



РЕСУРСОЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПЕРЕРОБНО-ХАРЧОВОГО ВИРОБНИЦТВА* PROVIDING FOOD PROCESSING PRODUCTION WITH RESOURCES

Дмитро КРИСАНОВ,
доктор економічних наук,
Інститут економіки
та прогнозування НАН України, Київ



Dmytro KRYSANOV,
PhD Economics,
Institute for Economy
and Forecasting, Ukrainian NAS, Kyiv

Забезпечення безперервності процесу виробництва харчової продукції, напоїв і тютюнових виробів можливе за умови формування ефективної та гнучкої системи ресурсозабезпечення. Система ресурсозабезпечення у вузькому розумінні цього словосполучення включає забезпечення виробничого процесу вхідними ресурсами – сировиною, енергоресурсами, супутніми матеріалами тощо, а в більш широкому значенні, з одного боку, доповнюється такими важливими складовими, як фінансові, трудові, інноваційні, фондові, інформаційні та інші ресурси, а з другого боку, подовжується та охоплює не тільки підготовчий до виробництва процес, а і його наступні стадії: пакування й складування готової продукції, її зберігання, доставку оптовим реалізаторам, експортування за кордон тощо. Від гнучкості та оперативності роботи кінцевої ланки, з якою тісно пов'язане надходження фінансових ресурсів на рахунки підприємств, залежить функціонування первинної ланки продуктового ланцюга – надходження вхідних ресурсів та управління названими запасами.

Необхідно зазначити, що в умовах планової економіки функціонувала розгалужена система матеріально-технічного забезпечення, яка доповнювалася жорстким нормуванням витрат ресурсів на виробництво одиниці продукції, чіткою прив'язкою користувачів ресурсів до їх постачальників, регламентуванням строків та обсягів їх поставок, а також відправленням готової продукції торговельним організаціям і споживачам. За ринкових умов кожне підприємство або ж їх об'єднання фактично самостійно створює, апробує та вдосконалює систему ресурсозабезпечення, а при дефіциті ресурсів, особливо продовольчої сировини, вступає в гостру боротьбу зі своїми конкурентами за прихильність агровиробників, розробляє та впроваджує гнучкі й мобільні схеми заготівлі сільськогосподарської продукції, створює необхідні її запаси та формує сучасну холоднохолодильну складську базу тощо.

У сучасних умовах рівень розвитку та ефективність функціонування системи ресурсного забезпечення переробно-харчового виробництва безпосередньо залежить від етапу життєвого циклу підприємства (ЖЦП), на якому воно перебуває. Зокрема, нарощування обсягів ресурсів для виробничої діяльності припадає на інтенсивні стадії ЖЦП – зростання й насичення, а їх мінімальні обсяги формуються на етапах становлення, спаду, а також ліквідації. Отже, стадії ЖЦП і прямо, і опосередковано впливають на розвиток та інтенсивність функціонування систем ресурсозабезпечення [1-3].

Водночас, зважаючи на те, що сучасна система ресурсозабезпечення переробно-харчових підприємств формувалася на уламках попередньої, тобто тієї, що функціонувала в умовах планової економіки, необхідно визнати наступне. Важливу роль у прискоренні її трансформації та адаптації до мінливого економічного середовища відіграють глобалізаційні виклики. Вони опосередковуються через залучення прямих іноземних інвестицій у вітчизняну харчову промисловість та пов'язаних із цим технологічних інновацій [4], сучасного технічного обладнання й асортименту продукції, систем ресурсозабезпечення з використанням інформаційних, програмних і логістичних продуктів, впровадження сучасної організаційної культури виробництва [5], форму-

вання рівноправних і взаємовигідних економічних відносин із постачальниками ресурсів і реалізаторами готової продукції тощо. За таких умов переробно-харчові підприємства, співвласниками яких є іноземні акціонери, позиціонують передові рубежі як щодо випуску харчової продукції, так і організації

ресурсозабезпечення виробництва, а традиційні виробництва з вітчизняним капіталом помітно відстають у цьому відношенні. Отже, посилення глобалізаційних викликів спонукає переробно-харчові підприємства з національним капіталом приділяти більше уваги та спрямовувати зусилля й кошти на формування ефективної системи ресурсозабезпечення, спроможної забезпечити виробництво необхідним набором вхідних ресурсів у відповідній кількості та з дотриманням вимог щодо їх якості й безпечності, а при необхідності – сприяти прискореній реалізації кінцевої продукції торговельним організаціям та дистрибуторським компаніям.

