МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ТЕРНОПІЛЬСЬКА АКАДЕМІЯ НАРОДНОГО ГОСПОДАРСТВА

На правах рукопису
УДК 658:338:45

Чорний Роман Степанович

Організаційно-економічні механізми розвитку підприємств харчової промисловості

Спеціальність: 08.06.01. – Економіка, організація і управління підприємствами.

Дисертація на здобуття наукового ступення
кандидата економічних наук

Науковий керівник: доктор
економічних наук, професор
Насінник З.О

ТЕРНОПІЛЬ – 2004

ЗМІСТ

ВСТУП.....3

РОЗДІЛ 1.ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ВИЗНАЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ.....**8**

1.1 Роль, функції та призначення розвитку підприємств харчової промисловості.....8

1.2. Критерії і показники розвитку підприємств харчової промисловості..... 16

1.3. Методологічні основи регулювання розвитку підприємств харчової промисловості.....27

Висновки до розділу 1.....38

РОЗДІЛ 2.ТЕНДЕНЦІЇ І ЗАКОНОМІРНОСТІ РОЗВИТКУ ІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ.....**40**

2.1. Роль і місце харчової промисловості в структурі господарчого комплексу регіону.....40

2.2. Сучасні тенденції розвитку харчової промисловості.....52

2.3. Вплив трансформаційних процесів на розвиток підприємств харчової промисловості.....73

Висновки до розділу 2.....82

РОЗДІЛ 3. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ МЕХАНІЗМИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ.....**83**

3.1. Методичні підходи до формування економічної стратегії розвитку підприємств харчової промисловості.....83

3.2. Механізми підвищення ефективності функціонування підприємств харчової промисловості.....97

3.3. Вдосконалення управління розвитком підприємств харчової промисловості.....115

Висновки до розділу 3.....141

ВИСНОВКИ.....144

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ: ... .152

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Перехід до ринкових відносин, соціальна орієнтація економіки України обєктивно визначають необхідність розробки ефективних організаційно-економічних механізмів розвитку підприємств харчової промисловості, що є передумовою забезпечення продовольчої безпеки країни, стійкого нарощування обсягів конкурентоспроможної харчової продукції.

Зниження обсягів виробництва, дефіцит фінансово – інвестиційних та матеріально – енергетичних ресурсів, спонукають вітчизняних виробників продуктів харчування шукати важкі шляхи розвитку і забезпечення ефективності господарювання, виходячи з реального економічного середовища, яке сформулювалося в ході трансформаційних процесів. На початкових етапах ринкових перетворень основна увага переважно приділялась процесам роздержавлення та приватизації майна державних підприємств харчової промисловості, трансформації відносин власності та деяким питанням вдосконалення форм управління галуззю. В той же час питання забезпечення комплексного розвитку та належного рівня ефективності господарювання залишилися поза увагою реформаторів харчової промисловості. А це в кінцевому підсумку привело до того, що більшість підприємств харчової промисловості, які реформували відносини власності і функціонують як підприємницькі структури, не забезпечують потреби населення в продуктах харчування, не мають обгрунтованих перспектив розвитку. Рівень ефективності виробництва багатьох з них є вкрай низьким, а в деяких ще збереглася тенденція до скорочення обсягів виробництва, чисельності працюючих, зниження прибутковості роботи.

Зарубіжний досвід свідчить, що питанням раціонального управління розвитком харчової промисловості постійно приділяється значна увага з боку менеджерів, керівників і власників фірм, компаній тощо. В останні роки в розвинутих країнах світу відбулися значні зрушення в питаннях формування стратегії розвитку, зниження витрат виробництва, підвищення конкурентноспроможності продукції, маркетингової діяльності.

У вітчизняній пратиці більшість досліджень та розробок стосовно управління розвитком підприємств харчової промисловості здійснені в умовах планово регульованої системи господарювання. Основні поточні та перспективні завдання розвитку підприємств визначалися в директивному парядку, що мала формальний, майже не пов'язаний з реальною ситуацією на підприємствах, зміст.

Нові умови господарювання ставлять підвищені вимоги до вдосконалення механізмів регулювання розвитку харчової промисловості.

Необхідність реформування діючих форм і методів управління розвитком як господарського комплексу в цілому, так і його окремих галузей доведена і знайша своє відображення у працях вітчизняних вчених – економістів. Зокрема, широке відображення науково-прикладних аспектів функціонування організаційно-економічних механізмів розвитку підприємств харчової промисловості знайшло у працях Є.І. Бойка, П.П. Борщевського, О.Б. Бутніка-Сіверського, А.Ф. Гончара, Д.В. Гака, В.І. Грушка, Б.М. Данилишина, Л.В. Дейнеко, М.І. Долішнього, С.І. Дорогунцова, С.Л. Дусановського, А.О. Заїнчковського, Й.О. Ладижанського, Ю.П. Лебединського, І.І. Лукінова, Л.О.Мармуль, О.М. Онищенка, А.В. Опацького, М.М. Паламарчука, П.П. Руснака, П.Т. Саблука, В.Ф. Семенова, І.О. Сингаївського, Г.М. Сингаївського, В.М. Слюсара, Л.Г. Чернюк, Пили В.І. та ін. Однак цілий ряд важливих питань цієї проблематики таки ще не знайшли свого вирішення навіть зараз, коли створено сприятливе економічне середовище для їх розв'язань.

Необхідністю поглибленого дослідження науково-прикладних питань формування та ефективного використання організаційно-економічних механізмів розвитку підприємств харчової промисловості обумовили тему десертаційного дослідження, його мету та основні завдання.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дисертаційне дослідження виконувалось в рамках планів науково-дослідних робіт Тернопільської академії народного господарства Міністерства освіти і науки України. Матеріали дослідження використовувались при розробці науково-дослідної теми "Організаційно економічний механізм реформування і розвитку економічки в

регіонах в умовах перехідного періоду до ринкових відносин" (ДР № 0101U000260).

Мета і завдання дослідження. Метою дисертаційного дослідження є розробка теоретичних положень і практичних рекомендацій щодо побудови організаційно-економічних механізмів розвитку підприємств харчової промисловості.

Для досягнення мети дисертантом поставлені і розв'язані такі завдання:

- уточнити роль, функції, призначення, особливості та закономірності розвитку харчової промисловості;
- визначити кретерії та показники ефективності розвитку підприємств харчової промисловості;
- обґрунтувати методологічні основи регулювання розвитку харчової промисловості;
- дослідити тенденцію й закономірності розвитку підприємств харчової промисловості;
- обґрунтувати методичні підходи до формування економічної стратегії розвитку підприємств харчової промисловості;
- сформувати систему механізмів підвищення ефективності функціонування підприємств харчової промисловості;
- визначити шляхи вдосконалення управління розвитком підприємтв харчової промисловості.

Об'єктом дослідження є процеси розвитку підприємств харчової промисловості.

Предметом дослідження є теоретичні та методологічні положення щодо фомування і ефективного використання організаційно-економічних механізмів розвитку підприємств харчової промисловості.

Методи дослідження. Методологічною основою роботи є класичні та сучасні теорії розвитку економічних систем (країни, регіону тощо); результати вітчизняних та зарубіжних наукових досліджень з питань регулятивних механізмів розвитку економіки регіону галузі; чинне законодавство України.

У процесі дослідження механізмів розвитку харчової промисловості регіону використано методи системного підходу, досліджено фактори, які впливають на розвиток підприємств галузі.

При вирішені завдань десертаційного дослідження разом з метою аналізу і синтезу, конкретного і абстрактного використовувались економіко-статистичні методи для характеристики тенденцій і закономірностей розвитку; економіко-математичні – при визначені критеріїв та показників ефективності розвитку харчової промисловості.

Наукова новизна одержаних результатів дисертації полягає у наступному:

Вперше:

- сформульовано сутність поняття організаційно-економічних механізмів як сукупності певних заходів, що спрямовані на забезпеченні ефенктивного розвитку підприємств харчової промисловості регіону в умовах перехідної економіки;
- з позиції системного підходу запропоновано класифікацію чинників розвитку, використання яких сприятиме вибору ефективних напрямків розвитку як харчової, так і суміжних з нею галузей агропромислового комплексу;
- методичні підходи до формування ефективного ринкового механізму управління розвитком харчової промисловості в регіоні, прикладне використання рівнів ефективності та конкурентноспроможності виробництва

удосконалено:

- методи оцінки інвестиційної діяльності процесів розвитку підприємств харчової промисловості шляхом уточнення її складових елементів, якими є: суб'єкти інвестиційної діяльності, їх функції та взаємозв'язок між ними.

Практичне значення отриманих результатів. Практичне значення дисертаційного дослідження полягає в розробці методичних підходів до формування організаційно-економічних механізмів розвитку підприємств харчової промисловості. Результати дослідження можуть бути використанні при визаначенні конкретних напрямків вдосконалення управління розвитком підприємств харчової

У процесі дослідження механізмів розвитку харчової промисловості регіону використано методи системного підходу, досліджено фактори, які впливають на розвиток підприємств галузі.

При вирішені завдань десертаційного дослідження разом з метою аналізу і синтезу, конкретного і абстрактного використовувались економіко-статистичні методи для характеристики тенденцій і закономірностей розвитку; економіко-математичні – при визначені критеріїв та показників ефективності розвитку харчової промисловості.

Наукова новизна одержаних результатів дисертації полягає у наступному:

Вперше:

- сформульовано сутність поняття організаційно-економічних механізмів як сукупності певних заходів, що спрямовані на забезпеченні ефенктивного розвитку підприємств харчової промисловості регіону в умовах перехідної економіки;
- з позиції системного підходу запропоновано класифікацію чинників розвитку, використання яких сприятиме вибору ефективних напрямків розвитку як харчової, так і суміжних з нею галузей агропромислового комплексу;
- методичні підходи до формування ефективного ринкового механізму управління розвитком харчової промисловості в регіоні, прикладне використання рівнів ефективності та конкурентноспроможності виробництва

удосконалено:

- методи оцінки інвестиційної діяльності процесів розвитку підприємств харчової промисловості шляхом уточнення її складових елементів, якими є: суб'єкти інвестиційної діяльності, їх функції та взаємозв'язок між ними.

Практичне значення отриманих результатів. Практичне значення дисертаційного дослідження полягає в розробці методичних підходів до формування організаційно-економічних механізмів розвитку підприємств харчової промисловості. Результати дослідження можуть бути використанні при визаначенні конкретних напрямків вдосконалення управління розвитком підприємств харчової

промисловості, підвищення рівнів ефективності та конкурентноспроможності виробництва.

Окремі положення дисертації, зокрема підходи до формування економічної стратегії розвитку, можуть бути використані при розробці державної програми ринкової трансформації харчової промисловості.

Особистий внесок автора. Дисертаційна робота є самостійною, завершеною роботою. З наукових праць, опублікованих у співавторстві, в дисертації використано лише ті ідеї і положення, що є результатом особистої роботи автора.

Апробація результатів дисертації. Основні положення і результати дисертації пройшли апробацію на міжнародних наукових конференціях. Зокрема:

- Друга міжнародна наукова конференція "Світова глобалізація економіки та її вплив на розвиток бухгалтерського обліку", 29-30 травня 2003 року, м. Житомир;
- Міжнародна наукова конференція "Проблеми розвитку бухгалтерського обліку в XXI столітті", 13-14 травня 2003 року, м. Саратов (Росія).

Публікації. Основні положення дисертації опубліковано в дев'ятьох наукових працях у фахових виданнях загальним обсягом 3,8 друкованих аркушів, з яких 2,5 друкованих аркушів належить особисто авторові.

Структура та обсяг роботи. Дисертація викладена на 178 сторінках, включає 18 таблиць і 6 рисунків. Складається із вступу, трьох розділів та висновків. Список використаних джерел включає 242 позиції на 14 сторінках.

РОЗДІЛ 1
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ВИЗНАЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

1.1 Роль, функції та призначення розвитку підприємств харчової промисловості

Перенесення центру ваги економічних перетворень у регіони та трансформація економічних відносин посилили роль промислового виробництва в розвитку локальних господарських комплексів. Тому сьогодні завдання економічної науки полягає у формуванні принципово нових концептуальних засад як регіональної політики розвитку промислового виробництва, так і методології стратегічного управління цим процесом.

Численні дослідження вітчизняних і зарубіжних фахівців показують, що на теперішній час не створено спрятливих умов для ефективного розвитку промислового виробництва в регіонах України. Економічною наукою не сформовані наукові основи управління розвитком регіональних господарських комплексів.

Регіональний госопдарський комплекс — це сукупність тісно взаємопов'язаних елементів виробництва, що входять одночасно у систему міжгалузевих зв'язків та інтегральну структуру регіону. Такий "симбіоз" забезпечує отримання додаткового ефекту за рахунок вдалого узгодження форм територіального розподілу праці – спеціалізації, кооперування, концентрації, комбінування. Кожна з цих форм, взята окремо чи попередньо або в сукупності, впливає на розмежування та територіальну організацію виробництва, на формування регіональних соціально-економічних систем.

Практика господарювання в розвинутих країнах переконливо засвідчує, що в умовах трансформаційних процесів саме розвинутого промислового виробництва всіх безвинятку галузей виступає каталізатором системних, структурних, циклічних позитивів економічної системи регіону на всіх стадіях відтворення.

Для непромислових регіонів (до яких відноситься і Тернопільщина) розвиток

виробництва має стати засобом більш раціонального та комплексного використання наявного природно-ресурсного потенціалу, основою тісніших міжрегіональних зв'язків у процесах поглиблення спеціалізації та інтеграції, базових підйомах, ефективного використання трудових ресурсів.

В регіональних господарських комплексах з розвиненим природним ресурсним потенціалом агропромислового спрямування харчова промисловість є однією з провідних структуроформуючих галузей, що спричиняється такими її характерними особливостями, як економічне призначення продукції (задоволення потреб населення в продуктах харчування); специфічність сировини, що переробляється промисловістю, зокрема цукор-пісок у рафінадній, кондитерській, лікеро-горілчаній, консервній промисловості, виробництві безалкогольних напоїв, морозива тощо. В більшості випадків, продукція харчової промисловості використовується як сировина в інших нехарчових галузях, зокрема крохмаль у текстильній промисловості, олія у лакофарбовій, спирт – у медичній тощо.

Структуроформуюча роль харчової промисловості в розвитку регіональних господарських комплексів визначається численними чинниками, найбільш важливими серед яких є такі:

- вона сприяє найбільш раціональному використанню, відтворенню і збереженню природного ресурсного потенціалу, значна частина якого має агропромислове призначення (земельні угіддя, природнокліматичні умови, водні та лісові ресурси, повітряний басейн);
- вона слугує забезпеченню потреб населення регіону в основних продуктах харчування, задоволення яких є однією з основних умов його відтворення та ефективного використання з метою розвитку господарського комплексу;
- вона сприяє розвитку інших галузей господарського комплексу регіону, виступаючи не тільки споживачем їх продукції, але й постачальником сировинних і матеріальних ресурсів для них.

Базовою галузю розвитку харчової промисловості є агропромисловий комплекс, який вимагає радикальних реформувань з метою вдосконалення його

функціональної та територіальної структури, збалансованого розвитку всіх його галузей. Необхідність конструктивних перетворень у цій сфері, утворення в ній ринкових відносин стало об'єктивною необхідністю не тільки з позиції необхідності забезпечення розвитку харчової промисловості. Маючи найвищу в світі забезпеченість населення сільськогосподарськими угіддями, володіючи більш як третиною світових площ чорноземів, Україна змушена імпортувати значну частину продовольчого зерна та інших видів продукції. За останні роки проблема її продовольчого забезпечення набула статусу продовольчої безпеки і складає частину національної. Склалася така ситуація, в якій старі механізми планово-регульованої економіки вже неспроможні забезпечити сталий розвиток сільського господарства, створювати продовольчий достаток та необхідні страхові запаси продукції і сировини.

