

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ

БУЖИМСЬКА КАТЕРИНА ОЛЕКСАНДРІВНА

УДК 338.51:637.1

**ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ ЦІНОУТВОРЕННЯ В СИСТЕМІ
ВНУТРІШНЬОГО ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ПІДПРИЄМСТВ
МОЛОЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ**

Спеціальність 08.06.01 – економіка, організація і управління підприємствами

АВТОРЕФЕРАТ

дисертації на здобуття наукового ступеня

кандидата економічних наук

Київ – 2005

Дисертацією є рукопис.

Робота виконана у Національному університеті харчових технологій Міністерства освіти і науки України.

Науковий керівник:

кандидат економічних наук, доцент
Стахурська Світлана Антонівна,
Національний університет харчових технологій,
доцент кафедри менеджменту, м. Київ

Офіційні опоненти:

доктор економічних наук, старший науковий співробітник **Крисанов Дмитро Федосович**,
Об'єднаний інститут економіки НАН України,
головний науковий співробітник відділу соціально-економічних аспектів розвитку АПК, м. Київ

кандидат економічних наук, доцент **Череп Алла Василівна**,
Запорізький національний технічний університет, доцент кафедри фінансів і банківської справи, м. Запоріжжя

Провідна установа:

Рада по вивченню продуктивних сил України НАН України, м. Київ

Захист дисертації відбудеться “___” травня 2005 року о ___ год. на засіданні спеціалізованої вченої ради К 26.058.01 у Національному університеті харчових технологій Міністерства освіти і науки України за адресою: 01033, м. Київ, вул. Володимирська, 68, ауд. 501

З дисертацією можна ознайомитись у бібліотеці Національного університету харчових технологій за адресою: 01033, м. Київ, вул. Володимирська, 68.

Автореферат розісланий “___” квітня 2005 року.

Вчений секретар
спеціалізованої вченої ради К 26.058.01
кандидат економічних наук, доцент

В.М.Марченко

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ДИСЕРТАЦІЙНОЇ РОБОТИ

Актуальність теми дослідження. В процесі розвитку ринкових відносин в економіці України все більшого значення набуває проблема підвищення ефективності господарювання підприємства, як основної ланки національної економіки.

Вирішення даного завдання базується на формуванні нової системи внутрішньоекономічних відносин між структурними підрозділами підприємства, в основі яких лежать ринкові принципи господарювання. В основу таких відносин покладені економічні інтереси трудових колективів структурних підрозділів, адміністрації підприємства, власників підприємства та держави. Практична реалізація цих відносин відбувається шляхом створення, розподілу і використання прибутку підприємства. Одним з найефективніших засобів формування і розподілу прибутку підприємства між його структурними підрозділами виступає система внутрішніх цін.

Питанням дослідження підходів щодо побудови і впровадження системи внутрішнього ціноутворення присвячено ряд робіт зарубіжних і вітчизняних вчених-економістів: Л.І. Абалкіна, А.Ш. Ахмедцева, Н.А. Брусилівської, М.П. Вітовського, С.А. Воєводіна, О.І. Волкова, В.В. Гончарова, М.Г. Грещака, А.Д. Добришева, Ю.С. Коваленка, Р.А. Коренченко, І.В. Кривов'язюка, Г.Р. Латфулліна, М.Й. Маліка, В.В. Матвєєва, М.М. Махненко, Л.В. Нападовської, Л.А.Нежинської, В.І. Павлова, О.А. Подсолонко, А.Г. Поршнева, Г.К. Русакова, О.А. Рябчика, П.Т. Саблука, А.З. Селезньова, В.Г. Слепухіна, В.С. Тонковича, А.Д. Шеремета, Джея К. Шима, Джоела Г. Сигела та інших.

Разом з цим, вивчення й аналіз опублікованих за даною проблематикою робіт дозволили зробити висновок про те, що питання формування теоретичних і методологічних підходів щодо побудови і використання системи внутрішніх цін в сучасних умовах господарювання недостатньо розроблені як у науковому, так і в організаційно-практичному аспектах. Подальші наукові дослідження у цій сфері пов'язані з удосконаленням методики визначення внутрішніх цін, яка б забезпечила можливість їх використання з метою оцінки ефективності діяльності структурного підрозділу й виявлення резервів мотивації високоякісної продуктивної праці, а також техніко-технологічної модернізації підприємства. Актуальність поставлених питань обумовили вибір теми, визначення мети і постановку завдань проведеного дослідження.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дисертаційну роботу виконано відповідно до планів науково-дослідних робіт кафедри економіки Житомирського державного технологічного університету “Організаційно-економічний механізм підвищення ефективності виробництва” (номер державної реєстрації 0104U003516). У рамках цієї теми особисто автором визначено роль системи внутрішніх цін як засобу підвищення ефективності виробничої діяльності підприємств молочної промисловості.

Мета та основні завдання дослідження. Головною метою дисертаційної роботи є обґрунтування теоретичних положень, формування сучасних підходів і розробка

практичних рекомендацій по вдосконаленню методики визначення внутрішніх цін на продукцію, роботи і послуги структурних підрозділів підприємств молочної промисловості.

Мета дослідження зумовила постановку та вирішення наступних завдань:

- ✓ провести теоретичний аналіз змісту і сутності категорії “ціна”;
- ✓ проаналізувати існуючі методи ціноутворення та особливості їх застосування в нинішніх умовах господарювання в Україні;
- ✓ визначити основні елементи концепції організації внутрішньоекономічних відносин для структурних підрозділів окремого підприємства, пов’язаних технологічним процесом;
- ✓ провести порівняльний аналіз методів внутрішнього ціноутворення, запропонованих вітчизняними та зарубіжними вченими-економістами;
- ✓ виділити суб’єктів внутрішнього ціноутворення в структурі підприємств молочної промисловості;
- ✓ встановити роль внутрішніх цін в системі управління структурними підрозділами підприємства;
- ✓ обґрунтувати підходи по визначенню тієї частини планового прибутку, яка включається до внутрішніх цін на продукцію (роботи, послуги) підрозділів підприємства;
- ✓ розробити методику розподілу частини планового прибутку між структурними підрозділами підприємства з метою встановлення внутрішніх цін на їх продукцію (роботи, послуги).

Об’єкт дослідження – процес ціноутворення в системі внутрішнього економічного механізму підприємства.

Предмет дослідження – методичні підходи до визначення внутрішньої ціни на продукцію (роботи, послуги) структурного підрозділу, як основної складової в системі внутрішніх економічних відносин на підприємстві.

Теоретичною і методологічною основою дослідження є положення сучасної економічної теорії, Закони України, укази Президента України, постанови і рішення Кабінету міністрів України, наукові праці вітчизняних і зарубіжних вчених та фахівців, в яких висвітлені методологічні засади підприємництва, менеджменту, внутрішнього економічного механізму та інших сфер функціонування підприємств.

У процесі наукового дослідження застосовувалися загальнонаукові та спеціальні методи, а саме:

- ✓ теоретичного узагальнення та порівняння – для розкриття змісту і сутності механізму ціноутворення на кінцеву продукцію (роботи, послуги) підприємства та продукцію (роботи, послуги) його структурних підрозділів;
- ✓ формалізації та економіко-математичного моделювання – для розробки моделей ціноутворення, які відповідають різним формам організації функціонування структурних підрозділів;
- ✓ комплексного аналізу – для розробки практичних рекомендацій по обґрунтуванню та впровадженню системи внутрішніх цін на підприємствах молочної промисловості.

