

*Н. В. Малюкіна,
аспірант, викладач, Одеський державний економічний університет*

ТРАНСФЕРТНІ ЦІНИ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У ВИНОРОБСТВІ

У статті досліджено структуру собівартості виробництва та ціни реалізації виноградних вин. З метою забезпечення еквівалентного розподілу доходів між різними підприємствами, що зайняті виноробством та функціонують у межах єдиної інтеграційної структури, розроблено методичку розрахунку трансфертних цін.

Застосування трансфертних цін у виноробній промисловості сприятиме реалізації інтеграційного процесу, відновленню паритетності відносин між виробниками сировини та переробними підприємствами, підвищенню ефективності виноробної галузі в цілому.

The structure of the cost of production and the selling prices of grape wines are analysed in the article. The computational procedure of transfer prices is worked out to provide the equivalent division of incomes between different winemaking producing authorities which function in one integration structure.

The usage of transfer prices in wine industry promotes to realise the integration process, to renew the parity of relations between the primary producers and processing producing authorities, to improve the effectiveness of wine branch totally.

Ключові слова: ціна, трансферна ціна, собівартість, виноробство, виноград, виноробна галузь, інтеграція.

ВСТУП

Виноробна галузь є важливим сектором економіки України, що забезпечує постачання коштів до місцевих та державних бюджетів. На сьогодні ефективному розвитку виноробних заводів перешкоджає низка проблем, спричинена дезінтеграцією зв'язків переробних підприємств з сировинними зонами. Постає питання збереження національного виноробства. Для збереження галузі необхідно відроджувати зв'язки виноробних підприємств з виробниками сировини шляхом активзації інтеграційного процесу.

Інтеграція є однією з головних рушійних сил економіки на всіх її рівнях. Реалізація інтеграційних процесів у виноробстві сприятиме збільшенню обсягів виробництва, зростанню рівня якості виноробної продукції, виходу на нові ринки збуту та підвищенню ефективності роботи виноробної промисловості в цілому. Досягнення зазначених цілей можливе за умови забезпечення окупності понесених витрат та еквівалентного розподілу доходів між всіма учасниками інтеграційного процесу, зайнятими у виноробстві. На сьогодні існує ігнорування інтересів постачальників сировини, що відображається на її кількості та якості. Товаровиробники

сировини не мають можливості нарощувати обсяги виробництва, працювати у напрямі підвищення якості, оновлювати виробничі фонди, знижувати собівартість тощо. Переробним підприємствам слід економічно зацікавити виробників сировини виробляти та постачати виноробним заводам якісну продукцію у достатній кількості. Постає проблема розробки ефективної методички розподілу доходів між різними підприємствами, що зайняті у виноробстві, з метою підвищення ефективності інтеграційної структури в цілому.

Дослідженням проблем інтеграції та відновлення паритетності зв'язків переробних підприємств та сировинних зон займалися багато вчених, серед яких А.М. Авідзба, А.Н. Бузні, В.В. Власов, О.М. Гаркуша, В.С. Горбачов, А.Б. Гульчак, М.О. Дудник, Н.С. Дяченко, П.І. Літвінов, Л.О. Мармуль, І.Г. Матчина, В.А. Рибінцев, П.Т. Саблук, І.І. Червен та багато інших. Проте досі не розроблений механізм реалізації інтеграційних процесів між виробниками сировини та переробними підприємствами; не розроблена ефективна система економічних взаємовідносин, яка б задовольняла інтереси всіх учасників інтеграційного процесу та сприяла підвищенню ефективності їхньої діяльності в цілому.

Таблиця 1. Порівняльна таблиця цін реалізації винограду та виробленого вина

Вид продукції	Ціна реалізації винограду, грн за 1 кг				Роздрібна ціна на 1 пляшку вина, грн.						
	Рік				Рік						
	2006	2007	2008	2008 до 2006, %	2006	Відносно ціни сировини, %	2007	Відносно ціни сировини, %	2008	Відносно ціни сировини, %	2008 до 2006, %
виноград	1,39	1,08	1,6	114,0	13,7	985,6	15,6	1444,4	17,8	1119,5	129,9

* Розраховано за даними Головного управління статистики Одеської області

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Мета статті полягає у розробці механізму розподільчих відносин між виноробними підприємствами та сільськогосподарськими постачальниками сировини з метою підвищення ефективності реалізації інтеграційного процесу між ними.

