

СТРАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ ПОТОКАМИ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ

Актуальність проблеми. На сучасному етапі розвитку світогосподарських зв'язків практично всі національні економічні системи (НЕС) в тій або іншій мірі охоплені процесом глобалізації: інтернаціоналізацією виробництва і капіталу, розвитком єдиної системи соціально-економічних зв'язків, зміною ролі держави, активізацією діяльності суб'єктів світового господарства.

Процесу інтернаціоналізації виробництва і капіталу набувають характер експансії шляхом створення стратегічних альянсів і перетворення національних компаній в транснаціональні, стаючи одним з потужних інструментів корпоративного управління. ТНК, що складаються з головних підприємств і зарубіжних філій, як один з основних чинників глобалізації світової економіки, розміщують окремі стадії відтворювальних процесів на території різних країн і регіонів, при цьому головні підприємства контролюють активи своїх філій за межами країни базування, як правило, через володіння частиною капіталу.

Результати дослідження. У економічній літературі процес управління фінансовими ресурсами ТНК розглянуті в роботах багатьох вітчизняних і зарубіжних економістів. В зв'язку з цим необхідно виділити роботи: Р. Каплана, А. Киреева, Д. Лукьяненко, Ф-а. Лисиця, Л.-Дж. Мауера, Т. Момот, Д. Нортана, Е. Панченко, Л. Руденко, А. Сеттлза, Д. Червоньова, М-В. Енга, Б. Хусайнова і ін.

Метою даної статті є дослідження стратегії управління фінансовими ресурсами в транснаціональних корпораціях.

У своєму розвитку ТНК промислово-розвинених країн пройшли певний шлях еволюційного розвитку. Корпорація кожної НЕС, перш ніж стати міжнародною попереджував досить довгий період еволюції усередині самої системи. Лише завершивши певний цикл розвитку, корпорація приймає рішення про диверсифікацію своєї діяльності і трансферу частини відтворювального процесу за рубіж. Тому кожна з сучасних ТНК «виросла» з компанії, що спочатку діє лише на внутрішньому ринку, потім інтегруючись в міжнародний бізнес, трансформувалася в міжнародну корпорацію [1, С. 103 - 117].

Як відмічено у роботі [3] відмінними рисами ТНК з точки зору міжнародного права є:

- наявність багатонаціонального акціонерного капіталу;
- існування багатонаціонального керівного центру;
- комплектування адміністрації філій і дочірніх підприємств кадрами, що знають національні умови.

Як, основоположний сегмент об'єктивних економічних процесів, що відбуваються в світовій економіці, ТНК володіє рядом специфічних характеристик, а саме:

- рух фінансових потоків усередині корпорації відбувається незалежно від процесів, що відбуваються в країні базування;
- система міжнародного виробництва, заснована на розміщенні структурних підрозділів корпорації в різних регіонах світу;
- проникнення у високотехнологічні і науковомки виробництва, що вимагають участі величезних фінансових ресурсів і висококваліфікованих фахівців;
- диверсифікація виробництва товарів і послуг [2].

ТНК сприяли перетворенню світової економіки на єдине і взаємозв'язане ціле, основою діяльністю якої є зарубіжна інвестиційна діяльність і визначається як пряме іноземне інвестування (ПІ). У роботі М-В. Енге, А. Ліса і Дж. Маєра вказується, що інвестиційна діяльність корпорації за кордоном вважається прямим іноземним інвестуванням, якщо по-перше, здійснюється контроль через володіння основною частиною акціонерного капіталу країни-реципієнта інвестицій; по-друге – виробництво і реалізація товарів і послуг переміщається в приймаючу країну. [4, С. 447]. Таким чином, основною характеристикою ТНК є пряме іноземне інвестування (ПІ), яке є комплексною діяльністю, і включають, на нашу думку, наступні напрями:

- переведення капіталу з країни базування в країну-реципієнта;
- контроль над інвестиційним капіталом структурних підрозділів;
- баланс руху платежів.

Зазначимо, що відмінною рисою ПІ в порівнянні з іншими аспектами іноземного інвестування є наявність контролю за політикою керівництва об'єкту інвестування і прав на ухвалення управлінських рішень.