Інформаційною базою дослідження є законодавчі та нормативні акти з економічних питань, офіційні статистичні дані Держкомстату України, матеріали спеціальних періодичних видань, звітно-статистичні дані підприємств молочної промисловості Житомирської області.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в розробці авторського підходу до методики встановлення внутрішніх цін та їх використання як засобу стимулювання, контролю та об'єктивної оцінки діяльності структурних підрозділів підприємства з метою підвищення ефективності діяльності виробничого формування в цілому і характеризується такими результатами:

вперше:

✓ розроблені методичні підходи до визначення планового прибутку, що включається до внутрішніх цін на продукцію (роботи, послуги) структурних підрозділів, які ґрунтуються не на залишковому принципі, а на використанні коефіцієнтів централізованого використання фондів, що формуються з чистого прибутку підприємства;

✓ обґрунтовано методичний підхід до розподілу планового прибутку, що включається до внутрішніх цін на продукцію (роботи, послуги) структурних підрозділів, який на відміну від принципу “рівнорентабельності” витрат підрозділів ґрунтується на використанні інтегрального коефіцієнту розподілу прибутку, визначеного шляхом ранжування підрозділів за показниками, що характеризують його діяльність і стан розвитку;

✓ запропоновано класифікацію внутрішніх цін за наступними ознаками: за ступенем впливу на внутрішні ціни керівництва підприємства; за базою, що є основою внутрішньої ціни; за диференціацією за кількісно-якісними показниками; за структурою і величиною прибутку, який включається до внутрішньої ціни або за напрямками використання прибутку, що міститься у внутрішній ціні;

поглиблено та уточнено:

✓ особливості формування прибутку підрозділів залежно від форм їх функціонування, зокрема, розроблені схеми формування прибутку для підрозділів-центрів витрат, підрозділів-центрів умовного прибутку, підрозділів-центрів реального прибутку;

✓ роль і місце внутрішнього ціноутворення в системі методів забезпечення ефективності діяльності структурних підрозділів і підприємства в цілому;

дістало подальшого розвитку:

✓ адаптація ринкових механізмів ціноутворення для їх впровадження в практику господарської діяльності вітчизняних підприємств, зокрема, запропоновано механізм визначення планових цін продажу, який базується на поєднанні витратних і маркетингових методів ціноутворення;

✓ концепція організації внутрішньоекономічних відносин на окремому підприємстві, суб'єктами яких виступають структурні підрозділи, пов'язані технологічним процесом, на основі поєднання елементів концепції внутрішнього господарського розрахунку і концепції “внутрішнього підприємництва”.

Практичне значення одержаних результатів полягає в тому, що розроблені і обґрунтовані методичні підходи і практичні рекомендації по формуванню системи

внутрішнього ціноутворення, можуть бути використані суб'єктами господарювання в Україні та сприяють побудові нової системи внутрішніх економічних відносин, яка базується на задоволенні економічних інтересів структурних підрозділів суб'єктів господарювання, що ними охоплюються.

Результати дослідження мають прикладний характер, вони знайшли практичне застосування на підприємствах молочної промисловості Житомирської області, зокрема, ВАТ “Житомирський маслозавод” та ВАТ “Житомирмолоко”, що підтверджується відповідними довідками (довідка № 1202 від 13.12.2004 р., довідка № 22/6 від 07.09.2004). Результати наукових досліджень використовуються в навчальному процесі кафедри економіки та кафедри менеджменту та маркетингу Житомирського державного технологічного університету, зокрема, при викладанні навчальних дисциплін “Внутрішній економічний механізм підприємств”, “Контролінг”, що підтверджується актом впровадження результатів дисертаційної роботи у навчальний процес (від 01.09.2004 р.).

Особистий внесок здобувача. Дисертація є самостійно виконаною науковою працею, в якій викладено авторський підхід в обґрунтуванні теоретичних положень і практичних рекомендацій по вдосконаленню і використанню методики ціноутворення в системі внутрішнього економічного механізму підприємств молочної промисловості.

Апробація результатів дисертації. Основні положення дисертації викладені в опублікованих автором наукових працях. Результати дослідження доповідалися на Всеукраїнській науково-практичній конференції “Підприємництво в умовах поживлення економіки України” (м. Житомир, 2002 р.); Всеукраїнській науково-практичній конференції молодих вчених “Економіка підприємства: проблеми теорії і практики” (м. Дніпропетровськ, 2003 р.); II Міжнародній науково-практичній конференції “Динаміка наукових досліджень ‘2003” (м. Дніпропетровськ, 2003 р.); VII Міжнародній науково-практичній конференції “Наука і освіта ‘2004” (м. Дніпропетровськ, 2004 р.); Всеукраїнській науково-практичній конференції “Розвиток менеджменту в Україні: реалії, проблеми, перспективи” (м. Житомир, 2004 р.).

Публікації. За темою дисертації опубліковано 5 наукових праць у фахових виданнях (обсягом 1,7 д.а.) і 5 – додаткових, що відображають результати апробації (обсягом 0,4 д.а.).

Структура дисертації складається із вступу, основної частини, яка включає три розділи, висновків, списку використаних джерел та додатків. Повний обсяг дисертації становить 233 сторінки, у тому числі обсяг додатків – 86 сторінок, обсяг списку використаних джерел (150 найменувань) – 13 сторінок. В основній частині нараховується 40 таблиць, 14 рисунків.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ ДИСЕРТАЦІЇ

У **вступі** обґрунтовано актуальність теми дисертації, визначено предмет та об'єкт дослідження, сформульовано головну мету та завдання, розкрито загальну

методику, наукову новизну, наукове, теоретичне і практичне значення отриманих результатів.

У першому розділі – **“Теоретичні основи формування цін суб’єктами ціноутворення в ринковій економіці”** – досліджені науково-теоретичні основи формування цін та особливості цього процесу в сучасних умовах господарювання; розглянуто існуючі концепції організації внутрішньоекономічних відносин на підприємствах та можливості їх використання для вітчизняних підприємств.

До процесу ціноутворення є два діаметрально протилежних підходи: витратний і маркетинговий. Оскільки витратні методи ціноутворення не можуть відображати і враховувати всі фактори, які впливають на ціну в умовах ринкової економіки, пропонуємо використовувати його в поєднанні з маркетинговими методами (рис. 1).

