

УДК 634.8:663.2:338.436

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ СУБЪЕКТОВ ИНТЕГРИРОВАННЫХ ФОРМИРОВАНИЙ

Матчина И.Г.

Рассмотрены критерии равновыгодности во взаимоотношениях производителей винограда и вина и предложен экономический механизм, обеспечивающий их заинтересованность в производстве конкурентоспособной конечной продукции.

Ключевые слова: интеграционная структура, критерии равной выгодности, экономический механизм

В условиях либерализации торговли важным направлением повышения эффективности виноградно-винодельческого производства является производство конкурентоспособной продукции. Конкурентоспособность отдельного товара (услуги) определяется как его преимущество по сравнению с другим товаром (аналогичным по назначению или его заменителем) при осуществлении своего выбора потенциальным покупателем. Конкурентоспособность винопродукции определяется тремя основными факторами: качество, цены, оформление.

Производство винодельческой продукции является элементом интеграционной структуры «возделывание винограда – переработка винограда – производство винопродукции». Поэтому получение конкурентоспособной продукции зависит от того какого качества и по каким ценам поступило сырье на переработку, каково качество и затраты на выработку полученных виноматериалов, каково качество, оформление и затраты на производство конечной продукции.

Цель статьи – определить критерии равновыгодности во взаимоотношениях производителей винограда и вина и разработать экономический механизм, обеспечивающий их заинтересованность в производстве конкурентоспособной конечной продукции.

Вопросы совершенствования экономических взаимоотношений субъектов интегрированных формирований в виноградно-винодельческой отрасли исследовались в работах многих отечественных ученых-экономистов.

Правда следует отметить отсутствие общей точки зрения на распределение доходов между участниками интеграционной структуры «возделывание винограда – переработка винограда - производство винопродукции». Приводятся данные о том, что прибыль, полученная от виноградно-винодельческого производства, распределяется между его партнерами таким образом: 45% получает государство, 51% – виноделы и организаторы торговли винной продукцией и только 4% – виноградари [6, 8,]. По другим данным относительно столового вина, часть виноградарских хозяйств составляет – 16,2 %, предприятий первичного виноделия - 17,6%, вторичного – 40,9%, торговли – 25,3% [4]. Предлагается осуществлять распределение денежной выручки от реализации конечного продукта между участниками ассоциации, исходя из нормативных затрат и нормативного уровня рентабельности на основе совокупной трудоемкости производства (сельскохозяйственной и промышленной продукции) [5]. В то же время есть мнение, что выручку надо распределять по принципу равной нормы продаж на

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ СУБЪЕКТОВ
ИНТЕГРИРОВАННЫХ ФОРМИРОВАНИЙ**

авансированный капитал [1]. Предлагается распределять прибыль, полученную заводами вторичного виноделия, пропорционально нормативным затратам в расчете на 1 дал [2,3]. Однако, по мнению И.И. Червены [7], распределение возможно только в рамках ассоциаций, а если предприятия не находятся в рамках каких-то объединений, то между ними действуют ценовые отношения.

Как показывает анализ данных, рентабельность реализации винограда и винодельческой продукции отличается незначительно, что, на первый взгляд, говорит об отсутствии противоречий между субъектами интегрированных формирований (табл. 1).

Таблица 1

Результаты реализации винограда и винопродукции в 2004 г.

Наименование продукции	Ед. измерения	Себестоимость, грн.		Цена реализации, грн.	Прибыль, грн.	Рентабельность, %
		всего	в т. ч. заработная плата			
Виноград*	ц	94,0	10,5	114,7	20,7	22,0
Виноматериал столовый**	дал	10,0	0,5	12,50	2,5	25,0
Вино виноградное ординарное столовое**	дал	81,5	5,4	104,3	22,8	28,0

* Данные Государственного комитета статистики Украины

** Данные предприятий АР Крым

Поскольку виноматериалы и вино выработаны из винограда урожая предшествующего года, для сопоставимости необходимо определить, сколько они будут стоить при ценах на виноград 2004 г. (табл. 2).

Таблица 2

Результаты расчета себестоимости и цен на виноматериалы и вино столовое
ординарное

Наименование продукции	Ед. измерения	Себестоимость, грн.		Цена реализации, грн.	Прибыль, грн.	Рентабельность, %
		всего	в т. ч. заработная плата			
Виноград*	ц	94,0	10,5	114,7	20,7	22,0
Виноматериал столовый**	дал	23,2	0,5	29,0	5,8	25,0
Вино виноградное ординарное столовое**	дал	61,5	5,4	78,7	17,2	28,0

Для сравнения с прибылью от реализации винограда необходимо произвести пересчет в сопоставимых единицах (на 1 т винограда) (табл. 3).

Таблица 3

Доход от реализации готовой продукции в расчете на 1 т винограда, грн.