Світова й вітчизняна практика довели, що забезпечення ресурсами життєдіяльності людини в широкому розумінні має кілька зрівів, а отже, й рівнів управління. Серед них:

□ **мегарівень:** міжнародний – включає виробництво та вирощування необхідних ресурсів для підтримання життєдіяльності й відтворення світової спільноти в обсягах, що задовольняють поточні (в межах року) потреби, формування запасів на випадок стихійних лих і недоврожайів, а також перехідних залишків;

□ **макрорівень:** національний – передбачає продукування необхідних ресурсів в обсягах, що гарантують продовольчу безпеку країни, а також формування експортного потенціалу, перехідних і страхових запасів, але не виключає імпорту дефіцитних продуктів та тих, що не виробляються в державі;

□ **мезорівень:**

➢ регіональний – базується на максимальному задоволенні потреб населення області в необхідних продовольчих ресурсах за рахунок місцевих можливостей та з урахуванням страхових і перехідних запасів, міжрегіональної торгівлі тощо;

➢ галузевий – передбачає максимальне забезпечення переробно-харчових потужностей аграрною сировиною та іншими ресурсами в межах країни та її регіонів;

□ **мікрорівень** – включає забезпечення діючих потужностей переробно-харчових підприємств необхідними для виробництва кінцевої харчової продукції сировинними та іншими ресурсами. Як правило, при дефіциті необхідних ресурсів розглядаються можливості щодо їх залучення з інших

регіонів та районів за умови, що вони там є в наявності, або ж імпорту з-за кордону. При перевиробництві сировинних ресурсів, що буває досить рідко, виробничий сезон підприємств подовжується, і це дозволяє з мінімальними втратами переробити вирощену аграрну сировину в готову для споживання харчову продукцію. Оскільки переробно-харчові підприємства майже весь набір вхідних ресурсів залучають у процес виробництва зі сторони, то підрозділ щодо їх постачання повинен бути достатньо сформованим кількісно, а також бути забезпеченим транспортними засобами, оргтехнікою і програмними продуктами, мати тісні зв'язки з виробниками необхідних матеріалів та посередниками.

Проаналізовано сутність та особливості ресурсозабезпечення переробно-харчового виробництва в ринкових умовах, розкрито його переваги й недоліки, систематизовано схеми організації надходження необхідних ресурсів на підприємство залежно від етапу його життєвого циклу. Особливу увагу приділено організації забезпечення матеріальними ресурсами з урахуванням сезонності виробництва аграрної сировини. Розроблено пропозиції щодо удосконалення існуючих схем і моделей ресурсозабезпечення підприємств харчових галузей АПК.

The essence and peculiarities of resource providing of food processing production in market conditions are analyzed, its pros and cons are revealed, it systematized the schemes of necessary resources' income into an enterprise depending on its life cycle. A particular attention is paid to organization of providing with material resources taking into account a seasonal prevalence of agrarian stuff. The suggestions concerning improvement of existing schemes and models of food AIC enterprises' resource providing are worked out.

Необхідно підкреслити, що весь спектр вхідних ресурсів налічує, за різними оцінками, залежно від масштабів укрупнення та врахування ступеня однорідності від кількох десятків до кількох сотень і навіть тисяч найменувань аграрної сировини й супутніх матеріалів, з яких випускається понад 20 тис. найменувань харчової продукції, напоїв та тютюнових виробів. У структурі вхідних матеріалів, без яких неможливе функціонування виробничого процесу, найбільш проблемними та складними щодо організації їх поставок на підприємства є сировинні ресурси, а серед них – продовольча сировина. Кожний вид аграрної продукції характеризується притаманною лише їй специфікою виробництва, а від цього в свою чергу залежить організація системи заготівлі, накопичення, транспортування на переробно-харчові підприємства, зберігання й поступового перероблення в кінцеві продукти харчування. У зв'язку з цим у найбільш складній ситуації опинилися ті переробно-харчові підприємства, які самостійно здійснюють заготівлю рослинницької та тваринницької сировини безпосередньо в агровиробників або у випадках відсутності власної заготівельної мережі використовують можливості посередницьких організацій, які нерідко скуповують в агровиробників продукцію ще на полі.

Якість і безпечність кінцевої продукції, тобто харчової продукції, що продукується переробно-харчовими підприємствами, залежить від багатьох чинників, серед яких, на нашу думку, найважливішими є такі:

□ продовольча сировина відповідає вимогам чинних нормативних документів (гармонізованих стандартів, технічних регламентів, законів на окремі види харчової продукції);

□ використовуються сучасні технології перероблення сировини та випуску високоякісних і безпечних продовольчих товарів;

□ строк експлуатації техніко-технологічної бази переробно-харчових виробництв (основні засоби, програмне забезпечення, інновації) не перевищує 3-4 років;

□ виробничий процес обслуговує висококваліфікований інженерний і технологічний персонал;

□ впроваджені сучасні системи управління якістю, безпечністю, екологічного управління.

Таким чином, з точки зору ресурсозабезпечення найбільш складними й проблемними щодо організації забезпечення підприємства є аграрна сировина та технології й технологічне устаткування, які використовуються при її переробленні в харчову продукцію, готову для споживання. Вирішення перелічених завдань пов'язано з проведенням інноваційно-технологічної модернізації підприємств, а вимоги до технологічного обладнання включають такі основні напрями [6, с. 154]:

□ підвищення рівня автоматизації, впровадження роботизованих систем;

□ забезпечення високої безпеки з позицій виключення ризиків втрати продуктом якості та виникнення небезпеки в процесі перероблення сировини. Сюди відносяться й положення щодо дотримання високого рівня санітарії та гігієни. Ці завдання вирішуються з підвищенням рівня контролю виробничого процесу та мінімізації впливу людського фактору;

□ належні ергономічні характеристики машин, які забезпечують простоту обслуговування, очищення, полегшують роботу операторів і знижують ризики виробничого травматизму;

□ зменшення споживання енергоносіїв з метою зниження собівартості готової продукції.