Незвично високі темпи зростання міжнародної торгівлі і об'єму фінансових потоків зумовили стрімкий розвиток ТНК в останні десятиліття. Як відомо, основна частина міжнародних корпорацій зосереджена в країнах тріади (США, ЄС, Японія), а сфера їх інтересів – це проникнення у

високотехнологічні, наукоємкі галузі виробництва, які вимагають збільшення інвестицій і щорічного фінансування НІОКР, і створюють, з одного боку унікальну можливість для розвитку національних економік, а з іншого – стають серйозною проблемою більшості приймаючих країн, зокрема транзитивних держав, що розвиваються, оскільки не ставлять перед собою завдання їх економічного розвитку. Також, як відомо, головною метою ТНК є максимізація прибутку на інвестований капітал. А. Киреева відзначає, що кожна з великих ТНК США має в середньому підприємства в 10 галузях промисловості, а найбільш потужні охоплюють від 30 – 50 галузей. Що стосується країн ЄС, то у Великобританії з 100 провідних промислових фірм, багатогалузевими є 96, в Німеччині – 78, Франції – 84, Італії – 90 [2], причому, кількість і характер діяльності підприємств, що входять в ТНК, визначається в першу чергу їх економічною доцільністю.

При розробці фінансових стратегій ТНК в першу чергу враховуються динаміка макроекономічних процесів, тенденції розвитку регіональних ринків, і можливість диверсифікації виробничої діяльності за кордоном.

Так, у роботі [4, С. 460 – 461] акцентується увага на тому, що сучасні фінансові стратегії ТНК направлені на максимізацію вартості акціонерного капіталу корпорації. Існує чотири підходи їх оцінки, які чітко погоджують основні постулати теорії фінансів і включають наступне:

1. недосконалість ринку;
2. роль уряду;
3. інтернаціоналізацію і еkleктичну теорію;
4. теорію портфеля.

Перший підхід – недосконалість ринку (DFI) концентрує увагу на недосконалості ринку продукції і чинників виробництва; а основна увага приділяється інвестуванню у виробництво. Дана концепція пов'язана з діяльністю корпорації, націленою на завоювання конкурентних переваг на внутрішньому і зовнішньому ринках або/і політикою уряду. Конкурентні переваги досягаються шляхом індивідуалізації і збільшення асортименту продукції корпорації або через протекціоністські заходи з боку уряду [4, С. 462]. Недосконалість ринку є дуже вигідним інструментом для завоювання регіональних ринків ТНК і контролю над ними.

Другий підхід – через створення урядом країни базування регіональних торговельних груп і створення концепції недосконалості ринку.

Третій підхід – інтернаціоналізація і еkleктична теорія, яка була сформульована Дж. Даннінгом. Дана теорія об'єднала декілька етапів економічного аналізу і синтезувала в собі теорії організації виробництва, міжнародної торгівлі, теорію фірм і теорію конкурентних переваг. Згідно з переконаннями Дж. Даннінга, ТНК повинна володіти перевагами властивими їй одній (розмір корпорації, позиція на ринку, доступ до ресурсів, нематеріальні активи і управлінські рішення), а ринкові чинники є ланкою одного еkleктичного ланцюга, а корпорація їх використовує для досягнення недосконалості на ринку (DFI) [4, С. 464].

Четвертий підхід – теорія портфеля, яка свідчить: «... диференцований портфель може здійснити кращі результати діяльності, чим той який не диференційований в достатній мірі», тобто при вживанні даного методу необхідно враховувати співвідношення ризику і прибутку [4, С. 464].

Н. Горіцька визначає фінансову стратегію як генеральний план дій корпорації, що охоплює формування фінансів і їх планування для забезпечення її фінансової стабільності і включає наступне:

- планування, облік, аналіз і контроль фінансового стану;
- оптимізацію основних і оборотних засобів; розподіл прибутку [6].

Фінансове планування підприємства базується на використанні інструментів фінансового управління (фінансовий аналіз, бюджетування, фінансовий контроль) і ринку фінансових послуг (факторинг, страхування, лізинг).

