ринку. Ця ф'ючерсна ціна плюс чи мінус базисна сума, яка була домовлена попередньо, визначає остаточною ціною продажу. Це аналогічно відстроченому ціноутворенню за винятком того, що остаточною ціною продавця або виробника використовує ф'ючерсний ринок замість місцевого готівкового ринку.

До розвинених ринків відносяться ф'ючерсні та опціонні ринки. Ф'ючерсний ринок є аналогічним готівковому та форвардному ринкам, оскільки покупець та продавець погоджуються та зобов'язуються щодо певних цін, часу та місця поставки базового активу. Але на відміну від укладення угод на готівковому ринку, де власність на фізичні активи змінюється з кожною угодою, угода на ф'ючерсному ринку передбачає лише зобов'язання з боку покупців та продавців. Цим розвиненим ринкам іноді закидають надмірну спекулятивність, але це не так. Ф'ючерсні та опціонні ринки виконують важливу функцію страхування, оскільки вони можуть надавати захист проти несприятливого розвитку цін на готівковому ринку. Це може додати загальної ринкової стабільності, оскільки покупець та продавець отримують більшу безпеку у своїх операціях.

Ф'ючерсний контракт – це угода про покупку або продаж конкретного товару у визначену дату в майбутньому по встановленій на протязі зазначеного періоду ціні. Угоди відбуваються на біржах через розрахункові палати. Всі контракти стандартизовані. У момент укладання контракту здійснюється сплата маржі. У будь-який день може знадобитися додаткова маржа. Немає ризику невиконання контракту. Відкрита позиція в будь-який день може бути закрита. Фізичне постачання товару необов'язкове. Терміни – до 18 місяців. Ф'ючерси призначені для хеджування цін, одержання короткострокових фінансових засобів, а також можуть використовуватися в тих же цілях, що і форвардні контракти. Основні користувачі – хеджери (виробники, споживачі, переробники), спекулянти (фізичні і юридичні особи), а також учасники ринку, що хочуть гарантувати себе від ризику невиконання контракту іншою стороною.

Ф'ючерс іноді розглядають як стандартизований різновид форварду, що функціонує на організованому ринку із взаємними розрахунками. Головна відмінність форвардного та ф'ючерського контрактів полягає в тому, що форвард – це разова угода між продавцем та покупцем, а ф'ючерс – повторення пропозиції, якою торгують на біржі.

Існує 2 види ф'ючерсних угод: поставочний та розрахунковий (безпоставочний) ф'ючерси. Поставочний ф'ючерс передбачає, що на дату виконання контракту покупець повинен приїхати, а продавець продати встановлену специфікацією кількість товару. Поставка здійснюється за розрахунковою ціною, зафіксованою на останню дату торгів.

Розрахунковий ф'ючерс передбачає, що між учасниками відбуваються лише розрахунки в сумі, рівній різниці ціни ф'ючерсного контракту та ціни на товар на фізичному ринку на дату виконання контракту без фізичної поставки продукції. Використовується цей вид ф'ючерсу для хеджування цінового ризику внаслідок зміни ціни.

Виконання ф'ючерсної угоди здійснюється після закінчення терміну дії контракту шляхом або процедури поставки, або оплати варіаційної маржі – різниці між цінами – прибуток або збиток від відкритих чи закритих контрактів.

Ф'ючерсна ціна – це поточна ринкова ціна ф'ючерсного контракту із заданим строком закінчення його дії.

Справедлива вартість ф'ючерсного контракту дорівнює рівню, за якого інвестору однаково вигідно як купити товар на фізичному ринку (спотовому ринку із негайною поставкою) та подальшим його зберіганням до моменту використання, так і купити ф'ючерсний контракт на даний товар із відповідним терміном поставки.

Різниця між ціною на фізичному ринку та ф'ючерсною ціною називається базисом ф'ючерсного контракту. Якщо ціна ф'ючерсу вища ціни фізичного ринку, тобто коли базис позитивний ціновий стан біржового ринку називається контанго – учасники ринку очікують падіння цін. Якщо ж ф'ючерс торгується нижче ціни фізичного ринку ринок перебуває в стані беквердації (базис негативний), учасники ринку очікують падіння цін.

Ф'ючерсні угоди укладаються, як правило, не з метою купівлі-продажу реального товару, а для його страхування від можливих

несприятливих змін цін. Такі угоди укладаються за стандартизованими умовами на основі біржових типових контрактів по кожному виду товару.

Об'єктом ф'ючерсної угоди може бути тільки один вид продукції визначеної якісної характеристики. Ф'ючерсні угоди укладаються не на обсяги товару, а тільки на визначене число контрактів. Сумарні обсяги певного виду товару по ф'ючерсних угодах визначаються кількістю контрактів, а обсяги певного виду товару в кожному контракті стандартизовані.

Отже, ф'ючерсний контракт, будучи максимально стандартизованим, відображає конкретні вимоги продавців і покупців до товару.

У ф'ючерсному контракті всі параметри стандартизовані і регламентуються Правилами біржової торгівлі. Погоджуються в контракті тільки дві умови: ціна і позиція, тобто строк поставки товару. Однак на товарних біржах, як правило, позиція (строк поставки) по основному асортименту біржового товару також регламентована, тому, практично, у типовому контракті погоджується тільки ціна.

Стандартизація основних параметрів ф'ючерсного контракту, що є в обігу на біржовому товарному ринку, передбачає наступні параметри контракту: обсяг товару, що охоплюється одним контрактом (лот даного контракту); якісний стандарт товару; базис поставки товару; строк завершення контракту (тривалість, довжина позиції); останній день торгівлі ф'ючерсними контрактами; останній день поставки товару при реалізації ф'ючерсного контракту.

За таких умов стандартизації при укладанні ф'ючерсної угоди погоджується тільки ціна.

Крім стандартизації якісних і кількісних параметрів ф'ючерсного контракту повній уніфікації підлягають організаційно-розрахункові заходи, а саме: форма оплати; гарантії виконання; санкції за порушення умов контракту; порядок арбітражу тощо.

Стандартизація і уніфікація ф'ючерсного контракту забезпечує йому знеосібленість на ф'ючерсному ринку, завдяки чому продавці і покупці можуть обмінювати один контракт на інший або перекладати свої зобов'язання відносно поставки чи покупки реального товару.

Характерним для ф'ючерсних контрактів є те, що поставка товару може здійснюватися впродовж обумовленого контрактом періоду. Вибір для поставки товару в межах обумовленого ним строку виконання надається продавцю. Покупець може вимагати обов'язкової поставки тільки в останню декаду встановленого строку.

В процесі обігу ф'ючерсного контракту на біржовому ринку може виникати ситуація, коли покупець вимагає поставки товару, а реальний товар відсутній у продавця. Таку поставку протягом 5 днів здійснює сама біржа, купуючи товар відповідних якісних характеристик за ціною, яка сформувався на біржовому ринку за рахунок продавця.

Опціон – право купити або продати конкретний товар у визначену дату в майбутньому (або раніше) по встановленій ціні. Угоди як біржові, так і позабіржові. В позабіржовому обороті здійснюється індивідуальне упорядкування контрактів. У момент виконання контракту покупець

сплачує продавцю премію (ціну опціону). Якщо опціон позабіржовий, то покупець ризикує, що продавець не виконає свої зобов'язання. У основі сучасних товарних опціонів звичайно лежить ф'ючерсний контракт, а не самий товар. Терміни біржових опціонів збігаються з термінами ф'ючерсних контрактів (звичайно до року). Продавці біржових опціонів зобов'язані сплачувати маржу. Покупець опціону обмежує максимальний розмір збитків. Продаж опціонів скорочує витрати по збереженню товару. Біржові опціони використовуються для хеджування й одержання короткострокових фінансових засобів. Позабіржові опціони використовуються як частина маркетингової стратегії по встановленню довгострокових торгових зв'язків. Покупцями опціонів у даний час є, в основному, виробники і споживачі з розвинених країн; а також ті, хто для зменшення ризику готовий заплатити премію (іноді дуже високу). Продавцями опціонів виступають тримачі товару, що прагнуть скоротити витрати по його збереженню, а також ті, у кого немає чітко розробленої стратегії хеджування.

Різновидом по-сучасному організованого ф'ючерсного ринку сьогодні є такий контракт як "своп", попередниками якого були контракти (спот чи форвард), що укладались у центральному місці з виконанням операцій через систему відкритих голосових торгів.

Угода "своп" – це угода про обмін визначеними коштами через визначені проміжки часу. Це серія взаємозалежних форвардних контрактів із розрахунком наявними. Угоди оформляються через банк або велику торгову компанію. Контракти складаються індивідуально. Рух коштів відбувається відразу після заключення контракту. Можуть знадобитися додаткові засоби. Обидві сторони піддаються ризику невиконання контракту. Постачання фізичного товару не передбачається (це чисто фінансовий інструмент). Угода "своп" призначена для фіксування майбутніх цін на тривалий період. Основні користувачі – хеджери, що займаються фінансовими операціями, споживачі, що бажають зафіксувати свої витрати на довгий час із метою підтримки конкурентноздатності.

Розвинені ринки діють за "контрактами" та характеризуються як такі, де продаються та купуються дуже добре визначені угоди на майбутню поставку/отримання конкретних базових активів. Вони мають у юридичному відношенні обов'язковий характер. Якщо настає строк, продавець зобов'язаний поставити базовий актив, а покупець зобов'язаний отримати його протягом періоду поставки, визначеного в контракті. Хоча фактична фізична поставка базового активу через ф'ючерсний контракт буває рідко, оскільки ф'ючерсний ринок дозволяє легко компенсувати зобов'язання про поставку та отримання протилежною позицією у відповідному контракті.

Також існують такі види біржових контрактів як "товарна" облігація. Розрізняють "товарні" облігації:

а) форвардного типу: угода, що прив'язує виплату основної суми (це відповідає сполученню звичайної облігації з товарним форвардним контрактом) і/або купонні платежі (це відповідає сполученню звичайної

облігації з товарним “свопом”) до ціни визначеного товару або до індексу товарних цін;

б) опціонного типу: власник облігації має право купити або продати визначений товар у визначену дату в майбутньому (або раніше) по встановленій ціні. Це сполучення звичайної облігації з товарним опціоном. Угоди з “товарними” облігаціями обох типів відбуваються через брокерів. Упорядкування контрактів – індивідуальне. У момент висновку угоди не відбувається ніякого руху коштів із боку емітента. Кредитор ризикує, що позичальник не виконає свої зобов'язання. Постачання фізичного товару не передбачається (це чисто фінансовий інструмент). Угоди заключають на тривалі терміни. Застосування зв'язане з різними проектами капіталовкладень або перегляду боргу (на рівні компанії або країни), “товарна” облігація часто використовується в якості засобу одержання доступу до більш пільгових кредитів. Вона також застосовується для хеджування й одержання фінансових засобів. Основні користувачі – учасники ринку, що хочуть забезпечити позитивну кореляцію між витратами по обслуговуванню боргу і товарних цін. У основному, це країни, що розвиваються (наприклад, Мексика, Уругвай, Венесуела), у яких була змінена структура зовнішнього боргу.