РЕЗУЛЬТАТИ

Ефективний та перспективний розвиток виноробних підприємств залежить від багатьох факторів, головним серед яких виступає стан економічних відносин та їхня налагодженість між виробниками сировини та її переробниками.

Орієнтуючись на стабільне довгострокове функціонування, переробні підприємства повинні збільшувати обсяги виробництва готової продукції, нарощувати асортимент, оновлювати виробничі фонди, запроваджувати нові інноваційні та передові технології, що дозволять утримувати лідируючі та конкурентоспроможні позиції на ринку. Суттєвим стримувальним фактором є нестача сировинних ресурсів, оскільки здійснювати розширене виробництво якісної продукції, започатковувати випуск нових видів товарів майже неможливо без достатньої кількості сировини. Враховуючи відокремлене функціонування виноробних підприємств та сільськогосподарських товаровиробників сировини, для встановлення міцних та довгострокових відносин переробним підприємствам слід враховувати інтереси виробників сировини з тим, щоб забезпечити собі її виробництво та постачання у необхідній кількості та якості. Орієнтуючись на довгостроковий стратегічний розвиток, переробним підприємствам необхідно відновлювати паритетність зв'язків з первинними виробниками, що стане запорукою стабільного розвитку обох галузей, який має базуватися на їхніх інтеграційних зв'язках.

У сучасній економіці України спостерігається інтенсивний процес виникнення та розвитку різних інтегрованих формувань, заснованих на принципах вертикальної інтеграції, що виступають у вигляді складних економічних систем, які вимагають ґрунтовного та комплексного підходу до їхнього вивчення. Ефективне функціонування таких формувань є одним з шляхів забезпечення узгодженості та паритетності економічних взаємин між підприємствами сільськогосподарської та пере-

робної галузей у виноробстві. Це дасть можливість відновити зруйновані в період реформування ринкові зв'язки, подолати глибокий міжгалузевий диспаритет цін, стабілізувати фінансово-господарську діяльність товаровиробників та промислових підприємств, прискорити темпи масового оновлення капіталу та їхнього

розширеного відтворення. В багатьох інтегрованих структурах є невирішені питання забезпечення організаційно-управлінської та економічної єдності, відсутня єдина зацікавленість і відповідальність усіх учасників інтеграційного процесу за кінцевий результат їхньої спільної співпраці.

Особливо гостро в таких умовах стоїть проблема еквівалентності товарообмінних відносин та рівної вигідності між господарюючими суб'єктами, що входять до інтегрованої структури. Недостатній облік, а в деяких випадках явне ігнорування об'єктивних фінансово-господарських і виробничих умов ведення господарської діяльності підприємств-учасників інтегрованого формування, а також порушення основних принципів вертикальної інтеграції є причинами численних труднощів при узгодженні економічних інтересів між виробниками і переробниками сільськогосподарської сировини. У такій ситуації у підприємств відсутня зацікавленість у поглибленні інтеграційних процесів.

Переробні господарства є найбільшими споживачами сільськогосподарської сировини й тому вони контролюють закупівельні ціни. Отриманий сільськогосподарським підприємством дохід від реалізації готової продукції не в змозі покрити іноді навіть половину понесених на виробництво витрат та не забезпечує розширеного відтворення. У такому випадку мова не йде про встановлені ринкові відносини.

Нееквівалентність товарообмінних відносин продемонстровано у табл. 1 на прикладі цін на виноград як основну сировину для виноробної промисловості та вироблену на її основі продукцію.

На виробництво однієї пляшки виноградного вина використовується близько 1 кг винограду. Отже, для порівняння цін на сільськогосподарську та промислову продукцію взята ціна за 1 кг винограду та ціна за 1 пляшку виноградного вина (табл. 1) [1—3].