Таким чином, фінансова стратегія корпорації забезпечує:

- формування і ефективне використання фінансових ресурсів;
- виявлення найбільш ефективних напрямів інвестування і зосередження фінансових ресурсів на цих напрямках;
- відповідність фінансових дій економічному стану і матеріальним можливостям корпорації;
- визначення загрози з боку конкурентів, правильний вибір напрямів фінансових дій і маневрування для досягнення конкурентної переваги;
- створення і підготовку стратегічних резервів;
- ранжирування і поетапне досягнення цілей.

З існуючих основних підходів, диференціюючих фінансові ресурси ТНК необхідно виділити внутрішні і зовнішні, які можна обґрунтувати складною організаційною структурою ТНК, з їх всілякими функціональними елементами, ієрархією і взаємозв'язками, з одного боку, а з іншого – відмінностями в національних умовах функціонування окремих підприємств, що входять в корпорацію [7].

Виходячи із складної організаційної структури ТНК визначимо основні стратегічні цілі розвитку корпоративного управління, які, у свою чергу розкладаються на ключові чинники результативності (КРІ), на основі системи збалансованих показників (BSC), розробленою Д. Нортаном – Р. Капланом. (табл. 1). Стратегічна карта побудована у форматі BSC і включає компоненти, які зважають на специфіку ТНК

СТРАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ ПОТОКАМИ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ

(інноваційна; бізнес-процесна; клієнтська; фінансова), які дозволяють візуально за допомогою виявлення причинно-наслідкових зв'язків визначити стратегію корпоративного управління фінансовими потоками корпорації.

Таблиця 1

Компоненти BSC		КPI ТНК
Фінанси	Вартісно-орієнтована	Рейтинг фірми на внутрішньому і зовнішньому ринку
		Створення нових джерел доходів
		Кредити
		Емісія корпоративних цінних паперів
		Субсидовані кредити
		Страхові премії
		Інвестиційний дохід
		Рентабельність продажу, виробленою продукцією
Клієнти, ринок	Клієнто-ринково-орієнтована	Доля регіонального ринку
		Рівень фінансового стану споживача
		Бізнес-опит
Внутрішні й зовнішні бізнес процеси	Провесно-орієнтована	Зворотність оборотних засобів
		Внутрішньо корпоративне управління
Інноваційний розвиток	Іноваційно-орієнтована	Розвиток стратегічних компетенцій
		Частина інноваційних активів у загальній сумі активів