Кредит, прив'язаний до цін на сировину – це угода, що прив'язує виплату основної суми позики і/або відсотків до ціни визначеного товару або до індексу товарних цін. Це сполучення банківської позички з товарною угодою “своп”. Головні риси, призначення й основні користувачі цього інструменту управління ризиком – такі ж, як і в “товарної” облігації.

Нині класифікація і трактування деривативів в Податковому кодексі України носить наступний вигляд:

14.1.45.1. своп – цивільно-правова угода про здійснення обміну потоками платежів (готівкових або безготівкових) чи іншими активами, розрахованими на підставі ціни (котирування) базового активу в межах суми, визначеної договором на конкретну дату платежів (дату проведення розрахунків) протягом дії контракту;

14.1.45.2. опціон – цивільно-правовий договір, згідно з яким одна сторона контракту одержує право на придбання (продаж) базового активу, а інша сторона бере на себе безумовне зобов'язання продати (придбати) базовий актив у майбутньому протягом строку дії опціону чи на встановлену дату (дату виконання) за визначеною під час укладання такого контракту ціною базового активу. За умовами опціону покупець виплачує продавцю премію опціону;

14.1.45.3. форвардний контракт – цивільно-правовий договір, за яким продавець зобов'язується у майбутньому в установлений строк передати базовий актив у власність покупця на визначених умовах, а покупець зобов'язується прийняти в установлений строк базовий актив і сплатити за нього ціну, визначену таким договором. Усі умови форварду визначаються сторонами контракту під час його укладення. Укладення форвардів та їх



обіг здійснюються поза організатором торгівлі стандартизованими строковими контрактами;

14.1.45.4. ф'ючерсний контракт (ф'ючерс) – стандартизований строковий контракт, за яким продавець зобов'язується у майбутньому в установленій строк (дата виконання зобов'язань за ф'ючерсним контрактом) передати базовий актив у власність покупця на визначених специфікацією умовах, а покупець зобов'язується прийняти базовий актив і сплатити за нього ціну, визначену сторонами контракту на дату його укладення. Ф'ючерсний контракт виконується відповідно до його специфікації шляхом постачання базового активу та його оплати коштами або проведення між сторонами контракту грошових розрахунків без постачання базового активу. Виконання зобов'язань за ф'ючерсом забезпечується шляхом створення відповідних умов організатором торгівлі стандартизованими строковими контрактами [15].

Основною проблемою функціонування вітчизняних бірж є відсутність у біржовому обігу класичних строкових інструментів регулювання ризику – ф'ючерсних контрактів та опціонів. Єдиним видом строкових угод, які використовуються в Україні, є форвардні контракти.

## **6.2. Хеджування як інструмент захисту учасників ринку від коливань цін**

В світі більшість учасників аграрного ринку використовують біржовий ринок з метою управління ризиками, у тому числі для забезпечення захисту від майбутніх коливань ціни. Такі можливості надає ф'ючерсний ринок з допомогою механізму хеджування (від англ. hedging – страхування від ризику).

Основне визначення хеджування – це, коли одна позиція утримується на готівковому ринку і рівнозначна протилежна їй позиція існує на біржовому ринку. Така стратегія скорочує ризик, тому що готівкові і біржові ціни мають тенденцію змінюватись в одному напрямі, тому витрати на біржовому ринку компенсуються доходами на готівковому ринку, і навпаки, доходи на біржовому ринку компенсуються втратами на готівковому ринку.

Таке сполучення витрат на одному ринку і доходів на іншому дозволяє захистити чистий показник прибутку або суму витрат на придбання базового активу. Наприклад, якщо фірмі – переробнику потрібен будь-який базовий актив, і його поточна ціна дозволяє в ході торгової операції отримати прибуток, фірма хеджує його вартість, купуючи сьогодні контракти, а пізніше замінюючи їх на готівкові базові активи. Будь-які зміни ціни реального базового активу в протилежний очікуваному бік компенсуються за рахунок доходів на ф'ючерсному ринку.

Є дві групи учасників ринку, які вдаються до операцій з хеджування: ті, які захищаються від підвищення ціни оскільки є споживачами (переробниками) базового активу (товару), наприклад виробники борошна

та продуктів переробки базового активу, і ті, що захищаються від зниження ціни – до цієї групи зазвичай відносяться виробники агропродовольчої продукції.

Основою хеджування є утримання позиції як на “готівковому” (“фізичному”) ринку, так і практично рівнозначної протилежної позиції на біржовому ринку. Така стратегія скорочує ризик, тому що готівкові й біржові ціни мають тенденцію змінюватись в одному напрямі і витрати на біржовому ринку компенсуються доходами на готівковому ринку, і навпаки.

Сільськогосподарські товаровиробники з метою захисту від можливого зниження цін вдаються до короткого хеджування. Коротким хеджуванням називають операція з продажу контракту з метою захисту довгої готівкової позиції. Спочатку виробник вирішує, що поточна ціна на базовий актив в майбутньому наразі є привабливою, і, ще не виробивши сам базовий актив, він хеджує (або захищає) очікувану продукцію. Для зменшення ризику зниження цін виробник продає контракти із строком виконання впродовж того періоду, коли планується здійснити поставку готівкового продукту. Коротке хеджування замінює остаточний готівковий продаж базового активу. За допомогою короткого хеджування виробник гарантовано отримує ціну реалізації, що базується на розмірі поточних ринкових цін на поставку базового активу в майбутньому. При реалізації базового активу на готівковому ринку виробник закриває хеджування, змінюючи свою ф'ючерсну позицію купуючи контракти. Чистий результат хеджування – це “замикання на ключ” або фіксація ціни виробником у той момент, коли здійснюється операція з хеджування. Якщо ціни на готівковому ринку підвищуються, доходи від реалізації на цьому ринку компенсують збитки, спричинені короткою біржовою позицією. Якщо готівкові ціни падають, збитки від реалізації на ринку готівковому компенсуються доходами за рахунок короткої біржової позиції. Саме завдяки такому ланцюгу операцій виробник має змогу приймати маркетингові рішення, що не наражають на ризик втратити прибуток від реалізації базового активу в той момент, коли визначається його ціна.

Довге хеджування – це операція, в ході якої ф'ючерси купуються з метою захисту короткої готівкової позиції (від підвищення цін). Підприємство – переробник сільськогосподарської продукції використовує для виробничих цілей певну її кількість. Замість того, щоб придбати велику кількість базового активу, який потрібний для споживання впродовж цілого року і сплачувати за його зберігання, це підприємство може вирішити придбати тільки ту кількість базового активу, яка потрібна йому наразі для забезпечення одного виробничого циклу. Потім він купує контракти на решту необхідного базового активу, які представляють майбутню потребу в базовому активі. Впродовж цього часу з придбанням додаткових запасів базового активу на готівковому ринку відповідна кількість контрактів продається, і у такий спосіб компенсується початкова позиція на біржовому ринку (здійснюється компенсуюча біржова операція). В кінцевому

результаті переробне підприємство шляхом хеджування гарантує собі велику частку прибутку від використання відповідного базового активу.

Урізноманітнити способи і ступені захисту проти коливань цін дозволяє перехресне хеджування. Перехресне хеджування застосовується відносно схожих за своїми характеристиками базових активів, які можуть бути заміниками, або товарів, що торгуються на біржах різних країн. Хеджування в країні з розвинутим біржовим ринком може захистити проти коливання в протилежний бік цін на базові активи в країні, де немає належного обігу ф'ючерсних контрактів. Наразі спостерігається велика кількість міжнародних операцій з хеджування, оскільки в багатьох країнах здійснюється виробництво базових активів, придатних для хеджування, проте тільки частина з цих країн має активний організований (біржовий) ринок [29].

Так звана ф'ючерсна ціна не рідко є єдиною "видимою" (інформаційно доступною) ціною продукції для учасників "фізичного" ринку. Значна кількість угод на останньому укладається в залежності від рівня ціни, вказаної у ф'ючерсному контракті – з дисконтом або премією по відношенню до ціни ф'ючерса, тобто навіть, якщо товаровиробник не приймає безпосередньої участі на ринку ф'ючерсів, для нього важливо відслідковувати процеси, що на ньому відбуваються і здійснювати порівняння цін.

Фахівці Agritel (відома міжнародна консалтингова фірма в області управління цінними ризиками в агропромисловому комплексі) прогнозують, що в зв'язку з ростом в світі чисельності населення (прогнозний показник: в 2050 р. населення планети досягне 9 млрд) через 40 років потрібно буде в 2 рази більше продовольства (для населення Африканського континенту – в 5,14 рази, Азії – в 2,34 рази), відповідно повинні зрости і обсяги виробництва сільськогосподарської продукції. Крім того значна частина агропродукції відволікається на виробництво біопалива. В умовах підвищення попиту на продукцію сільського господарства, а також різних коливань в кліматі (в зв'язку з глобальним потеплінням) та іншими природними, економічними та політичними катаклізмами роль ф'ючерсних контрактів як захисного інструменту на аграрному ринку зростає [38].

Широке застосування ф'ючерсів при торгівлі продукцією сільськогосподарського походження пояснюється саме можливістю хеджування цінних ризиків та проведення спекулятивних операцій. Традиційними хеджерами на ринку сільськогосподарських ф'ючерсів NYSE Liffe виступають виробничі кооперативи, торгові дома, переробні підприємства (підприємства з виробництва харчової продукції та виробники кормів для тварин). Таким чином вказані суб'єкти господарювання намагаються захистити себе від несприятливих змін ціни: продавці сільськогосподарської продукції – від зниження, споживачі – від підвищення. Спекулянтами на біржових площадках NYSE Liffe виступають інституціональні інвестори, фонди, трейдери. Цих учасників біржової торгівлі фахівці класифікують як інвесторів, метою яких є отримання

прибутку від сприятливого руху цін. Але і їх успішна біржа вважає невідємним елементом торгового процесу, що "оживляючи" біржову діяльність.

Хеджування виявляється успішним, коли більшість коливань цін позиції на готівковому ринку компенсується змінами позиції на біржовому ринку. Хеджування стає "ідеальним", коли збиток за операцією на готівковому ринку повністю перекриваються доходом за операцією на біржовому ринку. Хеджування припиняється тільки тоді, коли зникає потреба компенсувати ризик, що виникає у зв'язку з позицією на готівковому ринку. Коли хеджування припиняється, і при цьому учасники не повністю компенсували свої біржові позиції і продовжують її утримувати, їм необхідно здійснити самим або отримати поставку базового активу за контрактом [29].