Дані таблиці свідчать про невідповідність розподілу ринкової ціни між різними галузями, зайнятими у виробництві виноробної продукції. Виробники реалізують свою продукцію (виноград) мінімум в 10 разів дешевше, ніж переробні та торговельні підприємства вироблену з цього винограду продукцію.

Якщо відстежити динаміку зміни цін, то ми

Таблиця 2. Структура витрат на виробництво та реалізацію 1 дал виноградного вина

Етапи	Показник	Сума, грн	%
I	Собівартість винограду на 1 дал виноматеріалів, грн.	27,05	30,59
II	Собівартість переробки винограду на 1 дал виноматеріалів, грн.	3,69	4,18
III	Собівартість переробки виноматеріалів на вино, грн. за 1 дал виноградних вин	50,63	57,26
IV	Витрати торговельних підприємств на реалізацію 1 декалітра тихих виноградних вин, грн.	7,05	7,97
	Усього витрат	88,42	100,00

* Розраховано за даними фінансової звітності підприємств та даними Головного управління статистики Одеської області

побачимо, що за три роки ціна на виноград зростає лише на 13,7%, у той час як на готові виноградні вина ціна підвищилась майже на 30%.

У виробничо-технологічному процесі випуску виноградних вин беруть участь сільськогосподарські виробники сировини, виноробні підприємства та торговельні організації. Основна частина доходу від реалізації залишається у переробній та у торговельній сфері. Первинні виробники сировини є основою всієї виробничо-технологічної піраміди, проте монополізм з боку виноробних та торговельних підприємств не дає їм можливості у повному обсязі покривати свої витрати та здійснювати розширене відтворення виробництва. Постачальники сировини не задовольняють своїх економічних інтересів, виноробна галузь втрачає фундамент свого розвитку. Диспропорційний розвиток різних підприємств єдиного виробничо-технологічного ланцюгу загрожує подальшому існуванню національного виноробства.

З метою подолання протиріч економічних інтересів підприємств сільськогосподарської, промислової та торговельної галузей, що зайняті у виноробстві, а також диспаритету цін у рамках товарообмінних операцій, необхідно науково обґрунтувати систему економічних відносин.

Така система передбачає взаємини з приводу обороту проміжної продукції та розрахунку за неї усередині інтегрованої структури, можливості її реалізації окремими партнерами інтегрованого формування на зовнішньому ринку, акумуляція отримуваної при цьому виручки, стосунки з приводу внутрішньоструктурного кредитування й інвестування, здійснення розрахунків по податках, формування та використання централізованих фондів тощо.

У загальній системі економічних взаємин між партнерами інтегрованої структури значне місце відводиться розподільним відносинам з приводу внутрішньоструктурного обміну проміжної продукції (різного роду виробничих ресурсів і послуг, сільськогосподарської сировини, напівфабрикатів) і кінцевого взаєморозрахунку за неї. Взаєморозрахунок в даному випадку може здійснюватися шляхом розподілу доходу або прибутку від операцій з реалізації готової продукції на зовнішньому ринку.

В інтегрованих формуваннях часто застосову-

ють модель економічних відносин з використанням цінового механізму, який ґрунтується на відносинах купівлі-продажу. Взаємні розрахунки здійснюються поступово від однієї ланки до іншої, від одного підрозділу до іншого по усьому технологічному ланцюгу, починаючи від виробника та закінчуючи торговельною організацією. Йдеться про встановлення

трансфертних (розрахункових) цін, за якими здійснюється реалізація проміжної продукції між внутрішніми партнерами інтегрованого формування. Трансфертні ціни формуються винятково розрахунковим шляхом, не орієнтуючись на рівні ринкового попиту та пропозиції. Трансфертні ціни покликані забезпечити окупність витрат і дати певний відсоток прибутку кожному учасникові вертикально-інтегрованої структури.

Вирівнювання матеріальної зацікавленості усіх партнерів стосовно збільшення обсягів виробництва та зростання економічної ефективності їхньої спільної діяльності є важливою умовою успішного функціонування інтегрованих структур. Економічні зв'язки між виробництвами та галузями в інтегрованих формуваннях реалізується завдяки встановленню взаємовигідного рівня цін. Від ціни залежить покриття видатків виробництва та дохід підприємства. Вона виступає у ролі одного з важливих економічних інструментів та регулює направлення матеріально-грошових ресурсів у конкретне виробництво.