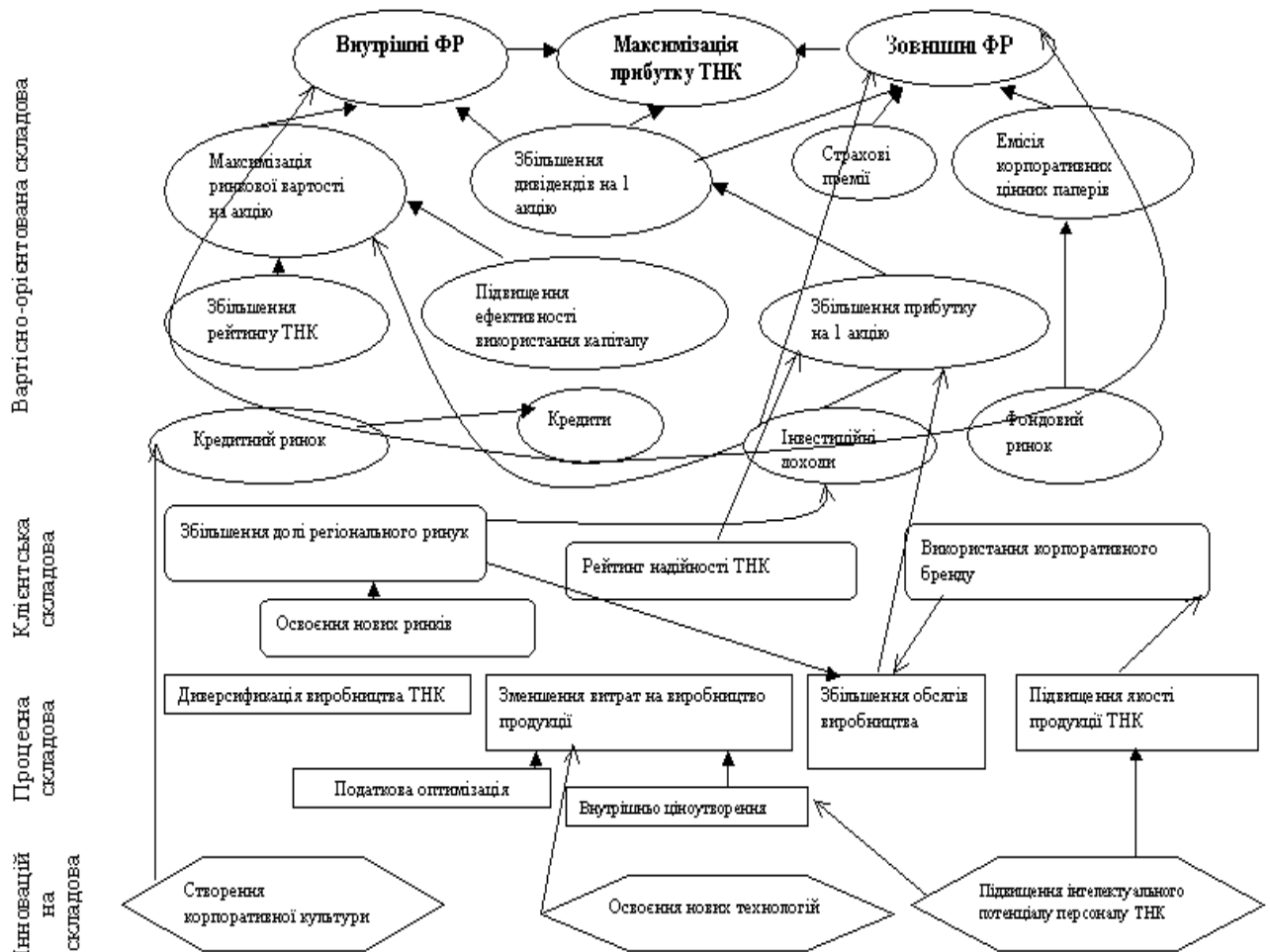


Рис. 1 Стратегічна карта цілей взаємозв'язку внутрішніх і зовнішніх фінансових ресурсів ТНК з використанням збалансованої системи показників

На рис. 1 надано стратегічну карту цілей взаємозв'язку внутрішніх і зовнішніх фінансових ресурсів ТНК з використанням збалансованої системи показників. Одним з основних джерел формування внутрішніх фінансових ресурсів є корпоративні цінні папери, які акумулюються за допомогою емісії акцій ТНК. Купуючи акції корпорації, учасники включаються в систему корпоративного управління у вигляді своєрідного елемента, зі своїми функціями і взаємозв'язками.

Як елемент корпоративного управління, акції (у вигляді фінансових ресурсів) диференційовані, і є основним джерелом грошових потоків, який використовується при створенні ТНК. Світова практика корпоративного управління розглядає емісію акцій ТНК як найбільш апробований і найбільш об'ємне джерело планування внутрішньо фірмових ресурсів з широким спектром їх реалізації. Наприклад, зазначимо ряд корпорацій із значною часткою капіталу в активах Intel – 78 %, Nokia – 56 %, Compaq Computer Corp. – 50 %, Lucent Technologies – 47 %, Advanced Micro Devices – 45 % [7]. Також важливу роль у формуванні активів ТНК, крім корпоративних цінних паперів грають основні і оборотні активи, які є джерелом фінансування і розширення корпорації, реалізації її соціальної і інвестиційної політики. Ще одним з інструментів корпоративного управління є субординований борг, що є схемою емісії корпорацією своїх довгострокових і короткострокових фінансових інвестицій серед учасників акціонерного суспільства (корпоративних облігацій і векселів). Він розглядається у вигляді проміжного елемента, який знаходиться між капіталом і зобов'язаннями корпорації і володіє рядом якісних характеристик, властивих як власному капіталу, так і зобов'язанням. Проте необхідно відзначити, що такий вигляд внутрішньо фірмових фінансів не може бути задіяний в період формування корпорації, і обмежений в підтримці оперативного функціонування, але в той же час використання субординованого боргу як джерела фінансування розширення і розвитку корпорації, компенсація втрат при виникненні ризиків, фінансуванні крупних проектів даний вид внутрішніх фінансових ресурсів є досить перспективним. У міжнародній практиці субординований борг широко використовується при формуванні внутрішніх фінансових ресурсів корпорації, проте, він не є джерелом внутрішньо фірмового планування фінансових ресурсів в Україні, хоча із законодавчої точки зору основа для використання цього інструменту вже створена з прийняттям національних стандартів бухгалтерського обліку 12 «Фінансових інвестицій» і 13 «Фінансових інструментів».