Наименование продукции	Ед. измерения	Выход готовой продукции из 1 т винограда	Доход от реализации готовой продукции в расчете на 1 т винограда, грн.
Виноград	т	1,0	312,0
Виноматериалы	дал	52,6	331,4
Вино виноградное ординарное столовое	дал	51,7	1168,4
Итого	–	–	1811,8

Из данных таблицы видно, что прибыль виноградарства значительно меньше прибыли виноделия, что не способствует созданию равной заинтересованности всех субъектов интегрированного формирования в получении конкурентоспособной конечной продукции.

Изучение основных производителей в новых условиях хозяйствования в Украине нами проводилось на примере предприятий первичного виноделия, производящих производящие шампанские виноматериалы, и предприятий вторичного виноделия, выпускающих шампанское. Для этого была разработана анкета, предложенная обсем группам предприятий.

По вопросу стимулирования роста объемов производства и качества игристых вин полученные ответы показали на необходимость изменения отношений, которые складываются между производителями виноматериалов, с одной стороны, и производителями игристых вин – с другой. Все респонденты считают необходимым стимулировать рост объемов производства игристых вин в зависимости от конечных результатов, однако при этом они по-разному видят, что должно подлежать распределению.

Большинство респондентов отдали предпочтение распределению прибыли. В 2 раза меньше респондентов указали в качестве объекта распределения готовую продукцию. 7,4 % респондентов считают возможным сочетать одновременное распределение прибыли и готовой продукции.

Среди всех заводов игристых вин вопрос регулирования отношений между производителями сырья и конечной продукции не затрагивает только агрофирму «Золотая балка», где их интересы уже сомкнулись, благодаря организационной форме объединения.

Распределение ответов респондентов, представляющих интересы заводов первичного виноделия, фактически совпадают с ответами, полученными на заводах игристых вин. Респонденты, предпочитающие в качестве объекта распределения использовать прибыль, считают целесообразным распределять ее между

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ СУБЪЕКТОВ
ИНТЕГРИРОВАННЫХ ФОРМИРОВАНИЙ**

поставщиками сырья, виноматериалов и производителями игристых вин в зависимости от степени участия в процессе их приготовления.

Самым сложным для опрашиваемых оказался вопрос об определении степени участия каждого из участников процесса приготовления винопродукции и, в частности, игристых вин. Большинство респондентов отдали предпочтение принципу равнорентабельности.

И, действительно, при первом взгляде на проблему может показаться, что этот принцип справедлив. Как производитель винограда, так и производитель виноматериалов, равно, как и производитель конечной продукции, могут установить одинаковую для всех величину рентабельности. Тогда, используя данные табл. 2 и 3, можно рассчитать прибыль, получаемую при реализации 1 дал виноматериала и вина (табл. 4), а также прибыль готовой продукции в расчете на 1 т винограда (табл. 5).

Таблица 4

Расчет результатов реализации винограда и винопродукции

Наименование продукции	Ед. измерения	Себестоимость, грн.	Цена реализации, грн.	Прибыль, грн.	Рентабельность, %
Виноград*	т	940	1175,0	235	25,0
Виноматериалы**	дал	23,8	29,8	6,0	25,0
Вино виноградное ординарное столовое**	дал	62,3	77,9	15,6	25,0

Не трудно заметить, что при равной норме рентабельности прибыль неизбежно возрастает от начальной стадии производства к конечной, не создавая условия равновыгодности для всех участников производственного цикла. Наименьшей она всегда будет у производителей сырья и наибольшей – у производителей конечной продукции.

Таблица 5

Прибыль продукции в расчете на 1 т винограда, грн.

Наименование продукции	Ед. измерения	Выход готовой продукции из 1 т винограда	Прибыль готовой продукции в расчете на 1 т винограда, грн.
Виноград	т	1,0	235,0
Виноматериалы	дал	52,6	315,6
Вино виноградное ординарное столовое	дал	51,7	806,5

В этом отношении более предпочтительным может показаться принцип равноприбыльности. Здесь норма рентабельности устанавливаться единой не будет. Но прибыль в абсолютном выражении, полученная на каждом этапе

производственного процесса, складывается и делится на количество участников процесса. В нашем примере сумма прибылей (3,67 + 240,17 + 485,33), делённая на 3, составит 243,06 грн. на каждого участника производственного цикла.

Однако в этом случае в целях увеличения своего дохода те или иные руководители производства могут преднамеренно увеличивать зарплату за счет сокращения прибыли, что уменьшит сумму для равного распределения. Следует учитывать также, что затраты овеществлённого и живого труда не могут быть равными и принцип равноприбыльности не будет отражать разницы в трудозатратах, что также не может считаться справедливым.

Для решения этого вопроса на более справедливой основе возможно использование принципа паритетного распределения дохода (R_i) от производства и переработки 1 т винограда пропорционально вложенному капиталу:

$$R_i = \frac{\sum_{i=1}^3 \Pi_i}{\sum_{i=1}^3 K_i} \cdot K_i \quad (1)$$

где i – индекс стадии производства, $i = 1, 2, 3$;

Π_i – годовая прибыль, получаемая на i -ой стадии производства, тыс. грн./т;

K_i – стоимость капитала, вложенного на i -ой стадии производства, тыс. грн./т.