Завдяки цінам виробництво задовольняє суспільні потреби, що проявляються у формі платоспроможного попиту. Ціни підштовхують підприємства знижувати виробничі витрати, підвищувати якість товару, впроваджувати досягнення науково-технічного прогресу та максимально враховувати інтереси споживачів.

З метою розрахунку трансфертних цін автором було досліджено структуру формування собівартості та схему діючих взаєморозрахунків між різними підприємствами єдиного виробничо-технологічного ланцюгу, який у виноробстві складається з чотирьох етапів:

- виробництва сировини;
- первинної обробки;
- вторинної переробки;
- реалізації готової продукції споживачу.

Продукція передається від однієї ділянки до іншої, від одного підрозділу до іншого. На практиці такими підрозділами є окремо функціонуючі підприємства. Розрахунки між ними на сьогодні здійснюються за ринковими цінами, які не забезпечують пропорційного розподілу доходів між всіма учасниками виробничо-технологічного процесу. Проблема внутрішнього ціноутворення в цьому випадку є дуже важливою та актуальною.

Від цін, за якими кожний підрозділ реалізує виготовлену продукцію або надає послуги, залежить ефективність їхньої діяльності. Від величини отриманого доходу від реалізації залежить можливість покриття понесених витрат на виробництво, збут, адміністративні потреби, а також можливість підвищувати продуктивність праці та здійснювати розширене відтворення виробництва.

Ціни є індикатором для інвесторів та кредиторів, які вирішують вкладати кошти у конкретний вид виробництва. Як вже відмічалось, сільське господарство не є інвестиційно привабливим видом діяльності саме через значні коливання цін, а також повільну швидкість обороту вкладених коштів. Стабільні ціни та ціни, які можливо спрогнозувати, є запорукою основного ресурсу — грошей.

Внутрішнє ціноутворення переслідує певні цілі, а саме:

— забезпечення прибутковості діяльності всіх учасників інтегрованої структури;

— ціна дає змогу різним підрозділам зберегти економічну незалежність, яка залишає можливість приймати самостійні рішення про закупівлі зі сторони та сприяє їхній мотивації;

— стимулювання оптимізації прибутку підприємств;

— внутрішні відпускні ціни слугують фактором у визначенні величини виробництва конкретних товарів та послуг, а також сприяють розподілу ресурсів підрозділів;

— мінімізувати податки;

— гарантувати автономність діяльності членів інтегрованого формування.

Об'єктом дослідження формування паритетних цін було обране виноробне підприємство Одеської області, яке являє собою інтегроване формування, що включає в себе:

— два сільськогосподарських підприємства (виробників сировини), що займаються вирощуванням винограду;

— два цехи первинної переробки, що займаються переробкою винограду на виноматеріали та знаходяться на території вказаних сільськогосподарських підприємств, але є окремими структурними підрозділами;

— завод вторинної переробки, який здійснює випуск готової продукції та реалізацію торговельних підприємствам.