В системі механізму хеджування діє крім хеджерів, спекулянтів ще одна категорія учасників – арбітражери. Хеджери страхують свої позиції реальних ринків, спекулянти працюють лише на ф'ючерсному ринку і беруть на себе основний ризик хеджерів. Арбітражери – це учасники, що забезпечують собі прибуток без всякого ризику, поєднуючи дії на різних ринках.

Ринкові інструменти управління фінансовим ризиком використовуються для того, щоб заздалегідь зафіксувати ціни на бажаному рівні і тим самим скоротити ціновий ризик. Крім того, вони допомагають зробити цінову інформацію більш доступною учасникам ринку. Вони, однак, не змінюють цінових тенденцій або рівня цін на сировинних ринках. Цим мається на увазі, що дані інструменти є способом підвищення передбачуваності розмірів майбутнього виторгу підприємства, а не засобом стабілізації цін на сировину. У дійсності, одним із необхідних умов існування інструментів управління ризиком (насамперед ф'ючерсних контрактів) вважається непевність майбутніх цін на даний сировинний товар.

Завдяки системі біржової торгівлі будь-який товаровиробник отримує можливість продати свій товар за реальну ринкову й максимально можливу ціну, а також спланувати і розвинути своє виробництво, адже торги на біржах проводяться в термін понад рік до можливого постачання товару, що створює можливість прогнозування ситуації на ринку. Наприклад, виробник сільськогосподарської продукції може визначитись, що йому вигідно вирощувати й поставляти на ринок та в яких саме кількостях.

## **7. Система контролю за цінами**

В Україні процес ціноутворення станом на початок 2015 р. з різних аспектів контролюють відразу декілька державних органів: Державна служба статистики, Державна фіскальна служба, Антимонопольний Комітет України.

Донедавна цінові спостереження на ринку країни виконувала Державна інспекція України з контролю за цінами (Держцінінспекція) – спеціалізований державний орган при Міністерстві економічного розвитку та торгівлі. Проте постановою Кабінету Міністрів України від 10 вересня 2014 р. № 442 інспекція була ліквідована, а функції з моніторингу динаміки цін (тарифів) на споживчому ринку на покладені на Державну службу статистики України.

Державна фіскальна служба України, зокрема, здійснює контроль за своєчасністю, достовірністю, повнотою, нарахування та сплати податків та зборів, що є складовими у ряді випадків ціни.

### **7.1. Трансферне ціноутворення**

З 1 січня 2015 року набув чинності Закон України від 28 грудня 2014 р. № 72-VIII “Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо удосконалення податкового контролю за трансфертним ціноутворенням”, головною метою якого є побудова дієвої системи державного регулювання трансфертного ціноутворення в Україні, що повинно захистити податкову базу, запобігти виведенню точки прибутку з України та уникнути при цьому підстав для подвійного оподаткування та невизначеностей, які можуть перешкоджати прямим іноземним інвестиціям та розвитку зовнішньої торгівлі.

Податковий контроль за трансфертним ціноутворенням ґрунтується на принципі “витягнутої руки” (Arm’s length principle) – міжнародному стандарті, погодженому державами-членами Організації економічного співробітництва та розвитку та країнами, які не є членами цієї організації (понад 70 країн світу), у якості рекомендованого до використання щодо встановлення трансфертних цін для податкових потреб.

Головним рекомендаційно-методичним міжнародним документом в галузі податкового регулювання трансфертного ціноутворення є Настанови Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) щодо трансфертного ціноутворення для транснаціональних компаній та податкових служб, основні норми якої імплементовано в статтю 39 Податкового кодексу України [15].

Основні принципи трансфертного ціноутворення полягають в наступному.

Трансферне ціноутворення застосовується стосовно контрольованих операцій. Контрольованими операціями вважаються господарські операції:

що здійснюються платниками податків з пов'язаними особами-нерезидентами;

з продажу товарів через комісіонерів-нерезидентів;

однією із сторін яких є нерезидент, зареєстрований у державі (на території), яка включена до переліку держав (територій), спеціально затвердженого Кабінетом Міністрів України.

Обсяг оподаткованого прибутку, отриманого платником податку, який бере участь в одній чи більше контрольованих операціях, вважається таким, що відповідає принципу “витягнутої руки”, якщо умови зазначених операцій не відрізняються від умов, що застосовуються між непов'язаними особами у співставних неконтрольованих операціях.

Господарською операцією для цілей трансфертного ціноутворення є всі види операцій, договорів або домовленостей, документально підтверджених або непідтверджених, що можуть впливати на оподатковуваний дохід платника податків, зокрема, але не виключно:

операції з товарами, такими як сировина, готова продукція тощо;

операції з надання послуг;

операції з нематеріальними активами, такими як роялті, ліцензії, плата за використання патентів, товарних знаків, ноу-хау тощо, а також з будь-якими іншими об'єктами інтелектуальної власності;

фінансові операції, включаючи лізинг, участь в інвестиціях, кредитах, комісії за гарантію тощо;

операції з капіталом, включаючи купівлю чи продаж акцій або інших інвестицій, купівлю чи продаж довгострокових матеріальних і нематеріальних активів.

У разі коли платник податків не подасть вичерпної інформації про рівень показників рентабельності пов'язаних осіб відповідно до застосованого платником податків методу встановлення відповідності умов контрольованої операції принципу “витягнутої руки” контролюючий орган має право визначити рівень ціни контрольованої операції, що відповідає принципу “витягнутої руки”, за методом порівняльної неконтрольованої ціни самостійно.

Неконтрольованими вважаються зокрема операції у разі, коли ціни (націнки) на товари (роботи, послуги) підлягають державному регулюванню згідно із законодавством. Ціна вважається такою, що відповідає принципу “витягнутої руки”, якщо вона встановлена відповідно до правил такого регулювання. Це положення не поширюється на випадки, коли встановлюється мінімальна ціна продажу або індикативна ціна. Разом

з тим ціна, що відповідає принципу “витягнутої руки” не може бути меншою за вказані ціни.

При порівнянні операцій повинна забезпечуватись зіставність по ряду умов (характеристик ринків товарів, ризиків сторін, їх комерційних стратегій, фінансових, хімічного складу продукції тощо), визначених в законодавчому порядку, але не виключно.

Для контрольованих експортно-імпортних операцій з державами, що мають біржове котирування, встановлення відповідності умов контрольованої операції принципу “витягнутої руки” з метою оподаткування доходів (прибутку, виручки) платників податків, що є сторонами контрольованої операції, здійснюється за методом порівняльної неконтрольованої ціни.

Для визначення найбільш співставної ціни товарів за принципом “витягнутої руки” використовується середня ціна таких товарів, що склалася на товарній біржі за декаду, що передує проведенню контрольованої операції. Перелік товарних бірж для кожної групи товарів визначається Кабінетом Міністрів України.

Зазначені ціни підлягають коригуванню з урахуванням обсягу контрольованої операції, умов оплати та постачання товарів, транспортних та інших витрат, передбачених у контракті.

Визначення ціни з метою оподаткування доходів (прибутку, виручки) платників податків, що є сторонами контрольованої операції, здійснюється за одним із зазначених методів:

- порівняльної неконтрольованої ціни (аналогів продажу);
- ціни перепродажу;
- “витрати плюс”;
- чистого прибутку;
- розподілення прибутку.

Під час вибору методу, що використовується для визначення ціни в контрольованій операції, повинні враховуватися повнота і достовірність вихідних даних, а також обґрунтованість коригування, що здійснюється з метою забезпечення зіставності умов проведення контрольованої та зіставних операцій.

Якщо під час застосування методів трансфертного ціноутворення порівняння ціни або фінансового показника контрольованої операції проводиться з цінами або фінансовими показниками кількох співставних неконтрольованих операцій, використовується діапазон цін (рентабельності).

Якщо ціна в контрольованій операції або відповідний показник рентабельності контрольованої операції перебуває:

в межах діапазону, вважається, що така ціна відповідає принципу “витягнутої руки”;

поза межами діапазону цін (рентабельності), використовується медіана діапазону цін.

Метод порівняльної неконтрольованої ціни базується на порівнянні ціни, застосованої під час контрольованої операції, з ціною (діапазоном цін) у співставній (співставних) неконтрольованій (неконтрольованих) операції (операціях).

Метод ціни перепродажу складається з порівняння результату перепродажу, який покупець товару у контрольованій операції отримує від перепродажу товару у неконтрольованій операції, з результатом перепродажу, який отримується у співставній неконтрольованій операції купівлі та операціях перепродажу. Метод ціни перепродажу також може використовуватися, зокрема, але не виключно, якщо під час перепродажу товару здійснюються такі операції:

підготовка товару до перепродажу та його транспортування (поділ товарів на партії, формування поставок, сортування, перепакування);

змішування товарів, якщо характеристики кінцевої продукції (напівфабрикатів) істотно не відрізняються від характеристик змішуваних товарів.

Метод “витрати плюс” складається з порівняння надбавки на витрати, понесені прямо чи опосередковано під час поставки товарів (робіт, послуг) у контрольованій операції, з надбавкою на витрати, понесені прямо чи опосередковано під час поставки товарів (робіт, послуг) у співставній неконтрольованій операції. Він може застосовуватися під час:

виконання робіт (надання послуг) особами, які є пов’язаними з отримувачами результатів таких робіт (послуг);

реалізації товарів, сировини або напівфабрикатів за договорами між пов’язаними особами;

реалізації товарів (робіт, послуг) за довгостроковими договорами (контрактами) між пов’язаними особами.

Метод чистого прибутку операції полягає у порівнянні чистого прибутку на основі відповідної бази (витрати, продаж, активи), що отримує платник податку у контрольованій операції, з чистим прибутком на основі тієї ж бази у співставній неконтрольованій операції.

Метод розподілення прибутку операції складається з виділення кожному пов’язаному підприємству, що бере участь у контрольованій операції, частини загального прибутку (або збитку), отриманого від такої операції, яку б непов’язане підприємство отримало від участі у співставній неконтрольованій операції.



## 7.2. Відповідальність за порушення у сфері ціноутворення і застосування цін

В Україні за порушення законодавства про ціни і ціноутворення застосовуються адміністративно-господарські санкції.