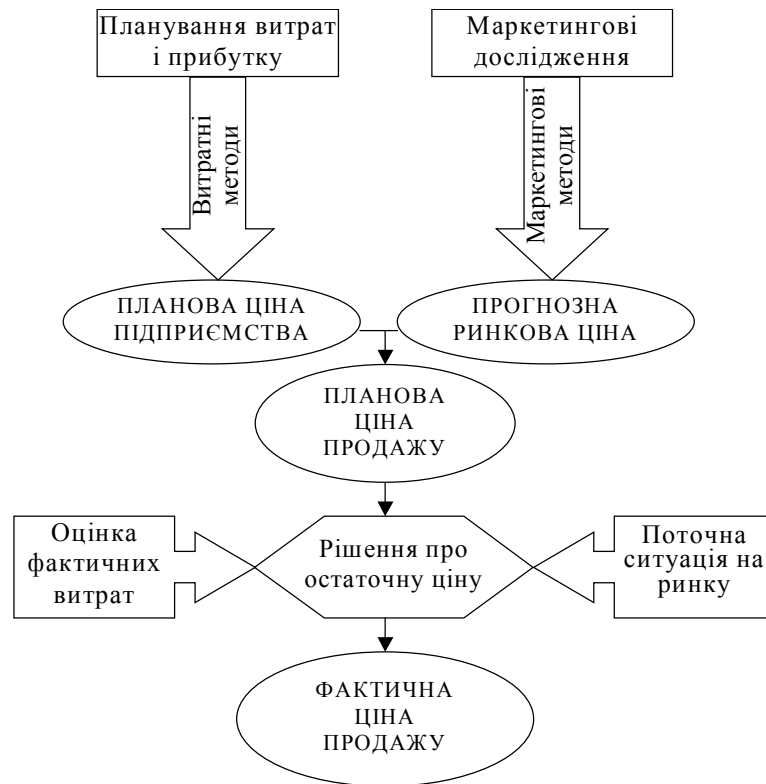


Рис. 1. Модель процесу ціноутворення

Вивчення робіт закордонних і вітчизняних вчених-економістів дає можливість виділити дві концепції організації внутрішніх економічних відносин: 1. Внутрішній господарський розрахунок; 2. Внутрішнє підприємництво. Порівняльна характеристика внутрішньоекономічних відносин на підприємствах за різних економічних систем наведена в таблиці 1.

Розглядаючи можливості використання виділених концепцій для вітчизняних підприємств, структурні підрозділи яких технологічно пов’язані, отримали наступні результати:

✓ на основі порівняння схем формування прибутку підрозділів-центрів витрат (рис. 2) і підрозділів-центрів умовно-розрахункового прибутку (рис. 3) оптимальною формою функціонування структурних підрозділів підприємства, технологічно зв’язаних між собою, визначено центри умовно-розрахункового прибутку;

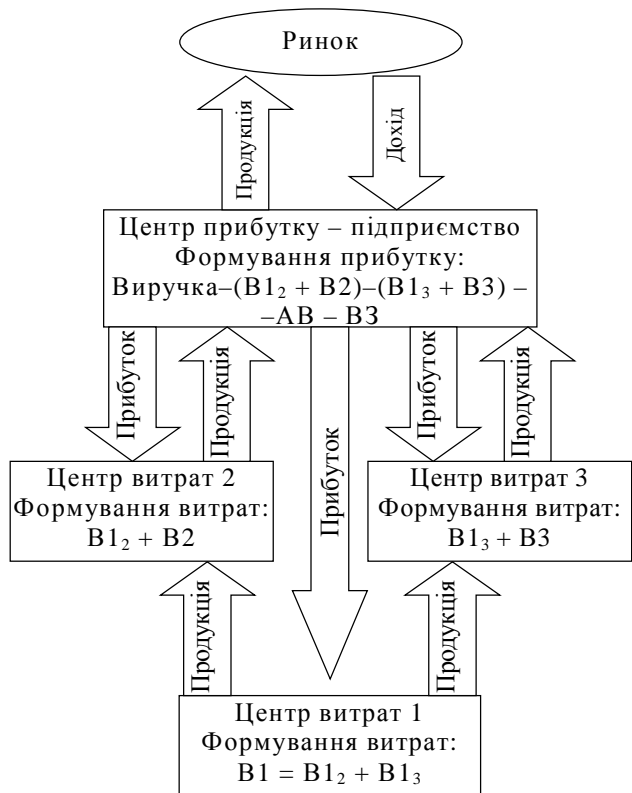
Таблиця 1

Порівняльна характеристика внутрішньоекономічних відносин на підприємствах за різних економічних систем

№ з/п	Порівняльні ознаки	Командно-адміністративна система	Ринкова система
<i>A</i>	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>
1	Основні концепції	Внутрішній господарський розрахунок – система внутрішньовиробничих відносин на підприємстві, яка базується на власній праці трудових колективів структурних підрозділів, використанні засобів виробництва і природних ресурсів, що належать суспільству, самостійності та повній економічній відповідальності за результати роботи	Концепція “внутрішнього підприємництва”. Основоположна ідея: підприємницька автономія – суттєва передумова інноваційної діяльності. Сутність полягає у вивільненні творчої підприємницької активності на внутрішньофірмовому рівні. Усі внутрішні підрозділи, у тому числі оперативні, функціональні та інші служби відповідають за власні результати, але при цьому повністю автономні у своїй діяльності
2	Основна мета	Поширення принципів господарського розрахунку на роботу всіх структурних підрозділів підприємства	Поєднання переваг великих фірм та підприємницьких можливостей малих підприємств з метою швидкості та адекватності реакції на зміну економічного середовища
3	Власність на засоби виробництва	Державна (суспільна) власність	Різні форми власності: приватна, колективна, державна
4	Суб’єкти відносин	Структурні підрозділи підприємства	Окремі частини великих підприємств (стратегічні господарські підрозділи)
5	Форми функціонування суб’єктів відносин	Центри витрат, центри умовно-розрахункового прибутку	Центри реального прибутку
6	Ступінь економічної свободи суб’єктів	Діяльність суб’єктів жорстко регламентується зверху	Суб’єкти повністю автономні у своїй діяльності і вільні у виборі партнерів
7	Домінуючі методи управління	Адміністративні	Економічні
8	Планування діяльності суб’єктів	Централізоване планування всіх сторін діяльності підрозділів	Підрозділи самостійно планують власну поточну діяльність, відповідно до стратегічних планів всього підприємства
9	Оцінка діяльності суб’єктів	За показником виконання плану	За показником прибутку і рентабельності

