

ми і строго за графіком, що сприяє раціональному завантаженню переробних потужностей. Збутові кооперативи можуть виконувати також постачальницькі й обслуговуючі функції, тому що, постійно маючи справу із сільським товаровиробником, вони, як правило, володіють повною інформацією про нестатки і потреби села.

ЛІТЕРАТУРА

1. Макаренко П.Н. Организация и экономический механизм адаптации аграрного хозяйствования к рыночно-предпринимательской среде.-К.: Наукова думка,1999. -621с.
2. Економіст. – №6. – 2003. – С. – 86-89
3. Указ президента України від 3 грудня 1999року, №1529 “Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектора економіки”// Орієнтир, №235 від 15 грудня 1999. -С.-5-6

УДК 631.16:658.155:631.14:634.8

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ РОЗПОДІЛУ ПРИБУТКУ ВИНОГРАДАРСЬКО- ВИНОРОБНОГО ПІДКОМПЛЕКСУ АПК

О.В.Ніколюк, асистент

Одеський державний аграрний університет

Основним джерелом фінансування інвестиційної діяльності є частина чистого прибутку виноробних підприємств. Проте його розміри не здатні повною мірою забезпечувати достатній розвиток матеріально-технічної бази виноробних підприємств і вивести більшість їх продукції на світовий ринок.

Однією з найбільш гострих проблем сучасного стану розвитку виноградарсько-виноробного підкомплексу є недосконалість економічних відносин між його партнерами. Однак розподіл доходів між ланками підкомплексу не відповідає співвідношенню їх внесків у отримання кінцевого продукту. При чому, ця невідповідність не тільки не зменшується, а й навіть зростає. Між тим, кожен учасник ланцюжку “виробник винограду — його переробник —

торгівля” повинен отримувати таку частку виручки від реалізації кінцевої винопродукції, яка не тільки відшкодує йому понесені витрати, а й забезпечує отримання однакового рівня рентабельності. Головними причинами ситуації, що склалася на сьогодні є насамперед, необґрунтоване ціноутворення на виноград та продукти його переробки. Роздрібні ціни на вина вже багато років у декілька разів перевищують закупівельні ціни на виноград, який є сировиною для їх виготовлення. Розглянемо структуру роздрібної ціни столового вина, яка впливає на кінцевий розмір чистого прибутку, що отримується всіма учасниками підкомплексу (табл.1).

Так, відпускна ціна 1 дал. столового вина у 8 разів перевищує ціну винограду для виробництва 1 дал., а роздрібна ціна — у 10,4 рази. Прибуток, одержаний від виноградарсько-виноробного виробництва, розподіляється теж несправедливо (табл.2).

З таблиці видно, що прибуток, отриманий від виноградарсько-виноробного виробництва в цілому, розподіляється наступним чином: 43% його отримує держава, 50% — винороби та торгівля винною продукцією і лише 7% — виноградарі.

Що ж стосується розподілу прибутку між партнерами виноградарсько-виноробного підкомплексу, то частка виноградарських господарств складає 12%, підприємств первинного виноробства — 10%, підприємств вторинного виноробства — 38%, торгівлі — 40%. Це підтверджує висновки багатьох відомих економістів України (І.І.Лукінова, П.Т.Саблука, О.М.Шпичака, М.Я.Дем’яненко, Б.Й.Пасхавера, В.Г.Андрійчука, Б.Я.Панасюка та інших) про те, що неконтрольована лібералізація цін в АПК зумовила величезний диспаритет цін між промисловою і сільськогосподарською продукцією. Заходи підтримки, які робилися урядом, здійснювалися безадресно, не безпосередньо сільськогосподарським товаровиробникам, а, в основному, обслуговуючим сферам, де, власне, і реалізовувався прибуток сільського господарства. У сільських товаровиробників у результаті такої практики нагромаджувалися збитки та борги, а чисельність збиткових господарств досягла 93%. В останні роки спостерігається зниження державної підтримки селу з боку центральних органів влади, суттєво пом’якшився

режим оподаткування, фінансово-кредитні відносини. Вживалися й інші заходи сприяння стабілізації аграрної сфери, проте посилилися обов'язкові платежі у позабюджетні фонди, не компенсуються у повному обсязі витрати селян на утримання соціальної сфери. Не в повних розмірах надходять до місцевих бюджетів обов'язкові відрахування від прибуткового податку, акцизних зборів, що обмежує фінансові джерела товаровиробників [3].

Таблиця 1

Структура середньої роздрібної ціни столового вина на 01.01.2003 р.