Згідно Закону України “Про ціни і ціноутворення” (Стаття 20) підставами та розміром санкцій до суб’єктів господарювання за недотримання встановленої державою дисципліни цін є:

1) порушення вимог щодо формування, встановлення та застосування державних регульованих цін – вилучення необґрунтовано одержаної виручки, що становить позитивну різницю між фактичною виручкою від продажу (реалізації) товару та виручкою за цінами, сформованими відповідно до запровадженого способу регулювання (крім тих, що на постійній основі надають житлово-комунальні послуги або мають адресного споживача), та штраф у розмірі 100 відсотків необґрунтовано одержаної виручки;

2) стягнення плати за товари, які згідно із законодавством надаються безоплатно, – штраф у розмірі 100 відсотків вартості проданих (реалізованих) товарів;

3) надання уповноваженим органам недостовірних відомостей - штраф у розмірі 100 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян;

4) невиконання приписів уповноважених органів або створення перешкод для виконання покладених на них функцій - штраф у розмірі 200 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян.

Суми адміністративно-господарських санкцій зараховуються до державного бюджету.

Сума необґрунтованої виручки, одержаної суб’єктами господарювання, які на постійній основі надають житлово-комунальні послуги або мають адресного споживача, повертається споживачам.

Порядок стягнення сум адміністративно-господарських санкцій визначається Господарським кодексом України [15].

В результаті більш детального аналізу підстав застосування санкцій за правопорушення можна виділити наступні їх групи:

нарахування непередбачених законодавством націнок до цін і тарифів, що регулюються;

застосування вільних цін (тарифів) на продукцію (послуги, роботи) за умови запровадження для них режиму державного регулювання;

застосування цін (тарифів) на продукцію (послуги, роботи) з рентабельністю, рівень якої перевищує встановлений відповідно до законодавства граничний;

застосування цін (тарифів) з порушенням запровадженого порядку обов’язкового декларування їх зміни;

завищення або заниження розміру передбачених законодавством податків та обов'язкових зборів, що включаються в структуру ціни, або їх невключення в структуру ціни, що регулюється;

включення в структуру регульованих цін (тарифів) не передбачених законодавством витрат або витрат понад установлені розміри;

включення у вартість продукції та послуг, ціни (тарифи) на які регулюються, фактично не виконаних або виконаних не в повному обсязі послуг (робіт);

застосування торговельних і постачальницько-збутових надбавок (націнок) понад установлений граничний розмір;

застосування цін (тарифів) суб'єктами господарювання за види послуг (робіт), які не передбачені визначеними нормативно-правовими актами, що встановлюють для них відповідні переліки платних послуг;

застосування цін і тарифів з порушенням інших запроваджених методів регулювання.

Найбільш розповсюдженими порушеннями у сфері ціноутворення є застосування вільних цін замість регульованих, а також різних надбавок, непередбачених взагалі або понад встановлений розмір.

Підставою для застосування штрафних санкцій є порушення суб'єктами господарювання вимог спеціальних норм законодавства з питань ціноутворення, якими запроваджено регулювання цін (тарифів), зокрема формування, встановлення та застосування цін (тарифів), нижчих від установлених мінімальних.

Так, згідно Закону України "Про державне регулювання виробництва і реалізації цукру" в разі реалізації цукру за цінами, що нижчі від визначеної мінімальної ціни, з суб'єкта підприємницької діяльності стягується штраф у розмірі подвійної вартості цукру, реалізація якого здійснена з порушенням встановленого порядку.

Зазначений штраф стягуються до місцевого бюджету за місцем реєстрації суб'єкта підприємницької діяльності, винного в порушенні норм цього Закону.

Невиконання законних вимог посадових осіб центрального органу виконавчої влади, що реалізує державну політику з контролю за цінами, щодо усунення порушень порядку формування, встановлення та застосування цін або створення перешкод для виконання покладених на них обов'язків тягне за собою накладення штрафу на посадових осіб від тридцяти до п'ятдесяти неоподатковуваних мінімумів доходів громадян.

Антимонопольний комітет України здійснює контроль за правомірністю призначення цін підприємствами-монополістами.

У тому випадку, коли підприємство-монополіст зловживає монопольним становищем на ринку шляхом встановлення таких цін, які не могли б бути встановлені за умови існування конкуренції на ринку, Антимонопольний комітет України згідно Закону України "Про захист економічної конкуренції" (Розділ VII-VIII) має право провести розгляд справи і накласти штраф на правопорушника.

Цінові порушення з огляду антимонопольного законодавства – у відповідності до Закону України “Про захист економічної конкуренції” – можуть кваліфікуватись як “антиконкурентні узгоджені дії” та “зловживання монополюним положенням”.

Антиконкурентними узгодженими діями, зокрема, визнаються узгоджені дії, які стосуються встановлення цін на товари.

Зловживаннями монополюним (домінуючим) становищем в сфері ціноутворення вважаються встановлення таких цін, які неможливо було б встановити за умов існування значної конкуренції на ринку, застосування різних цін до рівнозначних угод з суб'єктами господарювання, продавцями чи покупцями без об'єктивно виправданих на те причин.

Таким чином, акцент зміщений на захист конкурентних відносин на ринку. Цінова політика держави не є одним з центральних моментів, на правовий захист якого направлена дія цього Закону, а є лише об'єктом, що побічно охороняється.

За вказані порушення відповідно до даного Закону накладаються штрафи у розмірі до десяти відсотків доходу (виручки) суб'єкта господарювання від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за останній звітний рік, що передував року, в якому накладається штраф. У разі наявності незаконно одержаного прибутку, який перевищує десять відсотків зазначеного доходу (виручки), штраф накладається у розмірі, що не перевищує потрібного розміру незаконно одержаного прибутку. Розмір незаконно одержаного прибутку може бути обчислено оціночним шляхом.

Якщо порушення порядку ціноутворення відбулося з вини конкретної особи (осіб), в діяннях якого містяться ознаки злочину, то винна особа притягується до кримінальної відповідальності.

## **Зразки задач для практичних занять**

### **Задача № 1. Фінансові та товарні державні інтервенції**

Розрахувати верхні та нижні межі товарних та фінансових державних інтервенцій на агропродовольчому ринку для об'єктів державного цінового регулювання у 2014/2015 МР.

**Вихідні дані:** Рівень мінімальних і максимальних цін на об'єкти державного цінового регулювання у 2014/15 МР (пшеницю в розрізі груп, класів, жито, ячмінь, кукурудзу, гречку, цукор буряковий, горох, овес, просо, масло вершкове, молоко сухе та ін.) згідно наказу Міністерства аграрної політики та продовольства України 10 липня 2014 р. за №794/25571.

### **Задача № 2. Заставні закупівлі**

За даними задачі № 1 визначити максимальний розмір бюджетної позики для заставних операцій в розрахунку на 1 тонну вказаних об'єктів державного цінового регулювання у 2014/15 МР (згідно Закону України «Про державну підтримку сільського господарства України»[17]).

### **Завдання № 3. Формування цін з врахуванням умов «франко»**

Розрахувати ціни одиниці товару з врахуванням умов «франко»: «франко-вагон станція відправлення», «франко-вагон станція призначення», «франко-склад покупця».

#### **Вихідні дані згідно таблиці:**

№п.п	Найменування складових ціни	Значення
1	2	3
1	Оптово-відпускна ціна 1 т цукру зі складу постачальника, грн	
2	Вартість перевезення до залізничної станції відправлення, грн. за 1 т/км	
3	Відстань від складу постачальника до станції відправлення, км	
4	Вартість вантажно-розвантажувальних робіт на станції відправлення, грн./т	
1	2	
5	Вартість доставки до станції призначення залізницею, грн/вагон	
6	Місткість 1 вагона, т	
7	Вартість вантажно-розвантажувальних робіт на станції призначення, грн/т	
8	Вартість перевезення до складу покупця, грн за 1 т/км	
9	Відстань від станції призначення до складу покупця, км	

#### Задача № 4. Розрахунок оптово-відпускної ціни цукру

Розрахувати оптово-відпускну ціну цукру, її структуру.

**Вихідні дані та розрахунок згідно таблиць:**

**Окремі показники закупівлі та переробки цукрових буряків на цукровому заводі та реалізації цукру**

№ п.п	Показники	Значення
1	Закупівельна ціна 1 тонни цукрових буряків, грн./т	
2	Вихід цукру, %	
3	Кількість цукрових буряків, необхідних для виробництва 1 тонни цукру, тонн	
4	Закупівельна вартість цукрових буряків для виробництва 1 тонни цукру, грн	
5	Рентабельність цукрового заводу, %	

#### Формування оптово-відпускної ціна 1 т цукру

№п.п	Найменування статей витрат	Витрати на виробництво та збут 1т цукру, грн	Структура ціни, %
1	Вартість буряків за закупівельною ціною		
2	Вивезення буряків з полів на приймальні пункти		
3	Вивантаження буряків на приймальних пунктах		
4	Приймання і зберігання буряків		
5	Загально-заготівельні витрати		
6	Доставка буряків від приймальних пунктів та інших заводів		
7	Разом витрати на сировину		
8	Побічна продукція (вираховується):		
	а) меляса		
	б) жом		
9	Витрати на сировину з врахуванням побічної продукції		
10	Допоміжні матеріали на технологічні цілі:		
	а) вапняковий камінь		
	б) полотно фільтрувальне		
	в) тара і пакувальні матеріали		
	г) інші допоміжні матеріали		
11	Паливо та енергія на технологічні цілі		
12	Основна заробітна плата робітників		
13	Відрахування на соціальні заходи		
14	Загально-виробничі витрати		
15	Напівфабрикати у виробництво		
16	Виробнича собівартість		
17	Адміністративні витрати		
18	Позавиробничі витрати		
19	Повна собівартість цукру		
20	Прибуток цукрового заводу		
21	Оптова ціна 1 тонни цукру		
22	ПДВ		
23	Оптово-відпускну ціна		100

### **Задача № 5. “Участь” контрагентів в оптово-відпускній ціні цукру “по ланцюгу”**

Визначити частки учасників у оптово-відпускній ціні по ланцюгу від виробництва сировини до реалізації: сільськогосподарського товаровиробника, переробного підприємства, держави.

**Вихідні дані: інформація задачі № 4. Результат представити в наступній таблиці:**

**Частка учасників у оптово-відпускній ціні по ланцюгу від виробництва сировини до реалізації кінцевої продукції**

№ п.п	Учасники формування роздрібної ціни	Частка кожного учасника, %
1	Сільськогосподарське бурякосійне підприємство	
2	Цукровий завод	
3	Держава	

### **Задача № 6. Вартість реалізації товару на умовах поставки за Інкотермс**

Розрахувати вартість реалізації товару за наступними базисами поставки згідно Інкотермс-2010: EXW, FOB і CIF.