Необхідно зазначити, що на нинішньому етапі ринок технологічного устаткування для харчової промисловості фактично не є сформованим і прозорим. За оцінками фахівців, за рахунок продукції підприємств вітчизняного продовольчого машинобудування задовольняється менше половини потреб харчової промисловості, а до того ж вона поступається зарубіжним аналогам за основними характеристиками, зокрема: невисокий рівень автоматизації та комп'ютеризації управління технологічним процесом; низькі ергономічні характеристики; невідповідність вимогам екологічності переробно-харчових виробництв; завищені (порівняно з імпортними зразками) питомі витрати сировини, енергоресурсів, робочої сили на одиницю кінцевої продукції; низька продуктивність тощо. Але, оскільки сучасні зарубіжні аналоги технологічного устаткування значно перевищують за вартістю вітчизняну техніку та основні засоби, то більшість

українських виробників харчової продукції з дуже низькими прибутками фактично змушені її закуповувати і тим самим відтворювати вчорашній день технологій, що вже використовуються в межах восьми-десяти років. Крім того, доволі часто йдеться не про заміну технологічних ліній, а лише окремих найбільш зношених і проамортизованих основних і допоміжних одиниць обладнання.

Особливою гостротою проблема модернізації техніко-технологічної бази переробно-харчових підприємств набуває у зв'язку з таким: оскільки для проведення повного оновлення виробництва їх можливості недостатні, то частковими нововведеннями вийти на новий рівень функціонування практично неможливо. Часткові нововведення, як правило, не можуть забезпечити досягнення проектної потужності унаслідок того, що продуктивність нового обладнання, яке буде встановлюватися в діючих технологічних лініях, визначається найбільш вузькими місцями цього сировинно-технологічного ланцюга, а саме: обсягами й ритмічністю надходження сировини та інших ресурсів на переробно-харчові підприємства, безперерійністю забезпечення виробництва необхідними енергоресурсами, чіткістю роботи суміжних підрозділів та допоміжних служб, дотриманням і чітким виконанням технологічним персоналом вимог спеціальних технологій перероблення сировини, тобто пропускнуною спроможністю або швидкістю надходження складників у найбільш проблемних місцях. Особливо чітко це проявляється при поєднанні автоматизованих, комп'ютеризованих і роботизованих ланок технологічного ланцюга з напівмеханізованими ділянками та тими, де роботи виконуються із широким використанням ручної праці – якраз у таких місцях гальмується виробничий процес. Унаслідок цього, як свідчить практика, фактично «консервується» технологічна відсталість переробно-харчових виробництв на підприємствах з національним капіталом.

За нинішніх умов одним з основних джерел необхідної інформації щодо номенклатури та основних техніко-економічних характеристик продукції продовольчого машинобудування стали сайти підприємств з виробництва техніки і технологічних комплексів для АПК, а також рекламні ролики, що демонструються в інформаційних мережах, та реклама в періодичній пресі на вищезгадані вироби. Її надходження на переробно-харчові виробництва, як правило, безпосередньо залежить від фінансових можливостей підприємств, наявності спеціальних впроваджувальних підрозділів, чіткого дотримання персоналом вимог стосовно особливостей експлуатації виробів і апаратів для випуску продовольчих товарів тощо. Як правило, йдеться про разові поставки технологічного устаткування переробно-харчовим підприємствам, а отже, його виробники, щоб вижити в мінливому економічному середовищі, повинні бути універсальними, тобто випускати обладнання й апарати для технологічно відмінних між собою виробництв (м'ясної, молочної, кондитерської, хлібобулочної та інших галузей промисловості).

У значно кращій ситуації перебувають вітчизняні підприємства харчової промисловості, на які різними шляхами прийшов український інвестор. Як правило, цьому передують викуп контрольного пакету акцій, збільшення статутного фонду підприємств шляхом емісії акцій та їх оптового придбання інвестором, викуп блокуючого пакету акцій, який належить державі, у формі різних публічних акціонерних товариств, а також на основі злиття та поглинання, як правило, дрібних і середніх суб'єктів господарювання, що свідчить про перерозподіл власності великими корпораціями з вітчизняним чи іноземним капіталом [7, с. 122-142]. За умови, що інвестор планує розширити діяльність підприємства, яке він придбав різними способами, постає проблема докорінної реконструкції на основі інноваційно-технологічної модернізації його потенціалу і в першу чергу – потенціалу основних засобів виробництва.