Расчет был проведен на основе фактических данных по Предгорному опытному хозяйству «Магарач» за 2004 г. Доход рассматривается как сумма заработной платы и прибыли, капитал как сумма активов предприятия. Оценка земли, как составной вложенного капитала, определялась на основе денежной оценки 1 га земли в зависимости от ее назначения (многолетние насаждения) и природно-сельскохозяйственного района. Использовалась эта оценка земли и средняя урожайность в т винограда за последние три года по данному предприятию.

Результаты расчета по предложенному принципу сведены в таблицу 6.

Таблица 6

Распределение дохода на вложенный капитал

Наименование продукции	Капитал, тыс. грн.			Доход на вложенный капитал, грн./грн.		Норма прибыли, %	
	основной и оборотный	земля	итого	без учета земли	с учетом земли	без учета земли	с учетом земли
Виноград	6,0	20,8	26,8	360,0	952,1	6,0	3,6
Виноматериалы	9,7	-	9,7	581,9	344,6	6,0	3,6
Вино виноградное ординарное столовое	14,5	-	14,5	869,9	515,1	6,0	3,6
Итого	30,2		51,0	1811,8	1811,8	-	-

Из таблицы видно, что только с учетом земли в качестве элемента капитала, вложенного в сельское хозяйство, доход в виноградарстве становится сопоставим с доходом, получаемым в виноделии. При этом цена конечного продукта – вина виноградного не изменится – 78,7 грн./дал. Цена виноматериалов и винограда возрастет соответственно более чем в три и полтора раза составит 41,4 грн./дал и 1787,1 грн./т.

Выводы:

1. Для сопоставимости результативности деятельности виноградарства и виноделия в рамках интеграционной структуры необходимо стоимость виноматериалов и вина, которые выработаны из винограда урожая предшествующих лет, определять с учетом действующих цен на виноград.
2. Совершенствование экономических взаимоотношений субъектов интеграционной структуры «возделывание винограда – переработка винограда – производство винопродукции» для их стимулирования в производстве конкурентоспособной конечной продукции возможно на основе паритетного распределения дохода от производства и переработки 1 т винограда пропорционально вложенному капиталу.
3. Доход определяется как сумма заработной платы и прибыли, капитал как сумма активов предприятия. Оценка земли, как составной вложенного капитала, определяется на основе денежной оценки 1 га земли под многолетними насаждениями и природно-сельскохозяйственного района.
4. Реализация предложенного подхода по совершенствованию экономических взаимоотношений субъектов интегрированных формирований реализуется через механизм цен.

Список литературы

1. Долинський В.П., Долинський С.В., Дяченко І.Б. Особливості та розвиток підприємництва в аграрних і агропереробних підприємствах // Економіка АПК, 2000, №2, С.46-54.
2. Гаркуша О.М. Подальший розвиток агропромислової інтеграції у виноградарсько-виноробному підкомплексі // Вісник аграрної науки Причорномор'я. Випуск 5(14). – Миколаїв, 2001. – С.3-8.
3. Козенко В.В. Стратегічне управління виноградарсько-виноробним комплексом. - Автореф. дис. на здобуття науч. ступеня канд. екон. Наук. - 1997. – 15 с.
4. Сілецький В.П. Виноградне розсадництво – основа розвитку галузі.// Сад, виноград і вино України, 2000. - № 7. - С. 28-30.
5. Слюсар В.Д., Бахтін Ю.Г. Відродження виноградарства і виноробства в Україні // Економіка АПК, 1999. - № 4. – С. 37-43.
6. Червен І.І. Розвиток економічних відносин партнерів виноградарсько-виноробного підкомплексу АПК // Економіка АПК, 1999. – С. 86-88.
7. Червен І.І., Гаркуша О.М. Основні напрями поліпшення економічних відносин виробників винограду // Економіка АПК, 2001. - № 8. – С. 19-22.
8. Червен І.І., Червен Е.В., Чебан О.О. Методологічні аспекти оцінки економічної ефективності агропромислових формувань // Економіка АПК. – 1996. - № 5. – С. 33-37.

Поступила в редакцію 29.05.2007 г.

Матчина І.Г. Удосконалення економічних взаємовідносин суб'єктів інтегрованих формувань // Вчені записки ТНУ. Серія: Економіка, 2007. – Т. 20 (59). – № 1. – С. 108-114.

Розглянуто критерії рівної вигідності у відносинах виробників винограду і вина та запропоновано економічний механізм, який забезпечує їх зацікавленість у виробництві конкурентоспроможної кінцевої продукції.

Ключові слова: інтеграційна структура, критерії рівної вигідності, економічний механізм.

Matchina I.G. Improvement of economical relations among subjects of integrated organisms // Uchenye zapiski TNU. Series: Economy, 2007. – Vol. 20 (59). # 1. – P. 108-114.

Criteria of equal profitability with refer to relations among grape and wine producers have been studied, and an economical mechanism of making them interested in the production of competitive final products has been suggested.

Key words: integration structure, criteria of equal profit, economical mechanism.