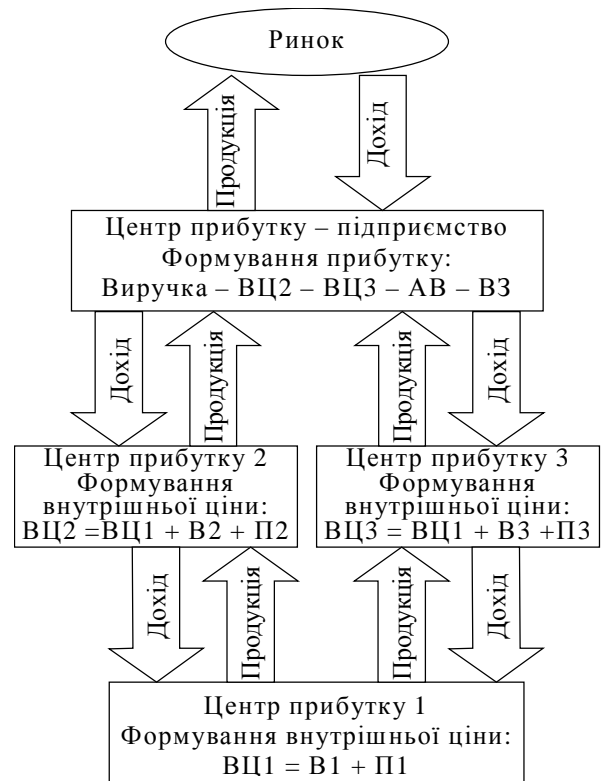
Закінчення табл. 1

<i>A</i>	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>
10	Статус трудових колективів суб'єктів	Формально проголошувалося самоврядування трудового колективу	Свобода працівників розвивати нові ідеї, створення необхідних умов для повної реалізації їх потенційної підприємницької активності
11	Стимулювання трудових колективів суб'єктів	Централізоване преміювання за результатами діяльності всього підприємства	Реалізація принципу: винагорода залежно від результату
12	Відповідальність за результати діяльності суб'єктів	Разом з адміністративною та моральною формами відповідальності передбачається і матеріальна форма відповідальності, яка реалізується через систему економічних претензій підрозділів у випадках порушення взаємних зобов'язань	Повна матеріальна відповідальність за кінцеві результати роботи, тому при реалізації ризикованих підприємницьких проектів використовують альтернативні джерела фінансування, а також запроваджують у практику страхування ризиків
13	Організаційна структура управління	Ієрархічна структура управління з жорсткими вертикальними зв'язками	Дивізіональна структура управління з повною децентралізацією управління та автономністю підрозділів
14	Повноваження та відповідальність керівників суб'єктів	Повноваження обмежуються доведенням до трудових колективів структурних підрозділів рішень вищого керівництва; відповідальність за виконання планів	Керівник отримує всі повноваження по оперативному управлінню діяльністю підрозділу та несе повну відповідальність за її результати
15	Розподіл і використання прибутку суб'єктів	Розподіл прибутку на основі встановлених державою довгострокових стабільних нормативів	Розподіл і використання прибутку на власний розсуд після розрахунків з державою і власниками
16	Внутрішнє ціноутворення	Витратні методи внутрішнього ціноутворення	Внутрішні ціни дорівнюють ринковим



Примітка: B_1, B_2, B_3 – відповідно витрати центрів витрат 1, 2, 3; AB – адміністративні витрати; B_3 – витрати на збут

Рис. 2. Схема формування прибутку підрозділів-центрів витрат



Примітка: B_1, B_2, B_3 – відповідно витрати центрів витрат 1, 2, 3; $П_1, П_2, П_3$ – відповідно прибуток центрів прибутку 1, 2, 3; $BЦ_1, BЦ_2, BЦ_3$ – відповідно внутрішні ціни центрів прибутку 1, 2, 3; AB – адміністративні витрати; B_3 – витрати на збут

Рис. 3. Схема формування доходів підрозділів-центрів умовно-розрахункового прибутку

✓ відносини між трудовими колективами і адміністрацією підприємства будуються на основі трудових угод і колективних договорів, незалежно від форми власності підприємства. Тому при організації нових внутрішньоєкономічних відносин трудовий колектив структурного підрозділу підприємства слід розглядати як носія основних виробничих чинників – праці та підприємницької здатності. Відносини власності не слід включати в систему внутрішніх економічних відносин, оскільки, працівники не завжди є або можуть бути власниками (акціонерами) підприємства та їх право власності поширюється тільки на цінні папери, які його засвідчують, а не на окремі засоби виробництва;

✓ система внутрішніх цін є основою внутрішніх економічних відносин та невід'ємною частиною всіх елементів концепції їх організації. Тому головною проблемою при організації нових внутрішньоєкономічних відносин на підприємстві є розробка та впровадження на підприємствах ефективно діючої системи внутрішніх цін.

Проаналізувавши існуючі методи встановлення ціни, дійшли до наступних висновків:

- ✓ всі наведені методи встановлення внутрішньої ціни базуються на витратах (нормативних, фактичних) і не враховують ринкові ціни на продукцію підрозділу;
- ✓ визначення частки прибутку в структурі внутрішньої ціни базується на припущенні, що витрати всіх підрозділів є рівнорентабельними і не враховують специфіки діяльності, рентабельність продукції (робіт, послуг), технічний та організаційний рівень розвитку підрозділів.

Такі методи встановлення внутрішніх цін будуть обмежувати можливість їх використання як засобу оцінки діяльності підрозділів, не будуть створювати належні стимули для розвитку виробництва та підвищення технічного і організаційного рівня підрозділів, будуть стримувати розвиток внутрішнього підприємництва, що на разі знизить ефективність всієї системи внутрішніх цін.

У другому розділі – **“Роль і місце ціноутворення в системі внутрішнього економічного механізму підприємств”** – проведено аналіз ефективності виробництва на підприємствах молочної промисловості України, обґрунтовано поділ підприємств молочної промисловості на суб’єкти внутрішнього ціноутворення; визначено роль внутрішніх цін в системі управління підприємством.

Проблема виділення суб’єктів внутрішнього ціноутворення полягає у тому, щоб забезпечити такий рівень структуризації, при якому ці суб’єкти стали б відносно економічно самостійними – з одного боку, а з іншого – апарат управління мав би можливість керувати їх діяльністю для досягнення загальної мети підприємства.

Суб’єктом внутрішнього ціноутворення на підприємстві повинен бути суб’єкт внутрішньоекономічних відносин всередині промислового формування, результатом діяльності якого є виготовлення продукції (кінцевої або внутрішнього призначення), виконання робіт, надання послуг.

При встановленні внутрішніх цін можна використовувати будь-який з існуючих методів ціноутворення, але при цьому важливо визначити, який з методів буде найдоцільніший для даного підрозділу і для підприємства в цілому. Для спрощення цього завдання пропонується наступна класифікація внутрішніх цін (рис. 4).

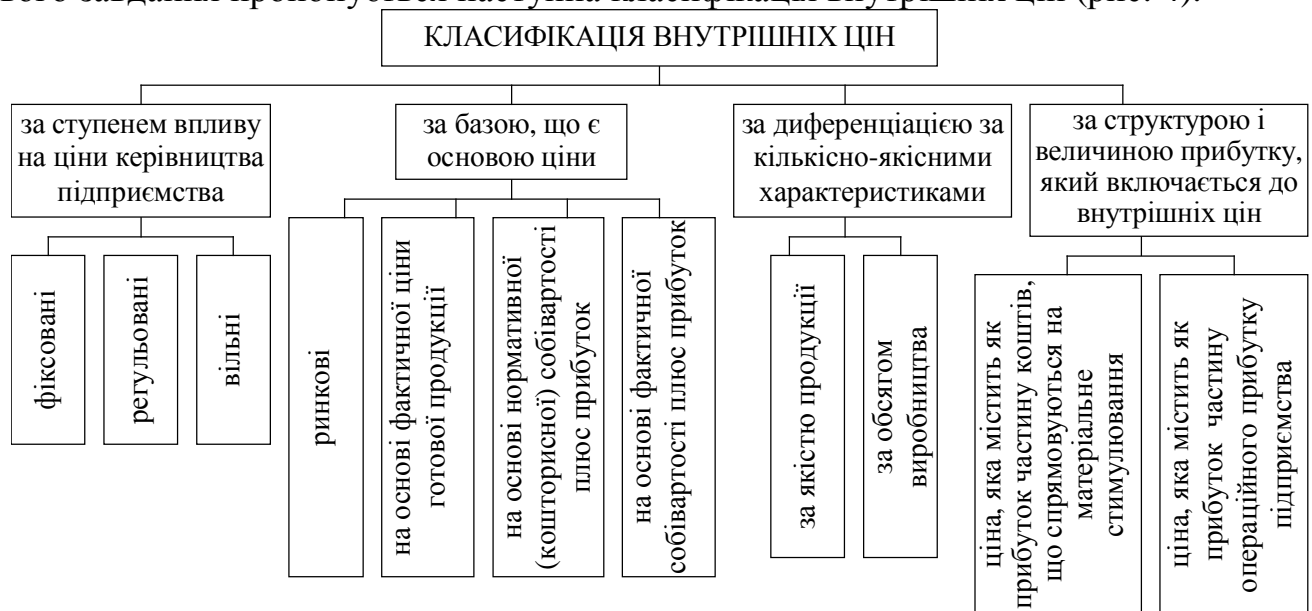


Рис. 4. Класифікація внутрішніх цін

Дослідження існуючих систем планування, контролю, оцінки і стимулювання на вітчизняних підприємствах показали, що вони є досить складними і трудомісткими. Крім того, вони не адаптовані для залучення трудових колективів в процеси управління, що знижує зацікавленість працівників у кінцевих результатах роботи.