Вирішення цього завдання можливе на основі впровадження підприємством сучасних технологій перероблення аграрної сировини з метою продукування якісної й безпечної харчової продукції. Оскільки інвестор зацікавлений у виведенні підприємства на новий рівень функціонування, то, як правило, з цією метою розробляється проект модернізації виробничих потужностей на основі запровадження кращих зарубіжних технологій та, відповідно, комплектування їх технологічним устаткуванням, що випускається за кордоном. І такий підхід до вирішення проблем модернізації застарілих виробничих потужностей набуває все більшого поширення. Наприклад, ПАТ «Чернівецький хлібокомбінат» на початку

2000-х років було викуплено холдинговою компанією «Хлібні інвестиції» з національним капіталом, яка прийняла курс на проведення інноваційно-технологічної модернізації його виробничих потужностей. З цієї метою було розроблено й прийнято до реалізації сучасну стратегію формування інноваційного потенціалу підприємств, які входять до складу публічного товариства, а також обґрунтовано програму її інвестування. Ще на етапі відбору технологій і постачальників технологічного устаткування стало зрозуміло, що в Україні відсутні сучасні технологічні лінії з виробництва хлібобулочних і кондитерських виробів, а випускаються лише окремі елементи суміжного технологічного устаткування, зокрема: тістомісильні й заварювальні машини, транспортери, закаточне обладнання, силоси для безтарного зберігання борошна тощо. У зв'язку з цим, незважаючи на значні стартові витрати, було прийнято рішення про придбання механізованих і автоматизованих ліній з випуску хліба, батонів і кондитерських виробів за кордоном. Для формування технологічно ув'язаного ланцюга «надходження сировини – реалізація готових виробів» було використано обладнання провідних спеціалізованих фірм зі Швеції, Німеччини, Словенії, Італії та Росії. Їх виробники взяли на себе зобов'язання не тільки щодо своєчасної доставки на підприємство необхідного технологічного устаткування, а й запланували виконати весь комплекс робіт щодо їх монтажу, пробної експлуатації, перепідготовки інженерного й технологічного персоналу та комплектації необхідним обладнанням у разі виникнення необхідності його заміни.

Необхідно підкреслити, що в умовах глобалізації та активізації євроінтеграційних процесів вимоги до вітчизняних виробників агропродовольчої продукції постійно підвищуються, а тому для інноваційно-технологічної модернізації переробно-харчових виробництв основними напрямками визнано такі:

- удосконалення біотехнологічних процесів перероблення сільськогосподарської сировини з метою одержання нових видів продуктів загального та спеціального призначення з використанням ферментних препаратів і біологічно активних речовин;

- удосконалення системи зберігання продовольства на всьому шляху просування сировини та готової продукції (від поля або ферми до споживача), що забезпечує максимальне зберігання якості та зниження втрат біологічної цінності продуктів;

- використання побічної сировини харчової промисловості для виробництва повноцінних продуктів харчування та високоякісних кормів для тваринництва;

- створення технології виробництва якісно нових продуктів харчування зі спеціально зміненим хімічним складом відповідно до потреб організму людини;

- забезпечення максимального збереження харчової цінності та якості продукції на основі застосування сучасних технологій і обладнання, що виключають можливість бактеріального, хімічного й фізичного забруднення [9].

Як засвідчила практика, найбільшою мірою відповідають вище переліченим комплексним вимогам сучасні зарубіжні технології та технологічне устаткування. Що ж стосується вітчизняних аналогів, то унаслідок незавершеності національної стандартизації, лише перших кроків на шляху до формування національної системи технічного регулювання, ліквідації багатьох галузевих науково-дослідних та дослідно-конструкторських підрозділів, що належали до сфери продовольчого машинобудування, а також застарілості матеріально-технічної бази машинобудівних підприємств цієї галузі ними випускаються в кращому випадку окремі зразки техніки (але не комплекси), що відповідають сучасним вимогам. За таких умов повинен пройти певний період часу, коли ситуація вирівняється і вітчизняна промисловість буде спроможна випускати сучасне технологічне обладнання для комплексної переробки сировини й випуску якісних і безпечних продуктів харчування, а переробно-харчове виробництво не буде створювати додаткових загроз для навколишнього природного середовища.

За таких обставин у найбільш вигідній ситуації опинилися ті вітчизняні підприємства, куди прийшов іноземний інвестор. Загалом у харчовій промисловості кожне сьоме підприємство із 5,4 тис. звітується як суб'єкти господарювання з іноземними інвестиціями (близько 780 од.) Зрозуміло, що як між окремими видами економічної діяльності, так і підприємствами

одного виду (чи підвиду) склались значні відмінності в обсягах залучених іноземних інвестицій. Наприклад, у середньому на одне підприємство тютюнової промисловості припадає понад 14 млн. дол. США іноземних інвестицій, з виробництва напоїв – близько 7 млн., з виробництва олії, а також перероблення та консервування овочів та фруктів – у межах 3 млн., з виробництва молочних виробів – близько 2 млн., з виробництва м'ясних продуктів – 0,7 млн., з виробництва продуктів борошно-круп'яної промисловості, крохмалю та крохмальних продуктів – 0,5 млн. дол. США і т.п.

