

РИНКОВІ ПРОБЛЕМИ СПИРТОВИХ ЗАВОДІВ ВІННИЧЧИНИ

Анотація

В даній статті розглянуто проблемні аспекти ринкової діяльності спиртових заводів Вінниччини. Проаналізовано динаміку структури реалізації спирту за останні роки.

Ключові слова

Обсяг реалізації, спирт мелясний, спирт зерновий, заробітна плата.

Вступ

Вінницька область століттями славиться своїми чорноземами та працьовитими людьми. Регіон забезпечує всі необхідні для виробництва спирту сировинні ресурси, задовольняючи потреби національної харчової та переробної промисловості, і експортуючи за кордон надлишкові обсяги виробленої продукції.

В ринковій економіці найважливішою умовою процвітання будь-якого підприємства є наявність інтенсивної реалізації виробленої продукції, при побудові зручних каналів розподілу товарів, вигідних постачальників та високоефективних ринкових сегментів споживачів. Виходячи з викладеного, дослідження ринкових проблем функціонування спиртових заводів Вінниччини є актуальним науково прикладним завданням.

Постановка завдання

Визначити шляхи покращення функціонування спиртових заводів Вінниччини, зокрема вирішення проблемних питань у сфері постачання сировини спиртовим заводам, реалізації готової продукції та їх вплив на заробітну плату працівників галузі, застосовуючи методи спостереження, статистичної обробки даних, логічний та аналітичний.

Результати

Спирти Вінницького обласного державного об'єднання "Поділляспирт" широко відомі як в Україні, так і за її межами. Протягом останніх десятиліть, як сировину для виробництва спирту використовують мелясу та зерно. Область має 12 спиртових заводів. З них 5 працюють на мелясі, а 7 – на зерні. В

залежності від погодних умов року і врожайності зернових культур та цукрових буряків, формується завантаженість зернових та мелясних заводів. Постачання сировини здійснюється з передоплатою. Тобто, спиртовий завод за рахунок коштів, що надходять від реалізації виробленої продукції, закуповує сировини стільки, щоб вистачило для виготовлення запланованого обсягу спирту [1].

Ціну для реалізації спирту на внутрішньому ринку України заводи визначають в залежності від існуючих попиту і пропозиції, собівартості продукції та державної політики. У 2003 році ціна на спирт мелясний вищої очистки в підприємствах об'єднання "Поділляспирт" знаходилась в межах 21-25 грн./дал. (без акцизного збору та ПДВ), а на спирт зерновий – 23-25 грн./дал. (табл.1). Аналіз показує, що найдешевший спирт мелясний був на Гайсинському спиртозаводі - 21 грн./дал, а зерновий – на Мартинівському та Овечацькому – 23 грн./дал.

Таблиця 1.

Ціни на спирт в об'єднанні "Поділляспирт" у 2003 році

Назва підприємства	Спирт зерновий вищої очистки	Назва підприємства	Спирт мелясний
Бершадський	25 грн./дал.	Барський	23 грн./дал
Мартинівський	23 грн./дал.	Гайсинський	21 грн./дал.
Немирівський	25 грн./дал.	Тростянецький	24 грн./дал
Овечацький	23 грн./дал	Уладівський	25 грн./дал.
Уладівський	25 грн./дал	Юрковецький	25 грн./дал
Чечельницький	25 грн./дал		

Однак, не лише ціновий фактор впливає на реалізацію спирту на внутрішньому та зовнішньому ринках. Виробництво і збут продукту, що досліджується, в значній мірі визначається політичними та соціальними чинниками. Адже держава продовжує контролювати процеси господарської діяльності спиртових заводів, особливо реалізацію готової продукції. При цьому незмінним атрибутом реалізації спирту залишаються державні наряди, без яких продаж спирту є неможливим. Оскільки спиртові заводи знаходяться у державній власності, то керівники повинні закуповувати

сировину за існуючою ринковою кон'юнктурою, а реалізовувати вироблену продукцію можуть лише за наявності наряду. Проблема полягає в тому, що майже всі цукрові заводи та сільськогосподарські підприємства функціонують на базі приватної форми власності і продають мелясу та зерно лише за наявності перерахованих грошових коштів та за вигідною їм ціною. Спиртові заводи за відсутності реалізації, не мають можливості оплатити готівкою сировину для виробництва спирту. Це призводить до того, що вони отримують комерційний кредит для закупівлі меляси та зерна під 28% річних і заставою слугують – основні засоби, наявна сировина та готова продукція. Підприємства щомісячно виплачують відсотки за кредит, втрачають оборотні кошти і не мають можливості оновити та розширити виробництво. При цьому знос основних засобів на більшості підприємств сягає 80% [2].