Переробне підприємство, що представлено у

Таблиця 3. Вартість виноробної продукції по різних підрозділах

№	Показник	Сума, грн
Виробництво сировини		
1	Собівартість винограду, необхідного для виробництва 1 дал виноматеріалів, грн.	27,05
2	Ціна винограду, необхідного для виробництва 1 дал виноматеріалів, грн.	27,93
3	Прибуток виробника сировини (с. 2 – с.1)	0,88
Первинна переробка сировини на виноматеріали		
4	Собівартість 1 дал виноматеріалів, грн.	30,74
5	Ціна 1 дал виноматеріалів, грн.	32,34
6	Ціна 1 дал виноматеріалів + транспортні витрати, грн.	33,54
7	Прибуток первинного переробного підприємства (с. 6 – с. 4)	2,80
Вторинна переробка сировини та виробництво готових вин		
8	Собівартість 1 дал виноградних вин, грн.	84,17
9	Оптова ціна 1 дал виноградних вин, грн.	90,06
10	Прибуток виноробного підприємства (с. 9 – с.8)	5,89
11	Акцизний збір, грн.	18,00
12	ПДВ 20%, грн.	21,61
13	Відпускна ціна 1 дал виноградних вин на переробному підприємстві, грн.	130,57
Реалізація виноробної продукції торговельним підприємством		
14	Відпускна ціна 1 дал. виноградного вина, включаючи витрати торговельних підприємств, грн.	137,62
15	ПДВ 20%,	40,49
16	Торговельна націнка, грн.	64,82
17	Роздрібна ціна 1 дал виноградних вин, грн.	242,93
18	Прибуток торговельної організації (с. 17 – с. 15 – с. 14)	64,82

* Розраховано за даними фінансової звітності підприємства

формі закритого акціонерного товариства, у даному випадку є інтегратором, який володіє 75% акцій сільськогосподарських підприємств (виробників сировини), які представлені у формі відкритих акціонерних товариств. Інтегратор делегує своїм структурним підрозділам певні господарські та фінансові повноваження.

Нижче наведена структура витрат на виробництво та реалізацію тихих виноградних вин (табл. 2) [2].

Дані таблиці дають змогу визначити вклад кожного з підрозділів у виробництво та реалізацію готового продукту.

Найбільшу частину витрат здійснюють у процесі виробництва готової виноробної продукції. У загальній структурі собівартості їхня частка складає більше 55%. Подібний розподіл витрат пов'язаний з диспаритетом цін та диспропорційним розвитком економіки в цілому і не є нормальним для ефективного функціонування виноробної галузі.

Основна частина витрат приходить на дорогі допоміжні матеріали (пляшка, пробка, клей, товарний знак, пляшка і та ін.) та оплату праці робітникам промислових підприємств, у той час як праця сільськогосподарських працівників, які безпосередньо зайняті виробництвом, здешевлена та не відповідає реальним потребам. Найбільша частка витрат має припадати на виробництво сировини, оскільки, тільки якісна та у достатній кількості сировина забезпечує прибутковість діяльності і товаровиробників, і промислових підприємств, і торговельних організацій. Сировинна база є основою всієї виробничо-технологічної піраміди, але його доля складає лише 30%.

Таблиця 4. Структура роздрібної ціни за 1 дал виноградного вина

Етап	Показник	грн	%
I	Вартість винограду на 1 дал виноматеріалів, грн.	27,93	11,50
II	Вартість переробки винограду на 1 дал виноматеріалів, грн.	5,61	2,30
III	Вартість переробки виноматеріалів на готову продукцію у розрахунку на 1 дал виноградних вин, грн.	97,03	39,95
IV	Вартість послуг торговельних підприємств по реалізації 1 декалітра тихих виноградних вин, грн.	112,36	46,25
	Усього	242,93*	100,00

* Роздрібна ціна на 1 дал виноградного вина, що сформувалася на ринку під впливом попиту та пропозиції.

Таблиця 5. Рентабельність по різних підрозділах виробництва продукції

Показник	%
Рентабельність реалізації винограду	3,25
Рентабельність реалізації виноматеріалів	5,21
Рентабельність реалізації виноградного вина виноробними заводами	7,00
Рентабельність послуг з реалізації виноградного вина роздрібними торговельними підприємствами	46,96

Ігнорування інтересів виробників сировини чинить негативні наслідки в першу чергу для виноробних підприємств. Вітчизняна виноробна галузь втрачає можливість ефективного та стабільного розвитку. Відсутність стабільної сировинної бази рано чи пізно призведе до повного занепаду виноробства в Україні, в результаті бюджет втрачить значне джерело надходжень, а населення буде позбавлене робочих місць та можливостей отримання заробітку.

З метою забезпечення виноробної галузі стабільною та міцною сировинною базою необхідно направити частину доходів виноробних підприємств та торговельних організацій у сільськогосподарські підприємства, що займаються виробництвом сировини. У сучасних складних ринкових умовах даний процес вирівнювання розподілу кінцевих доходів не може бути здійснений самостійно. Встановлення взаємовигідного розподілу прибутків можливе у межах інтегрованого формування із застосуванням трансфертних цін.