В цілому ж функціональне призначення як агропромислового комплексу, так і харчової промисловості полягає в задоволені потреб населення в різновидних продуктах харчування.

Оскільки харчова промисловість входить до господарського комплексу будь-якої території, важливо визначити, які її галузі повинні бути обов'язково представлені в ньому, а входження яких залежить лише від наявності сприятливих ґрунтовно-кліматичних, географічних та економічних умов. Це має особливе значення для регіонів, що спеціалізуються на виробництві харчових продуктів.

Рівень спеціалізації регіонів на виробництві продуктів харчування має свій кількісний вираз у ряді показників, до яких, перш за все, належать: питома вага галузі в господарському комплексі регіону за чисельністю працюючих, вартість основних виробничих фондів, обсяг виробленої продукції; питома вага регіону в загальному обсязі виробництва продукції галузі в країні; співвідношення середньодушового виробництва продукції галузі в регіоні і в країні; питома вага вивозу продукції в загальному обсязі виробництва її в регіоні; питома вага вивозу з регіону в загальному обсязі відповідної продукції з усіх регіонів країни; індекси локалізації (за кількістю зайнятих та за обсягом продукції) тощо.

За рівнем цих показників можна виділити три типи регіонів спеціалізації, що суттєво відрізняються один від одного за місцем і роллю харчової промисловості в їх господарському комплексі.

До першого типу належать економічні регіони, що спеціалізуються на виробництві широкого кола харчових продуктів, у зв'язку з чим харчова промисловість відіграє значну роль в їх господарському комплексі, і на її долю припадає значна частина загального обсягу виробленої промислової продукції.

До другого типу належать регіони, що спеціалізуються на виробництві обмеженого кола харчових продуктів, але в їх господарському комплексі яких харчова промисловість також має значну питому вагу.

До третього типу належать регіони, для яких характерна незначна питома вага харчової промисловості в господарському комплексі, а спеціалізація цих регіонів на виробництві продуктів харчування обмежена невеликим колом підприємств.

Харчова промисловість являє собою комплексну галузь народного господарства, яка включає сукупність підприємств, цехів, виробництв, що об'єднуються за принципами єдності економічного призначення продукції. Вона відноситься до галузей сфери матеріального виробництва, виконує функції з виробництва промислової продукції, головним чином продуктів харчування.

До складу харчової промисловості входить харчосмакова, м'ясна, молочна і рибна промисловість. Харчосмакова промисловість об'єднує групу спеціалізованих галузей з виробництва продовольчих товарів, як правило, із сировини рослинного походження. Вона включає хлібопекарну, цукрову, кондитерську, макаронну, масложирову, плодоовочеву, виноробну, спиртову, лікеро-горілчану, пивоварну, дріжджову, крохмале-патокову, соляну, чайну, парфумерно-косметичну, тютюнову, а також виробництво безалкогольних напоїв, харчових концентратів та інших продуктів (харчових кислот, оцту, сахарину, сухого льоду та ін). М'ясна промисловість об'єднує підприємства, що здійснюють переробку худоби і птиці та виробляють м'ясо і м'ясні продукти. Молочна промисловість об'єднує підприємства, що здійснюють виробництво молока і молочних продуктів. Рибна

промисловість об'єднує підприємства з вилову та переробки риби, морського звіра і рибопродуктів, рибоконсервні та рибокоптильні підприємства, холодильники, рибні корми, ставкові й озерні господарства з вирощування риби та ін.

Самостійну групу складають борошномельно-круп'яна та комбікормова промисловість, що переробляють зерно та інші види сировини рослинного походження на продовольчі, фуражні та технічні цілі.

Харчова промисловість України об'єднує понад 30 тисяч підприємств, які перебувають на самостійному балансі, або 40,0% загальної кількості промислових підприємств країни, у тому числі 9944 підприємств харчосмакової промисловості (32,4% загальної кількості підприємств харчової промисловості), 8575 підприємств м'ясної і молочної промисловості (28,0%), 262 підприємств рибної промисловості (0,9%) і 11869 підприємств борошномельно-круп'яної галузі (38,7%).

Тернопільська область за рівнем спеціалізації на виробництві продуктів харчування відноситься до першого типу. Харчова промисловість представлена широким колом галузей, куди входять практично майже всі харчові галузі, що функціонують в Україні.

Харчова промисловість області характеризується наявністю значної кількості підприємств, що перебувають на самостійному балансі і займають вагоме місце в структурі її промислового комплексу.

В галузевій структурі харчової промисловості Тернопільської області за показником кількості підприємств найбільшу частку займають підприємства борошномельно-круп'яної, спиртової, цукрової, молочної, хлібопекарської, м'ясної, плодоовочевої промисловості (табл. 1.1).

Харчова промисловість відіграє особливу роль у розвитку продуктивних сил України. Про це стверджують дані про значну її питому вагу в структурі народного господарства, промислового та агропромислового комплексів за такими узагальнюючими показниками, як чисельність зайнятих працівників, вартість основних виробничих фондів та обсяг виробленої продукції у вартісному виразі. В 2000 році в галузі налічувалось 615691 чоловік промислово-виробничого персоналу,

середньорічна вартість основних промислово-виробничих фондів складала 20179298 тис. грн., обсяг виробленої продукції в діючих оптових цінах підприємств становив 13776235 тис. грн. Питома вага цих показників в аналогічних показниках по промисловості в цілому становила відповідно 13,8%, 7,9 і 19,3%.

Таблиця 1.1

Галузева структура харчової промисолвості Тернопільської області в 2002 році

Галузі харчової промисловості	Кількість підприємств	В % до підсумку
Цукрова	12	2.11
Хлібопекарська	64	11.26
Кондитерська	3	0.52
Спиртова	17	2.99
Лікеро-горілчана	12	2.11
Виноробна	2	0.35
Пивоварна	7	1.23
Виробництво б/а напоїв	64	11.26
Крохмало-патокова	6	1.05
Плодоовочево-консервна	22	3.87
Парфумерно-косметична	3	0.52
М'ясна	71	12.5
Маслосироробна і молочна	63	11.09
Рибна	32	5.63
Борошномельна	34	5.98
Круп'яна	56	9.85
Макаронна	33	5.80
Олійно-жирова	-	-
Комбікормова промисловість	42	7.39
Дріжджова	16	2.81
Тютюнова	8	1.40
Всього підприємств:	568	100

Складена за даними: Статистичний щорічник Тернопільської області за 2002 рік.

Харчова промисловість відіграє вагому роль у розміщенні та розвитку продуктивних сил країни, що зумовлено її специфічними особливостями, зокрема тим, що вона забезпечує потреби населення, як головної продуктивної сили в

продуктах харчування, формує їх пропозицію, як важливу складову ринку продовольчих товарів. Крім цього вона сприяє розвитку і розміщенню складових елементів продуктивних сил, як вагомий споживач продукції інших галузей народного господарства, виступає організатором та інтегратором розвитку і розміщення продуктивних сил агропромислового комплексу.

Особливі роль і значення харчової промисловості у розвитку і розміщенні продуктивних сил визначаються її тісними виробничо-економічними відносинами з іншими галузями народного господарства, зокрема з сільським господарством, промисловістю, транспортом і зв'язком, будівництвом, торгівлею, матеріально-технічним постачанням та заготівлею. Харчова промисловість має також тісні виробничі відносини з галузями невиробничої сфери.

Найбільш розвинені економічні зв'язки харчова промисловість має з сільським господарством, яке виробляє і постачає сільськогосподарську сировину для переробки її на підприємствах в готові продукти харчування.

В промислово розвинутих країнах харчова промисловість переробляє понад 90% загального обсягу продукції рослинництва і тваринництва. Рівень і ефективність цих зв'язків суттєво впливає на розвиток продуктивних сил сільського господарства, промисловості та інших галузей народного господарства, а також на розвиток продуктивних сил країни в цілому.

Для забезпечення реалізації продукції харчова промисловість має тісні виробничо-економічні зв'язки з підприємствами оптової і роздрібної торгівлі.

Значна частина продукції харчової промисловості йде не на безпосереднє споживання, а надходить на наступну промислову переробку. В окремих галузях харчової промисловості частка цієї продукції досить значна, зокрема в м'ясній, масложировій, соляній, цукровій галузях вона сягає 50%, а в загальному обсязі продукції харчової промисловості вона становить біля 25%.

Функції харчової промисловості у відтворенні людських ресурсів, як головної складової суспільного розвитку, здійснюються шляхом виробництва продуктів харчування для задоволення фізіологічних потреб у них, а ефективність реалізації

цих функцій характеризується рівнем задоволення цих потреб населення в основних продуктах харчування.

Тому в сучасних умовах виникає закономірна необхідність вдосконалення функціонування підприємств харчової промисловості на основі комплексного розвитку.

1.2. Критерії і показники розвитку підприємств харчової промисловості

Показники ефективності розвитку підприємств повинні визначатися на всіх стадіях відтворення, без чого неможливе поточне планування і довгострокове прогнозування, управління структурним реформуванням виробництва. Однією з цілей розвитку підприємств любої галузі промисловості є досягнення необхідних структурних зрушень.

Найважливішим показником ефективності структурних змін, в галузі, що виробляють продукцію, так і в галузях, що споживають її, є економія в затратах на виробництво продукції при фактичній структурі виробництва.

В харчовій промисловості основним показником раціональної структури виробництва має бути ступінь задоволення потреб населення на основі науково-обґрунтованих норм споживання продуктів харчування. Міжгалузеві і внутрішньогалузеві структурні зміни в харчовій промисловості повинні сприяти більш повному задоволенню населення продуктами харчування.

В цілому структурні зміни на підприємствах харчової промисловості проявляють свій вплив на економічну ефективність виробництва, перш за все через зниження витрат на виготовлення продукції, підвищення її конкурентоспроможності.

В цьому контексті особливого значення набуває обґрунтування критерію ефективності розвитку галузі і відповідної системи показників: узагальнюючого показника (або групи цих показників), що характеризує ефективність сукупних суспільних витрат на виробництво продукції часткових показників, які відображають ефективність використання найважливіших видів виробничих ресурсів, а також кількісно характеризують окремі складові ефективності виробництва.

Регіональна специфіка виробництва формує свої вимоги до критерію та показників ефективності його розвитку, які не є тотожними з критеріями і показниками народногосподарської та локальної ефективності виробництва. В

теперішній час в науковій економічній літературі, на жаль, відсутнє єдине чітке уявлення про критерії та показники оцінки ефективності розвитку виробництва в регіоні. Це питання ускладнюється також тим, що докорінні перетворення в системі виробничих відносин в нашій країні, зміни в пріоритетах економічного розвитку вносять відповідні корективи в їх сутність.

Критерій регіональної ефективності має відображення результативність функціонування виробництва на певній території і бути мірилом раціональності розміщення галузі та використання всіх видів ресурсів, специфіки умов та факторів господарювання в регіоні. Він має враховувати ефект від використання в регіоні природних, трудових та виробничих ресурсів, а також результативність розвитку регіону з позиції забезпечення раціональної спеціалізації та комплексності, оптимальної збалансованості виробництва, дієвих міжрегіональних економічних зв'язків, відображаючи тим самим регіональні економічні інтереси.

Формами прояву критерію ефективності розвитку виробництва в регіоні, характеристикою її кількісної сторони є показники цього виду ефективності. Виходячи з сутності регіональної ефективності розвитку виробництва та її критерію, можна сформулювати вимоги до узагальнюючого показника або системи показників, що її характеризують: ці показники повинні враховувати економічні ефекти, які формуються під дією не тільки техніко-економічних, але й соціальних та екологічних факторів господарської діяльності, а також враховувати ефекти як у сфері виробництва, так і в сфері споживання продукції кожної конкретної галузі суспільного виробництва. Однак методи вираження регіонального аспекту ефективності ще недостатньо розроблені як в економічній теорії, так і в господарській практиці, а більшість пропозицій з даного питання мають лише постановочний характер.

Зокрема, є пропозиції: в якості узагальнюючого показника для характеристики регіональної ефективності розвитку економіки використовуючи співвідношення сумарних виробничих витрат або прибутку на одиницю продукції в регіоні до аналітичного показника по країні в цілому. Виходячи з того, що основною

розглядаються, мали різні методики, які застосовувались при планово регульованій економіці для складання державних планів соціально-економічного розвитку, а також схем розвитку та розміщення продуктивних сил. У методичних вказівках до розробки державних планів народного господарства СРСР передбачалось для обґрунтування розміщення будівництва нових, розширення та реконструкцію діючих підприємств визначати максимальний рівень ефективності на базі розрахунків усієї сукупності суспільних витрат за різними варіантами розміщення виробництва, а для вибору найкращого варіанту розміщення сукупні витрати визначались на основі положень Типової методики визначення ефективності капітальних вкладень. Остання для розрахунку локальних показників ефективності передбачала можливість використання прибутку або приросту річного обсягу прибутку. Однак рішення щодо здійснення капітальних вкладень повинні бути ефективними не тільки з позиції певного регіону, галузі або підприємства, але й з позицій усього народного господарства, поєднуючи, як вище зазначалось, галузеві, регіональні та народногосподарські інтереси, чого не дозволяє досягти зазначена методика.

Широке практичне застосування для розробки схем розвитку і розміщення продуктивних сил мала. Методика визначення економічної ефективності розміщення промислових підприємств. Для вибору найбільш ефективних варіантів розміщення виробництва за даною методикою в якості критеріального показника використовувався показник приведених витрат, який розраховувався з урахуванням регіональних особливостей. Оцінка витрат для визначення ефективності розміщення виробництва за цією методикою базувалась на їх обрахуванні не за цінами, а за собівартістю, що дозволило враховувати не тільки прямі, але й непрямі витрати, забезпечуючи цим отримання суми народногосподарських витрат. Однак недоліком даної методики було те, що вона дозволяла оцінити ефективність розміщення лише окремих виробництв, а вибір найбільш ефективного з точки зору регіональних умов місця розташування виробництва будь-якої галузі не завжди призводить до мінімізації витрат в народногосподарському масштабі, оскільки ефективний варіант

використання локальних ресурсів регіону в певній галузі може викликати більші за розміром додаткові витрати в галузях, які витіснятимуться в менш сприятливі для їх розвитку регіони. Тобто визначений за мінімумом приведених витрат варіант розміщення окремих виробничих об'єктів означає одержання лише часткового (індивідуального) ефекту.

Неоднозначно сприймається в економічній літературі саме використання показника приведених витрат для аналізу регіональної ефективності виробництва. Деякі автори відзначають, що розрахунок тільки на мінімум приведених витрат не відповідає максимальному ефекту від розміщення виробництва, [82]., а також висуваються пропозиції про відмову при оцінці регіональної ефективності виробництва від показника наведених витрат та переходу до показника народногосподарського прибутку, який отримується в результаті функціонування конкретних виробництв у певному регіоні [210].На наш погляд, показник периведених витрат повинен зберегти своє значення. Однак приведені витрати, як галузеві, так і індивідуальні, доцільно розрахувати як питомі витрати на одиницю, або умовний обсяг продукції, оскільки масштаби виробництва певного виду продукції в регіоні залежать від цілого комплексу локальних умов.