У формуванні внутрішніх фінансових ресурсів ТНК широко використовується законодавча база країни-реципієнта. Це пояснюється тим, що при внутрішньо фірмовому плануванні фінансових ресурсів корпорації необхідно враховувати курсові різниці валютних курсів в країні базування і країни-реципієнтова (дохід від виникнення курсових різниць), податкове законодавство приймаючої сторони має фінансові обмеження.

Світова практика діяльності ТНК показала, що акумуляція фінансових коштів в головному фінансовому центрі (країні базування) дозволяє швидко реагувати як на позитивні, так і на негативні ситуації, що виникають при формуванні грошових потоків ТНК і ефективно справлятися з виникаючими диспропорціями, також вона дозволяє істотно економити на витратах по переказу цих коштів. Як відомо, ТНК є основним чинником інвестиційно-інноваційного розвитку. Це пояснює, високою концентрацією фінансових потоків усередині корпорації і можливістю самостійного їх перерозподілу, володінням значного кадрового потенціалу, а також інтернаціоналізацією інноваційної діяльності.

Як відмічено у роботі [8, С. 69]: «... інтернаціоналізація інноваційної діяльності приводить до формування глобальної інноваційної системи, які є сукупністю суб'єктів і інститутів, що належить до різних національних економік, які спільно і кожен окремо вносять свій вклад у відтворення, зберігання, розподіл і використання знань з метою здобуття нових продуктів, технологій і послуг». Так, сучасна сегментація світового ринку інновацій виглядає таким чином: США – 36%, Японія – 20%, Німеччина – 16% (Україна – 0,2%, Росія – 1%), об'єм ринку науково емкої продукції складає 2 трлн. 300 млрд. дол. США. Доля продукції США в загальному об'ємі складає – 39%, Японії – 30% [8, С. 121]. Оскільки, важливу роль в становленні ТНК грає держава, заохочуючи їх діяльність на світовій арені і забезпечуючи тим самим корпораціям ринки збуту шляхом укладення договорів політичного, економічного характеру, а також організації торгівельних союзів, можна констатувати, що найбільша доля фінансування інновацій належить саме міжнародним корпораціям.

Ще одним елементом внутрішньо фірмового планування є внутрішньо фірмові кредити, які використовуються при:

- наявності високих процентних ставок в країнах-реципієнтах;
- існуванні суворого валютного контролю;
- наявних відмінностях в податковому законодавстві країни базування і країни-реципієнта.

Необхідно відзначити, що корпоративні кредити надаються за пільговою схемою, відмітними характеристиками яких є:

- низька (пільгова) процентна ставка або її відсутність;
- вільні терміни погашення;
- простота оформлення;
- низький рівень кредитної ризику [7].

Виділяють два типи корпоративних кредитів: перший – звичайний або прямий, другий – опосередкований. При використанні першого типу кредиту кредитором філії або дочірнього підприємства

СТРАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ ПОТОКАМИ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ

стає головною фірмою або банківською системою, що входить в орбіту ТНК, а при використанні другого – використовується опосередкований кредит у формі позики в одній країні або одній валюті, під гарантію позики або депозиту в іншій країні або іншій валюті, т.ч. при опосередкованому кредиті головне підприємство, виступає як фінансовий посередник для філії або дочірнього підприємства.

Таким чином, аналіз внутрішніх фінансових ресурсів ТНК пошукує їх можливість у створенні формату ТНК, фінансування конкретних проектів, розвитку як всієї корпоративної структури, так і її окремих складових.

Зовнішні фінансові ресурси корпорації перш за все пов'язані з ПІІ і як відзначає у роботі [7] зовнішні фінансові ресурси можуть бути більш диференційованими, емоційними, інтенсивними і ефективними, оскільки вони є важливими в період розвитку компанії, в той момент, коли потрібна їх максимальна концентрація. Таким чином, ПІІ забезпечують:

- адаптованість до місцевих фінансових і валютних умов;
- захист фінансових потоків корпорації від інфляції (рис. 1).