У розділі доведено: запропонована система преміювання колективів структурних підрозділів за кінцеві результати роботи через систему внутрішніх цін є більш ефективною, ніж централізоване преміювання; порівняння доходу підрозділу, розрахованого на основі внутрішніх цін і фактичних витрат дає змогу оцінити ефективність діяльності підрозділів підприємства; відносний показник, розрахований як відношення прибутку підрозділу (розміру премії) до основної оплати праці працівників підрозділу дає змогу порівняти ефективність діяльності різних підрозділів між собою.

У третьому розділі “Вдосконалення методики встановлення внутрішніх цін на підприємствах молочної промисловості” – розглянуто організаційно-інформаційні заходи, необхідні для впровадження системи внутрішніх цін на підприємстві; запропоновано методику визначення планового прибутку підрозділів, що включається до внутрішніх цін, на основі коефіцієнтів централізованого використання чистого прибутку та методику розподілу планового прибутку, що включається до внутрішніх цін, на основі інтегрального коефіцієнту; проведено аналіз ефективності запропонованих методик визначення внутрішніх цін.

Внутрішні ціни є планово-розрахунковими, тому їх визначення повинно проводитися в процесі планування діяльності підприємства. Методика розрахунку внутрішніх цін не повинна суперечити методиці калькулювання собівартості продукції, а бути органічно вбудованою в неї. Оптимальною методикою планування і обліку собівартості продукції є поєднання методів “директ-костінг” і “стандарт-кост”.

Важливішою умовою впровадження системи внутрішніх цін є організація внутрішньозаводських договірних відносин між підприємством і його підрозділами і між самими підрозділами. Відзначаємо, що укладання внутрішніх договорів проводиться на основі плану діяльності підприємства і є засобом доведення планових завдань до їх виконавців та залучення їх в процес планування.

Участь працівників у прибутках за результатами діяльності підприємства представляє собою один з елементів механізму господарювання, якій сприяє посиленню мотивації трудових колективів. При чому залежно від економічного стану та психологічного клімату на конкретному підприємстві, як правило, застосовують різні системи участі персоналу в прибутках і у створенні робочої власності.

Під створенням робочої власності розуміємо надання трудовим колективам структурних підрозділів підприємства коштів для реінвестування у розвиток виробництва підрозділу. При цьому напрямки вкладання коштів трудові колективи обирають самостійно, керуючись принципом відповідності цілей розвитку підрозділу загальним цілям підприємства, і несуть повну матеріальну відповідальність за результати. Ці кошти можуть бути як власністю підприємства і надаватись структурному підрозділу на засадах кредитування, так і власністю

працівників структурного підрозділу, у цьому випадку вони будуть виступати кредиторами підприємства. Такий підхід створює необхідні умови для повної реалізації потенційної підприємницької активності працівників.

Залежно від рівня економічної самостійності підрозділів виділяємо 3 моделі внутрішніх цін:

Модель 1. До внутрішньої ціни включається прибуток, що дорівнює плановій сумі коштів, що спрямовуються на матеріальне стимулювання трудового колективу підрозділу і включається до виробничої собівартості продукції (робіт, послуг).

Модель 2. До внутрішньої ціни включається прибуток, що містить не тільки кошти на матеріальне стимулювання, але й частину інших загальних фондів, які формуються на рівні підприємства з чистого прибутку.

Модель 3. Внутрішня ціна дорівнює ринковій ціні на продукцію (роботи, послуги) підрозділу.

Основним недоліком внутрішніх цін, розрахованих за моделлю 1 є те, що ці ціни стимулюють тільки зниження собівартості продукції, при цьому будь-які нововведення щодо покращання якості продукції, позапланові заходи щодо поліпшення основних засобів підрозділу з ініціативи його колективу будуть унеможливлені через збільшення у цьому випадку собівартості продукції і, як наслідок, зниження премії колективу підрозділу. Тому для стимулювання ініціативи і підвищення зацікавленості трудових колективів у проведенні заходів щодо поліпшення якості продукції (робіт, послуг), оновлення основних засобів тощо, які забезпечать підвищення ефективності діяльності підрозділу у довгостроковому періоді, до внутрішньої ціни необхідно включати частину чистого прибутку підприємства (модель 2). Ця частина прибутку буде залишатися у власності підприємства, але трудові колективи підрозділів будуть отримувати її на правах оперативного розпорядження та нести матеріальну відповідальність за її витрачання, тобто спрямовувати ці кошти на створення робочої власності.

Планова сума прибутку, що буде включатися до внутрішніх цін підрозділів підприємства повинна розраховуватися не за залишковим методом (як визначається сума коштів на матеріальне стимулювання), а на основі коефіцієнтів централізованого використання коштів чистого прибутку і дорівнювати:

$$P_p = KMC_{nl} \times KI_{\text{ц}} + ЧП_{nl} - (ДВ_{nl} + КРВ_{nl} \times K2_{\text{ц}} + ЧР(C)\Phi_{nl} + КРСС_{nl}), \quad (1)$$

де P_p – планова сума прибутку, що буде включатися до внутрішніх цін підрозділів, грн.;

KMC_{nl} – планова сума коштів, що буде спрямовуватися на стимулювання працівників підприємства (премії за результати роботи, що будуть включатися до виробничої собівартості продукції), грн.;

$KI_{\text{ц}}$ – коефіцієнт централізованого використання коштів, що спрямовуються на матеріальне стимулювання, який розраховується як відношення суми коштів, що спрямовуються на матеріальне стимулювання апарату управління, до загальної суми цих коштів;

$ЧП_{nl}$ – плановий чистий прибуток підприємства, грн.;

$ДВ_{nl}$ – планова сума доходів власників майна підприємства, грн.;

$КРВ_{nl}$ – планова сума коштів, що будуть інвестуватися у розвиток виробництва, грн.;

$K2_{\text{ц}}$ – коефіцієнт централізованого використання коштів, що інвестуються у розвиток виробництва, який розраховується як відношення коштів, що спрямовуються централізовано на розвиток підприємства (не стосується існуючих підрозділів), до загальної суми цих коштів;

$ЧР(C)\Phi_{nl}$ – частина планової суми поповнення резервного (страхового) фонду, яка буде закріплюватися за підрозділами, грн.;

$KPCC_{пл}$ – планова сума коштів, що будуть спрямовуватися на розвиток соціальної сфери, грн.

Коефіцієнти централізованого використання прибутку ($K1_{ц}, K2_{ц}$) розраховуються виходячи з фактичного використання прибутку за минулі періоди.

Для пов'язання внутрішніх цін з ринковими і об'єктивного врахування специфіки і умов діяльності структурних підрозділів необхідно використовувати інтегральний критерій розподілу прибутку між ними. Для його розрахунку необхідно провести ранжування підрозділів за показниками, які характеризують його діяльність і стан розвитку, та на основі присвоєних балів визначити його частку у плановому прибутку за формулою (2):

$$ЧП_i = \frac{B_i}{\sum_{i=1}^n B_i} \times 100, \quad (2)$$

де $ЧП_i$ – частка і-го підрозділу у прибутку до розподілу, %;

B_i – сума балів присвоєна і-му підрозділу;

n – кількість підрозділів.