Порівняння галузевих та індивідуальних витрат характеризуватиме відносну ефективність розвитку виробництва певного виду продукції в конкретному регіоні, а розмір відносного ефекту може бути визначений як різниця двох величин, що характеризують середньогалузеві приведені витрати та індивідуальні витрати, і розраховується за формулою:

$$E = (ПВ_c - ПВ_i) \times 0,$$

де:

E – ефект від розвитку виробництва в регіоні, грн.;

$ПВ_c$ – середньо галузеві приведені витрати, грн.;

$ПВ_i$ – індивідуальні витрати підприємств галузі, що розміщені в регіоні, грн.;

О – обсяг виробництва продукції підприємствами галузі в регіоні, грн.

Одним з найважливіших завдань раціоналізації функціонування галузей

харчової промисловості є ефективне використання природних та сировинних ресурсів. Виходячи з цього, в якості узагальнюючого показника раціональної ефективності розвитку харчових виробництв може використовуватись також показник ресурсовіддачі, який розраховується таким чином:

$$E = \frac{П}{Р} = (ВП - (МВ + А + ЗП))/Р,$$ де:

Е – показник ефективності, грн.;

П – прибуток, грн.;

ВП – валова продукція, грн.;

МВ – матеріальні витрати, грн.;

ЗП – заробітна плата, грн.;

Р – ресурси, що використовуються;

А – амортизаційні відрахування, грн.

Для порівняльного економічного ефекту від вдосконалення розміщення підприємств харчової промисловості в певному регіоні доцільно обчислювати розмір економічного ефекту за рахунок покращення використання потенціалу регіону, який може бути виражений такою формулою:

$$E_п = (P_с - P_р) \times О,$$ де:

$Е_п$ – порівняльний ефект, грн.;

$Р_к$ – ресурсомісткість виробництва по країні, грн.;

$Р_р$ – ресурсомісткість виробництва в регіоні, грн.;

О – обсяг виробництва даного виду продукції в регіоні, грн.

Ефективність територіальної організації харчової промисловості відображають також показники спеціалізації, концентрації, комбінування, розміщення та формування раціональних сировинних зон підприємств, які висвітлені в науковій економічній літературі [71, 85].

До системи показників регіональної ефективності розвитку харчової промисловості також входять як узагальнюючі показники ефективності виробництва, так і спеціальні показники ефективності.

харчової промисловості є ефективне використання природних та сировинних ресурсів. Виходячи з цього, в якості узагальнюючого показника раціональної ефективності розвитку харчових виробництв може використовуватись також показник ресурсовіддачі, який розраховується таким чином:

$$E = \frac{П}{P} = (ВП - (МВ + А + ЗП))/P,$$ де:

Е – показник ефективності, грн.;

П – прибуток, грн.;

ВП – валова продукція, грн.;

МВ – матеріальні витрати, грн.;

ЗП – заробітна плата, грн.;

Р – ресурси, що використовуються;

А – амортизаційні відрахування, грн.

Для порівняльного економічного ефекту від вдосконалення розміщення підприємств харчової промисловості в певному регіоні доцільно обчислювати розмір економічного ефекту за рахунок покращення використання потенціалу регіону, який може бути виражений такою формулою:

$$E_п = (P_c - P_p) \times O,$$ де:

$E_п$ – порівняльний ефект, грн.;

$P_к$ – ресурсомісткість виробництва по країні, грн.;

$P_р$ – ресурсомісткість виробництва в регіоні, грн.;

О – обсяг виробництва даного виду продукції в регіоні, грн.

Ефективність територіальної організації харчової промисловості відображають також показники спеціалізації, концентрації, комбінування, розміщення та формування раціональних сировинних зон підприємств, які висвітлені в науковій економічній літературі [71, 85].

До системи показників регіональної ефективності розвитку харчової промисловості також входять як узагальнюючі показники ефективності виробництва, так і спеціальні показники ефективності.

До узагальнюючих показників економічної ефективності виробництва в харчовій промисловості належать: зростання виробництва продукції у вартісному вираженні; виробництво продукції на одну гривню витрат; відносна економія основних виробничих фондів, нормованих обігових коштів, матеріальних витрат, фонду оплати праці; витрати на одну гривню товарної продукції. Спеціальні показники характеризують економічну ефективність використання живої праці, основних виробничих фондів на підприємствах харчової промисловості, ефективність використання обігових коштів та капітальних вкладень, матеріальних ресурсів, ефективність науково-технічного прогресу та якість продукції.

Економічну ефективність використання живої праці характеризують такі показники, як виробництво товарної або чистої продукції на одного працівника промислово-виробничого персоналу; частка приросту продукції за рахунок підвищення продуктивності праці; виробництво основних видів продукції в натуральному вираженні на одного робітника промислово-виробничого персоналу; коефіцієнт ефективності використання робочого часу; економія живої праці порівняно з умовами базисного року.

До показників економічної ефективності використання основних фондів, обігових коштів і капітальних вкладень належать такі вартісні та натуральні показники, як фондовіддача, виробництво товарної або чистої продукції на одну гривню середньорічної вартості обігових коштів; співвідношення обігових коштів і приросту товарної продукції; відношення приросту чистої продукції або прибутку до капітальних вкладень, що обумовили цей приріст; питомі капітальні вкладення на одиницю виробничих потужностей, які вводяться в дію, та на одну гривню приросту продукції; коефіцієнти екстенсивного та інтенсивного використання виробничих потужностей, інтегральний коефіцієнт використання виробничих потужностей; тривалість одного обороту нормованих обігових коштів, строк окупності капітальних вкладень.

До показників економічної ефективності використання матеріальних ресурсів належать показники: матеріальні витрати (за винятком амортизації); матеріальні

різних галузей харчової промисловості, які необхідно враховувати при побудові економіко-математичних моделей для вибору варіанту подальшого розвитку і розміщення харчових виробництв у регіоні.

Галузі, які переробляють малотранспортабельну сировину, що швидко псується, такі, як буряко-цукрова, плодоовочева, первинне виноробство, спиртова, крохмало-патокова, переробка м'яса, худоби та птиці, молочна та ін., розміщуються в районах виробництва сільськогосподарської сировини. Їх розвиток залежить від виду сільськогосподарської сировини, що переробляється, обсягів виробництва, умов заготівлі і транспортування. Тому для вибору найбільш ефективного варіанту розвитку цих галузей необхідно передбачити мінімізацію сукупних витрат на виробництво сільськогосподарської сировини та її транспортування до переробних підприємств, а також витрат на промислову переробку сировини; враховувати капітальні вкладення не тільки в будівництво переробних підприємств, а й у організацію сировинної бази.

Для галузей, розміщення яких орієнтується на споживання готової продукції, таких як хлібопекарська, макаронна, кондитерська, вторинне виноробство, пивоварна, виробництво безалкогольних напоїв, лікеро-горілчана, виробництво продукції з незбираного молока та інші, які переробляють головним чином транспортабельну сировину та виробляють продукцію, що не підлягає тривалим перевезенням, визначальну роль відіграє мінімізація сукупних витрат на виробництво та транспортування готової продукції.

Для вибору оптимального варіанту розвитку галузей, що переробляють транспортабельну сільськогосподарську сировину та випускають транспортабельну кінцеву продукцію, таких, як борошномельно-круп'яна, цукрово-рафінадна, олійно-жирова, тютюново-махоркова та інші, поряд з мінімізацією витрат на виробництво продукції однаковою мірою повинні бути враховані як витрати на транспортування готової продукції споживачам, так і витрати на транспортування сировини на підприємства.

Таким чином, з огляду на те, що ефективність розвитку харчової

промисловості визначається завданням найбільш повної переробки сировинних ресурсів з максимальним виходом високоякісної продукції при мінімальних виробничих витратах та навантаженні на навколишнє природне середовище, одним з найважливіших її узагальнюючих показників є показник ресурсовіддачі. Однак складність і багатогранність процесів регіонального розвитку харчової промисловості та дію багатьох чинників його ефективності не можливо відобразити в одному показникові, тому на регіональному рівні повинна використовуватись система показників, яка може розширюватись або скорочуватись за рахунок спеціальних показників ефективності в залежності від призначення робіт щодо її оцінки. Спеціальні показники можуть слугувати для оцінки окремих важливих сторін ефективності, аналізу чинників утворення економічного ефекту, перевірки вихідних посилань при розробці різних варіантів розвитку та розміщення підприємств харчової промисловості, задоволення потреб населення в продуктах необхідної якості й асортименту. Реалізація такого підходу дозволяє найбільш повно врахувати всі пріоритети розвитку харчової промисловості в регіоні.

Особливе значення системний аналіз показників ефективності розвитку харчової промисловості має для тих регіонів, в яких вона є галуззю спеціалізації, адже ефективність розвитку таких галузей характеризує рівень господарської діяльності певних регіонів в цілому, оскільки якість роботи галузей спеціалізації значною мірою залежить від збалансованості виробництва в регіоні, стану його обслуговуючих галузей та інфраструктури.

немає однозначного і чіткого тлумачення економічної сутності даної категорії та єдиних критеріїв, за якими вона може визначатися.

Найбільш загальним підходом до визначення сутності економічної ефективності є її характеристика як співвідношення корисного результату (ефекту) до витрат на його одержання. Саме такий підхід лежить в основі теоретичних розробок А.Г.Аганбезяна, В.В. Новожилова, А.П.Кошкіна, С.Г.Струміліна, Т.С.Хачатурова та інших, не виключаючи, разом з тим, розбіжності в думках даних авторів при визначенні критеріїв самої ефективності [21, 158, 159].

Американські вчені К.Макконелл та С. Брю в своїй фундаментальній праці "Економікс" розглядають категорію ефективності з точки зору такого застосування ресурсів, яке б забезпечувало найбільш цінний їх внесок у загальний обсяг продукції. "Економічна ефективність - , – відзначають вони, – характеризує зв'язок між якістю одиниць рідких ресурсів, які застосовуються в процесі виробництва, та отриманою в результаті кількістю будь-якого споживчого продукту. Більша кількість продукту, отриманого від даного обсягу видатків, означає підвищення ефективності, менший обсяг продукту від даної кількості видатків вказує на зниження ефективності" [227].

Аналізуючи розбіжності поглядів на сутність даної категорії серед різних американських дослідників, П.Хейне підкреслює, що, разом з тим, " - ефективність завжди пов'язана зі співвідношенням цінності результату та цінності видатків" [241].

Ряд економістів пропонують відійти від такої поширеної думки, а за основу визначення ефективності взяти ступінь (вірогідність) досягнення намічених цілей. Такий підхід розширює наукове уявлення про сутність категорії ефективності, однак може лише доповнити, а не замінити попереднє, оскільки за умов використання даного підходу не знаходить достатнього відображення значення ефективності як важливої оціночної категорії. На думку ряду вітчизняних вчених, сучасний рівень розробки теорії економічної ефективності демонструє поліморфність її визначення і застосування для аналітичних оцінок та управлінських рішень і зумовлює

необхідність “вирізнення відповідних видів ефективності, кожний з яких має певне практичне значення”.

Більшість авторів правильно зазначають, що кожний аспект ефективності відображає особливу логічну площину її дослідження та узагальнення з відповідним об’єктивним змістом, а в рамках кожного видового аспекту ефективності виділяються свої специфічні проблеми, вирішення яких сприяє її підвищенню.

Однак слід зазначити, що серед існуючих класифікацій видів економічної ефективності відсутній такий її важливий вид, як регіональна ефективність виробництва, що відображає співвідношення кінцевих результатів господарювання та витрат виробництва в певних регіонах.

Регіональну ефективність не можна ототожнювати ні з локальною (госпрозрахунковою), ні з народногосподарською ефективністю. Вона являє собою окремий вид ефективності, що характеризується специфікою видатків та результатів, а її рівень може бути критерієм при виборі напрямків розвитку виробництва.

Роль та значення територіального фактору є визначальними в сучасних умовах, коли ведеться пошук форм організації господарювання, адекватних сучасному рівню розвитку продуктивних сил та виробничих відносин, зростає увага до територіальних форм господарювання, зокрема економічних регіонів. У нових економічних умовах, які включають формування і становлення ринкової системи господарювання, надання економічної самостійності підприємствам і регіонам передбачає максимальне використання регіональних резервів підвищення ефективності суспільного виробництва. Зараз стає очевидним, що прискоренню розвитку нашої країни повинна сприяти ефективна регіональна політика, яка забезпечить використання закономірностей та факторів територіального поділу праці.

Теорія регіональної ефективності є конкретизацією загальної теорії ефективності виробництва. Як економічна категорія, регіональна ефективність являє собою відносини між суспільством і регіоном, між основними та допоміжними

продуктивних сил. Вони включають визначення концептуальних підходів щодо вибору критеріальних вимірювачів і системи показників кількісної та якісної оцінки ефективності розвитку і функціонування харчової промисловості з урахуванням різних її видів, системи чинників, що суттєво впливають на зміну рівня ефективності, оцінки її рівня стосовно загальнодержавного та рівнів інших регіонів, прогнозування динаміки їх зміни під впливом різноманітних факторів.

Визначення регіональної ефективності розвитку харчової промисловості повинно базуватися на виборі узагальнюючих критеріальних вимірювачів економічного, соціального, екологічного, науково-технологічного розвитку країни та окремих територій з урахуванням її конкретного виду - економічної, соціальної, екологічної, науково-технологічної ефективності. Це зумовлює необхідність визначення та розкриття суті і змісту конкретних видів узагальнюючих критеріальних вимірювачів різних видів ефективності, що є основою для вибору і формування системи їх показників.

Відомо, що в основі світового, державних та регіональних господарських комплексів лежить територіальний поділ праці різних рівнів - глобальний (світовий), континентальний та внутрідержавний, що являє собою спеціалізацію окремих територій різних рівнів (світу, континентів, країн, регіонів) на виробництві окремих видів товарів і послуг, якими вони обмінюються між собою. Такий розвиток господарських комплексів регіонів різних рівнів призводить до формування і розвитку у них галузей регіональної спеціалізації, продукція яких не тільки задовольняє внутрішні потреби, але й виробляється в значних обсягах для міжрегіонального обміну, в тому числі на експорт.

Регіональна ефективність розвитку харчової промисловості залежить від факторів розміщення паливно-енергетичних, мінерально-сировинних, водних та інших ресурсів; розміщення та рівня розвитку сільського господарства; територіального зосередження основних виробничих фондів, розміщення транспортних шляхів, внутрішньорегіональних й міжрегіональних зв'язків; національних особливостей, тобто різного попиту населення різних регіонів на ті чи

Прогрес техніки та технології полегшує та здешевлює транспортування харчових продуктів, у тому числі тих, що швидко псуються; послаблює зв'язок між розміщенням виробництва та споживанням багатьох харчових продуктів, а також забезпечує можливість більш широкого використання переваг концентрації, спеціалізації та комбінування виробництва. Тому при прогнозуванні розвитку харчової промисловості в регіоні неможливо не враховувати цих прогресивних тенденцій. Екологізацію діяльності харчових виробництв також неможливо здійснювати без урахування та використання досягнень науково-технічного прогресу.

Неоднакова забезпеченість регіонів різних рівнів природноекономічними ресурсами зумовлює їх спеціалізацію на розвитку виробництва тих видів продукції та надання послуг, які вони можуть виробляти з найменшими витратами в максимальних обсягах за наявних у них природних та виробничих ресурсів.

Ще А. Сміт обґрунтував тезу про те, що основою розвитку міжнародної торгівлі, тобто міжнародних економічних відносин, є різниця абсолютних витрат на виробництво однієї і тієї ж продукції в різних країнах та регіонах. Він зазначав, що слід імпортувати продукцію з країн, де витрати на виробництво абсолютно менші, а експортувати ті види продукції, витрати на виробництво яких менші в експортерів [31].