Однак іноземні інвестиції спрямовуються не тільки на модернізацію основного капіталу, а й на закупівлю сировини та інших складників, енергоресурсів, перепідготовку персоналу підприємств, формування дистрибуторської мережі, проведення маркетингових досліджень тощо. Разом з тим прийняття іноземним інвестором курсу на модернізацію виробництва, як правило, реалізується шляхом впровадження сучасних зарубіжних технологій і технологічного устаткування, підвищення кваліфікації управлінського, інженерного й технологічного персоналу на материнських компаніях, використання її дистрибуторської мережі для забезпечення успішного просування продукції споживачам. На таких засадах проводилася модернізація тих вітчизняних тютюнових фабрик, на які прийшов іноземний інвестор. Водночас як два полярні випадки необхідно розцінити, з одного боку, будівництво в 1994 році нової тютюнової фабрики в Києві замість застарілого та практично повністю проамортизованого вітчизняного підприємства за рахунок коштів німецького інвестора з використанням найсучасніших технологій, а з другого – передачу й монтаж на Львівській тютюнової фабриці технологічного обладнання, яке відпрацювало свій амортизований строк на материнських підприємствах за кордоном. Через кілька років (у 1998) унаслідок різних причин, а головне – реалізації іноземним інвестором програми оптимізації потужностей, Львівська тютюнова фабрика була закрита.

Необхідно підкреслити, що на аналогічних засадах проводилися, в одних випадках, модернізації діючих вітчизняних підприємств із застарілою матеріально-технічною базою, а в інших – звільнення земельних ділянок від будівель і споруд, які майже не використовувалися за призначенням, і спорудження на їх місці практично нових підприємств. За своїм технічним станом, технологічним забезпеченням та умовами праці персоналу вони доволі часто ставали лідерами у своїх видах (підвидах) економічної діяльності. У першу чергу це стосується потужностей з виробництва напоїв, олії, кондитерських і молочних виробів, дитячого та дієтичного харчування тощо. Як правило, все обладнання закупляється за кордоном, монтується й запускається в роботу фірмами-виробниками, а при необхідності – проводиться навчання персоналу для забезпечення його експлуатації відповідно до технічних і технологічних вимог. Поряд із цим мають місце непоодинокі випадки спорудження нових підприємств «із нуля» за проектами спеціалізованих зарубіжних фірм. Після введення в експлуатацію ці підприємства перебувають у власності іноземних інвесторів, які фінансували реалізацію проектів. Як свідчить досвід, залучення зарубіжних фірм – виробників технологічного обладнання до його монтажу та випробувань значно полегшує роль замовників і гарантує своєчасне введення об'єктів в експлуатацію та їх тривале використання за призначенням за умови дотримання експлуатаційних вимог.

Підприємства харчової промисловості, що функціонують на теренах України, при їх галузевій спорідненості та використанні в якості сировини одного виду сільськогосподарської продукції об'єктивно стають конкурентами на ринку продовольчої сировини та інших ресурсів, на ринку готових продовольчих товарів, в економічних відносинах, що формуються з агропромисловими. Доречно зазначити, що в часи проведення ринкових реформ виробництво аграрної сировини зменшилося майже наполовину, а мережа переробно-харчових підприємств не тільки не скоротилася, а й доповнилася кількома тисячами малих підприємств і фізичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності. Вони почали активно скуповувати продовольчу сировину й випускати готові до вживання продукти харчування. Отже, аграрна сировина для переробно-харчових підприємств стала одним з основних і стратегічних ресурсів, від обсягів і ритмічності надходження якого залежить нинішнє і майбутнє конкретного виробництва. За таких обставин важливою умовою виживання й поступального розвитку

підприємства є організація ефективної системи ресурсозабезпечення і насамперед – сировиною.

Аналіз вітчизняного досвіду, якого набули переробно-харчові підприємства в процесі проведення ринкових реформ в аграрному секторі економіки, свідчить про те, що в складні періоди розвитку національного господарства використовувалися різні форми й методи організації заготівлі та надходження аграрної сировини на перероблення з урахуванням як загальної ситуації, так і власних можливостей. На нашу думку, можна виділити найбільш типові схеми відносин агровиробників із переробниками, зокрема:

1. Перероблення аграрної сировини на давальницьких умовах.

Така форма економічних відносин у ланці агровиробник – переробник була вимушеною, оскільки переробні підприємства не мали обігових коштів для закупівлі сировини, а аграрні підприємства, які виростили сільськогосподарську сировину, були згодні на будь-яких умовах її пустити на переробку. Після отримання належної агровиробникам частини готової продукції вони прагнули її якнайшвидше реалізувати і отримати «живі гроші». Як правило, виручені кошти спрямовувалися на виплату заробітної плати працівникам, на погашення боргових зобов'язань перед бюджетом, на закупівлю необхідних ресурсів (паливно-мастильних матеріалів, агрохімікатів, сільськогосподарської техніки тощо). Це вимушена й викривлена форма економічних відносин, яка майже впритул наближається до натуральних, але для того складного часу вона стала специфічним виходом із дуже складної ситуації в аграрному секторі економіки. Без цього й аграрне, і переробно-харчове виробництво повинно було б зупинитись – застій і навіть колапс стали б реальністю.

Зазначена форма господарських зв'язків між агротоваровиробниками й переробними підприємствами набула значного поширення у бурякоцукровому та олійно-жировому підкомплексі, нерідко в м'ясопродуктовому, а пізніше, на нашу думку, трансформувалася в більш ґрунтовну – партнерсько-допоміжну.