В розділі обґрунтований і пропонується наступний склад розрахункових показників, за якими буде проводитися ранжування підрозділів: частка доданих витрат підрозділу в загальній їх сумі; частка капітальних вкладень в активи підрозділу; коефіцієнт зносу основних засобів підрозділу; ступінь значення діяльності підрозділу для підприємства; ступінь ризику діяльності підрозділу; рентабельність продукції (робіт, послуг) підрозділу на ринку, якщо вони мають аналоги.

Для розрахунку інтегрального коефіцієнту розподілу прибутку необхідно визначити суму балів, яка буде розподілятися між підрозділами за кожний з показників. Вважаємо за доцільне якщо частка доданих витрат і рентабельність продукції (робіт, послуг) будуть впливати на розподіл частини фонду матеріального стимулювання; частка основних засобів, коефіцієнт зносу основних засобів і ступінь значення діяльності підрозділів для підприємства в цілому будуть впливати на розподіл частини фонду розвитку виробництва. Ступінь ризику діяльності підрозділу буде впливати на розподіл частки резервного (страхового) фонду. Структура планового прибутку до розподілу між підрозділами підприємства наведена в таблиці 2.

Таблиця 2

Структура планового прибутку до розподілу між підрозділами підприємства
ДП “Любарський маслозавод” ВАТ “Житомирмолоко”

Показник	Значення	
	тис. грн.	%
Фонд розвитку виробництва для підрозділів	31,8	43,6
Резервний (страховий) фонд для підрозділів	8,2	11,3
Фонд матеріального заохочення для підрозділів	32,9	45,1
Прибуток до розподілу між підрозділами	72,9	100

Для зручності розрахунків загальну суму балів візьмемо рівною 1000. Відповідно до структури планового прибутку бали будуть розподілятися між показниками за формулою (3) наступним чином (табл. 3):

$$B_j = \frac{1000 \times Ч}{K}, \quad (3)$$

де B_j – сума балів присвоєна j -му показнику;
 $Ч$ – частка в структурі планового прибутку до розподілу між структурними підрозділами коштів, на розподіл яких впливає j -ий показник;
 K – кількість показників, які впливають на розподіл тієї ж частини коштів.

Таблиця 3

Розподіл балів між показниками

Показник	Сума балів
Частка доданих витрат	225
Рентабельність продукції (робіт, послуг)	226
Частка основних засобів	145
Коефіцієнт зносу основних засобів	146
Ступінь значення діяльності підрозділу для підприємства	145
Ступінь ризику діяльності підрозділу	113
Разом	1000

Визначення інтегрального критерію та розподіл за ним прибутку між підрозділами наведено в таблицях 4 та 5.

Внутрішні ціни на продукцію підрозділів визначаються за формулою (4):

$$ВЦ_{ij} = B + ДВ_{ij}^{nn} + \frac{\Pi_i^{nn} \times K_{ij}}{OB_{ij}^{nn}}, \quad (4)$$

де $ВЦ_{ij}$ – внутрішня ціна на одиницю j -го виду продукції (робіт, послуг) i -го підрозділу, грн.;
 B – вартість продукції (робіт, послуг), які постачаються (виконуються, надаються) i -му підрозділу підрозділами-постачальниками за внутрішніми цінами, грн.;

$ДВ_{ij}^{nn}$ – планові додані витрати на одиницю j -го виду продукції (робіт, послуг) i -го підрозділу, грн.;

OB_{ij}^{nn} – плановий обсяг виробництва j -го виду продукції (робіт, послуг) i -го підрозділу, од.;

Π_i^{nn} – плановий прибуток i -го підрозділу, грн.;

K_{ij} – планова частка прибутку на j -й вид продукції (робіт, послуг) i -го підрозділу, яка визначається за формулою (4):

$$K_{ij} = \frac{\Pi_i^{nn}}{\sum_{j=1}^n OB_{ij}^{nn} \times ДВ_{ij}^{nn}} \times (OB_{ij}^{nn} \times ДВ_{ij}^{nn}). \quad (4)$$

Розрахунки внутрішніх цін для підрозділів для одного з досліджуваних підприємств наведені в табл. 6 – 8.

Таблиця 4

Визначення балів для ранжування підрозділів з метою розподілу прибутку між підрозділами

Підрозділи	Показники												Разом бали
	Частка доданих витрат		Частка основних засобів		Коефіцієнт зносу основних засобів		Ступінь значення діяльності підрозділу		Ступінь ризику діяльності підрозділу		Рентабельність продукції (робіт, послуг), %		
	значення	бали	значення	бали	значення	бали	значення	бали	значення	бали	значення	бали	
Постачання	0,27	60,75	0,09	13,05	0,75	40,25	0,016	2,32	0,4	45,2	3,21	20,35	181,92
Підрозділ 1	0,07	15,75	0,17	24,65	0,65	34,89	0,006	0,87	0,06	6,78	1,02	6,47	89,41
Підрозділ 2	0,15	33,75	0,23	33,35	0,68	36,50	0,131	19,00	0,07	7,91	14,43	91,48	221,99
Підрозділ 3	0,35	78,75	0,41	59,45	0,44	23,62	0,820	118,9	0,07	7,91	8,03	50,90	339,54
Збуту	0,16	36	0,10	14,5	0,20	10,73	0,027	3,91	0,4	45,2	8,96	56,80	167,14
Разом	1,0	225	1,0	145	0,60	146	1,0	145	1,0	113	8,53	226	1000

Таблиця 5

Розподіл планового прибутку між підрозділами

Підрозділ	Сума балів	Критерій розподілу	Прибуток до розподілу, тис. грн.	Прибуток підрозділу, тис. грн.
Постачання	181,92	0,18192	72,9	13,2
Підрозділ 1	89,41	0,08941		6,5
Підрозділ 2	221,99	0,22199		16,2
Підрозділ 3	339,54	0,33954		24,8
Збуту	167,14	0,16714		12,2
Разом	1000	1,0		72,9

Розрахунок внутрішніх цін для відділу постачання

Показник	Значення
Вартість 1 т молока з допоміжними матеріалами, яке постачається: Підрозділу 1, грн.	520,96
Підрозділу 2, грн.	562,19
Підрозділу 3, грн.	506,98
Прибуток підрозділу, тис. грн.	13,2
Обсяг постачання, т	9097
Прибуток на 1 т молока, грн.	1,46
Ціна 1 т молока з допоміжними матеріалами, яке постачається: Підрозділу 1, грн.	522,42
Підрозділу 2, грн.	563,65
Підрозділу 3, грн.	508,44

Таблиця 7

Розрахунок внутрішніх цін для виробничих підрозділів

Показники	Підрозділ 1 (обсяг випуску 350 т)		Підрозділ 2 (обсяг випуску 100 т)		Підрозділ 3 (обсяг випуску 610 т)	
	на 1 т, грн.	на випуск, тис. грн.	на 1 т, грн.	на випуск, тис. грн.	на 1 т, грн.	на випуск, тис. грн.
Матеріальні витрати за внутрішніми цінами	526,90	184,4	2733,70	273,4	6883,94	4199,2
Додані витрати підрозділів	167,63	58,7	1236,01	123,6	489,44	298,6
Прибуток підрозділів	18,57	6,5	162,00	16,2	40,66	24,8
Внутрішня ціна підрозділів	713,10	249,6	4131,71	413,2	7414,04	4522,6

Таблиця 8

Розрахунок внутрішніх цін для підрозділу збуту

Показники	Види продукції					
	Молоко 3,2% (обсяг реалізації 350 т)		Вершки 20% (обсяг реалізації 100 т)		Масло селянське (обсяг реалізації 610 т)	
	на 1 т, грн.	на випуск, тис. грн.	на 1 т, грн.	на випуск, тис. грн.	на 1 т, грн.	на випуск, тис. грн.
Внутрішні ціни підрозділів	713,10	249,6	4131,71	413,2	7414,04	4522,6
Витрати на збут	72,67	25,5	120,03	12,0	161,90	98,7
Прибуток підрозділу (націнка) (12,2/136,2)100 = 8,96%	6,51	2,3	10,75	1,1	14,51	8,8
Внутрішня ціна відділу збуту	792,28	277,4	4262,49	426,3	7590,45	4630,1

Наведена методика визначення внутрішніх цін дає можливість поставити їх у пряму залежність від ринкових цін, врахувати стратегію розвитку підприємства, врахувати не тільки додані витрати підрозділів, але й капітальні вкладення у підрозділ.