Д. Рикардо доповнив і далі розвинув погляди А.Сміта, стверджуючи, що взаємовигідна торгівля товарами між країнами можлива за наявності абсолютних переваг однієї країни перед іншою при їх виробництві з відмінними питомими витратами живої та уречевленої праці. Він вважав, що необхідною умовою існування міждержавних (міжрегіональних) економічних зв'язків виступає виробництво в різних країнах (регіонах) одних і тих же видів продукції з різними витратами, а тому кожній країні (регіону) доцільно спеціалізуватися на виробництві такої продукції, яка обходиться більш низькими витратами праці й капіталу.

Таким чином, Д. Рикардо виходив з того, що при повній свободі торгівлі принцип порівняльних витрат на виробництво товарів діє автоматично і забезпечує

промисловості формується під впливом ряду природно-географічних, соціально-економічних і науково-технологічних факторів. Вплив різних чинників на ефективність розвитку і розміщення виробництва здійснюється не відособлено, а завжди зумовлюється їхнім взаємозв'язком на регіональному рівні, внаслідок чого і відбувається диференціація витрат та результатів виробничих процесів. Тому ефективність розвитку галузі в регіоні повинна визначатися шляхом взаємопов'язаної кількісної та якісної оцінки усієї сукупності викладених вище факторів.

РОЗДІЛ 2
ТЕНДЕНЦІЇ І ЗАКОНОМІРНОСТІ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

2.1. Роль і місце харчової промисловості в структурі господарчого комплексу регіону

Важливим стратегічним напрямком розвитку економіки України, стабілізації виробництва і подальшого нарощування його обсягів, виходу на світовий ринок є забезпечення прискореного ефективного розвитку харчової промисловості. Ринок чітко визначив пріоритети діяльності підприємств галузі - максимальне задоволення потреб споживачів. Забезпечення потреб населення продуктами харчування на основі науково обґрунтованих норм споживання є однією з найважливіших сучасних проблем економіки, її вирішення визначається передусім технічним і організаційно-економічним рівнем розвитку харчової промисловості. Окрім того, що дана галузь відіграє особливо важливу роль в процесі життєдіяльності людини, вона ще забезпечує швидкий обіг капіталу, значні бюджетні надходження та впливає на формування експортного потенціалу.

Останнім часом опубліковано ряд праць, присвячених дослідженню проблем діяльності харчової промисловості. Але, слід відмітити, що відсутні ґрунтовні дослідження процесів розвитку підприємств харчової промисловості Тернопільської області. Зазначимо, що у програмі «Стратегія розвитку Тернопільської області», прийнятій Тернопільською обласною радою 11 січня 2002 року, розвиток харчової промисловості визнано стратегічним для області. Враховуючи важливість розвитку харчової промисловості, як одного з стратегічних напрямків розвитку економіки України і Тернопільської області зокрема, особливого значення набуває оцінка тенденцій і законогмірностей її розвитку в умовах трансормаційних процесів.

Така оцінка послужить базою для подальшої розробки пропозицій щодо формування ефективних напрямків розвитку підприємств галузі, спрямованих на удосконалення виробництва та зростання його обсягів, підвищення ефективності,

м'яса і субпродуктів харчових — 0,7, риби і рибопродуктів — 7,9, виробів з м'яса і риби — 1,5, молока, молочних продуктів та яєць — 2,2, продукції борошномельного виробництва - 45,7, тютюну - 0,9 %.

Структура зовнішньої торгівлі України продуктами харчування наведена в табл. 2.9.

Таблиця 2.9

Товарна структура зовнішньої торгівлі України продукцією харчової промисловості (за січень-листопад 1998 року)

	Експорт тис.дол. США	Імпорт тис.дол. США	Питома вага групи в загальному обсязі, %	
			експорту	імпорту
Продукція харчової промисловості	286991,66	493575,75	2,55	3,78
В тому числі:				
Вироби з м'яса, риби	48313,11	30994,63	0,43	0,24
Цукор	87726,20	42261,60	0,78	0,33
Какао та продукти з нього	19332,42	62956,50	0,17	0,48
Вироби з хлібних злаків	11814,43	16059,04	0,10	0,12
Продукти переробки плодів, овочів	26682,64	24816,20	0,24	0,19
Змішані харчові продукти	2155,31	37868,92	0,02	0,29
Напої алкогольні безалкогольні, оцет	49283,22	83878,77	0,44	0,64
Залишки та відходи	17078,04	10911,59	0,19	0,08
Тютюн	24606,29	183828,50	0,22	1,41

Примітка: Складено за даними: Статистичний бюлетень за 1998 рік.- К.: Держкомстат України.- С.117.

у 1998 р. загальний обсяг зовнішнього товарообороту продукції харчової промисловості становив 883,7 млн. дол. США. В порівнянні з 1997 р. він скоротився на 25,5, а в порівнянні з 1996 р. - на 60,7 %. Найбільшу питому вагу в товарній структурі зовнішнього товарообороту продукції харчової промисловості мали цукор, алкогольні та безалкогольні напої, тютюн, вироби з м'яса та риби (табл. 2.9).

Серед основних причин кризових явищ в сфері зовнішньоекономічної діяльності харчової промисловості, згортання товарообмінних і, в першу чергу, експортних операцій слід виділити наступні.

По-перше, відбувся розрив багаточисельних зв'язків з колишніми союзними республіками колишнього СРСР та країна-ми-членами колишньої Ради Економічної Взаємодопомоги, що формувались роками з врахуванням територіального розподілу праці та концентрації виробництва. Відновлення старих зв'язків та/чи формування нових потребує додаткових витрат ресурсів та часу.

По-друге, застарілі технології виробництва роблять переважну частину продукції харчової промисловості України неконкурентоспроможною не тільки на світовому, а й на внутрішньому ринку і навіть щодо продукції не тільки найбільш розвинутих країн світу. Прикладом цього може слугувати діяльність так званих "човників", які завозили значний обсяг продовольчих товарів не завжди високої якості переважно з Китаю, Польщі, Туреччини та ін.

По-третє, збереження застарілої галузевої структури економіки України, в той час як структурна перебудова економічно розвинених країн світу в другій половині XX сторіччя принципово змінила співвідношення галузей з врахуванням новітніх технологій – підвищилась питома вага переробних та обробних галузей в порівнянні з сировинними та добувними, спричиняє негативні зрушення в структурі зовнішньої торгівлі. Крім цього, закріпленню цих негативних зрушень сприяє зовнішньоекономічна політика економічно розвинених країн світу.

За висновками спеціалістів, стратегії високорозвинених країн і транснаціональних корпорацій полягають в спрямуванні промислового розвитку менш розвинених країн (за допомогою МВФ, Світового банку та ін.) не на внутрішні

потреби країни, а відображають інтереси світових господарських зв'язків з жорстким поділом праці між економічно розвиненими країнами з високотехнологічними обробними галузями і виробництвами та країнами, що розвиваються, котрі постачають сировину і споживають готову продукцію

Таким чином, в основі торгівлі з країнами далекого зарубіжжя лежить прискорення розвитку сировинних галузей. І чим глибші зв'язки з світовим ринком сировинних галузей, тим глибший спад вітчизняних переробних галузей, оскільки продукція сировинних галузей стає малодоступною для вітчизняних переробників, бо останні внаслідок своєї значно нижчої, ніж світова, ефективності виробництва не можуть придбати продукцію перших за світовими, або близькими до світових цінами. Яскравим прикладом цього є ситуація, що склалася протягом останніх років в олійно-жировій галузі харчової промисловості, коли значна частина вирощеного в Україні соняшнику експортується за кордон, там переробляється, готова продукція надходить на споживчий ринок нашої країни, а вітчизняні переробні підприємства простоюють.

Зовнішня торгівля України продовольчими товарами має сировинну орієнтацію. Так, якщо в 1998 р. в порівнянні з 1996 р. експорт продукції агропромислового комплексу скоротився в 2,2 рази, то продукції харчової промисловості - в 4,2 рази. Питома вага продукції галузі в експорті продукції АПК за цей період скоротилась майже вдвічі. У 1998 р. Україна вперше за свою історію отримала від'ємне сальдо в зовнішній торгівлі продукцією харчової промисловості.

Для забезпечення конкурентних переваг України в світовому територіальному розподілі праці по виробництву продукції харчової промисловості у відповідності з наявними природними і потенційними можливостями необхідно суттєво підвищити ефективність розвитку сировинної бази, довести врожайність основних сільськогосподарських культур до рівня світових показників; здійснити докорінне оновлення матеріально-технічної бази підприємств харчової промисловості у відповідності з новітніми досягненнями науки та технологій та вимогами світових стандартів; надання пріоритетного розвитку харчовій промисловості і, в першу

чергу тим її галузям і підгалузям, що мають значний експортний потенціал: цукровій, олійно-жировій, спиртовій, лікеро-горілчаній, соляній, плодоовочеконсервній та ін.

Питома вага продуктів харчування у структурі зовнішньої торгівлі продукцією АПК представлена в табл. 2.10.

Таблиця 2.10

Продукція харчової промисловості у структурі зовнішньої торгівлі продукцією

Показники	1996р	1997	1998	1998 до 1997 у %
Експорт				
Продукція харчової промисловості	1402,0	686,7	331,8	48,3
Продукція АПК	3048,8	1800,8	1379,4	76,6
Питома вага продукції харчової промисловості в експорті продукції АПК	46,0	38,1	24,1	63,1
Імпорт				
Продукція харчової промисловості	848,3	500,2	551,9	110,3
Продукція АПК	1448,1	897,9	1051,2	117,1
Питома вага продукції харчової промисловості в експорті продукції АПК	58,6	55,7	52,5	94,2
Чистий експорт				
Продукція харчової промисловості	553,7	186,5	-220,1	-
Продукція АПК	1600,7	902,9	328,2	36,3
Питома вага продукції харчової промисловості в експорті продукції АПК	34,6	20,7	-	-

Примітка: Розраховано за даними: Деловая Украина.- 1999.- № 30. - Апрель.- С.3.

Негативні тенденції в розвитку харчової промисловості обумовлені рядом

причин.

Відчутні втрати понесло сільське господарство і підприємства харчової промисловості. Їх продукція за останні роки зменшилася на 17 - 40%. Питома вага харчової промисловості України в основних галузях народного господарства України з 1991 по 1998 р.р. скоротився на 9.4% [3, с.17].На 20 - 30% в середньому в рік знижується виробництво найцінніших видів продовольства, що містять білки тваринного походження (молока, м'яса, масло, яєць). Скорочення їх споживання складає пряму загрозу генофонду українського народу.

Особливу небезпеку для економічної незалежності держави представляє наявність проблем у формуванні ринку харчової продукції. Сьогоднішній економічний стан характеризується загальним спадом виробництва і розпадом господарських зв'язків, що склалися, що не може забезпечити населення України якісним продовольством в необхідних розмірах. Вирішення проблеми задоволення потреб населення в продуктах харчування, (в основному вітчизняними), залежить, в першу чергу, від рішення безлічі складних задач, пов'язаних з формуванням ринкової системи господарювання, з проведенням ряду ефективних заходів з боку держави в науково - технічній, економічній, законодавчій, соціальній областях.

Цілком природно, що народне господарство, у тому числі і харчова промисловість, не були готові до переходу на ринкові відносини. При цьому в перші роки ринкових реформ держава практично усунулася від управління (регулювання) ринкових відносин, переклавши вирішення цих питань на підприємства. Практично був зруйнований агропромисловий комплекс України, порушені зв'язки між сільським господарством і переробними підприємствами, які в основному знаходяться на території міст (малих, середніх і крупних). До того ж руйнування господарських зв'язків привело до економічного спаду підприємств харчової промисловості. Економічному занепаду підприємств харчової промисловості також сприяла незахищеність вітчизняних товаровиробників. За оцінками фахівців, протягом 2-3 років внутрішній продовольчий ринок України майже на 90% формувався за рахунок товарів зарубіжного виробництва. Таке положення вимушує

економічний, так і науково - технічний, екологічний, соціальний і політичний характер. Окрім названих характерних причин падіння об'ємів виробництва і споживання, що має як пов'язані з недосконалістю системи управління підприємствами галузі.

Практично проблеми задоволення населення в продуктах харчування перенесені головним чином на регіональний рівень, що привело до зміни структури джерел надходження продовольства в міста, селища міського типу. До недавніх пір великі міста України майже на 60% забезпечувалися продовольчими товарами із загальнодержавних фондів і лише на 40% за рахунок місцевого агропромислового комплексу [5].Таке положення було пов'язано з наявністю стійких економічних зв'язків між регіонами в масштабі країни і, звичайно, з розвинутою кооперацією. При переході на ринкові відносини необхідно було зберегти кооперацийні зв'язки, а з боку держави здійснювати заходи, які б сприяли підвищенню рівня регіонального управління харчовою промисловістю і ефективній трансформації цих зв'язків.

Агропромисловий комплекс є базовою галуззю народного господарства України і від ефективності комплексу залежать практично багато галузей харчової промисловості. Це зв'язано з тим, що місія АПК і харчової промисловості - забезпечити задоволення потреб населення України в різноманітних продуктах харчування. Ефективним цей комплекс можна рахувати тоді, коли він забезпечує громадянам країни прийнятний рівень споживання продуктів харчування. Як зазначено вище, кризові явища не обійшли сільське господарство і харчову промисловість. Протягом 1991 - 1995 р.р. ефективність цих галузей знижувалася прискореними темпами. Споживання основних продуктів харчування зменшувалося, що привело до зниження енергетичної цінності середньодобового потенціалу.

Невідповідність споживання основних продуктів харчування в Україні пов'язана з багатьма чинниками. Необхідно зупинитися на наступних: а) зниження об'ємів продукції, що випускається; б) зниження купівельної спроможності населення України; в) низька якість ряду видів продукції, що випускається, і їх низька конкурентоспроможність; г) відсутність державного регулювання ринку.

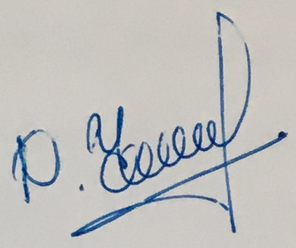
вітчизняних товаровиробників не тільки боротися за вихід на міжнародний ринок, а, перш за все - відвойовувати свій власний [4].

Проблема формування свого власного ринку для більшості підприємств харчової промисловості полягає в тому, що вони підійшли до ринкової економіки з достатньо низьким науково - технічним потенціалом.

Об'єм капітальних вкладень в основні фонди України в період з 1990 по 1998 р.р. знизився на 43825 млн. грн. (в зіставних цінах), що є суттєвою перепоною для розвитку промислового виробництва [3, с.16].На більшості підприємств основні фонди до 70 - 80% морально і фізично застаріли, відсутні оборотні засоби. При цьому розподіл основних виробничих фондів не відповідає вимогам сьогоднішнього дня, які вимагають впровадження сучасного устаткування, здатного забезпечити виробництво високоякісної, конкурентноздатної продукції з низькими втратами і витратами. На жаль, як і в колишньому СРСР, так і зараз вітчизняна промисловість не випускає сучасного устаткування для підприємств харчової промисловості.