2. Партнерсько-допоміжна форма заготівлі продовольчої сировини виникла як інструмент приведення стихійних, безладних і непрогнозованих відносин між взаємозалежними ланками продовольчого ланцюга до стабільних та прогнозованих. Найбільш адекватним відображенням цієї форми стало укладення угод між переробно-харчовими підприємствами і агровиробниками (переважно особистими селянськими господарствами, а також фермерськими й іншими аграрними підприємствами), в яких чітко обумовлювалися зобов'язання сторін:

□ з боку переробного підприємства – надання допомоги агровиробнику посадковим матеріалом, агрохімікатами, комбікормами, сільськогосподарською технікою, обіговими коштами, транспортом при вивезенні продукції тощо;

□ з боку агровиробника – своєчасна поставка конкретному підприємству виробленої продукції: овочів, садовини, олієсировини, сирого молока, худоби для забою та переробки тощо.

Особливо в нагоді така форма стала у молокопродуктовому підкомплексі, оскільки більшість молокопереробних підприємств основну частину сирого молока отримувала з особистих господарств. Тривалий час ця форма відносин влаштувала обидві сторони, однак пізніше з підвищенням цін на кінцеву продукцію, але при «консервації» цін на аграрну сировину агровиробники почали все частіше діяти на власний розсуд, включаючи й згортання виробництва унаслідок його нерентабельності. Це значною мірою спонукало до її дискредитації. Водночас ті переробні харчові підприємства, на які прийшов іноземний інвестор, при наявності обігових коштів продовжували її активно використовувати, надаючи при цьому укладеним угодам більшої правової сили: при обов'язковому дотриманні та чіткому виконанні власних зобов'язань, а також м'якому регулюванні їх календарного виконання агровиробниками.

3. Формування інституціоналізованих організаційно-правових форм в АПК. На початок 2000-х років з виходом національної економіки з кризи, а також поширенням і поглибленням ринкових відносин на всі сфери господарської діяльності в агропродовольчому комплексі почали пробивати собі шлях нові форми взаємовідносин між суб'єктами господарювання. З одного боку, мала місце організація дрібних агровиробників у різнопланові галузеві об'єднання: асоціації, кооперативи [10, с. 207-230], професійні

спілки. Однак, як переконливо довела практика, сільськогосподарські кооперативи певного розвитку набули на початку 2000-х років, а наприкінці – процес пішов на спад, пізніше кількість кооперативів зменшилася удвічі. Там, де сільгоспокооперативи не набули розвитку, їхнє місце зайняли посередницькі організації. Вони скуповували вирощену продукцію безпосередньо у виробників, формували товарні партії (молочна цистерна, залізничний вагон чи ешелон, баржа чи судно, рефрижератор тощо) і перепродували її переробно-харчовим підприємствам або ж експортували за кордон. Результатом цього стало посилення експлуатації агровиробників та збагачення посередників.

Практика показала, що такий підхід пізніше був взятий на озброєння низкою підприємств олійно-жирової промисловості. Зокрема, вони почали створювати закупівельно-торговельні підприємства (ЗТП), які в період масового збирання врожаю скуповували олійні культури в аграрних підприємствах і селянських господарствах, а потім перепродували переробникам. Оскільки засновниками ЗТП, як правило, ставали особи, які сімейними, родинними та іншими зв'язками прямо чи опосередковано були наближені до керівництва олієпереробних підприємств, то шляхом вибіркового регулювання цін закупівлі та продажу їм вдавалося помітно знижувати податкове навантаження і тим самим забезпечувати максимальне надходження доходів і прибутків переробникам.

З другого боку, там, де ситуацію під контроль брали переробно-харчові підприємства, і вони орієнтувалися на тривалі та стабільні відносини з ресурсопостачальниками, почали формуватися різнопланові об'єднання представників взаємозв'язаних ланок агропродовольчого ланцюга. В одних випадках це обмежувалося встановленням тісних прямих зв'язків між агровиробниками й переробниками, тобто без додаткового залучення суміжників і обслуговуючих організацій, а в інших – набувало сучасних форм – кластерів. У науковій літературі наведено достатньо прикладів запровадження цього підходу у вітчизняну практику господарювання, початок якому стосовно умов ринкових відносин було покладено в Хмельницькій області [11]. Там було створено будівельний, швейний, продуктової, харчовий, туристичний, зеленого туризму, будівельних матеріалів, машинобудування, освітньо-інформаційний та інші кластери. За 2000-і роки було здобуто певний практичний досвід щодо організації кластерів у різних видах економічної діяльності, а також у сфері туризму, у т.ч. створено кілька кластерів продуктового (агрохарчового) спрямування, зокрема, в м. Кам'янець-Подільський, Волинській, Запорізькій та інших областях. Це дозволило систематизувати як позитивні наслідки їх функціонування, так і узагальнити причини та перешкоди, що гальмують процеси кластероформування. Зокрема, за оцінками фахівців, в Україні поки відсутня законодавча база для проведення кластерної політики, а прийняті з 2000 року вісімнадцять постанов і розпоряджень КМУ і три укази Президента України щодо підтримки розвитку економіки на основі кластерів лише декларують її, але аж ніяк не конкретизують, не деталізують і не сприяють розробленню і включенню необхідних механізмів та інструментів [12].