Для розрахунку трансфертних цін спочатку необхідно дослідити на практиці формування ринкової ціни на виноробну продукцію у сучасних умовах.

Дані табл. 3 демонструють формування роздрібної ціни на виноробну продукцію (на прикладі виноградного вина "Ізабелла" торговельної марки "Французький бульвар").

Дані таблиці дають змогу відстежити поступове формування роздрібної ціни на вино на кожному етапі та визначити, які з підприємств залишають у своєму розпорядженні більшу частину прибутків. Як бачимо, найбільший прибуток від реалізації готової продукції отримують торговельні підприємства, які взагалі не беруть участі у виробничому процесі, а лише здійснюють збут готової продукції. З кожного проданого дала виноградного вина (близько 14 пляшок) вони залишають у

своєму розпорядженні 64,82 грн. У той час як сільськогосподарські виробники сировини від реалізації винограду, необхідного для виробництва одного декалітра вина, отримують прибуток у розмірі 0,88 грн., що більше ніж у 70 разів менше, ніж у торговельних організацій. Більшість товаровиробників взагалі не отримують прибутку при реалізації виробленої сировини.

У табл. 4 продемонстровано, як формується вартість продукції (робіт та послуг) та розподіляється роздрібна ціна на кожному з виробничо-технологічних етапів.

Структура роздрібної ціни показує частки, які належать кожному окремому структурно-

му підрозділу в кінцевій ціні реалізації готової продукції.

Майже половина виторгу від реалізації дістається торговельному підприємству, близько 40% — виноробному заводу, і тільки 11,5% — виробникам сировини. Такий розподіл доходів є дискримінаційним по відношенню до реальних товаровиробників та деструктивно впливає на економічний розвиток підприємств всього виробничо-технологічного ланцюгу.

Розподіл подібним чином доходів від реалізації між різними учасниками інтеграційного процесу призводить до відповідних рівнів рентабельності (табл. 5).

Спостерігається низький, навіть мізерний, рівень рентабельності реалізації на сільськогосподарських підприємствах та катастрофічно високий — на торговельних, де не відбувається ніяких виробничих процесів.

Зруйновані паритетні стосунки між різними галузями по виробництву виноробної продукції необхідно відроджувати та формувати на новій економічній основі. виправити положення можливо за допомогою трансфертних цін, які мають укладатися між підприємствами на договірній основі. Для вираженого синергічного ефекту спільної діяльності всіх технологічних ланок необхідно задовольнити потреби всіх підприємств, що беруть участь у виробничому процесі, оскільки подальше ігнорування проблем сировинних зон може призвести до повного занепаду національного виробництва сировини, що обов'язково позначиться на діяльності промислових підприємств та торговельних організацій. Для ефективною співпраці сторонам необхідно домовлятися, а застосування розрахункових (трансфертних) цін дасть змогу розподілити доходи від реалізації та забезпечить рентабельність діяльності для всіх учасників виробничого процесу.

На основі розробленої методики пропонуємо ціну реалізації розподілити пропорційно вкладу кожного технологічного підрозділу в собівартість виготовленого продукту, що представлена у табл. 6.

Зроблений таким чином розподіл дає можливість визначити трансфертні ціни реалізації, які будуть задовольняти економічні інтереси всіх учасників інтеграційного процесу, зайнятих у виробництві. Трансфертні ціни, розраховані з урахуванням понесених на виробництво готової продукції витрат, забезпечать еквівалентний розподіл отриманого прибутку та підвищать рентабельність діяльності підприємствам, які безпосередньо зайняті у виробництві та є основою усього виробничо-технологічного ланцюга.