Для вирішення продовольчих проблем ще в колишньому СРСР на початку 60-х років проходило формування агропромислового комплексу. Головна мета агропромислового комплексу (АПК) організоване на індустріальній основі забезпечення промисловості сільськогосподарською сировиною, а населення - продуктами харчування. Перехід на ринкові відносини і пов'язані з цим зміни відносин власності зруйнували економічні зв'язки між складовими АПК, тому в даний час необхідно розробити нову стратегію розвитку АПК і всіх її складових, і, особливо галузей харчової промисловості. Сьогодні харчова промисловість України в цілому не задовольняє вимоги якнайповнішого забезпечення потреб населення в продуктах харчування вітчизняного виробництва. Це положення підтверджується скороченням об'ємів виробництва і споживання продуктів харчування. Так, "за 1986 - 1995 р.р. їх виробництво скоротилося в 2 - 5, а споживання - в 1,5-3 рази. При цьому на 1/3 знизилася калорійність харчування людей: якщо в 1991 р. вона складала в середньому на душу населення України 3600 до. кал. в добу, то в 1995 році - відповідно, лише 2600 до. кал. (при нормі в 3000 - 3200 до. кал.)" [5].

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ТЕРНОПІЛЬСЬКА АКАДЕМІЯ НАРОДНОГО ГОСПОДАРСТВА



На правах рукопису
УДК 658:338:45

Чорний Роман Степанович

Організаційно-економічні механізми розвитку підприємств харчової промисловості

Спеціальність: 08.06.01. – Економіка, організація і управління підприємствами.

Дисертація на здобуття наукового ступення
кандидата економічних наук

Науковий керівник: доктор
економічних наук, професор
Насінник З.О.

ТЕРНОПІЛЬ – 2004

Дослідження перерахованих чинників показали їх складність і багатогранність. Так, проголошений в кінці 80-х - початку 90-х років курс на формування ринкової економіки для підприємств АПК отримав свій вираз в поступовій відміні державного замовлення практично на всі види сільськогосподарської продукції (окрім зерна), державних дотацій, інших бюджетних виплат, повної лібералізації цін, як на проведену продукцію, так і на споживані ресурси. Це привело до того, що адміністративно - командні важелі управління галузями харчової промисловості і сільським господарством були втрачені, а до нових умов функціонування керівники виявилися непідготовленими. Заходи, що проводяться, щодо приватизації, реформування колективних підприємств і земельних відносин, розвитку фермерського руху своєї мети не досягли, "і замість того, щоб привести до появи ефективних власників, стали, швидше, важелями перерозподілу знайдених раніше багатств, а не створенню нових" [7].

Практично держава самоусунулася від управління сільським господарством і харчовою промисловістю в складних умовах переходу до ринкових відносин, що і привело до дезорганізації господарського життя і, як наслідок, до зниження об'ємів виробництва, погіршенню соціально-психологічного клімату, як в колективних підприємствах, так і в сільських населених пунктах.

Зарубіжна практика показує, що необхідно сільському господарству і харчовій промисловості надавати постійно державну підтримку в різних напрямах через реалізацію розроблених цілеспрямованих програм, через прямі і непрямі форми підтримки.

В період з 1981 по 1995 р.р. урядом США були здійснені значні державні витрати на фінансування сільського господарства, на підтримку сільськогосподарської науки і освіту, охорону навколишнього середовища, на надання кредитів фермерським господарствам, надання продовольчої допомоги населенню і багато що інше. Абсолютна величина бюджетних витрат на потреби сільського господарства США росте протягом всього післявоєнного періоду. В

першій ... загальний об'єм всіх дотацій сільському господарству знаходився на рівні 60 млрд. долл., що складало 4.5 % бюджетних витрат країни. При цьому, з погляду рядового американського споживача, сільське господарство США найпродуктивніше в світі, оскільки на споживання середній американець витрачає лише 11% своїх доходів, що значно менше ніж витрачають споживачі Німеччини, Франції, Японії, Норвегії, Швейцарії, Італії, Ізраїлю. Американський покупець знає, що таке положення пов'язано з бюджетними інвестиціями в сільське господарство. На нашу думку, цей підхід базується на аграрному фундаменталізмі, прихильники якого затверджують, що основи економіки і багатства країни криються в сільському господарстві, в її земельних ресурсах. Вважається, що економіка може нормально функціонувати тільки за умови, що сільське господарство знаходиться в стабільному стані. Згідно цієї ідеології сільськогосподарські виробники повинні мати високі доходи, завдяки чому розвиватимуться саме сільське господарство; сільська інфраструктура і переробні підприємства, сприятимуть розвитку промисловості, індустрії послуг, економіки країни в цілому.

Тому необхідно проводити державне регулювання розвитком сільського господарства і харчової промисловості, забезпечуючи виробниче, науково - технічне, економічне і соціальне узгодження.

Виробниче узгодження в першу чергу направлено на приведення у відповідньть виробництва продуктів сільського господарства і харчової промисловості потребам членів суспільства. Будь-яка економічна політика повинна будуватися на реальних проблемах, зв'язках і закономерностях, об'єктивно існуючих в сільському господарстві і харчовій промисловості. Одна з основних таких закономірностей його розвитку полягає у випереджаючому зростанні сільськогосподарської продукції і харчової промисловості над попитом на неї і на еластичності цього попиту. По розрахунках американського економіста Л. Твина сукупна цінова еластичність попиту на валову продукцію сільського господарства США для внутрішнього споживання в короткостроковому періоді складає 0,2, а в довгостроковому - 0,4. Це значить, що один відсоток підвищення цін на

сільськогосподарську продукцію знижуватиме попит, відповідно, на 0,2 і на 0,4 %. За даними Л. Твина еластичність попиту на сільськогосподарську продукцію США з урахуванням її експорту досягає 0,25% в короткостроковому періоді і 0,63% в довгостроковому періоді.

Л. Твином приводяться дані про еластичність попиту залежно від доходів, які складають 0,15% для всієї сільськогосподарської продукції. Це значить, що якщо доходи населення зростають на 1%, то попит на сільськогосподарську продукцію тільки на 0,15 %. Ці дані підтверджують важливість дослідження залежності споживання продукції харчової промисловості від грошових доходів населення, оскільки в ринковій економіці попит на продовольчі товари формується у сфері грошових доходів населення. Протягом 1991-1998 р.р. среднедушовий грошовий дохід населення України зменшився в 4,3 рази. Значне зменшення грошових доходів спричинило за собою відповідне зменшення грошових витрат і споживання продуктів харчування.

Функціональна залежність витрат від доходів показала, що найбідніші сім'ї майже весь приріст своїх доходів направляють на поліпшення харчування. Виходячи із цієї залежності, можна чекати в Україні збільшення питомої ваги витрат сім'ї на придбання продовольчих товарів з метою збереження звичного харчового раціону. Це пов'язано з тим, що в Україні останніми роками (1993 – 1998 р.р.) продовжується процес збіднення більшої частини населення (до 70%). Така тенденція в країні була помітна в 1991 - 1992 р.р., коли питома вага витрат на придбання продовольчих товарів зросла з 33.7 % - до 68,9 %. Але, починаючи з 1993 р. частка продовольчих витрат початку різко зменшуватися і до 1995 року досягла 38,7 %. Це скорочення пов'язано з поетапним підвищенням цін на житлово-комунальні послуги, витрати, які до 1998 року збільшилися майже на 30 %.

Проведений аналіз споживання продуктів харчування в більшості регіонів України свідчить про різке падіння споживання молочних і м'ясних продуктів, яєць, риби, цукру, фруктів і овочів, визначаючих основну цінність харчового раціону. Середньодобова калорійність споживання в період 1991 - 1998 р.р. впала на 25 - 30

%, що привело до підвищення рівня захворюваності різних верств населення. Тому можна стверджувати, що основною причиною зменшення виробництва і споживання продуктів харчування є низький рівень платоспроможності населення.

Відіграючи основну роль в задоволенні населення країни в продуктах харчування, харчова промисловість має низькі техніко-економічні показники, господарювання, що негативно впливає на конкурентоспроможність продукції. Відсутність державного регулювання і управління процесами розвитку харчової промисловості привела до того, що до 70 % підприємств харчової промисловості стали неконкурентоспроможними і практично нерентабельними. В сільськогосподарському виробництві положення ще складніше. Це пов'язано з відсутністю узгодження цін на готову продукцію і на сільськогосподарське устаткування, що випускається машинобудівними підприємствами. На сьогоднішньому етапі розвитку в Україні немає об'єктивних можливостей для серйозної підтримки товаровиробників і еквівалентного обміну між сільським господарством і промисловістю. Існуючі диспропорції дуже значні. Якщо в 1990 році зернозбиральний комбайн "Дон" можна було придбати, продавши 176 тонн пшениці 3-го класу, то в 1996 році - 926 тонн, тобто в 5 разів більше. В 1990 році ціна 1 тонни бензину була еквівалентна 300 кг. молока, або 40 кг. м'яса, то в 1997 році цей показник збільшився в 10 разів. При цьому виготовлені в на Україні та країнах СНГ сільськогосподарська техніка, технологічні лінії і устаткування для харчової промисловості в більшості своїй не можуть конкурувати із західними зразками. По суті в Україні ще не створений ринок засобів праці для галузей харчової промисловості, що негативно позначається на якості вироблюваної продукції, її конкурентоспроможності.

Таке положення склалося в результаті того, що при управлінні галуззю не керувалися дією об'єктивних законів ринкової економіки.

Таким чином, однією з головних проблем харчової промисловості є зношеність і низька ефективність виробничо-технічної бази, а також низька конкурентоспроможність продукції. Протягом декількох десятиліть практично не

змінилася структура виробничих капітальних вкладень: більше половини інвестицій спрямовувалось в промисловість; біля третини в сільське господарство і переробну промисловість; п'ята частина - в транспорт, зв'язок, будівництво. Коефіцієнт оновлення основних фондів в харчовій промисловості в останні десятиріччя складав в середньому до 2 % за винятком 1975 - 1985 рр., коли коефіцієнт оновлення у виноробницькій і пивобезалкогольной галузях досягав до 5 %. Деформовані не тільки галузеві, але і відтворювальні структури інвестицій. В таблиці 2.11. приведена структура виробництва і розподіл виробничих фондів в галузях харчової промисловості, дані якої переконливо підтверджують викладене вище.

Для того, щоб вирішити науково - технічні проблеми галузі необхідне випереджаюче зростання капітальних вкладень в нові технології, в модернізацію основних фондів з врахуванням тривалості інвестиційного циклу. Потрібна ефективна програма науково - технічного переозброєння всіх підгалузей АПК і харчової промисловості з необхідною державною підтримкою.

Наявність науково - технічних проблем і суперечностей в харчовій промисловості України не можна розглядати без взаємозв'язку з економічними проблемами. В умовах переходу на ринкові відносини особливого значення набуває необхідність розуміння і можливостей вирішення наявних і очікуваних економічних протиріч. "Наріжним каменем" будь-кого соціально - економічного ладу є суспільна власність в різноманітті її форм на засоби виробництва. Зміни у відносинах власності вимагають у свою чергу зміни відношення членів суспільства до власності. Тому не можна забувати про генетичний аспект механізму управління, який пов'язаний з вихованням інтересів членів суспільства, з формуванням психологічних установок, що відображають дію членів суспільства, що володіють певною власністю відповідно до прийнятих форм суспільної власності.

Відносини власності, як правило, пов'язані з економічними інтересами (індивідуальними, колективними, суспільними). Система управління харчової промисловості, як складова частина системи державного управління народним господарством України повинна забезпечити узгодження цих інтересів, тобто

створити такий економічний механізм, який би найбільшою мірою привів ці інтереси у відповідність.

Таблиця 2.11.

Структура виробництва продукції і розподіл виробничих фундацій в переробних галузях АПК

Підгалузі харчової промисловості	Частка товарної продукції в загальному об'ємі %	Розподіл основних виробничих фундацій %
Цукрова	19,8	28,6
Масложирова	10,3	3,8
Кондитерська	12,1	3,7
Пивобезалкогольна	6,8	12,6
Крохмальна	0,6	2,2
Чайна	5,8	3,1
Спиртна	4,2	3,6
Виноробницька	15,0	19,5
Лікерогорілчана	3,8	3,8
Тютюнова	11,5	3,8
Парфюмерно - косметична	4,3	2,9
Соляна	0,2	4,7
Інші	20,5	1,5

Як відзначає П. Самуельсон, в будь-якій економічній системі повинні розв'язуватись тим або іншим способом три корені взаємозв'язані проблеми:

1. Що повинно проводитися, і в якій кількості.

2. Як проводити: хто і з допомогою, яких ресурсів і технологій.

3. Хто розпоряджається виробленими товарами і одержує від продажу товару дохід.

В першому випадку ринкова економіка пред'являє свої вимоги до визначення, що повинне проводитися в галузях харчової промисловості, в якій кількості, пам'ятаючи, що все проведене повинно бути продано (спожито). В другому випадку повинні вирішуватися проблеми, пов'язані з вдосконаленням податкової системи. Як наголошувалося вище, галузі харчової промисловості інших країнах знаходяться

в кращих умовах: держава, розуміючи місце сільського господарства і переробних підприємств в задоволенні потреб в продуктах харчування, дотує діяльність фермерів. Зміна оподаткування, ефективна система дотацій дозволяють забезпечити розвиток сільськогосподарських і харчових підприємств, наділивши їх ресурсами і технікою. Це у свою чергу дозволить погоджувати економічні інтереси виробників сільськогосподарської продукції і переробних підприємств, особливо, в м'ясній, молочній, консервній, масложировій і виноробній галузях.

Основний напрям вдосконалення податкової політики диференціація податків на прибуток підприємства і обслуговуючих структур залежно від норми податку на капітал з урахуванням його обороту. Окрім цього необхідно зменшити кількість податків. Разом з висловленими важелями, які дозволять забезпечити розвиток підприємств харчової промисловості, не можна не відзначити важливість вдосконалення інвестиційної політики по відношенню до промисловості як об'єкту управління з боку держави.

В Україні склалася ситуація, при якій, з одного боку, існує гостра необхідність в прямому інвестуванні різних проектів вдосконалення матеріально - технічної бази підприємств промисловості, а з іншого - гострий дефіцит вітчизняних джерел фінансування. В таких умовах джерелом інвестування можуть виступати і виступають зарубіжні компанії і фінансові інститути, які зацікавлені проникати в український ринок.

Практика проведення інвестиційної політики в 1992 - 1998 р.р. показала, що в реалізації національних інвестиційних проектів в харчовій промисловості є певний ризик, який обумовлений багатьма чинниками, у тому числі недосконалістю законодавчої бази і політичною нестабільностю в країні. Для іноземного інвестора ступінь ризику збільшується і тому багато зарубіжних інвесторів припиняють свою діяльність на українському ринку.

Непідготовленість підприємств харчової промисловості до ефективного використовування інвестицій пов'язаний, перш за все, з відсутністю розвинутого інформаційного і фінансового ринків, недостатнім впливом держави на формування

цих ринків, а також з непідготовленістю - керівників різних рівнів управління. Для того, щоб оцінити ефективність інвестицій необхідно вміти визначити: розмір необхідних інвестицій; ступінь ризику; рівень дефіциту матеріальних і фінансових ресурсів; прибутковість фінансування; термін окупності вкладених засобів та інше.