Що ж стосується безпосередньо агропродовольчого комплексу, то використання кластерного підходу як ефективного механізму розвитку його окремих складових найбільшою мірою реалізує свої позитивні переваги в молокопродуктовому підкомплексі. Це пояснюється тим, що виробництво сирого молока відбувається безперервно (протягом доби та року), його виробники розміщені на значних територіях (переважно в індивідуальному секторі), а до того ж вони організаційно не об'єднані. За таких умов необхідні значні зусилля щодо організаційного оформлення молокопродуктового кластеру, а враховуючи дрібнотоварний характер виробництва та менталітет українських селян, найбільш презентативним представником їхніх інтересів та інтересів територіальної громади в ньому буде місцева рада. Не торкаючись всіх проблем, пов'язаних з організацією кластеру, доречно зазначити, що найбільш прийнятна і життєспроможна його форма буде за умови, коли його інтегратором є переробно-харчове підприємство, а всі інші суб'єкти господарювання та причетні до цього організації забезпечують або різною мірою сприяють безперебійному функціонуванню технологічного процесу – від виробництва продовольчої сировини в особистих селянських, фермерських і колективних господарствах до поставок готової харчової продукції в торгову мережу [13, с. 231-245].

Отже, в сучасних умовах, ураховуючи те, що сільськогосподарські кооперативи не тільки не набули поширення, а й згортають свою діяльність, на перший план в забезпеченні безперервного функціонування переробно-харчових потужностей на основі надходження продовольчої сировини висувається формування сучасних інтегрованих об'єднань у різних продуктивних підкомплексах, включаючи таку форму, як кластери. Однак унаслідок відсутності необхідної законодавчої бази та різнопланової підтримки з боку держави процеси кластеризації пущені на самоплив. Їхнє формування й успішне функціонування значною мірою залежить від ініціативності, наполегливості у вирішенні поставлених завдань найбільш зацікавлених у цьому суб'єктів господарювання, тобто переробно-харчових підприємств.

У боротьбі за агровиробника, за розширення сировинних зон з метою заготівлі достатніх обсягів продовольчої сировини підприємства одного функціонального спрямування стають не тільки конкурентами, а й суперниками, а це нерідко має своїм наслідком технологічне чи економічне банкрутство економічно слабших суб'єктів господарювання та підприємств із застарілою технічною базою й традиційним асортиментом продукції. За таких умов одна частина підприємств припиняє свою виробничу діяльність і з часом повністю підпадала під контроль підприємців, що мали намір їх ліквідувати як конкурентів, а друга – втрачала свою самостійність і на правах територіально відокремленого підрозділу починала виконувати обмежені виробничі функції. Що стосується молокопродуктової вертикалі, то роль підприємств, що внаслідок злиття чи поглинання перестали існувати як самостійні суб'єкти господарювання, звелася до заготівлі, накопичення, первинної обробки та охолодження молокосировини, а також її транспортування на базове виробництво компанії.

Доречно зазначити, що вищезгадана модель формування територіальної мережі дочірніх підрозділів прийнятна за умови достатньої щільності агровиробників, адже з їх розрідженням доцільність існування заготівельних пунктів стає проблематичною. Але для певного періоду часу вона сприймається як найбільш раціональний вихід в умовах поступового згортання виробництва аграрної сировини.

Вітчизняний досвід переконливо доводить, що орієнтація на дрібно-товарного виробника має сенс лише на оглядову перспективу, а коли взяти до уваги більш віддалений прогнозний варіант, то найдоцільнішими суб'єктами постачання аграрної сировини виступають середньо- та великотоварні виробництва. Ті підприємства харчової промисловості, що згаданий вище підхід приймають за основу свого подальшого розвитку, налагоджують тісні зв'язки з агровиробниками у формі укладення довгострокових контрактів на постачання продовольчої сировини, а також інвестують кошти в модернізацію матеріально-технічної та природно-біологічної бази рослинницької й тваринницької галузей, зокрема: закупівлю нових порід худоби і ліній птиці, сучасної селекції насінневого й посадкового матеріалу, агрохімікатів, технологічного обладнання для тваринницьких ферм, щодо догляду за рослинами та збирання урожаю, поліпшення кормової бази, розвитку складської інфраструктури і холодильного господарства тощо. Таким шляхом пішли молокопереробні підприємства з іноземним капіталом, що функціонують у Звенигородці (Черкаська обл.) та Шостці (Сумська обл.), а також низка інших суб'єктів господарювання. Постійна інвестиційна підтримка агровиробників сприяє поглибленню та зміцненню прямих зв'язків з переробно-харчовими підприємствами, а це в сукупності формує надійний канал стабільного забезпечення переробного виробництва аграрною сировиною. Зрозуміло, що таким чином гарантується задоволення лише певної частини потреб підприємства у сировині, але рух цим шляхом і буде мати своїм наслідком помітне нарощування значущої складової.