Визначення трансфертних цін, що відображені у табл. 6, проводилось у розрахунку на 1 декалітр виноградного вина. Для спрощення розрахунків між різними підприємствами, що займаються виноробством, визначимо ціну за 1 кг винограду, ціну за первинну переробку 1 кг сировини, ціну за вторинну переробку 1 кг сировини або за 1 пляшку готового виноградного вина. Виходячи з того, що для виробництва 1 декалітру виноматеріалів необхідно 14,7 кг винограду, 1 декалітр виноградного вина = 14,29 пляшкам [4, с.331], нами розраховані такі ціни:

— ціна 1 кг винограду = 74,31 грн. ÷ 14,7 кг = 5,06 грн.;

— вартість переробки 1 кг винограду на виноматеріали = 10,15 грн. ÷ 14,7 кг = 0,69 грн.;

— відпускна ціна 1 пляшки вина виноградного = 139,10 грн. ÷ 14,29 пляшок = 9,73 грн.;

— роздрібна ціна 1 пляшки виноградного вина, що сформована під впливом попиту та пропозиції на ринку = 17,00 грн.

Вказані трансфертні ціни розраховані з урахуванням понесених на виробництво витрат та зорієнтовані забезпечити отримання більш високого рівня рентабельності виробників сировини для підвищення ефективності діяльності всіх підприємств, зайнятих у виноробстві. Згідно з проведеними розрахунками договірну ціну на виноград як основну сировину для переробних підприємств доцільно встановлювати не нижче 5 грн. Цеху первинної переробки за послуги потрібно сплачувати не нижче 0,7 грн. Відпускати готову продукцію роздрібному торговельному підприємству за ціною не нижчою 9—10 грн. за пляшку.

Застосування трансфертних цін дасть змогу пропорційно розподіляти дохід від реалізації та за-

Таблиця 6. Розрахунок розподілу ціни продукту пропорційно здійсненим витратам на його виробництво

Показник	Фактичне значення, грн.	Структура собівартості готової продукції %	Рекомендоване значення, грн.
Вартість винограду, необхідного для виробництва 1 дал виноматеріалів, грн.	27,93	30,59	74,31
Вартість переробки винограду, необхідного для виробництва 1 дал виноматеріалів, грн.	5,61	4,18	10,15
Вартість переробки виноматеріалів на готову продукцію у розрахунку на 1 дал виноградних вин, грн.	97,03	57,26	139,10
Вартість послуг торговельних підприємств по реалізації 1 декалітра тихих виноградних вин, грн.	112,36	7,97	19,36
Усього	242,93	100,00	242,93

безпечити приблизно однакові рівні окупності понесених у процесі виробництва та реалізації витрат.

ВИСНОВКИ

Таким чином, з метою збереження національного виноробства, ефективного та стабільного розвитку виноробних підприємств необхідно налагоджувати відносини з товаровиробниками, економічно зацікавивши їх поставляти якість сировини в необхідній кількості, що можливо реалізувати у межах інтегрованого формування із застосуванням трансфертних цін.

При укладанні договорів між підприємствами різних галузей інтегрованого формування необхідно дотримуватись пропорційного розподілу доходів відповідно до внеску кожного підрозділу у виробництво готового продукту, розраховуючи трансфертні ціни на основі попередніх планових розрахунків. Після повної реалізації готової продукції слід розподіляти додатково отриманий прибуток між всіма підприємствами інтегрованої структури також пропорційно внеску кожного з них. Трансфертні ціни дадуть змогу відродити первинну міць сировинних зон, підвищити ефективність виробництва сировини, значно покращити її якість, що безпосередньо відобразиться на результатах діяльності виноробних підприємств та інших учасників інтегрованої структури.

Література:

1. Статистичний щорічник України за 2007 р. / За редакцією О.Г. Осауленка. — К.: 2008. — 571 с.
 2. Статистичний збірник "Харчова промисловість Одещини" за 2008 р. / За редакцією Н.І. Махрової. — О.: 2008. — 39 с.
 3. Статистичний збірник "Сільське господарство Одеської області" / За редакцією Т.О. Продан. — О.: 2008. — 271 с.
 4. Экономика, организация и планирование винодельческого производства / Заяц И.Н., Кружкова Р.В., Петренко И.А. — М.: Изд-во "Пищевая промышленность", 1969. — 415 с.
- Стаття надійшла до редакції 15.09.2010 р.