В сучасний період дуже важливим стає питання: хто розпоряджається виготовленими товарами і одержує від продажу товарів дохід. Багато в чому рішення цього питання залежить від самих виробників, оскільки державне регулювання цих процесів до цього часу на відпрацьоване. Захист національного ринку харчових продуктів вимагає з одного боку вдосконалення процесів зовнішньої торгівлі, а з іншого - вибору ефективних каналів збуту готової продукції харчових підприємств. На рис. 2.3 представлені можливі канали розподілу (збуту) продукції. Вибір певного каналу вимагає дослідження багатьох чинників, їх аналізу і прийняття оптимального рішення. З міркувань підвищення ефективності кращим варіантом є перший повязаний з виходом безпосередньо на споживача. Проте реалізація даного варіанту вимагає наявності кваліфікованих фахівців, які можуть здійснювати маркетингову діяльність, відстежувати зміну попиту і умов реалізації продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках, мати необхідну інформацію. Крім того, враховуючи, що різні види продукції мають обмежені терміни зберігання (фрукти, овочі, молоко, хліб, пиво і інші), необхідно на підприємствах мати сучасне технологічне устаткування. На жаль, донині в харчовій промисловості України ще багато втрат, як сировини, так і готової харчової продукції, які складають в різних підгалузях до 20 %.

Реалізація виробничого потенціалу харчової промисловості України вимагає пріоритетного розвитку тих соціально - економічних умов функціонування галузей, які б забезпечили підвищення ефективності виробництва, підвищення продуктивності праці, у тому числі і в аграрному комплексі. Найважливіші з них, визначальні можливості ефективного використовування земельних ресурсів, як економічної основи сільського господарства, і людського чинника в аграрному секторі, пов'язані з необхідністю розвитку системи сільського розселення, з

розміщенням харчових підприємств.

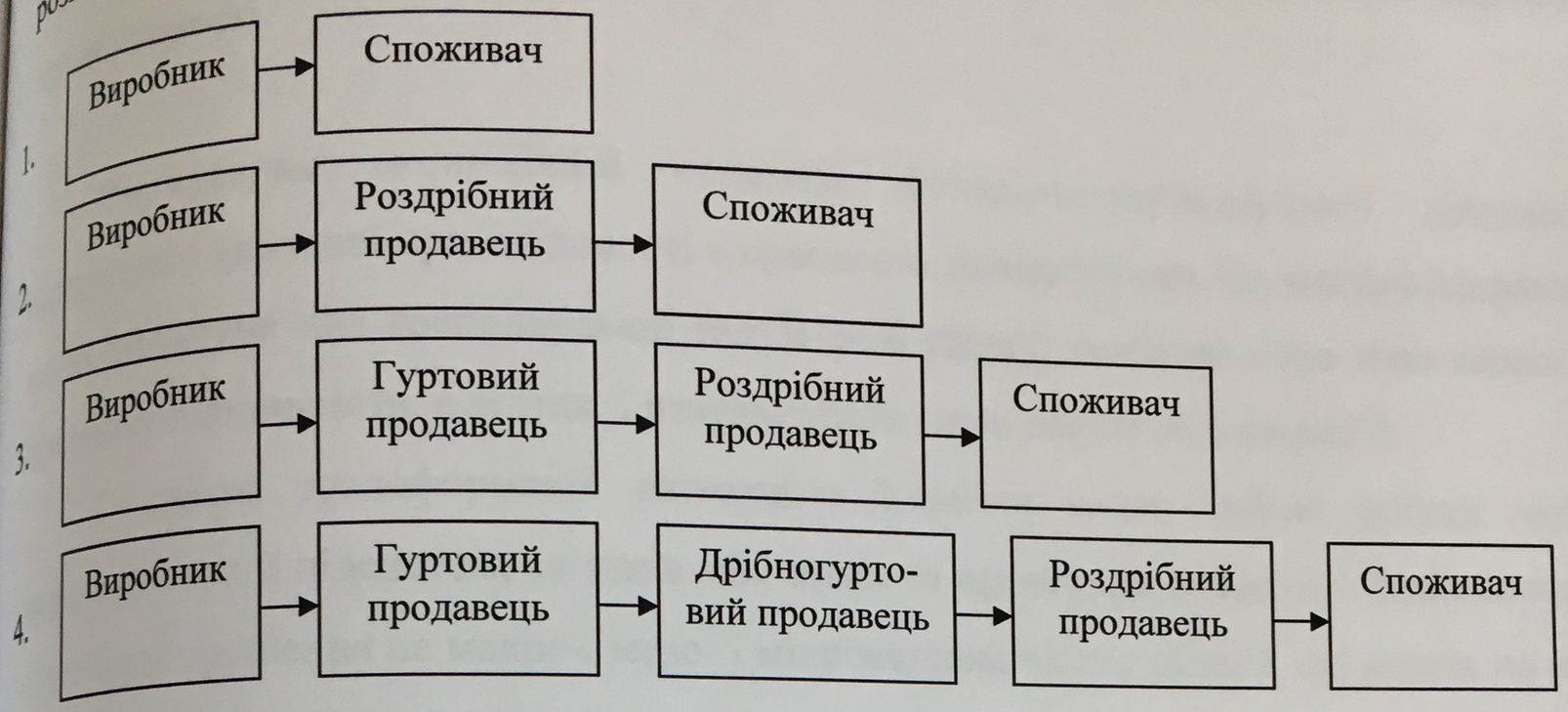


Рис. 2.3. Канали розподілу (збуту) продукції харчової промисловості

Таким чином ефективність харчової промисловості України залежить від ефективності двох взаємозв'язаних і взаємозалежних секторів – аграрних і переробних підприємств різних галузей харчової промисловості. Вирішення виробничих, науково-технічних, економічних і соціальних проблем в харчовій промисловості в першу чергу залежить від рівня управління комплексом в цілому і її секторами, від ефективності системи управління і адекватного механізму управління. Тому підприємства харчової промисловості необхідно розглядати як об'єкти управління.

2.3. Вплив трансформаційних процесів на розвиток підприємств харчової промисловості.

Формування економічної стратегії фінансово-господарської діяльності підприємств харчової промисловості є процесом, невіддільним від аналізу напрямків зміни структури цієї господарської галузі та її ринку, оскільки саме вона визначає поведінку підприємств, а відтак, і результати їх господарської діяльності.

Системна трансформація економіки України являє собою процес зміни характеристик її підсистем, зв'язків між ними та пропорцій розвитку. Відбуваються структурні зрушення на макро-, мезо- і мікроекономічному рівнях, які мають на меті становлення ефективної структури народного господарства.

Системна трансформація харчової промисловості передбачає зміну структури управління галуззю, структури галузі за групами підприємств, структури ринку продовольчих товарів, організаційної структури підприємств, структури ресурсів, що споживаються галуззю, структури асортименту продукції галузі, структури створюваної галуззю частки ВВП. Зрушення у територіальній структурі свідомо виведені нами за межі дослідження, оскільки ця структура є статичною і не завжди піддається цілеспрямованим змінам.

В процесі ринкової трансформації економіки України структура управління харчовою промисловістю зазнала кардинальних змін внаслідок надання переваги економічним регуляторам перед адміністративними. Тому подальші зміни у цій сфері, на нашу думку, також матимуть характер остаточної відмови держави від прямого втручання у господарську діяльність харчових підприємств.

Основними ознаками, за якими в межах господарської галузі можуть бути виділені групи суб'єктів господарювання, є їх форма власності, організаційно-правова форма підприємництва, розмір (потужність, чисельність працюючих), фінансовий стан та організаційна структура. На нашу думку, співвідношення між ними змінюватиметься у напрямах, охарактеризованих у табл. 2.12. В основу їх визначення покладені макроекономічні прогнози розвитку народного господарства

України, документально оформлені у вигляді програми "Україна-2010", Програми національного відродження України та Основних напрямів розвитку агропромислового комплексу України на 1998-2000 роки, затверджених Указом Президента України від 29 квітня 1998 року № 389/98.

Таблиця 2.12

Основні напрями зміни структури підгалузей харчової промисловості

Класифікаційна ознака, за якою аналізується структура	Основні напрями зміни структури
1. Форма власності суб'єктів господарювання	Остаточне завершення процесу приватизації у підгалузях, що не є державною монополією, після чого можна буде констатувати їх недержавний характер
2. Організаційно-правова форма підприємництва	Прискорений розвиток приватної і колективної форм власності. Перетворення закритих акціонерних товариств у відкриті з метою залучення зовнішнього фінансування у вигляді портфельних інвестицій
3. Розмір	Збільшення в процесі формування конкурентного середовища питомої ваги малих підприємств з високим організаційно-технічним рівнем виробництва. Збільшення їх частки у формуванні ВВП
4. Фінансовий стан	Збільшення питомої ваги підприємств з стійким фінансовим станом в результаті банкрутства, ліквідації або санації збиткових підприємств
5. Організаційна структура	Збільшення питомої ваги підприємств зі складною організаційною структурою (так званих "багато заводських" економічних організацій), яка забезпечує гнучке реагування на зміни у зовнішньому середовищі

Вибір організаційно-правової форми підприємництва зумовлений масштабами та специфікою господарської діяльності конкретного суб'єкта господарювання та мірою відповідальності, яку згодні взяти на себе його власники. В процесі сертифікатної приватизації підприємства харчової промисловості були переважно перетворені у закриті акціонерні товариства, які не набули реальних власників та реального капіталу.

Фінансова криза 1998 р. спричинила скорочення обсягів банківського

України, документально оформлені у вигляді програми "Україна-2010", Програми національного відродження України та Основних напрямів розвитку агропромислового комплексу України на 1998-2000 роки, затверджених Указом Президента України від 29 квітня 1998 року № 389/98.

Основні напрями зміни структури підгалузей харчової промисловості

Таблиця 2.12

Класифікаційна ознака, за якою аналізується структура	Основні напрями зміни структури
1. Форма власності суб'єктів господарювання	Остаточне завершення процесу приватизації у підгалузях, що не є державною монополією, після чого можна буде констатувати їх недержавний характер
2. Організаційно-правова форма підприємництва	Прискорений розвиток приватної і колективної форм власності. Перетворення закритих акціонерних товариств у відкриті з метою залучення зовнішнього фінансування у вигляді портфельних інвестицій
3. Розмір	Збільшення в процесі формування конкурентного середовища питомої ваги малих підприємств з високим організаційно-технічним рівнем виробництва. Збільшення їх частки у формуванні ВВП
4. Фінансовий стан	Збільшення питомої ваги підприємств з стійким фінансовим станом в результаті банкрутства, ліквідації або санації збиткових підприємств
5. Організаційна структура	Збільшення питомої ваги підприємств зі складною організаційною структурою (так званих "багато заводських" економічних організацій), яка забезпечує гнучке реагування на зміни у зовнішньому середовищі

Вибір організаційно-правової форми підприємництва зумовлений масштабами та специфікою господарської діяльності конкретного суб'єкта господарювання та мірою відповідальності, яку згодні взяти на себе його власники. В процесі сертифікатної приватизації підприємства харчової промисловості були переважно перетворені у закриті акціонерні товариства, які не набули реальних власників та реального капіталу.

Фінансова криза 1998 р. спричинила скорочення обсягів банківського

кредитування, загострення дефіциту фінансових ресурсів в економіці та суттєве зниження інтересу іноземних інвесторів до ринків, що розвиваються. В цих умовах об'єктивною вимогою часу є пошук нових джерел залучення капіталу, основним з яких є фондовий ринок (як внутрішній, так і міжнародний). Однак здійснення операцій з акціями харчових підприємств на ньому можливе лише за умови їх перетворення у відкриті акціонерні товариства.

Пожвавлення процесу створення малих підприємств у харчовій промисловості зумовлюється незначним розміром стартових інвестицій, високою інвестиційною привабливістю даної галузі, а також значною місткістю ринку продовольчих товарів. Отже, збільшення їх питомої ваги за кількістю в числі галузевих суб'єктів господарювання є невід'ємною умовою формування конкурентного середовища.

Але продукція новостворених харчових міні-підприємств значно поступається продукції великих промислових підприємств. Основними факторами, що зумовлюють це, є більш низький рівень кваліфікації трудових ресурсів, які застосовуються ними, і, як наслідок, - порушення технологічних вимог та стандартів якості готової продукції. Також міні-підприємствам притаманні суттєві втрати у виробничому процесі. Якщо, наприклад, на великих олієекстракційних підприємствах вихід олії становить 370 - 470 кг з 1 т насіння соняшника, то на міні-підприємствах цей показник не перевищує 320 кг з 1 т. До того ж, у олійницях малої потужності температура одержання олії з насіння сягає 150 градусів Цельсія, тоді як перевищення межі у 110 градусів зумовлює виникнення шкідливих для людського організму кислот. Тому з розвитком ринкових відносин переробні міні-підприємства будуть або ліквідовані (через відсутність попиту на низькоякісну продукцію), або реорганізовані у відповідності до сучасних технологічних вимог.

Важливою передумовою становлення адекватної ринковим умовам структури підгалузей харчової промисловості є створення ефективного механізму забезпечення виконання зобов'язань суб'єктами господарювання (зокрема, шляхом ініціації та здійснення процедур банкрутства, ліквідації та санації збиткових підприємств). Оскільки середньостроковими макроекономічними прогнозними документами в

якості однієї з основних проблем соціально-економічного розвитку визначається проблема реорганізації неконкурентоспроможних збиткових виробництв, доцільно припустити, що скорочення їх частки в перспективі має призвести до поліпшення фінансового стану галузі в цілому. Звичайно, це припущення є коректним лише за інших рівних умов щодо економічної кон'юнктури (без урахування імовірності поглиблення фінансової кризи).

Збільшення питомої ваги "багатозаводських" галузевих організацій в загальній кількості підприємств харчової промисловості об'єктивно зумовлене вирівнюванням норми прибутку на внутрішньому ринку продовольчих товарів внаслідок міжгалузевих переливів капіталу.

Структура галузевих ринків підгалузей харчової промисловості, на нашу думку, змінюватиметься в напрямку підвищення інтенсивності конкуренції на внутрішньому ринку внаслідок збільшення чисельності малих підприємств і розвитку процесу концентрації капіталу. Слід підкреслити, що домінуючу роль на внутрішньому ринку в перспективі відіграватимуть вітчизняні оператори. Подорожчання імпортних продовольчих товарів та зменшення прибутковості операцій з ними внаслідок девальвації гривні, а також відповідне скорочення обсягів їх поставок сьогодні дає українським харчовим підприємствам змогу остаточно повернути споживацькі переваги своїй продукції.

Організаційна структура харчових підприємств в процесі системної трансформації галузі зазнає суттєвих змін. Як вже зазначалося вище, вона розвиватиметься в напрямку збільшення кількості виробничих одиниць в розрахунку на одну юридичну особу, яка є оператором даного галузевого ринку. Тобто у харчовій промисловості посиляться тенденції до інтеграції та диверсифікації виробництва.

Інтеграційні процеси вертикального характеру зумовлені наявністю "вузьких місць" в сфері постачання сировинних ресурсів та збуту продукції харчових підприємств. Відповідно, в умовах перехідної економіки ефективним шляхом їх усунення є встановлення контролю над постачальниками (зворотна інтеграція) та

покупцями (пряма інтеграція). Це дозволить також знизити сукупні витрати на виробництво кінцевої продукції і підвищити її конкурентоспроможність на ринку за ціною.

Доцільність застосування стратегії вертикальної інтеграції у харчовій промисловості є загальновизнаною. Питанням агропромислової інтеграції присвячена значна кількість наукових праць провідних вітчизняних вчених-економістів. В сучасних умовах, як показало наше дослідження, успішно реалізуються проекти створення вертикально інтегрованих організацій галузевого та регіонального типу.

Горизонтальні інтеграційні процеси у класичному розумінні пов'язані з встановленням контролю над конкурентами (виробниками аналогічних товарів та товарів-замінників). Українська специфіка цих процесів у харчовій промисловості полягає в тому, що поглинання та злиття здійснюється, як правило, в інтересах збільшення виробничих потужностей галузевих лідерів за рахунок фінансово нестійких або взагалі непрацюючих підприємств.