В останні роки проблема збільшення виробництва тваринницької продукції поступово знаходить розуміння і на рівні органів державного управління. З цієї метю прийнято низку державних програм (з розвитку молочного і м'ясного скотарства, свинарства та інших галузей), однак їх практична реалізація наштовхується на гострий дефіцит інвестицій та проблеми з організацією кормової бази у зв'язку з приватизацією сільськогосподарських земель. Отже, потрібні скоординовані зусилля як з боку держави, так і переробно-харчових підприємств щодо розвитку матеріальної бази з виробництва тваринницької продукції. Але вони мають

підкріплюватися зусиллями територіальних громад (або органів місцевої влади) щодо залучення до цього селянських господарств та формування на їх землях сучасної кормової бази. Лише спільно можна не тільки загальмувати руйнівні процеси в тваринництві, а й забезпечити розширення виробництва тваринницької продукції, її надходження на переробку й випуск готових продовольчих товарів.

ВИСНОВКИ

Система ресурсозабезпечення підприємств харчової промисловості за останні два десятиліття пройшла складний шлях і практично повністю трансформувалася відповідно до нинішніх умов господарювання. Її прикметна відмінність від умов планової економіки полягає в тому, що кожен суб'єкт господарювання самостійно вирішує всі проблеми, пов'язані з організацією ресурсозабезпечення переробно-харчового виробництва. Найскладніші серед них такі:

- організація власної мережі, спроможної забезпечити заготівлю виробленої аграрними підприємствами продовольчої сировини в достатніх обсягах;
- постійна конкуренція з боку інших подібних підприємств за розширення сировинних зон і прихильність агровиробників;
- організація своєчасного вивезення аграрної сировини на переробні потужності та випуск якісних і безпечних продуктів харчування;
- встановлення тісних зв'язків з агровиробниками та безпосередня участь у вирішенні їхніх проблем;
- організація проведення інноваційно-технологічної модернізації виробничої бази та своєчасне забезпечення інноваційного процесу необхідними ресурсами тощо.

Успішне вирішення означених та інших проблем можливе за умови скоординованих дій держави, переробно-харчових підприємств і територіальних громад, а також концентрації ресурсів на найважливіших напрямках, а саме: розбудові матеріально-технічної бази з виробництва продовольчої сировини, створенні сприятливих умов та формуванні інтегрованих об'єднань, інвестиційної підтримки агровиробників тощо.

ПОЯСНЕННЯ

* Дослідження виконано при підтримці НАН України у рамках відомчої НДР «Агропродовольчий розвиток України в контексті забезпечення продовольчої безпеки» (0111U001318).

ЛІТЕРАТУРА

1. Чайковська В. П. Ресурсозабезпечення в сучасних умовах господарювання / В. П. Чайковська // Зб. наук. праць Європейського ун-ту «Актуальні проблеми економіки: теорія та практика». – 2007. – № 2. – С. 131-139.
2. Іванов М. І. Ресурси підприємств: забезпечення і збереження / М. І. Іванов, О. В. Бреславцева. – Д.: ІЕП НАН України, 1999. – 355 с.
3. Біліченко Н. Вдосконалення методики вибору постачальника / Н. Біліченко, А. Щолокова // Менеджер Дон ДУУ. – 2006. – № 1. – С. 162-168.
4. Овечкіна О. А. Теоретико-методичні засади ресурсозабезпечення інноваційного потенціалу вітчизняних економічних суб'єктів в умовах глобалізації / О. А. Овечкіна, К. В. Іванова // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 3. – Т. 2. – С. 90-96.
5. Харчишина О. В. Формування організаційної культури в системі менеджменту підприємств харчової промисловості / О. В. Харчишина: Монографія. – Житомир: вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2011. – 290 с.
6. Бужимська К. О. Модернізація підприємств харчових галузей із залученням іноземних інвестицій / К. О. Бужимська // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія: фінанси і кредит. – 2011. – № 1. – С. 145-157.
7. Марченко В. М. Самоорганізація злиття та поглинання: умови та потенціал: монографія / В. М. Марченко. – К.: НУХТ, 2011. – 357 с.
8. Водянка Л. Д. Оцінювання, формування та використання інноваційного потенціалу переробно-харчових підприємств / Л. Д. Водянка // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія: фінанси і кредит. – 2011. – № 1. – С. 170-185.
9. Купчак П. М. Інноваційний розвиток харчової промисловості як чинник галузевої та національної конкурентоспроможності / П. М. Купчак // Економіка. Управління. Інновації. Електронне наукове фахове видання. – 2009. – № 2. – Режим доступу до журн.: <http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/eui/2009_2/zmist.html>.
10. Сільськогосподарська кооперація: зарубіжний досвід та перспективи впровадження у вітчизняну практику / А. С. Даниленко, О. М. Варченко, І. В. Артімонова та ін. – Біла Церква, 2011. – 259 с.
11. Войнаренко М. П. Кластери в економіці: аналіз теорії і практики: монографія / М. П. Войнаренко. – Хмельницький: ХНУ, 2002. – 220 с.
12. Соколенко С. Проблема і перспектива посилення конкурентоспроможності економіки України на основі кластерів / С. Соколенко // Економіст. – 2008. – № 10. – С. 31-35.
13. Божидарнік Т. В. Розвиток молокопродуктового підкомплексу АПК в умовах глобалізації: теоретико-методологічні та прикладні аспекти: монографія / Т. В. Божидарнік. – Луцьк: РВВ Луцького НТУ, 2011. – 412 с.