Ефективність діяльності підприємства визначається його прибутковістю, тому для оцінки ефективності запропонованих моделей внутрішнього ціноутворення розраховано економічний ефект (зростання прибутку) від їх впровадження. Для цього порівнюються планові і фактичні дані про діяльність підрозділів і підприємства ДП “Любарський маслозавод” ВАТ “Житомирмолоко” в цілому за рік та планові і фактичні дані про діяльність підрозділів і підприємства ВАТ “Житомирський маслозавод” за три квартали минулого року за умов:

- ✓ без використання внутрішніх цін;
- ✓ з внутрішніми цінами розрахованими за моделлю 1;
- ✓ з внутрішніми цінами розрахованими за моделлю 2.

За проведеними розрахунками приріст операційного прибутку підприємства ДП “Любарський маслозавод” ВАТ “Житомирмолоко” від використання внутрішніх цін у 2004 році склав 2,12%, а за три квартали 2004 р. на ВАТ “Житомирський маслозавод” – 1,78%.

ВИСНОВКИ

Проведене дисертаційне дослідження дало змогу зробити такі узагальнення і висновки:

1. Провівши аналіз дефініцій ціни, дійшли висновку, що ціна – це кількість грошей, яку покупець може і бажає сплатити за товар, який йому пропонує продавець, а продавець, в свою чергу, згодний отримати цю кількість грошей за товар, в даний момент часу і при даній ситуації на ринку. Ціна товару не завжди дорівнює його вартості і за певних умов може бути більша або менша за неї, залежно від виду товару та конкретної ринкової ситуації.

2. Розглянувши різні підходи щодо розуміння сутності та визначення ціни в економічній теорії, відзначаємо, що цінність товару інтегрує в собі різноманітні чинники, в тому числі витрати живої і уречевленої праці, ступінь корисності, попит і пропозицію тощо. Оскільки всі існуючі теорії цін концентрують увагу лише на одній стороні цінності товару, то кожна з них окремо не є вичерпною.

3. Існує два діаметрально протилежних підходи до ціноутворення: витратний і маркетинговий. Беручи до уваги, що витратні методи ціноутворення не відображають і не враховують всі чинники, які впливають на ціну в умовах ринкової економіки, пропонуємо використовувати його в поєднанні з маркетинговими методами.

4. На основі порівняльного аналізу таких концепцій організації внутрішньоекономічних відносин на підприємствах як внутрішній господарський розрахунок і внутрішнє підприємництво та розгляду можливостей їх використання на вітчизняних підприємствах визначено основні елементи концепції організації внутрішньоекономічних відносин між структурними підрозділами окремого підприємства, пов'язаними технологічним процесом, зокрема: форма функціонування структурних підрозділів; статус їх трудових колективів; внутрішнє ціноутворення, яке є основою і невід'ємною складовою всіх елементів зазначеної концепції.

5. Проаналізувавши існуючі методи встановлення внутрішніх цін, можна зробити наступні висновки: всі наведені методи встановлення внутрішньої ціни базуються на

витратах (нормативних, фактичних); при їх визначенні не враховуються ринкові ціни на продукцію (роботи, послуги) як структурного підрозділу, так і підприємства; визначення частки прибутку в структурі внутрішньої ціни базується на припущенні, що витрати всіх структурних підрозділів є рівнорентабельними і не враховують специфіку діяльності, рентабельність продукції (робіт, послуг), технічний та організаційний рівні розвитку структурних підрозділів.

6. Суб'єктами внутрішнього ціноутворення на досліджуваних підприємствах були виділені:

✓ для ДП “Любарський маслозавод” ВАТ “Житомирмолоко”: відділ постачання, що забезпечує основними і додатковими матеріалами виробничі підрозділи; виробничий підрозділ, що випускає молоко 3,2% жирності; виробничий підрозділ, що випускає вершки 20% жирності; виробничий підрозділ, що випускає масло селянське; відділ збуту;

✓ для ВАТ “Житомирський маслозавод”: відділ постачання; виробничий підрозділ, що випускає продукцію з незбираного молока; виробничий підрозділ, що виготовляє масло тваринне; виробничий підрозділ, що виготовляє морозиво; виробничий підрозділ, що виготовляє сухе знежирене молоко; відділ збуту; ремонтна служба; котельня.

7. Доведено доцільність та ефективність використання системи внутрішніх цін як засобу контролю та об'єктивної оцінки ефективності діяльності структурних підрозділів підприємства, а також засобу преміювання працівників підрозділу.

8. Включення до частини планового прибутку, яка входить до структури внутрішніх цін, коштів планового чистого прибутку, які спрямовуватимуться на розвиток виробництва та поповнення резервного фонду, є основою для реалізації потенційної підприємницької активності та джерелом створення робочої власності працівників структурних підрозділів.

9. Розроблена методика розподілу частини планового прибутку між структурними підрозділами підприємства з метою встановлення внутрішніх цін базується на визначенні інтегрального критерію розподілу та дозволяє врахувати специфіку діяльності, рентабельність продукції (робіт, послуг), технічний та організаційний рівень розвитку підрозділу.

СПИСОК ОПУБЛІКОВАНИХ ПРАЦЬ ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ

У наукових фахових виданнях:

1. Бужимська К.О. Проблеми формування внутрішніх цін в системі внутрішнього економічного механізму // Вісник ЖІТІ. – 2002. – №18. – С. 32 – 34.

2. Бужимська К.О. Механізм ціноутворення в сучасних умовах господарювання // Вісник ЖДТУ. – 2003. – №4 (26). – С. 286 – 291.

3. Бужимська К.О. Класифікація внутрішніх цін // Вісник ЖДТУ. – 2004. – № 2 (28). – С. 216 – 220.

4. Бужимська К.О. Вплив економічного механізму функціонування підрозділів підприємства на ціноутворення та формування прибутку // Вісник ЖДТУ. – 2004. – № 3 (29). – С. 205 – 209.

5. Бужимська К.О. Внутрішні ціни в системі управління структурними підрозділами підприємства // Вісник ЖДТУ. – 2004. – № 4 (30). – С. 318 – 322.

В інших виданнях:

6. Бужимська К.О. Особливості функціонування внутрішнього економічного механізму підприємств малого та середнього бізнесу // Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції “Підприємництво в умовах поживлення економіки України”. – Житомир: ІПСТ, 2002. – Т. 2. – С. 62.

7. Бужимська К.О. Роль системи внутрішніх цін в мотиваційному механізмі функціонування підприємства // Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції молодих вчених “Економіка підприємства: проблеми теорії та практики”. – Дніпропетровськ: Наука та освіта, 2003. – С. 12 – 13.