**Вихідні дані згідно таблиці:**

№п.п	Складові ціни	Сума, грн
1	Вартість товару за відпускною ціною на підприємстві продавця	
2	Упаковка	
3	Навантаження на транспортний засіб	
4	Доставка до основного перевізника	
5	Експортні формальності	
6	Страховання основного перевезення	
7	Навантаження на основний транспорт	
8	Оплата основного транспорту	
9	Вивантаження	
10	Імпортні формальності	
11	Доставка від основного транспорту	
12	Вивантаження на складі підприємства	

### **Завдання № 7. Сезонні коливання цін**

Дослідити сезонну тенденцію зміни ціни реалізації пшениці (як показника попиту) сільськогосподарськими підприємствами на внутрішньому ринку України протягом \_\_\_\_\_ року (за матеріалами статистичного спостереження за формою 21-заг [61]).

### **Задача № 8. Розрахунок котирувальної ціни.**

**8.1.** Визначити котирувальну ціну на біржовий товар на основі методики:

Якщо  $Bid \leq Last \leq Ask$ , то котирування дорівнює  $(Bid + Ask + Last) / 3$

Якщо  $Bid > Last$ , то котирування дорівнює  $(2Bid + Ask) / 3$

Якщо  $Ask < Last$ , то котировка дорівнює  $(Bid + 2Ask) / 3$ ,

де: Bid – найкраща ціна попиту, Ask – найкраща ціна пропозиції, Last – ціна останньої угоди.

**8.2.** Визначити котирувальну ціну на агропродовольчі товари на основі методики: котирувальна ціна розраховується як середньозважена величина.

***Вихідні дані: результати торгів Аграрної біржі України [52].***

**8.3.** Визначити котирувальну ціну на біржовий актив на основі методики:

$Q = A$ , якщо  $D > A$ ;  $Q = B$ , якщо  $D < B$ ;  $Q = D$ , якщо  $B < D < A$ ,

де: Q – котирувальна ціна,

A – найкраща ціна незадоволеної заявки на продаж під час торгової сесії,

B – найкраща ціна незадоволеної заявки на придбання,

D – ціна останньої угоди

### ***Завдання № 9. Приклади хеджування при зміні ціни***

#### **9.1. Хеджування при зниженні ціни**

Цукровий завод очікує виробити шляхом переробки цукрових буряків у вересні 12 тис. т цукру. Ціна цукру станом на 1 вересня на фізичному ринку дорівнює 424,75 USD/т, а ф'ючерс на цукор з поставкою в жовтні становить 426,40 USD/т. На 15 жовтня ціни на фізичному ринку та ф'ючерсна склали 415,30 USD/т.

Проведіть хеджеву операцію і визначте її результати.

#### **9.2. Хеджування при підвищенні ціни**

Цукровий завод очікує виробити у квітні шляхом переробки цукру-сирцю із тростини 12 тис. т цукру. Ціна цукру станом на 1 квітня на фізичному ринку дорівнює 420,75 USD/т, а ф'ючерс на цукор з поставкою в травні передбачає ціну 436,40 USD/т. На 15 травня ціни на фізичному ринку та ф'ючерсна склали 445,30 USD/т.

Проведіть хеджеву операцію і визначте її результати.

## Зразки тестових завдань для атестації знань

1. Вставте пропущене слово в класичному визначенні ціни:

Ціна – це \_\_\_\_\_ вираз вартості товару.

2. Вставте потрібне слово: В рамках ринкового підходу визначення ціни формулюється таким чином: ціна – це форма виразу цінності благ, що виявляється в процесі їх \_\_\_\_\_.

3. Вставте потрібні слова: Господарський кодекс України Стаття 189 наводить наступне визначення ціни: Ціна є вираженням у грошовій формі еквівалентом одиниці товару (продукції, \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_), яку реалізують суб'єкти господарювання

4. Поєднайте фактор з методом державного цінового регулювання:

А. Об'єкт регулювання	1. Президент України
Б. Суб'єкт регулювання	2. Абсолютний рівень цін
В. Характер регулювання	3. Пряма дія
	4. Місцеві державні адміністрації
	5. Рівень торгівельної надбавки
	6. Опосередкована дія
	7. Верховна Рада України
	8. Рівень доходності продукції
	9. Кабінет Міністрів України
	10. Зміна ціни
	11. Податок

5. Поєднайте фактор з методом державного цінового регулювання:

А. Ступінь жорсткості регулювання	1. Тимчасове
Б. Період регулювання	2. Обов'язкове
В. Просторове визначення регулювання	3. В межах країни
	4. Сезонне
	5. Рекомендоване
	6. В межах співдружності країн
	7. Безстрокове
	8. Місцеве (локальне)
	9. До відміни
	10. Шляхом підписання меморандуму



6. Поєднайте метод державного цінового регулювання з рівнем відхилення цін на аграрному ринку:

А. Товарна інтервенція	1. Рівень ринкової ціни вище рівня максимальної ціни на 20%
Б. Фінансова інтервенція	2. Рівень ринкової ціни нижче рівня мінімальної ціни на 5%
В. Адміністративне регулювання	3. Рівень ринкової ціни нижче рівня мінімальної ціни на 20%
	4. Рівень ринкової ціни перевищує рівень максимальної ціни на 5%

7. Якого рівня повинна сягнути ринкова ціна, щоб Аграрний фонд почав здійснювати фінансові інтервенції:

1. Рівень ринкової ціни вище рівня мінімальної ціни на загальний індекс споживчих цін.
2. Рівень ринкової ціни вище рівня мінімальної ціни на 5%.
3. Рівень ринкової ціни нижче рівня максимальної ціни на 20%.
4. Рівень ринкової ціни нижче рівня мінімальної ціни на 5%.

8. Яким нормативним документом встановлюється рівень мінімальних та максимальних цін на об'єкти державного цінового регулювання на аграрному ринку:

1. Законом України.
2. Розпорядженням Кабінету Міністрів України.
3. Наказом Міністерства аграрної політики України.
4. Указом Президента України.

9. Якого рівня повинна сягнути ринкова ціна, щоб Аграрний фонд почав здійснювати товарні інтервенції:

1. Рівень ринкової ціни вище рівня максимальної ціни на 20%.
2. Рівень ринкової ціни нижче рівня мінімальної ціни на 5%.
3. Рівень ринкової ціни вище рівня мінімальної ціни на 20%.
4. Рівень ринкової ціни перевищує рівень максимальної ціни на 5%.

10. Об'єктами цінового регулювання в ринкових умовах не можуть бути:

- 1.затрати сільськогосподарського товаровиробника
- 2.рівень торгової націнки
- 3.рішення центральних органів виконавчої влади
- 4.витрати сільськогосподарського товаровиробника на збут продукції

11. Державне регулювання закупівельних цін на сільськогосподарську продукцію в розрізі маркетингових років пов'язано переважно з:

1. особливостями фінансового планування в країні
2. вимогами Світової організації торгівлі
3. сезонністю виробництва
4. сезонністю споживання

12. Вставте потрібне слово: Основним принципом ціноутворення в умовах ринку є поєднання \_\_\_\_\_ ціноутворення з елементами державного регулювання.

13. Вставте потрібне слово: Основним принципом ціноутворення в умовах ринку є поєднання вільного ціноутворення з \_\_\_\_\_ державного регулювання.

14. Поєднайте назву функцій ціни з їх змістом:

Назва функції	Зміст функції
А. Обліково-вимірвальна	1. Зміна структури попиту і пропозиції
Б. Стимулююча	2. Визначення витрат на виробництво і реалізацію
В. Розподільча	3. Регулювання доходів окремих суб'єктів господарювання
	4. Визначення обсягів капіталовкладень
	5. Регулювання розподілу фінансів між регіонами
	6. Визначення рівня доходності
	7. Визначення суми платежів до бюджету
	8. Мотивація підвищення якості продукції
	9. Визначення обсягу капіталовкладень
	10. Стимулювання скорочення витрат
	11. Мотивація переливання капіталу між галузями економіки

15. Поєднайте назву функцій ціни з їх змістом:

Назва функції	Зміст функції
А. Раціонального розміщення виробництва	1. Зміна асортименту продукції
Б. Збалансування попиту і пропозиції	2. Вивчення динаміки цін
	3. Оцінка рівня конкуренції
	4. Вплив на структуру пропозиції
	5. Маркетингові дослідження
	6. Прийняття рішення про інвестиції
	7. Визначення попиту

16. Як називається ціна, що відповідає точці перетину кривих попиту і пропозиції?

1. Ціна попиту
2. Ціна рівноваги
3. Ціна пропозиції
4. Ціна виробництва

17. Витрати посередників по збуту між сільськогосподарським товаровиробником та переробним підприємством входять до складу:

1. Витрат на виробництво сільськогосподарської продукції
2. Витрат на збут сільськогосподарського товаровиробника
3. Закупівельної ціни сільськогосподарської сировини переробним підприємством
4. Витрат організацій роздрібною торгівлі

18. Вкажіть фактори, що визначають пропозицію товару:

1. Мета підприємства-товаровиробника отримати максимум прибутку
2. Очікувані витрати на виробництво товару
3. Платоспроможність покупців
4. Бажання товаровиробника "завоювати" ринок товару

19. Вкажіть фактор, що визначає попит товару:

1. Наявність замінників
2. Очікувані витрати на виробництво товару
3. Споживче призначення товару
4. Корисність товару

20. Поєднайте класифікаційний фактор та вид ціни:

А. Сфера обслуговування	1. Закупівельна
Б. Територія поширення	2. Світова
В. Порядок відшкодування споживачем витрат по доставці	3. Оптова
	4. Тариф
	5. Франко-відправлення
	6. Роздрібна
	7. Регіональна
	8. Зональна
	9. Франко-призначення
	10. Єдина

21. Поєднайте класифікаційний фактор та вид ціни:

А. Час дії	1. Фіксована
Б. Ступінь впливу держави	2. Довгострокова
В. Маркетингова стратегія	3. Пільгова
	4. Психологічна
	5. Поточна
	6. Вільна
	7. Престижна
	8. Демпінгова
	9. Регульована
	10. Сезонна
	11. Короткострокова
	12. Дискримінаційна

22. Вкажіть синоніми поняття ціни вільної.

23. До якого виду відносяться біржова, конкурсна, тендерна ціни?

24. Як називаються правила тлумачення торговельних термінів у зовнішній торгівлі?

25. Як називається ціна, встановлена на біржі котирувальною комісією шляхом аналізу цін біржових операцій, пропозиції та попиту на підставі єдиних критеріїв і спеціальних методів.

26. Класифікаційна група цін за фактором характеру економічного обороту включає наступний їх вид:

1. фіксовані ціни
2. сезонні ціни
3. закупівельні ціни
4. психологічні ціни

27. Порядок відшкодування споживачем витрат по доставці товару позначається в назві ціни терміном:

- 1.тариф
- 2.ІНКОТЕРМС
- 3.демпінг
- 4.франко

28. За якими умовами поставок за ІНКОТЕРМС Держкомстат України подає інформацію з експорту сільськогосподарської продукції?