За відсутності ефективної збутової діяльності, стає неможливим нарощувати обсяги виробництва спирту. Якщо виробничі потужності Вінниччини розраховані на виробництво 12 млн. дал спирту, то на сьогодні заводи виробляють близько 5 млн. дал., тобто завантажені лише на 45%. Це пов'язано з тим, що за часів СРСР основну частину спирту заводи ВОДО "Поділляспирт" експортували союзним республікам та іншим зарубіжним державам. Після розпаду Радянського Союзу найбільші поставки спирту здійснювали до Російської Федерації. Однак, протягом останніх років структура реалізації спирту щодо внутрішнього використання і на експорт має суттєві зрушення (табл. 2).

Аналіз показує, що у 1996 році в межах України залишалося лише 25% спирту, а в 2000 році вже 85%. Росія зовсім відмовилася від українського спирту, а обсяги поставок його іншим країнам зменшились з 20% до 15%. До того ж, якщо у 1996 році цими покупцями були, в основному, країни Закавказзя (Грузія – 2%, Азербайджан – 5%, Узбекистан – 3%), а також Казахстан (8%), то у 2000 році їх замінили лише Молдова – 10%, країни Прибалтики – 1%, Ізраїль – 1% та деякі інші держави. Звертаємо увагу на те, що в останні роки (2001 та 2002) відбувається деяке збільшення обсягів експорту.

Таблиця 2.

Структура реалізації спирту ВОДО „Поділляспирт”

Ринок	1996 р.	2000 р.	2001 р.	2002 р.
Україна	25,00%	85,00%	70,39%	70,14%
Експорт	75,00%	15,00%	29,61%	29,87%

Загалом, у 2000 році об'єднанням “Поділляспирт” реалізовано 3,12 млн. дал. спирту, з них по Україні 2,66 млн. дал. (85%) та 0,46 млн. дал. - на експорт (15%). Протягом двох наступних років 2001 та 2002 експорт українського спирту зростав, відповідно становлячи 29,61% та 29,86%. Основними споживачами залишились Молдова, країни Прибалтики, Румунія та Ізраїль [3].

Загальне скорочення експорту і відповідні зміни у структурі реалізації спирту стали причиною зменшення обсягів виробництва. Динаміка цифрових матеріалів обсягів виробництва і реалізації спирту ВОДО “Поділляспирт” за період з 1997 по 2002 роки наведена в таблиці 3.

Таблиця 3.

Обсяги виробництва і реалізації спирту ВОДО „Поділляспирт”

Показники	Роки					
	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Виробництво, тис. дал.	4326	1958	1452	3840	4171	4520
Реалізація, тис. дал.	2866	1596	2518	3380	4069	4489,5

Аналіз показує, що у 1998 році по відношенню до попереднього року відбулося різке зменшення обсягів виробництва (на 2368 тис.дал.), що було наслідком введення фінансової застави Російською Федерацією. Так, у 1997 р. було введено фінансову заставу в розмірі акцизного збору з боку замовника при імпорті спирту і алкогольних напоїв або їх транзити територією Російської Федерації. Це спричинило зменшення експорту українського спирту в 5 разів. Вартість застави (яка визначалася сумою податків і зборів при реалізації підакцизної продукції на території Російської Федерації) в декілька разів перевищувала вартість спирту або горілки. Для прикладу: при вартості залізничної цистерни спирту 49 тис. дол., фінансова заставка мала становити 233