Галузі, показники	Грн./дал.	У % до підсумку
Виноградарство		
1. Повна собівартість винограду для виробництва 1 дал.	6,95	6,20
2. Ціна винограду для виробництва 1 дал.	10,75	9,59
Первинне виробництво		
1. Заводська собівартість виноматеріалів	16,15	14,40
2. Прибуток виробництва	3,23	2,89
3. Ціна виробництва	19,38	17,28
4. ПДВ (20%)	3,87	3,45
5. Відпускна ціна	23,25	20,74
Вторинне виноробство		
1. Вартість сировини (включаючи втрати і транспортні витрати)	25,47	22,72
2. Виробничі витрати	23,63	20,72
3. Повна собівартість	49,10	43,79
4. Прибуток	12,26	10,93
5. Оптова ціна підприємства	61,36	54,73
6. Акцизний збір	6,14	5,48
7. Оптова ціна промисловості	67,50	60,20
8. ПДВ (20%)	13,50	12,04
9. Збір на розвиток виноградарства (1%)	0,68	0,61
10. Транспортні витрати	4,57	4,07
11. Відпускна ціна	86,25	76,93
Торгівля		
1. Торгова надбавка (30%)	25,87	23,07
2. В тому числі прибуток	12,94	11,54
3. Роздрібна ціна 1 дал. столового вина	112,12	100,0
4. Роздрібна ціна 1 пляшки столового вина	7,84	X

Розподіл прибутку від реалізації столового вина між партнерами, 2003р.

Партнери	Розподіл прибутку			
	в цілому		по підкомплексу	
	грн./дал.	%	грн./дал.	%
Держава	24,19	42,8	X	X
Виноградарські господарства	3,80	6,7	3,80	11,8
Первинне виноробство	3,23	5,7	3,23	10,0
Вторинне виноробство	12,26	21,9	12,26	38,0
Торгівля	12,94	22,9	12,94	40,2
Разом	56,42	100,0	32,23	100,0

Отже, прибутки від реалізації винопродукції розподіляються на користь держави, заводів вторинного виробництва і торгівельних організацій. Менш за все в цьому ланцюжку отримують заводи первинного виноробства і виноградарські господарства, внесок яких є найбільшим. А це робить неможливим нормальне відтворення насаджень, призводить до скорочення їх площ, спрощення технології вирощування винограду, зменшення його валових зборів, зниження якості виноматеріалів, а у підсумку — до зниження обсягів виробництва готової винопродукції та відрахувань до бюджету. Тобто, програють усі.

Тому, для підвищення зацікавленості господарств у збільшенні обсягів виробництва високоякісного винограду і виноматеріалів доцільно здійснювати і перерозподіл доходів, одержуваних від реалізації кінцевої продукції. Одні вчені та практики [1] вважають, що розподіляти між партнерами виноградарсько-виноробного підкомплексу доцільно виручку від продажу вин, коньяків і шампанського, інші ж [2] — прибуток від них. На нашу думку, більш прийнятним у даному випадку є використання прибутку, бо належного ефекту можна досягнути лише в тому випадку, якщо кожен з учасників прагне не тільки до збільшення виручки, а й до зменшення витрат внаслідок цього, зростання прибутків. До того ж в окремих випадках може скластися ситуація, за якої виручка буде меншою від витрат.

Що стосується розподілу прибутку [2], то він пропонується до поділу пропорційно нормативним витратам на виробництво готової продукції кожного з учасників підкомплексу. При цьому нормативний прибуток на 1 дал. вина пропонується розраховувати як різницю між оптовою ціною і сукупними нормативними витратами на його виготовлення (витрати на виробництво винограду, виноматеріалі і вина з розрахунку на 1 дал.). Всі вони взяті без подвійного рахунку, тобто, за вилученням вартості сировини (у первинному виноробстві — винограду, у вторинному — виноматеріалів). Далі обчислюють розмір нормативного прибутку на 1 грн. сукупних нормативних витрат (обидва ці показники беруться у розрахунку на 1 дал. вина). Одержана величина перемножується на нормативні витрати кожного учасника на 1 дал. вина. При цьому визнаються розміри нормативного прибутку на 1 дал. кожного учасника ланцюжка.

Таким чином, ми бачимо, що особливо суттєвої підтримки вимагає виноградарство, яке відрізняється високою капіталомісткістю і довгим терміном вирощування насаджень до їх вступу у плодоношення.

ЛІТЕРАТУРА

1. Долинський В.П., Долинський С.В., Дяченко І.Б. Особливості та розвиток підприємництва в аграрних і агропереробних підприємствах //Економіка АПК.- 2000. -№2. -С.46-55.
2. Костіна Н.І., Алексєєв А.А., Василик О.Д. Фінансове прогнозування: методи і моделі. -К.: Знання, 1997. -183с.
3. Саблук П. Аграрна економіка і політика в Україні: підсумки минулого та погляд у майбутнє. Т.ІІІ. Формування наукової ринкової школи економістів-аграрників. – К.: Інститут аграрної економіки, 2001. – 486с.