29. якими умовами поставок за ІНКОТЕРМС Держкомстат України подає інформацію з імпорту сільськогосподарської продукції?

30. Вставте потрібне слово: Умови поставок FOB – це франко борт (назва порту \_\_\_\_\_).

31. Вставте потрібне слово: Умови поставок CIF – це франко борт (назва порту \_\_\_\_\_).

32. Назвіть державний орган згідно Закону України «Про державну підтримку сільського господарства України», який повинен здійснювати інтервенційні операції на аграрному ринку в Україні.

33. Який термін Інкотермс-2010 покладає на продавця мінімальні обов'язки (рівноцінний поняттю “самовивіз”) і відповідно є основою встановлення найменшої ціни товару?

1. EXW
2. FOB
3. DDP
4. FAS

34. Який термін включає максимальні обов'язки продавця щодо покриття витрат при формуванні цін згідно з Інкотермс-2010?

1. CPT
2. DAP
3. DDP
4. EXW

35. За умовами поставок CIF ціна формується:

1. Вартість товару+страхування+фрахт судна
2. Вартість товару+ перевезення автотранспортом до
3. Вартість товару
4. Вартість товару+ мито

36. На яких умовах поставок формується ціна при перевезенні товару лише морським транспортом?

1. EXW
2. FOB
3. CIF
4. CPT

37. Що означає аббревіатура терміну умов поставок за Інкотермс EXW щодо формування ціни?

1. Оплачено до
2. Франко завод
3. Франко перевізник
4. Оплачено перевезення і страхування

38. Як називаються стандарти (норми якості), що впроваджуються в Україні в зв'язку з інтеграцією на міжнародний ринок?

39. Поєднайте культуру з назвою класифікаційної групи за якістю:

А. Пшениця	1. Перший гатунок
Б. Жито	2. Клас III
	3. Група А
	4. Клас VI
	5. Вищий гатунок
	6. Група Б

40. Які стандарти (норми якості) впроваджуються в Україні в зв'язку з інтеграцією на міжнародний ринок:

1. ДСТУ
2. ГОСТ
3. ISO
4. СТП

41. Як називається система збору, обробки, зберігання та розповсюдження оперативної інформації про ціни попиту і пропозиції на товарних ринках та про тенденції розвитку цих ринків?

42. Ціновий моніторинг – це:

1. система регулювання цін державою
2. система оголошення цін виробниками
3. система відстеження динаміки цін спеціальною службою
4. система зниження цін на біржовому ринку

43. На який із вказаних державних органів покладено завдання організації та здійснення контрольних-наглядових функцій щодо ціноутворення в Україні:

1. Міністерство внутрішніх справ
2. Головне контрольне-ревізійне управління
3. Державна служба статистики
4. Міністерство юстиції

44. Поєднайте контролюючий орган із функціями контролю за цінами:

А. Державна служба статистики	1. Проводить моніторинг цін і тарифів на товари і послуги споживчого ринку
Б. Державна фіскальна служба	2. Виявляє зговори щодо встановлення цін
В. Антимонопольний Комітет	3. Проводить цінові спостереження та аналіз економічно обґрунтованих витрат при формуванні цін (тарифів) на споживчому та товарних ринках
	4. Відслідковує правильність включення до складу цін податків
	5. Перевіряє наявність узгоджених дій щодо ціноутворення учасників ринку
	6. Перевіряє правильність включення до ціни ПДВ

45. Розмір незаконно отриманого прибутку при використанні вільних цін замість фіксованих і регульованих визначається як:

1. Весь обсяг прибутку, фактично отриманого в результаті реалізації продукції
2. Вся сума фактично отриманої виручки
3. Різниця між фактичною виручкою від реалізації продукції і вартістю обсягу продукції, розрахованою за ціною, сформованою згідно з чинним законодавством
4. Всі відповіді вірні

46. Розмір штрафу у випадку здійснення правопорушення у сфері ціноутворення згідно з Законом України “Про ціни і ціноутворення” дорівнює:

1. необґрунтовано отриманому прибутку
2. 50% необґрунтовано отриманого прибутку
3. подвійному розміру необґрунтовано отриманого прибутку
4. 100% необґрунтовано отриманого прибутку

47. Розмір незаконно отриманого прибутку у випадку включення у вартість продукції фактично невиконаних послуг визначається як:

1. подвійна величина виручки (доходу) в частині невиконаних послуг
2. подвійна величина фактично отриманого прибутку від наданих послуг
3. 50% всієї суми виручки від фактично виконаних робіт
4. різниця між фактично отриманою виручкою і вартістю продукції, визначеною відповідно нормативі з урахуванням фактичного обсягу виконання

48. Що є підставою для застосування економічних санкцій за порушення державної дисципліни цін:

1. нарахування непередбачених законодавством націнок до цін і тарифів, що регулюються
2. застосування договірних цін на продукцію, для якої законодавчо передбачено вільне ціноутворення
3. включення в структуру регульованих цін (тарифів) не передбачених законодавством витрат або витрат понад установлені розміри;
4. включення у вартість продукції та послуг, ціни (тарифи) на які регулюються, фактично не виконаних або виконаних не в повному обсязі послуг (робіт)

49. Який розмір штрафу застосовується до суб'єктів господарювання в разі надання уповноваженим органам недостовірних відомостей?

- |                                                                   |
|-------------------------------------------------------------------|
| 1. Штраф у розмірі 100 відсотків необґрунтовано одержаної виручки |
| 2. 100 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян               |
| 3. 100 відсотків вартості проданих (реалізованих) товарів         |
| 4. 50 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян                |

50. Який розмір штрафу застосовується до суб'єктів господарювання в разі невиконання приписів уповноважених органів або створення перешкод для виконання покладених на них функцій?

- |                                                     |
|-----------------------------------------------------|
| 1. 100 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян |
| 2. 50 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян  |
| 3. 200 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян |
| 4. 150 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян |

51. За яким принципом повинно здійснюватися трансферне ціноутворення в Україні?



52. Які операції під час трансферного ціноутворення є контрольованими?

1. однією із сторін яких є нерезидент, зареєстрований у державі (на території), яка включена до переліку держав (територій), спеціально затвердженого Світовою організацією торгівлі
2. що здійснюються платниками податків з пов'язаними особами-нерезидентами;
3. з продажу товарів через комісіонерів-нерезидентів;
4. однією із сторін яких є нерезидент, зареєстрований у державі (на території), яка включена до переліку держав (територій), спеціально затвердженого Кабінетом Міністрів України.

53. Доповніть список методів визначення ціни при трансферному ціноутворення:

- порівняльної неконтрольованої ціни (аналогів продажу);
- “витрати плюс”;
- чистого прибутку;
- розподілення прибутку.

54. Вставте потрібне ключове слово: Метод порівняльної неконтрольованої ціни базується на порівнянні ціни, застосованої під час контрольованої операції, з ціною у \_\_\_\_\_ неконтрольованій операції

55. За якої форми організації торгівлі є брокери?

1. ярмарок
2. біржа
3. аукціон
4. міський базар

56. При якій формі організації торгівлі відсутня наявність товарів при проведенні торгів?

1. аукціон
2. ярмарок
3. біржа
4. локальний ринок

57. Якою може бути мета біржові угоди ?

58. Коли визначається ціна товару при біржовій угоді спот?

59. Коли, як правило, визначається ціна товару при біржовій угоді форвард?

60. Коли визначається ціна товару при ф'ючерсному контракті?

61. Який відсоток ф'ючерсних контрактів завершуються реальною поставкою товару?

62. Який термін дії ф'ючерсного контракту?

63. Яким чином вказується ціна в опціонній угоді?

64. Розподіліть процеси між функціями та операціями бірж:

1. Функції бірж	А. Концентрація попиту і пропозиції у часі й просторі
2. Операції на біржах	Б. Вивчення попиту і пропозиції у часі й просторі
	В. Прозоре ціноутворення
	Г. Узгодження умов угод
	Д. Страхування цінних ризиків
	Ж. Оформлення та реєстрація біржової угоди
	З. Кваліфіковане посередництво між продавцями і покупцями

65. Вкажіть форму аукціону на біржі:

1. Простий англійський	А. Всі покупці пропонують свої ставки одночасно. Товар придбає той, хто зробив найвищу пропозицію.
2. Простий голландський	Б. Початкова ціна продавця є максимальною; маклер, що проводить торги, послідовно пропонує меншу. Товар продається першому покупцеві, котрого влаштовує запропонована ціна.
3. Заочний	В. Збільшення пропозиції покупців за одночасного зниження пропозиції продавців. Коли пропозиції цін покупця та продавця збігаються, укладається угода.
4. Подвійний	Г. Продавці до початку сесії подають свої заявки на продаж. За наявності конкуренції покупців ціна зростає крок за кроком (розмір кроку встановлюється до початку торгів), поки не залишиться один покупець, і товар продається за найвищою ціною пропозиції.

66. Поєднайте вид стандартизації біржових товарів з його ознаками:

Вид стандартизації	Ознака товару
А. Якісна	1. Клас товару
Б. Кількісна	2. Визначеність партії товару
В. Цінова	3. Базисний сорт товару
	4. "Свобода" формування вартісних параметрів угод

67. Які дані не показуються в інформаційному біржовому листку?

1. ціна товару
2. найменування продавця
3. назва покупця
4. кількість товару

68. В якій послідовності покупці та продавці вигукують дані про товар, що торгується?

А. покупець	1. кількість – ціна
Б. продавець	2. ціна – кількості

69. До якого виду цін відноситься біржова ціна?

- a. Фіксована
- b. Регульована
- c. Ринкова
- d. Прейскурантна

70. Який підрозділ біржі визначає котирувальну ціну?

71. Які ціни “функціонують” на біржі?