Як зазначено у роботі [7], в порівнянні із звичайними підприємствами, що функціонують усередині НЕС, і які не є транснаціональними, зовнішні фінансові ресурси ТНК є більш диференційовані і потенційно дешевше. Це дає можливість транснаціональним корпораціям отримувати переваги на ринку і інтенсивніше удосконалювати свій бізнес-процес.

При класифікації фінансових потоків інвесторів корпорації необхідно виділити наступні інструменти:

1. фінансові, кредитові і фондові;
2. перерозподілені, позикові і притягнені;
3. регіональні.

Одним з найважливіших чинників, що зумовлюють політику ТНК у сфері вибору і активізації зовнішніх фінансових ресурсів є валютна політика. Найважливішими передумовами при ухваленні рішення про залучення фінансових ресурсів в іноземній валюті є:

- пріоритет процентних ставок;
- форвардна ставка;
- прогноз динаміки обмінних курсів [7].

Як показано на рис. 1 одним з найважливіших чинників формування зовнішніх фінансових ресурсів є корпоративні цінні папери, до яких відносять векселі і облігації. Вони використовуються як інструменти короткострокового і середньострокового запозичення. Андерратінг (від англ. *underwriting* — підписання) — поширений метод розміщення цінних паперів нових випусків на первинному ринку інвестиційними компаніями, банками і крупними брокерськими фірмами; також називається і сам договір на розміщення цінних паперів між гарантом і емітентом) векселів проводиться комерційними банками і використовуються ними для своїх інвестиційних портфельів.

На практиці ТНК застосовують диверсифікований фондовий портфель, який служить ефективним інструментом зниження ризику, що дозволяє залучати фінансування в декількох видах іноземної валюти без одночасної емісії декількох видів облігацій (у ТНК подібний вигляд фінансових інструментів називається валютним «коктейлем»). Необхідно відзначити, що на сьогоднішній день вживання валютного «коктейлю» втратило свою актуальність при вживанні зовнішнього фінансування промислово розвиненими країнами ЄС своїх філій і дочірніх компаній, що знаходяться в «молодих» країнах Європейського союзу. Оскільки розширення Європи і введення єдиної валюти дозволило уникнути проблем з конвертацією національних валют, проте, відносно інших ТНК він залишається актуальним і дуже використовуваємим.

Висновки. Таким чином, виходячи з вищевикладеного, можна зробити наступні висновки:

1. На сьогоднішній день ТНК є одним з найефективніших суб'єктів інтернаціоналізації економік НЕС, що інтегруються в глобальний світовий економічний простір. Відмінною рисою ТНК є те, що вони створюються у вигляді акціонерних товариств з багатонаціональним акціонерним капіталом і керівним центром, що знає національні умови країн-реципієнтів.
2. Збільшення темпів зростання міжнародної торгівлі і фінансових потоків ТНК зумовили розробку фінансових стратегій управління грошовими потоками, як основи фінансового планування діяльності корпорації з використанням інструментів фінансового управління і ринку фінансових послуг, які приведуть до оптимізації основних і оборотних активів і розподілу прибутку корпорації.
3. Виходячи з природи ТНК, стратегічне управління фінансовими потоками необхідно проводити виходячи з того, що потоки корпорації діляться на зовнішні і внутрішні. Вибір схеми фінансування корпорації визначається співвідношенням вартості фінансових коштів, що залучаються, і рівня ризику, якою піддається корпорація при проведенні даних операцій.