8. Бужимська К.О. Використання витратного і маркетингового підходів до ціноутворення при визначенні ціни на продукцію підприємств // Матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції “Динаміка наукових досліджень ‘2003’”. – Дніпропетровськ: Наука та освіта, 2003. – Т. 27. – С. 9.

9. Бужимська К.О. Структура планового прибутку структурних підрозділів підприємства // Матеріали VII Міжнародної науково-практичної конференції “Наука і освіта ‘2004’”. – Дніпропетровськ: Наука та освіта, 2004. – Т. 65. – С. 33 – 34.

10. Бужимська К.О. Система показників для визначення інтегрального критерію попереднього розподілу частини планового прибутку підприємства між його підрозділами з метою встановлення внутрішніх цін на їх продукцію (роботи, послуги) // Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції “Розвиток менеджменту в Україні: реалії, проблеми, перспективи”. – Житомир: ЖДТУ, 2004 р. – С. 104 – 106.

АНОТАЦІЯ

Бужимська К.О. Вдосконалення методики ціноутворення в системі внутрішнього економічного механізму підприємств молочної промисловості. – Рукопис.

Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.06. 01 – економіка, організація і управління підприємствами. – Національний університет харчових технологій, Київ, 2005.

Дисертація присвячена актуальним питанням підвищення ефективності діяльності структурних підрозділів підприємств молочної промисловості шляхом впровадження системи внутрішнього ціноутворення.

Визначено основні елементи концепції організації внутрішньоекономічних відносин, суб’єктами яких є структурні підрозділи підприємства, пов’язані технологічним процесом.

Обґрунтована можливість використання внутрішніх цін як засобу стимулювання трудових колективів структурних підрозділів підприємства, засобу контролю та оцінки ефективності їх діяльності, а також як засобу залучення працівників до участі у прибутках.

Вдосконалено методику внутрішнього ціноутворення на основі використання авторського підходу до визначення планового прибутку, що буде включатися до структури внутрішніх цін, з застосуванням коефіцієнтів централізованого використання коштів чистого прибутку. Запропоновано методику розподілу планового прибутку, який входить до внутрішньої ціни, між підрозділами на основі інтегрального коефіцієнту розподілу, розрахованого на основі ранжування

підрозділів за показниками, які враховують їх витрати, стан основних засобів, ступінь ризику і рентабельність їх діяльності.

Ключові слова: внутрішня ціна, внутрішнє ціноутворення, структурні підрозділи, центри-витрат, центри-прибутку, прибуток підрозділів, внутрішній економічний механізм підприємства.

АННОТАЦІЯ

Бужимская Е.А. Усовершенствование методики ценообразования в системе внутреннего экономического механизма предприятий молочной промышленности. – Рукопись.

Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук по специальности 08.06.01 – экономика, организация и управление предприятиями. – Национальный университет пищевых технологий, Киев, 2005.

Диссертация посвящена актуальным вопросам повышения эффективности деятельности структурных подразделений предприятий молочной промышленности путем внедрения системы внутреннего ценообразования.

В диссертации рассмотрены теоретические основы категории «цена» как инструмента рыночной экономики, методические основы ценообразования в современных условиях хозяйствования предприятий Украины. Предложена модель ценообразования, которая основывается на затратных и маркетинговых методах определения цены на конечную продукцию предприятия. Выделены основные концепции организации внутренних экономических отношений на предприятии в условиях разных экономических систем. Рассмотрены возможности использования элементов выделенных концепций для организации внутренних экономических отношений, субъектами которых являются структурные подразделения предприятия, связанные технологическим процессом. Проанализированы методы внутреннего ценообразования на продукцию (работы и услуги) подразделений предприятия, предлагаемые учеными-экономистами. Выявлено, что все предложенные методы основываются на затратах подразделений и не учитывают рыночные цены на их продукцию (работы, услуги), а также основываются на принципе «равнорентабельности» затрат подразделений.

На основе анализа эффективности производства предприятий молочной промышленности выбраны предприятия для внедрения систем внутренних цен. Выделены субъекты внутреннего ценообразования в производственной структуре исследуемых предприятий. Предложена система планово-оценочных показателей для каждого выделенного субъекта внутреннего ценообразования. Обоснована возможность использования внутренних цен как средства стимулирования трудовых коллективов структурных подразделений предприятия, средства контроля и оценки эффективности их деятельности, а также средства привлечения работников предприятия к участию в прибыли. Выделены основные преимущества премирования через систему внутренних цен в сравнении с централизованным премированием. Предложен относительный показатель для оценки эффективности деятельности подразделений предприятий, рассчитанный как отношение прибыли (премии) подразделения к фонду основной оплаты труда.

Рассмотрено необходимое организационно-информационное обеспечение системы внутренних цен, а именно, эффективно действующие система планирования, система участия в прибыли персонала предприятия, система внутренних договоров. Предлагаются оптимальная система планирования и учета себестоимости продукции (работ, услуг), основанная на объединении методов «директ-костинг» и «стандарт-кост». Обоснована целесообразность включения во внутренние цены, в качестве прибыли, не только средств, которые направляются на материальное поощрение, но и части фондов, которые формируются из чистой прибыли. Усовершенствована методика внутреннего ценообразования на основе использования авторского подхода к определению величины плановой прибыли, включаемой в структуру внутренних цен, с использованием коэффициентов централизованного использования средств чистой прибыли. Предложена методика распределения плановой прибыли, формирующей внутренние цены, между подразделениями на основе интегрального коэффициента распределения, рассчитанного на основе ранжирования подразделений по показателям, характеризующим затраты, состояние основных средств, степень риска и рентабельность их деятельности. Проведены расчеты внутренних цен и прибыли подразделений при их использовании для исследуемых предприятий. Проведен анализ эффективности предложенных методик внутреннего ценообразования.

Ключевые слова: внутренняя цена, внутреннее ценообразование, структурные подразделения, центры-затрат, центры-прибыли, прибыль подразделений, внутренний экономический механизм предприятия.

SUMMARY

Buzhimska K.O. – Improvement of Methods of Domestic Price Forming in Management of Enterprises of Dairy Industry. – Manuscript.

The dissertation on competition of a scientific degree of the candidate of economic on a speciality – 08.06.01 – Economy, Organization and Management of Enterprises – National University of Food Technologies, Kiev, 2005.

In the thesis urgent questions of increasing of efficiency of organization departments for enterprises of dairy industry by implementation of system of domestic prices are considered.

Possibility of usage of domestic price formation for stimulating the staff of organizational department, for controlling and evaluating the efficiency of their work, and for engaging the staff into profit assignment is grounded.

Methods of domestic price formation based on author's approach to the determination of planned profit that would be included into the structure of domestic prices with use of quotients of centralized assignment of planned profit are improved. Methods of planned profit assignment that forms domestic prices between organization departments by virtue of integral profit quotient counted on the base of raking of departments according to the indexes considering their expenditures, state of fixed assets, level of risk and profitability of their work are suggested.

Key words: domestic price, organization departments, centers of expenditures, centers of profit, profit of departments, enterprise management.

Підписано до друку 14.04.2005 р.
Формат 60x90¹/16. Папір офсетний.
Друк офсетний. Умовн. друк. арк. 1,2.
Тираж 100 прим. Замовлення № 1000

ПП "Рута"
10014, Україна, м. Житомир, вул. М. Бердичівська, 17а