- a. пропозиції
- b. котирувальна
- c. попиту
- d. роздрібні

72. Поєднайте стан біржового ринку з доречним способом котирування цін:

Стан ринку	Спосіб котирування
А. Стійкий	1. Реєстрація фактичних цін
Б. Нестабільний	2. Розрахунок типової ціни

73. Напишіть синонім типової котирувальної ціни :

1. Розрахункова
2. Довідкова
3. Цільова
4. Середня

74. Вкажіть види котирувальної ціни:

1. Мінімальна і максимальна ціни певного біржового періоду
2. Ціни першої та останньої (або останньої) угод біржового періоду
3. Ціни першої, останньої угод та середній рівень
4. Комбінована ціна (поєднання мінімальної, максимальної, ціни першої, останньої угод)

75. Поєднайте кількість укладених угод з доречним методом котирування цін:

А. Велика	1. Враховуються екстремуми цін
	2. Середньозважена величина
Б. Середня	3. Середньоарифметична величина
	4. Виключаються нетипові позиції
В. Мізерна	5. Враховуються ціни першої і останньої угод
	6. Не розраховуються

76. Як називається документ, який формує котирувальна комісія?
77. Які ціни виключаються з котирувального процесу?
1. на товари нехарактерні
  2. мінімальні
  3. випадкові
  4. ціна поточного періоду, якщо вона значно нижча попередньої
78. Котирування цін здійснюється по угодах, обсяги яких вищі чи менші встановлених?
79. Який підрозділ біржі встановлює список товарів, які котируються?
80. Як називається перелік товарів, які котируються на біржі?
81. За який період часу біржових торгів здійснюється котирування цін?

82. Вкажіть визначення цінового тренду:

А. рух цін угору	1. Боковий (Sideways, Trading Range)
Б. зниження цін	2. Бичий (Bullish)
В. коливання цін	3. Ведмежий (Bearish)

83. Вкажіть стан ринку згідно параметрів:

А. "спокійно"	1. ціни зростають, попит перевищує пропозицію, угод багато
Б. "міцно"	2. ціни не змінюються, попит дорівнює пропозиції, угод мало
В. "штиль"	3. ціни знижуються, попит менше пропозиції, угод мало

84. Яку мету переслідують хеджери при біржовій торгівлі?

1. Продаж товару
2. Придбання товару
3. Спекуляція
4. Зменшення цінового ризику

85. Сільськогосподарський товаровиробник і банк продають ф'ючерси на пшениці, кого з них можна вважати хеджером?

86. Поєднайте вид хеджування з торговою операцією та учасником ринку:

Хедж	Торгова операція	Учасник ринку
А. короткий	1. продаж	І. продавець
Б. довгий	2. купівля	ІІ. покупець

87. Відмітьте ознаки, характерні для учасників торгів при короткому хеджуванні:

1. Має коротку позицію на реальному ринку
2. Має довгу позицію на реальному ринку
3. Має коротку позицію на ф'ючерсному ринку
4. Має довгу позицію на ф'ючерсному ринку

88. Яку позицію має покупець на ф'ючерсному ринку?

89. Для чого вносить початкова маржа при ф'ючерсній торгівлі?

90. Вкажіть сутність кожного з видів маржі на ф'ючерсному ринку:

Маржа	Сутність
А. початкова	1. нижня межа розміру рахунку учасника
Б. підтримуюча	2. розмір початкового депозиту

91. На чому базується хеджування на ф'ючерсному ринку?

1. На зростанні різниці цін реального та ф'ючерсного ринків
2. На залежності цін реального та ф'ючерсного ринків
3. На зближенні цін реального та ф'ючерсного ринків
4. На незалежності цін реального та ф'ючерсного ринків

92. Як називається різниця цін реального та ф'ючерсного ринків?

93. Які фактори безпосередньо впливають на величину базису на ф'ючерсному ринку?

1. співвідношення попиту і пропозиції на торгований товар
2. співвідношення попиту і пропозиції на товари-замінники
3. рівень очікуваних цін
4. індекс інфляції

94. Поєднайте значення базису із співвідношенням цін реального та ф'ючерсного ринків:

Значення базису	Співвідношення цін
А. нульовий	1. ціна реального ринку перевищує ціну ф'ючерсного
Б. позитивний	2. ціна реального ринку нижча ціни ф'ючерсного
В. від'ємний	3. ціна реального ринку збігається з ціною ф'ючерсного

95. Вкажіть що отримує учасник ф'ючерсного ринку (прибуток чи збиток) в залежності від виду хеджування та руху базису:

Рух базису	Коротке хеджування	Довге хеджування
Послаблення		
Посилення		

96. Поєднайте стан ринку зі співвідношенням цін реального та ф'ючерсного ринків:

А. Контанго	1. Ціни ф'ючерсного ринку нижчі реального
Б. Беквердийшн	2. Ціни ф'ючерсного ринку вищі реального

# Перелік контрольних питань для самостійних занять

## Тема 1. Теоретичні положення ціноутворення

1. Вкажіть класичне визначення ціни.
2. Назвіть та дайте порівняльну характеристику осучаснених понять ціни.
3. Назвіть основні функції ціни в умовах ринкової економіки.
4. Які завдання виконує обліково-вимірвальна функція ціни?
5. Які завдання виконує стимулююча функція ціни?
6. Які завдання виконує розподільча функція ціни?
7. Сформулюйте основний принцип ціноутворення в умовах ринку.
8. Чому і в умовах ринкової економіки необхідно поєднувати вільне ціноутворення з елементами його державного регулювання?
9. Який графічний вигляд має дія закону попиту–пропозиції?
10. Назвіть класифікаційні фактори цін.
11. Назвіть основні види цін, класифіковані за характером економічного обороту.
12. Як диференціюють ціни за територією поширення?
13. Як розділяються ціни за часом дії?
14. Як диференціюються ціни щодо порядку відшкодування покупцем витрат по доставці продукції?
15. На які види ціни поділяються з врахуванням міри впливу держави на процес ціноутворення?
16. Як класифікуються ціни за фактором маркетингової політики?
17. Вільні ціни та їх різновиди?
18. Дайте загальну характеристику біржовим цінам.
19. Порівняйте поняття аукціонних та тендерних цін.
20. Дайте поняття фіксованим цінам.
21. Які ціни називаються регульованими?
22. Заставні ціни та їх функції.
23. Етапи запровадження заставних операцій в Україні на аграрному ринку.
24. Зміни методики визначення “заставних” цін та динаміка їх рівня в Україні на аграрному ринку.

## Тема 2. Методичні питання ціноутворення

1. Назвіть основні складові оптової ціни.
2. Під впливом яких факторів формується цінова стратегія продавця?
3. Охарактеризуйте основні напрями цінової політики продавців
4. Проаналізуйте витратну чи ціннісну модель ціноутворення
5. Які існують способи формування ціни пропозиції?

### **Тема 3. Характеристика методів цінового регулювання в Україні**

1. Назвіть задачі цінової політики держави як складової регулюючого впливу на економіку.
2. Повноваження органів влади України в сфері ціноутворення.
3. Охарактеризуйте основні положення діючої редакції Закону України “Про ціни та ціноутворення”.
4. В чому полягає суть цінового регулювання відповідно до Закону України “Про державну підтримку сільського господарства України”?
5. Охарактеризуйте особливості ціноутворення на аграрну продукцію за галузевими законами, діючими на сучасному етапі розвитку економіки України.
6. Назвіть основні фактори, за якими можна класифікувати методи державного цінового регулювання.
7. Які бувають періоди регулювання ціноутворення.
8. Дайте визначення державної аграрної фінансової інтервенції та вкажіть цілі її застосування.
9. Що таке державна аграрна товарна інтервенція, які цілі її застосування?
10. В яких випадках держава запроваджує товарні або фінансові інтервенції?
11. Охарактеризуйте методику визначення мінімальної та максимальної інтервенційних цін на агропродукцію згідно з Законом України “Про державну підтримку сільського господарства”.
12. На який період встановлюються мінімальна та максимальна інтервенційні ціни на агропродукцію згідно з Законом України “Про державну підтримку сільського господарства”?
13. В чому полягають переваги методики визначення мінімальної ціни на аграрну продукцію на базі нормативної собівартості продукції?

### **Тема 4. Організаційно-економічний механізм біржового ціноутворення**

1. Дайте визначення поняття “опірність біржового ринку”
2. Охарактеризуйте біржу як ціновий індикатор ринку
3. Як класифікують види доручень клієнта брокеру за ціною угоди в біржовій практиці?
4. Наведіть характеристику основних ситуацій щодо “настрою біржового ринку”.
5. Різновиди цін з врахуванням умов поставки за Інкотермс-2010.
6. Вкажіть основні відмінності Інкотермс редакцій 2000 та 2010 років.
7. Фундаментальний метод прогнозування біржових цін: сутність, фактори
8. Особливості технічного методу аналізу та прогнозу біржових цін
9. Типи цінових трендів на біржовому ринку



## **Тема 5. Біржове котирування цін**

1. Мета та сутність біржового котирування
2. Перелік функцій котирувальної комісії на біржі та їх документальне оформлення.
3. Правила біржового цінового котирування.
4. Способи котирування та методи проведення розрахунків.
5. Наведіть приклади котирування цін на конкретних зарубіжних та українських біржах.
6. Назвіть фактори, які регулюють на біржі функцію пропозиції залежно від ціни.
7. Фактори, що регулюють на біржі функцію попиту від ціни.
8. Узагальніть основні засади формування цін на біржовому товарному ринку.
9. Назвіть особливості формування цін на агропродовольчу продукцію на біржовому ринку.
10. Наведіть приклади специфічного ціноутворення на аграрному біржовому ринку.

## **Тема 6. Інструментарій управління ціновими ризиками на біржовому ринку**

1. Вкажіть особливості визначення ціни біржового товару при укладенні угоди спот.
2. В чому полягають особливості ціноутворення при підписанні форвардної угоди?
3. З допомогою якого виду біржової угоди забезпечують мінімізацію цінового ризику?
4. Порівняйте способи ціноутворення при укладанні різних видів біржових угод.
5. Опишіть механізм хеджування, як метод послаблення цінових ризиків.
6. Відмітьте особливості короткого та довгого хеджування, перехресного хеджування.
7. Ф'ючерсна ціна як інформаційний показник цінової ситуації для учасників "фізичного" ринку певного виду продукції.

## **Тема 7. Система контролю за цінами**

1. Що таке ціновий моніторинг та його значення.
2. На які державні органи в Україні покладені повноваження контролю за цінами?
3. Трансферне ціноутворення: цілі, сутність, методи
4. Охарактеризуйте основні завдання Державної інспекції України з контролю за цінами.
5. Підстави для застосування санкцій за порушення державної дисципліни цін.

6. Назвіть найбільш розповсюджені порушення у сфері ціноутворення.
7. Що є підставою для штрафних санкцій?
8. Які штрафні санкції передбачаються за порушення державної дисципліни цін?
9. Як визначається розмір незаконно отриманого прибутку при використанні вільних цін замість фіксованих і регульованих?
10. Як визначається розмір незаконно отриманого прибутку при включенні у вартість продукції фактично невиконаних (виконаних не в повному обсязі) послуг?
11. Здійснення Антимонопольним комітетом України контролю за правомірністю призначення цін підприємствами-монополістами.
12. Як класифікуються цінові порушення з огляду антимонопольного законодавства?
13. В якому випадку настає кримінальна відповідальність за порушення встановленого порядку ціноутворення?