Горизонтальна інтеграція у харчовій промисловості може також мати форму об'єднання ряду підприємств певної підгалузі під егідою сторонньої юридичної особи, яка має у своєму розпорядженні достатні фінансові ресурси для підтримання їх життєдіяльності та забезпечення конкурентоспроможності.

В процесі дослідження було виявлено, що цей процес успішно протікає у кондитерській промисловості України, де роль інтеграторів відіграють концерни "Укрпромінвест" та А.В.К., і у пивоварній промисловості, де зазначену функцію виконують транснаціональні компанії Sun-Interbrew та Baltic Beverages Holding.

Диверсифікація виробництва в сучасних умовах об'єктивно зумовлена зниженням норми прибутку на більшості товарних ринків, які є підсистемами загальногалузевого ринку продовольчих товарів. Якщо вважати коректним припущення щодо посилення в майбутньому інтенсивності конкуренції в галузі, то очевидним наслідком цього є подальше зниження прибутковості цієї сфери бізнесу (особливо при незмінному обсязі платоспроможного попиту). Отже, диверсифікація

виробництва здійснюється, в першу чергу, з метою підтримання стійкого фінансового стану. З цієї точки зору, виправданими є всі три різновиди диверсифікаційного зростання: концентричний, горизонтальний і та конгломератний.

З вищесказаного зрозуміло, що основним напрямом зміни організаційної структури підприємств харчової промисловості у середньостроковій перспективі є збільшення кількості виробничих одиниць в їх складі, кількості товарних ринків, операторами яких вони є, технологічних стадій переробки вихідної сировини, які ними здійснюються.

Основним шляхом вирішення проблеми виходу за межі галузі для підприємств харчової промисловості на сучасному етапі, на нашу думку, є прихід зовнішнього інвестора (вітчизняного або іноземного), який має у своєму розпорядженні необхідні фінансові ресурси. При цьому найбільш імовірними є два варіанти:

- здійснення інвестицій у розвиток конкретного харчового підприємства як у "технологічне ядро" майбутньої багатогалузевої структури;
- входження конкретного харчового підприємства (наприклад, шляхом придбання зовнішнім інвестором контрольного пакету акцій створеного на його основі господарського товариства) в якості структурного підрозділу до складу існуючої економічної організації (моно- або багатогалузевої).

Тобто в першому випадку реалізується стратегія інтеграційного (диверсифікаційного) зростання самого харчового підприємства, а в другому його подальше функціонування регламентується цілями поточної економічної стратегії організації-інвестора.

Ефективність функціонування економічної системи будь-якого розміру значною мірою залежить від структури ресурсів, які вона споживає. Доцільно окремо розглянути структуру матеріальних (сировинних та енергетичних), фінансових та трудових ресурсів. Дослідження показало, що основними стратегічними напрямками зміни структури сировинних ресурсів, що споживаються харчовою промисловістю України, повинні стати:

- поліпшення якісних показників сільськогосподарської сировини, яка використовується у виробництві харчових продуктів;
- використання нетрадиційних видів сировини і харчових добавок;
- мінімізація залежності від імпортних сировинних ресурсів (крім товарів критичного імпорту);
- забезпечення комплексної переробки сировини та мінімізації її втрат.

Значна питома вага витрат на придбання паливно-енергетичних ресурсів у структурі валових витрат харчових підприємств (від 5 до 10 %) зумовлює підвищену увагу до проблем енергозбереження у цій галузі. Зокрема, проведений в межах програми TACI8 у 1996-97 рр. енергетичний аудит типових підприємств олійно-жирової, кондитерської та спиртової промисловості підтвердив необхідність зменшення енергомісткості їх продукції шляхом застосування сучасних технологій в цій сфері (насамперед, технології когенерації).

Структура фінансових ресурсів здійснює значний вплив на прибутковість господарської діяльності внаслідок ефекту фінансового важеля (збільшення рентабельності власного капіталу в разі використання позикових коштів). Слід зауважити, що структура капіталу вітчизняних харчових підприємств на сучасному етапі є незадовільною і характеризується надмірно високою питомою вагою кредиторської заборгованості. Тому стратегічним напрямом зміни структури капіталу підприємств харчової промисловості України повинно стати нарощування власного капіталу (за рахунок залучення зовнішніх інвестицій або реінвестування прибутку та накопичення резервів) і використання довгострокових банківських кредитів. На жаль, в умовах фінансової кризи другий шлях є менш імовірним. Сукупна потреба в інвестиціях у сільське господарство та галузі первинної переробки сільськогосподарської сировини (не враховуючи потреби таропакувальної індустрії та галузей вторинної переробки), за експертними оцінками, становить 35 млрд. дол. США.

Для порівняння – у 1998 р. на будовах харчової промисловості за рахунок усіх джерел фінансування було освоєно лише 75,2 млн. грн.

Структура трудових ресурсів харчової промисловості України має змінюватися в напрямку зростання питомої ваги висококваліфікованих працівників та зменшення потреби у некваліфікованій робочій силі. Значний вплив на формування структури трудових ресурсів за віком та стажем працівників галузі також буде справляти демографічна ситуація в країні, домінантою якої є, на жаль, скорочення частки працездатного населення в процесі старіння останнього.

Структура асортименту продукції, що виробляється підприємствами харчової промисловості, має, з одного боку, відповідати потребам ринку, а з іншого, здійснювати вплив на ці потреби. Загальною тенденцією, що спостерігається у світовій практиці, є розвиток процесу диференціації потреб споживачів у відповідності з поліпшенням їх матеріального стану (збільшенням реальних доходів). Тому можна припустити, що стратегічним напрямом зміни структури вітчизняного ринку продуктів харчування також має стати його глибока сегментація (так звана "тінізація").

Основу структурних зрушень в асортименті продукції підприємств харчової промисловості України має становити науково обґрунтована оптимальна структура харчування людини, що базується на раціональних нормах споживання. З метою наближення до неї фактичної структури споживання харчових продуктів, необхідно віднайти компроміс між:

- існуючими потребами споживачів, які не завжди забезпечують в результаті збалансований раціон харчування;
- економічними інтересами підприємств харчової промисловості, які реалізуються шляхом розроблення нових видів продукції з метою одержання додаткового прибутку;
- інтересами суспільства в сфері захисту здоров'я нації, які реалізуються шляхом розроблення на макроекономічному рівні галузевих програм організації виробництва продуктів підвищеної соціальної значущості (дитячого харчування, продуктів з радіопротекторними властивостями тощо).

Досягнення такого компромісу в процесі системної трансформації галузі дасть

змогу вирішити низку важливих соціально-економічних проблем. Рушійною силою цього процесу повинна стати активізація інноваційної діяльності підприємств галузі, насамперед, у сфері впровадження високоефективних ресурсозберігаючих технологій виробництва продуктів підвищеної харчової цінності.

До числа основних цілей соціально-економічного розвитку країни належить зростання частки ВВП, що створюється харчовою промисловістю (як галуззю з порівняно швидким оборотом капіталу, зорієнтованою на задоволення кінцевого попиту). Структура цієї частки в процесі ринкових перетворень у середньостроковій перспективі змінюватиметься (з урахуванням вихідних припущень щодо здійснення урядом послідовної антиінфляційної політики, одержання "дешевих" кредитів від міжнародних фінансових організацій, легалізації економіки внаслідок зменшення податкового тягаря) в таких напрямах, як стабілізація частки фонду оплати праці (за рахунок зростання продуктивності праці та більш ефективного оподаткування), скорочення частки чистих податків на 3 - 4 %, зростання питомої ваги валового прибутку і нагромадження капіталу за його рахунок, поступове зростання рівня і нагромадження основного капіталу (зокрема, у вигляді нематеріальних активів), скорочення частки проміжного споживання на 4 - 5 %.

Розглянуті вище основні напрями системної трансформації харчової промисловості України, по-перше, являють собою фонову інформацію для формування ефективної економічної стратегії фінансово-господарської діяльності підприємств галузі. По-друге, стосовно організаційної структури, структури ресурсів та асортименту цих підприємств вони можуть розглядатися як комплекс якісних стратегічних цілей, досягнення яких дозволить в майбутньому подолати галузеві структурні деформації (як ті, що є рудиментами попередньої економічної системи, так і ті, що з'явилися в процесі становлення нової).

Таким чином, проведене нами дослідження основних напрямів системної трансформації харчової промисловості України показало, що цей процес є дуже складним, і тому формування стратегії його свідомого здійснення вимагає детального аналізу відповідних проблем та особливостей.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 2

1. Успішне функціонування підприємств харчової промисловості вимагає реструктуризації інвестиційної діяльності Необхідність інвестицій викликана, зокрема, потребами оновлення і заміни наявної матеріально-технічної бази виробництва, її удосконалення та модернізації, необхідністю нарощування та розвитку принципово нових виробничих потужностей для збільшенням обсягів виробництва та освоєнням нових видів діяльності. Вдале інвестування підприємств харчової промисловості надає можливість вирішення економічних, технічних, технологічних, соціальних та екологічних проблем розвитку регіону.

2. На тлі складної економічної ситуації відтворювальні процеси в харчовій промисловості проходили значно активніше, ніж у цілому по промисловості. Одним з найважливіших чинників її прискореного входження в ринкове середовище є висока ліквідність продукції, що дозволяє в короткі строки окупити понесені затрати, та привабливість для іноземних інвесторів. Гальмують прискорення процесів розвитку харчової промисловості недосконаліть і незавершеність сучасної податкової системи та її фіскальний характер; відсутність об'єктивних умов для техніко-технологічного оновлення виробництва за рахунок власних доходів; низька забезпеченість кредитними ресурсами (відсутність пільгових і довгострокових кредитів); диспропорції розвитку сировинної бази; відсутність на ряді підприємств ініціативного керівництва, низька якість інвестиційного менеджменту. Більшість підприємств мають ряд проблем з відтворенням основного капіталу.

3. В сучасних умовах для розв'язання існуючих проблем розвитку підприємств харчової промисловості, необхідно підвищувати якість інвестиційного менеджменту, впроваджувати організаційно-економічні механізмі підвищення ефективності виробництва.

РОЗДІЛ 3
ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ МЕХАНІЗМИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

3.1. Методичні підходи до формування економічної стратегії розвитку підприємств харчової промисловості.

Специфічні умови становлення ринкових відносин в Україні зумовлюють наявність певних особливостей економічної стратегії фінансово-господарської діяльності підприємств харчової промисловості та проблем, які необхідно вирішити в процесі її формування.

Проблеми, які виникають перед вітчизняними харчовими підприємствами при виборі і обгрунтуванні шляхів стратегічного розвитку, мають системний характер (притаманні економіці країни в цілому). Основними з них, на нашу думку, є високий рівень нестабільності зовнішнього середовища, нерозвиненість інформаційної інфраструктури процесу розроблення стратегії, незадовільний організаційно-технічний рівень виробництва, дефіцит вільних фінансових ресурсів в економіці, дефіцит платоспроможного попиту на внутрішньому ринку, низька конкурентоспроможність продукції на зовнішньому ринку, експансія іноземних виробників харчових продуктів.

Перші дві проблеми стосуються організаційних аспектів формування економічної стратегії фінансово-господарської діяльності підприємств, а всі інші являють собою обмеження, які повинні бути враховані при цьому. Другу групу проблем також можна розглядати як "вузькі" місця, які мають бути усунені шляхом втілення в життя розробленої стратегії ("лімітуючи-спонукаючі проблеми"). Відповідно, перша група проблем може бути позначена як "організаційні проблеми".

Високий рівень нестабільності зовнішнього середовища вітчизняних підприємств харчової промисловості пов'язаний, в першу чергу, з мінливим характером впливу політичних факторів. Довільна зміна методів та важелів

регуляторної політики держави негативно позначається на результатах господарської діяльності суб'єктів підприємництва і ускладнює процес формування стратегії фінансово-господарської діяльності.

Нестабільність правової бази перешкоджає проведенню коректного стратегічного аналізу зовнішнього середовища та адекватному прогнозуванню цільових показників на перспективу. Засобом нейтралізації негативного впливу цього фактору є створення відповідної інформаційної інфраструктури процесу формування стратегії, нерозвиненість якої також належить до окресленого вище кола проблем.

Доцільно розрізняти зовнішню та внутрішню інформаційну інфраструктуру. Ключовим елементом зовнішньої інформаційної інфраструктури, як свідчить світова практика, є тематичні бази даних, які можуть формуватися галузевими спілками підприємств, Торгово-промисловою палатою, органами державної влади (Державним комітетом статистики, Антимонопольним комітетом, Фондом державного майна, Державним інформаційним-аналітичним центром моніторингу зовнішніх ринків "Держзовінформ" тощо), консалтинговими фірмами та інформаційними агенціями. Вони мають містити інформацію, яка б дала змогу суб'єктам підприємництва оцінити структуру певних ринків та рівень конкуренції на них, перспективи виходу на зовнішні ринки. Безумовно, такі бази даних формуються зазначеними вище організаціями і зараз, однак далеко не завжди забезпечений вільний доступ до них та надана їм зручна для користування форма (зокрема, шляхом розміщення інформації в мережі Internet).

Основу внутрішньої інформаційної інфраструктури повинна складати система внутрівиробничої звітності, яка б документально відображала результати аналізу зовнішнього середовища (насамперед, за групою нормативно-законодавчих та соціально-політичних факторів). Вона має бути зорієнтована на виявлення інформаційних сигналів про зміни в зовнішньому середовищі, які відіграватимуть роль при обґрунтуванні відповідних положень нової стратегії, оскільки поява відповідних сигналів вже визначає необхідність коригування розробленої стратегії.

Незадовільний організаційно-технічний рівень виробництва є спільною проблемою вітчизняних підприємств харчової промисловості України. Машинобудівна галузь української економіки знаходиться у глибокому занепаді і не здатна запропонувати технологічне (зокрема, пакувальне) обладнання, що відповідає світовим стандартам. Єдиним сегментом ринку харчового обладнання, освоєним вітчизняним машинобудуванням, є ринок комплектів обладнання низької складності для міні-підприємств, але використання його зумовлено лише дешевизною, а не якістю продукції.

Використання підприємствами харчової промисловості України застарілого обладнання, невідповідних сучасним вимогам схем організації технологічного та виробничого процесу призводить в результаті до зниження якості готової продукції та підвищення її собівартості і, відповідно, ціни. Однак вирішення проблеми запобігання деградації виробничого потенціалу галузі можливе лише шляхом пожвавлення інноваційної та інвестиційної діяльності її суб'єктів, що неможливо без значних обсягів капіталовкладень.

Тому при розробці стратегії розвитку підприємств логічно постає проблема пошуку джерел зовнішнього фінансування, оскільки можливості самофінансування господарської діяльності для харчових підприємств практично вичерпані. Вимивання обігових коштів внаслідок неконтрольованого розвитку інфляційних процесів у 1992-94 рр., неефективна амортизаційна політика держави (зокрема, застосування понижуючих коефіцієнтів до діючих норм амортизації), висока ціна позичкового капіталу та суто фіскальна система оподаткування зумовили дефіцит власних фінансових ресурсів практично у всіх суб'єктів господарювання.