Список літератури:

1. Мовсесян А. Американские транснациональные корпорации в современной мировой экономике / А. Мавсесян // Журнал «США и Канада» № 12, 2000. С. 103 – 117.
2. Киреев А.А. Транснациональной корпорации в международном движении капитала: существующие противоречия / А.А. Киреев. Журнал «Экономические науки» № 8, 2006 С. 136 – 138.
3. Хусаинов Б.Д. Транснациональны корпорации в глобальной экономике: тенденции развития / Б.Д. Хусаинов, А.С. Наметша, А.С. Сабыров. [Электронный ресурс] – режим доступа к статье: <http://www.kisi.kz/img/docs/1289.pdf>.
4. Энг Максимо В. Мировые финансы / Максимо В. Энг, Френсис А. Лис, Лоренс Дж. Мауер; [пер. с англ.]. – М.: ООО ИКК «ДеКА», 1998. – 768 с.
5. Горицкая Н. Управление финансами / Н Горицкая [Электронный ресурс] – режим доступа к статье: <http://www.management.com.ua/finance/fin112.html>.
6. Доклад о мировых инвестициях [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://www.un.org/russian/esa/economic/investment2008.pdf>.
7. Слепов В.А, Мамедов А.О. Особенности формирования финансовых ресурсов ТНК [Электронный ресурс] – режим доступа к статье: <http://www.dis.ru/library/fm/archive/2004/5/3496.html>
8. Адаманова З.О. Инновационные стратегии экономического развития в условиях глобализации: Монография. /З.О. Адаманова. – Симферополь КРЫМУЧПЕДГИХ, 2005. – 504 с.

Аджимет Г.Х.

УДК: 338.433 (477.75)

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ТЕНДЕНЦИЙ ИЗМЕНЕНИЯ ЦЕН И ПОКАЗАТЕЛЕЙ, ВЛИЯЮЩИХ НА ЦЕНЫ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

Актуальность проблемы. Цена играет важную роль в формировании доходов производителей. Являясь индикатором спроса и предложения она остается одним из ключевых показателей определяющим эффективность деятельности любого предприятия.

Цена на сельскохозяйственную продукцию зависит от множества факторов: валового объема, себестоимости, доходов на душу населения, численности населения, количества посредников, качества продукции, дальности региона поставки, места сбыта и др. Зачастую, потребители вынуждено покупают продукцию по завышенным ценам. Именно это обстоятельство вынуждает прогнозировать и обосновывать мероприятия по регулированию цен на сельскохозяйственную продукцию.

Анализ последних публикаций. Вопросы ценообразования на сельскохозяйственную продукцию освещены в трудах многих украинских ученых: В.П. Галушко, О.А. Ковтун [1], Р.В. Глыбова [2], С.И. Демьяненко, В.И. Бойко [3] и др. Вместе с тем, дальнейшее развитие рынка требует исследования отдельных вопросов ценообразования и регулирования.

Целью статьи является прогнозирование тенденций изменения цен и показателей, влияющих на цены сельскохозяйственной продукции.

Результаты. В настоящее время в Украине и на территории региона механизм ценообразования работает в целом неудовлетворительно. Об этом свидетельствуют показатели доходности предприятий и цены реализации сельхозпродукции. В период ухудшения макроэкономической ситуации в Украине и значительного повышения цен на уровне законодательной и исполнительной власти больший вес приобрели предложения по усилению административного контроля за ценами на отдельные товары. Поэтому в современных условиях главная задача государства в процессе ценового регулирования заключается в минимизации влияния административных факторов на процесс формирования цены. Процесс ограничения контроля над ценами должен сводиться к саморегулированию цен, при косвенном участии государства с использованием инструментов политики доходов и инвестиций, кредитно-денежной политики, налогово-бюджетной и др. [4, с. 17].

Например, «в промышленно развитых странах под влиянием государственного контроля за ценами находится от 5% до 50% продукции. Так, в США государством регулируется от 5 до 10% цен, в Японии – 20% потребительских цен, в Швейцарии в законодательном порядке регулируются цены почти на 50% объема товарной продукции» [5, с.93]. В странах Европейского Союза прискотр за ценами на рынке осуществляется на подавляющее большинство сельскохозяйственной продукции (от 88% до 97% по разным странам). В границах ЕС на наднациональном уровне устанавливается до 15% цен.

Цена является важным рычагом в деятельности каждого предприятия. Она достаточно чувствительна к изменениям в экономике. При массовом производстве (перепроизводстве) цены имеют тенденцию к снижению, при дефиците – резкому росту. Однако цены не могут повышаться до бесконечности, поскольку Законом Украины «О государственной поддержке сельского хозяйства Украины» [6] закреплены гарантированный максимальный и минимальный уровень цен на продукцию,