## Список використаних та рекомендованих джерел

1. Абрютіна М.С. Ціноутворення в ринковій економіці / М.С.Абрютіна.– М.: Справа і сервіс, 2002. – 255 с.
2. Бевз О.П. Економіка і організація біржової торгівлі: навч. посібн. – Ч.2 Брокерська діяльність / О.П. Бевз, М.М. Скотнікова., Т.Б. Кушнір. – К.: КНТЕУ, 2006. – 156 с.
3. Бойко К. В. Особливості використання інструментів хеджування ризиків господарської діяльності / К. В. Бойко // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 6. – С. 203-212.
4. Біржовий ринок: проблеми функціонування та тенденції інноваційного розвитку // М.О. Солодкий, С.А. Стасіневич, В.О. Яворська, Т.Ю.Андросович – К.: ЦП "КОМПРИНТ", 2013. – 215 с.
5. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 р. / [Електронний ресурс] – Режим доступу: [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).
6. Дегтярева О.И. Биржевое дело : учебник / О.И. Дегтярева. – М. : Магистр, 2007. – 249 с.
7. Дудяк Р.П. Організація біржової діяльності: основи теорії і практикум: навч. посібн. 2-е видання, доповнене / Р.П. Дудяк, С.Я. Бугіль. – Львів: “Магнолія” – 2006”, 2007. – 360 с.
8. Інкотермс. Редакції 2000/2010. – К.: “Видавничий дім “Сварог”. – 2012. – 113с.
9. Кодекс України про адміністративні правопорушення від 7 грудня 1984р./ [Електронний ресурс] – Режим доступу: [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).
10. Кьостер Ульріх. Основи аналізу аграрного ринку / Наук. ред. пер. О.Нівецький. – К.: Видавництво АДЕФ-Україна, 2012, – 486 с.
11. Маркс К., Енгельс Ф. Сочинения. в 50 т. / К. Маркс, Ф. Энгельс. – М.: Госполитиздат, 1955–1981. (т. 26, ч. 3. – С. 131); (т. 25, ч. 1. – С.153); (т. 23. – С. 111).
12. Мартем'янов В.С. Господарське право: Підручник для вузів / В.С.Мартем'янов. – М.: БЕК, 1994. – Т. 2. – 388 с.
13. Обрителько Б.А. Менеджмент посередницької та біржової діяльності: навч. посіб. / Б.А. Обрителько. – К. : МАУП, 2003. – 264 с.
14. Охріменко І.В. Цінова стратегія підприємства як інструмент його самофінансування / І.В.Охріменко // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України [Відп. ред. С.М.Ніколаєнко]. – К.: ВЦ НУБіП України, 2014. – Вип. 200, ч. 3. – 290 с. – С. 61-68. – (Серія «Економіка, аграрний менеджмент, бізнес»).
15. Податковий кодекс України № 2755-VI від 2 грудня 2010 р./ [Електронний ресурс] – Режим доступу: [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).
16. Про затвердження Порядку визначення мінімальних цін на цукрові буряки і цукор: Постанова Кабінету Міністрів України від 2 червня 2000 р. № 868 / [Електронний ресурс] – Режим доступу: [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).
17. Про державну підтримку сільського господарства України: Закон України від 24 червня 2004 р. № 1877-IV / [Електронний ресурс] – Режим доступу: [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).

18. Про державне регулювання виробництва і реалізації цукру: Закон України №758-XIV від 17 червня 1999 р. / [Електронний ресурс] – Режим доступу: [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).
19. Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні: Закон України № 448/96-ВР від 30 жовтня 1996 р./ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
20. Про молоко та молочні продукти: Закон України № 2210-III від 30 листопада 2006 р. / [Електронний ресурс] – Режим доступу: [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).
21. Про природні монополії: Закон України від 20 квітня 2000 р. / [Електронний ресурс] – Режим доступу: [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).
22. Про товарну біржу: Закон України №1956-XII від 10 грудня 1991 р. / [Електронний ресурс] – Режим доступу: [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).
23. Про ціни і ціноутворення: Закон України № 5006-VI від 21 червня 2012р./ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).
24. Про ціноутворення в умовах реформування економіки: Постанова Кабінету Міністрів України від 21 жовтня 1994 р. № 733 // Збірка Постанов Уряду України. – 1995. – № 1 – ст. 18.
25. Про цінні папери і фондову біржу: Закон України № 3480-IV від 23 лютого 2006 р. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
26. Рогоза К.Г. Формування механізму ціноутворення на зерно пшениці в Україні: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.03 "Економіка та управління національним господарством" / К.Г.Рогоза. – К.:– .2013. – 20 с.
27. Самуельсон П. – “Економікс” / П. Самуельсон. – М.: “Дело”. – 1991.
28. Система організаційно-економічних механізмів функціонування основних агропродовольчих підкомплексів рослинництва України / [Шпичак О.М., Боднар О.В., Кобута І.В.]; за ред. академіка УААН О.М. Шпичака. – К.: ЗАТ "Нічлава", 2009. – 406 с.
29. Солодкий М.О. Біржовий ринок /М.О.Солодкий // Навч. Посібник. – К.: “Аграрна освіта”, 2011.– 564 с.
30. Солодкий М.О., Стасіневич С.А., Андросович Т.Ю. Основи біржової діяльності: посібник / М.О.Солодкий, С.А.Стасіневич, Т.Ю. Андросович. – К.: Видавничий центр НУБіП України. – 2012. – 153 с.
31. Стасіневич С.А. Біржова торгівля в системі реалізації агропродукції України / С.А. Стасіневич // Організація бізнес шкіл в дорадництві для успішного впровадження інновацій. – К. : НУБіП України, 2012. – С. 69-72.
32. Стасіневич С.А. Волошин С.В. Удосконалення законодавчого забезпечення ціноутворення в Україні на сучасному етапі / С.А. Стасіневич, В.С.Волошин // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія “Економіка, аграрний менеджмент, бізнес”. – 2013. – Вип. 181. – Ч. 4. – С. 298-304.
33. Стасіневич С.А. Вплив державних регуляторів на ефективність виробництва та цінову ситуацію в цукробуряковому підкомплексі України/ С.А.Стасіневич// Науковий вісник Національного університету біоресурсів

- та природокористування України, серія “Економіка, аграрний менеджмент та бізнес”. – К.: НУБіП України. – 2011, № 168 (частина друга). – С.172-180.
34. Стасіневич С.А. Державне регулювання цін на ринку цукру в Україні / С.А. Стасіневич // Цукор України. – 2014. – № 1. – С. 23-28.
35. Стасіневич С.А. Особливості біржової торгівлі цукром // Збірник наукових праць учених та аспірантів. Вип.20/3. – Переяслав-Хмельницький: ДВНЗ “Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди”. – 2013. – С.275-278.
36. Стасіневич С.А. Особливості цінової “стандартизації” в умовах глобалізації торговельної діяльності / С.А.Стасіневич // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 2. – С.79–81.
37. Стасіневич С.А. Управління ціновими ризиками на біржовому ринку цукру. // С.А.Стасіневич / Економіка АПК – № 4. – С.32-37.
38. Стасіневич С.А. Ф'ючерсний контракт як інструмент цінового захисту сільськогосподарського виробника / С.А. Стасіневич // Економіка АПК, 2012. – № 3. – С.54-58.
39. Стасіневич С.А. Ціна і ціноутворення: навч. посібник – К.: ЦП "КОМПРИНТ", 2013. – 230 с.
40. Стасіневич С.А. Цінове регулювання при заготівлі цукрових буряків / С.А.Стасіневич// Вісник аграрної науки. – 2006. – № 9. – С.63–66.
41. Стасіневич С.А. Цукор як біржовий товар: світовий досвід та стан в Україні / С.А.Стасіневич // Цукор України – 2013. – № 2. – С.14-17.
42. Товарні біржі в Україні: Аналіз діяльності, законодавче поле, перспективи розвитку / П.Т. Саблук, О.М. Шпичак, Г.О. Шевченко та ін. – К.: ІАЕ, 1997. – 428 с.
43. Тормоса Ю.Г. Ціни та цінова політика: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисципліни / Київський національний економічний ун-т – К.: КНЕУ, 2003. – 91 с.
44. Туган-Барановський М.І. Політична економія: Курс популярний. – К.: Наук. думка, 1994. – 262 с.
45. Уткин Э.А. Цены. Ценообразование. Ценовая политика / Э.А. Уткин. – М.: Эксмо, 1998. – 224 с.
46. Ціни, витрати, прибутки агровиробництва та інфраструктура продовольчих ринків. За ред. О.М. Шпичака. – К.: ІАЕ. – 2000. – 585 с.
47. Ціноутворення в процесі реформування агропромислового комплексу України / За ред.О.М.Шпичака. – К.: ІАЕ – 2002. – 499 с.
48. Шкварчук Л.О. Ціни і ціноутворення: Навч. посібник. – 3-є вид., випр. – К.: Кондор – 2005. – 214 с.
49. Шпичак О.М., Стасіневич С. А., Боднар О.В. Ціна і ціноутворення на агропродовольчу продукцію: Навчальний посібник – К.: ННЦ ІАЕ. – 2009, – 238 с.
50. Шпичак О.М., Стасіневич С.А., Пархоменко Л.М. Методичні вказівки для вивчення дисципліни "Ціна і ціноутворення". – К.: ЗАТ "Нічлава". – 2011. – 56с.
51. Шпичак О.М. Теоретико-методологічні аспекти ціноутворення на сільськогосподарську продукцію // Економіка АПК. – 2012. – № 8. – С.3–10.
52. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [www.agrex.gov.ua](http://www.agrex.gov.ua).

53. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [www.ausd.com.ua](http://www.ausd.com.ua).
54. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [www.me.com.ua](http://www.me.com.ua).
55. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [www.minagro.gov.ua](http://www.minagro.gov.ua).
56. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [www.pact.com.ua/incoterms.html](http://www.pact.com.ua/incoterms.html).
57. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).
58. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [www.rg.ru](http://www.rg.ru).
59. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [www.rts.ru](http://www.rts.ru).
60. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [www.saharonline.ru](http://www.saharonline.ru).
61. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
62. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [www.ux.ua](http://www.ux.ua).

**Навчальний посібник**

**Стасіневич Світлана Анатоліївна**

## **Ціноутворення на біржовому ринку**

Формат 60x84 1/16. Тираж 100 прим. Ум.-друк. арк. 10,3. Зам. № 300

Видавець та виготовлювач ТОВ " ЦП "КОМПРИНТ"

01103, м. Київ, вул. Предславинська, 28

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до Державного реєстру  
видавців ДК № 4131 від 04.08.2011 р.