тис. дол., що у 4,8 рази перевищувало вартість самої продукції [4]. Обсяги реалізації спирту у 1998 р. порівняно з 1997 р. зменшились (на 1290 тис.дал). Але вже в 1997 році обсяги реалізації значно скоротилася, в порівнянні з попередніми роками. В 1999 р. порівняно з 1998 р. обсяги виробництва зменшились (на 506 тис. дал). Проте, обсяг реалізації зріс (на 922 тис.дал.), тому що підприємства намагалися реалізувати залишки готової продукції минулих років. Однак, у 2000 р., в порівнянні з 1999 р., обсяги виробництва починають зростати (на 2388 тис.дал), аналогічно збільшились і обсяги реалізації (на 862 тис.дал.), тенденція яких збереглася і у 2002 р.

Так, у 2001 р. обсяги виробництва і реалізації збільшились в порівнянні з 2000 роком, відповідно на 331 тис.дал та 689 тис.дал. І у 2002 році в порівнянні з 2001 роком, ми спостерігаємо аналогічну ситуацію: збільшення обсягів виробництва на 349 тис.дал.; обсягів реалізації на 421 тис.дал. У 2002 році було відзначено збільшення обсягів виробництва продукції на 10 відсотків, тобто вироблено 4,6 млн. дал. спирту.

Будь-які позитивні зрушення у виробничій та збутовій діяльності спиртових заводів відбиваються на всіх аспектах господарювання, включаючи соціальну її складову. При цьому людський фактор у виробництві спирту високої якості відіграє надзвичайно важливу роль.

Протягом останніх років в об'єднанні „Поділляспирт” нараховувалося близько 3000 робітників та спеціалістів. На заводах області серед робітників засновані навіть сімейні традиції, які передаються з покоління в покоління. Відданні своїй справі фахівці не залишали робочих місць навіть тоді, коли заводи по кілька місяців простоювали через відсутність сировини.

Керівництво об'єднання намагається по можливості забезпечувати відповідний рівень заробітної плати своїх працівників, якого вимагають ринкові умови. Так, протягом 1997 – 2002 років середня заробітна плата 1-го працівника з 209 грн. у 1997 році збільшилась до 387 грн. у 2001 році і до 405 грн. у 2002 році.

Зазначимо, що заробітна плата є важливим фактором, який потрібно вра-

ховувати в процесі господарської діяльності підприємства у ринкових умовах. Адже підвищення рівня забезпеченості населення дозволить йому розширити асортимент товарів, які середньостатистичний громадянин може купувати. Відповідно зросте попит на продукцію спиртових заводів, яку інші промислові виробники використовують у своїх виробничих процесах. А це в свою чергу забезпечить збільшення обсягів виробництва та реалізації спирту вітчизняними спиртовиками.

Висновки

Отже, на основі проведеного дослідження можна зробити наступні висновки. Вінниччина залишається на сьогодні одним з найбільш потужних виробників спирту. Для покращення ситуації в галузі необхідно відновити ефективні канали збуту продукції спиртових заводів, як з країнами ближнього зарубіжжя, так і з далекими іноземними партнерами, які зацікавлені в співпраці з нашими спиртовиками. Потрібно також забезпечити стовідсоткове дотримання законодавчих актів та ділових угод під час реалізації продукції на експорт, для підвищення ділової репутації вітчизняних виробників; надати більшу самостійність спиртовим заводам у плані вибору споживача. Налагодити взаємовигідні господарські зв'язки між постачальниками сировини та спиртовими заводами. В соціальному плані важливо забезпечити постійне підвищення кваліфікації працівників та позитивну динаміку росту їх заробітної плати.

Література

1. Майданюк Л. Спиртова галузь: шлях до стабілізації // Вінниччина. – 2002. – 5 березня.
2. Жмурко В. Стан та розвиток спиртового виробництва на підприємствах ВОДО “Поділляспирт” // Вінниччина. – 1998. – 25 грудня.
3. Показники економічної та фінансової звітності ВОДО “Поділляспирт” за 1996 та 2002 роки.
4. Слюсар В. Формування ринкових відносин у спиртовій і лікєро-горілчаній промисловості // Економіка України. – 2001. - №11. – с.66.