Ситуацію на ринку фінансових ресурсів погіршує прогресуюча деградація платіжної системи. Будь-яка платіжна система в своєму розвитку проходить чотири етапи: товарообмінні операції, готівкові розрахунки, безготівкові розрахунки, та електронні розрахунки. На сьогоднішній день Україна знаходиться десь між другим та третім етапами. Однак є ознаки, що вказують на тяжіння до першого етапу - бартерного обміну, і ознаки, притаманні четвертому етапу високотехнологічних

розрахунків. Широке розповсюдження бартерних операцій (їх частка в загальному обсязі реалізації продукції харчової промисловості у 1998 р. склала 24,8 %) негативно впливає на процес поповнення доходної частини державного бюджету, оскільки обчислення розміру сплачуваних податків в цьому випадку є досить умовним. В кінцевому підсумку, повернення до етапу товарного обміну зумовлює тінізацію та криміналізацію економіки, хоча бартер на сьогодні і є засобом виживання вітчизняних підприємств в умовах дефіциту обігових коштів та розв'язання проблем, зумовлених перманентною кризою взаємної заборгованості.

Залучення підприємствами харчової промисловості зовнішнього фінансування повинно розглядатися як об'єктивна передумава для нарощування власного капіталу. Це означає, що одержані фінансові ресурси мають бути використані на підвищення конкурентоспроможності виробленої продукції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку. Тобто мова йде про вирішення існуючих проблем, пов'язаних з дефіцитом платоспроможного попиту всередині країни, низьким рівнем конкурентоспроможності вітчизняної продукції на світовому ринку, експансією іноземних виробників харчових продуктів. Всі ці три проблеми пов'язані зі зростанням рівня конкуренції на внутрішньому ринку продовольства харчових продуктів, що зумовлено концентрацією товарної пропозиції на платоспроможному сегменті споживачів, поверненням надлишкових (порівняно з власними потребами країни) товарних потоків на внутрішній ринок внаслідок дефіциту експортного попиту, наявністю нелегальних імпортних поставок продукції харчової промисловості.

Успішна економічна стратегія фінансово-господарської діяльності підприємств повинна враховувати системні і галузеві особливості харчової промисловості України. До числа системних особливостей належить переважно моно галузева спрямованість їх господарської діяльності. Але з початком реформування української економіки була започаткована тенденція урізноманітнення напрямків господарської діяльності харчових підприємств.

Першим кроком на цьому шляху стало створення мережі фірмової торгівлі

підприємствами, які виробляли широкий асортимент споживчих товарів (кондитерськими. хлібопекарними, м'ясо-молочними). Тобто ними була застосована стратегія прямої вертикальної інтеграції, що передбачала здійснення як виробничої, так і торгівельної діяльності. Безпосереднім стимулом для вибору даної стратегії стало стрімке зростання простроченої дебіторської заборгованості підприємств торгівлі, яке в умовах високого рівня інфляції призводило до вимивання обігових коштів. Організація закладів фірмової торгівлі дозволила харчовим підприємствам значною мірою вирішити цю проблему - збільшити швидкість обороту обігових коштів та підвищити ефективність каналів розповсюдження. Однак вихід за межі цих двох сфер бізнесу для них все ще залишається скоріше виключенням, ніж правилом, внаслідок браку фінансових ресурсів для здійснення інвестицій.

Другою системною особливістю харчової промисловості, яка справляє значний вплив на процес обґрунтування економічної стратегії фінансово - господарської діяльності підприємств, є те, що, як правило, їх майно складається з одного цілісного майнового комплексу, який забезпечує ведення відповідного виробничого процесу. Створення структур холдингового типу у харчовій промисловості не є широко розповсюдженим явищем, хоча тенденція до цього посилюється.

Третя системна особливість харчової промисловості України полягає в існуванні рудиментів командно-адміністративної системи управління економікою у вигляді галузевих структур типу ЗАТ "Укркондитер", ЗАТ "Укрпиво", Національної Асоціації "Укроліяпром", «Укрпродспілка», Господарчої Асоціації "Укрконсервмолоко" тощо, роль яких у реформуванні економіки можна оцінити, як суперечливу. З одного боку, ці структури намагаються зберегти контроль за діяльністю підприємств-членів, що створює певні обмеження у господарській діяльності останніх. Але, з іншого боку, їх діяльність сприяє координації зусиль окремих товаровиробників, полегшує їх адаптацію до нових умов господарювання, дозволяє здійснювати цивілізоване лобіювання галузевих інтересів на державному рівні.

Наявність галузевих особливостей формування економічної стратегії фінансово-господарської діяльності вітчизняних підприємств харчової промисловості зумовлена як характеристиками даної галузі, як такої, так і відмінностями відповідних її підгалузей. Для підтримання своєї життєдіяльності і працездатності людина має щоденно споживати харчові продукти певної сукупної енергетичної цінності. Тому на різних стадіях економічного циклу змінюється головним чином структура попиту на продукцію харчової промисловості. Основними сучасними тенденціями розвитку внутрішнього ринку продовольчих товарів, які свідчать про катастрофічно низький життєвий рівень населення України, є зменшення в раціоні харчування питомої ваги продуктів високої харчової цінності (зокрема, м'яса, риби, овочів та фруктів), збільшення в загальному обсязі споживання харчових продуктів частки нетоварного споживання (мається на увазі споживання продуктів, які не були придбані на відкритому ринку, не зазнали промислової переробки і які найчастіше вирощені громадянами у підсобному господарстві), збільшення споживання дешевих імпортних продуктів харчування, як правило, сумнівної якості.

Для аналізу особливостей формування економічної стратегії фінансово-господарської діяльності підприємств конкретних підгалузей харчової промисловості доцільно звузити об'єкт дослідження. З його складу нами виключені видобувні підгалузі харчової промисловості, а також підгалузі, що переробляють несільськогосподарську сировину.

Основним критерієм класифікації переробних підгалузей харчової промисловості є рівень переробки сільськогосподарської сировини. Вони поділяються на підгалузі і виробництва первинної переробки сировини, що безпосередньо переробляють продукцію сільського господарства, та підгалузі і виробництва вторинної переробки сировини, що використовують сировину, яка вже пройшла первинну обробку. Стратегія підприємств цих двох груп підгалузей суттєво відрізняється, оскільки відмінними є визначальні характеристики їх галузевого середовища, які представлені в табл. 3.1.

Таблиця 3.1

Порівняльний аналіз переробних підгалузей харчової промисловості (первинної та вторинної переробки сільськогосподарської сировини)

Характеристики	Підгалузі первинної переробки	Підгалузі вторинної переробки
1	2	3
1. Економічне призначення продукції	1. Інвестиційний товар (засіб виробництва) 2. Товар народного споживання	Товар народного споживання
2. Цільовий ринок	1. Ринок організацій 2. Ринок кінцевих споживачів	Ринок кінцевих споживачів
3. Ступінь диференціації продукції	Незначний або диференціація відсутня	Високий <1
4. Співвідношення обсягу переробленої сировини та готової продукції	Обсяг готової продукції менший від обсягу переробленої основної сировини або приблизно відповідає йому	Обсяг готової продукції більший від обсягу переробленої основної сировини або приблизно відповідає йому
5. Ступінь транспортабельності продукції	Вищий, ніж у сировини	Як правило, порівняльний з ступенем транспортабельності сировини (виключення становлять лише окремі товари групи)
6. Ступінь транспортабельності сировини	Низький	Високий
7. Сезонність виробництва	Яскраво виражена, насамперед, для галузей, що переробляють продукцію рослинництва (зумовлена сезонністю сільськогосподарського виробництва)	Відсутня або незначна (зумовлена сезонністю попиту)
8. Потреба у комплексній переробці сировини	Нагальна, зумовлена значною кількістю відходів виробництва та побічних продуктів	Має місце лише стосовно утилізації незначних за обсягом відходів виробництва
9. Рівень цін на сировинні ресурси	Одиниця сировини є значно дешевшою від одиниці продукції	Ціни на готову продукцію та сировинні ресурсі порівняльні
10. Принцип розміщення виробництва	Підприємства тяжіють до сировинних зон	Підприємства тяжіють до зайонів споживання

В процесі дослідження нами узагальнено функціональні субстратегії для підприємств первинної та вторинної переробки сільськогосподарської сировини.

Інформація, наведена у табл. 3.2, характеризує місце підгалузей первинної та

вторинної переробки сільськогосподарської сировини в межах технологічного ланцюга агропромислового виробництва. На цій основі можна оцінити значущість і зміст конкретних функціональних стратегій і субстратегій для кожної з виділених груп підгалузей.

Таблиця 3.2

Характеристика функціональних субстратегій для підгалузей первинної і вторинної переробки сільськогосподарської сировини

Функціональна субстратегія	Підгалузі первинної переробки	Підгалузі вторинної переробки
1	2	3
1. Асортиментна субстратегія	Має латентну форму	Має пріоритетне значення
2. Субстратегія просування	Формується для ринку промислових споживачів	Формується для ринку кінцевих споживачів
3. Субстратегія ціноутворення	Являє собою конструктивний компроміс між методом “витрати плюс прибуток” і орієнтацією на максимальну ціну, яку погоджується платити потенціальний споживач	
4. Субстратегія розповсюдження	Основні канали розподілу: «виробник - оптовий торговець», «виробник - кінцевий споживач» і «виробник - регіональний ділер (дистриб’ютор)»	Основні канали розподілу: «виробник - регіональний ділер (дистриб’ютор)», «виробник - заклад фірмової торгівлі». Практикується супутнє нав’язування посередникам продукції, що не користується попитом
5.Субстратегія постачання	В умовах надлишкової пропозиції основної сировини полягає у закупівлі її за мінімальними цінами. В умовах дефіциту основної сировини полягає у встановленні конкурентного рівня закупівельних цін на сировину	
	Спрямована на налагодження зв’язків з постачальниками своєї сировинної зони. Широко розповсюджена переробка давальницької сировини	Практикується часткова оплата за. поставлену сировину продукцією підприємства
6. Транспортна Субстратегія	Полягає в оптимізації витрат на транспортування сировини	Полягає в оптимізації витрат на транспортування готової продукції
7. Субстратегія утилізації	Спрямована на забезпечення комплексної переробки сировини	В більшості випадків не формується
1	2	3

9. Субстратегія формування капіталу	Задоволення сезонної потреби у фінансових ресурсах для створення власних запасів сировини. Залучення інвестицій, ускладнене наявністю серед власників підприємств сільськогосподарських товаровиробників	Стабільна потреба в обігових коштах протягом року. Активна реструктуризація капіталу
10. Інвестиційна субстратегія	В більшості випадків здійснення інвестиційних проектів локального характеру для підтримання організаційно-технічного рівня виробництва. Кардинальна реконструкція підприємств у разі залучення відповідних фінансових ресурсів ззовні	
11.Зовнішня соціальна субстратегія	Має латентну форму. Як -правило, формується галузевими координуючими структурами	Спрямована на створтення репутації соціально-відповідального вітчизняного товаровиробника, який реалізує якісні і корисні продукти харчування.
12. Внутрішня соціальна субстратегія	Спрямована на збереження кадрового потенціалу підприємства	

Критичним параметром процесу обгрунтування економічної стратегії фінансово-господарської діяльності підприємств обох груп підгалузей є попит на їх продукцію, а для підприємств першої групи - також забезпечення сировинними ресурсами. Крім особливостей формування стратегії, зумовлених специфікою проаналізованих вище груп підгалузей харчової промисловості, кожна конкретна підгалузь характеризується власними особливостями, які доцільно розглянути окремо. В табл. 3.3 наведені критичні точки середовища підприємств основних підгалузей харчової промисловості, які мають враховуватися при формуванні їх стратегії, а також конкретні субстратегії, до сфери дії яких ці точки належать. При цьому такі параметри, як низький організаційно-технічний рівень виробництва та нестача фінансових ресурсів для здійснення інвестицій вважаються притаманними підприємствам всіх перелічених нижче підгалузей. Тобто вказані в останньому стовпчику функціональні стратегії (субстратегії) є другими за значущістю після фінансової стратегії і, зокрема, субстратегії формування капіталу.

Таблиця 3.3

Критичні точки середовища підприємств основних підгалузей харчової промисловості

Галузь	Критичні точки	Функціональна стратегія (субстратегія)
1	2	3
1. Галузі первинної переробки сільськогосподарської сировини		
1.1. Оліємобувна промисловість	1. Надлишок пропозиції олії на внутрішньому ринку після запровадження експортного мита на насіння соняшнику 2. Дефіцит сировинних ресурсів 3. Нестабільні якісні показники основного сировинного ресурсу 4. Монополізація ринку розчинника для екстракції 5. Імовірна деградація сировинної бази внаслідок порушення вимог агротехнології 6. Дефіцит внутрішнього попиту на шрот 7. Зростання виробничих потужностей внаслідок експансії іноземного капіталу	1.Логістична стратегія; субстратегія постачання. 2. Маркетингова стратегія; експортний маркетинг
1.2. Борошномельна промисловість	1. Дефіцит експортного попиту на продукцію при перевищенні попиту над пропозицією на внутрішньому ринку 2. Високий рівень конкуренції (переважно цінової) на внутрішньому ринку між стратегічними групами великих промислових підприємств та міні-млинів 3. Намагання органів державної влади контролювати джерела постачання сировини великим промисловим підприємствам (вимоги першочергової переробки державного зерна) 4. Дефіцит сировинних ресурсів всередині країни	Маркетингова стратегія; експортний маркетинг
1.3. Спиртова промисловість	1. Державна монополія на виробництво спирту 2. Жорсткий контроль за сплатою податків (насамперед ПДВ та акцизного збору) 3. Недостатній рівень експортного попиту на продукцію внаслідок обмежень, запроваджених Росією (в минулому основним імпортером)	Маркетингова стратегія;— експортний маркетинг
1	2	3

1.5. Молочна та маслосироробна промисловість	1. Дефіцит сировинних ресурсів 2. Низька якість сировинних ресурсів 3. Сезонність, притаманна вітчизняному молочному тваринництву 4. Практика фальсифікації популярних торгівельних марок відомих виробників 5. Конкуренція між стратегічними групами великих промислових підприємств, міні-підприємств та фірм-імпортерів (остання група набуває особливого значення при реалізації йогуртів, сичужних сирів і молока тривалого зберігання) 6. Державне регулювання цін на продукцію з незбираного молока	1. Логістична стратегія; субстратегія постачання 2. Маркетингова стратегія
2. Галузі вторинної переробки сільськогосподарської сировини		
2.1. Олійно-жирова промисловість	1. Надлишок пропозиції продуктів переробки олії на внутрішньому ринку після запровадження експортного мита на насіння соняшнику 2. Дефіцит сировинних ресурсів	Маркетингова стратегія; експортний маркетинг
2.2. Хлібопекарна промисловість	1. Дефіцит сировинних ресурсів 2. Державне регулювання цін 3. Незначний період зберігання продукції 4. Конкуренція між стратегічними групами великих промислових підприємств та міні-пекарень	Маркетингова стратегія
2.3. Кондитерська промисловість	1. Використання сировинних ресурсів критичного імпорту (какао-бобів) 2. Нелегальний імпорт дешевої імпортної продукції 3. Висока вартість пакувальних матеріалів	1.Маркетингова стратегія 2.Логістична cnратегія; субстратегія постачання
2.4. М'ясна промисловість (вторинна переробка м'яса)	1. Дефіцит сировинних ресурсів 2. Практика фальсифікації популярних торгівельних марок відомих виробників 3. Конкуренція між стратегічними групами великих промислових підприємств, міні-підприємств та фірм-імпортерів	1. Логістична стратегія; субстратегія постачання 2. Маркетингова стратегія
2.5. Лікеро-горілчана промисловість	1. Державна монополія на виробництво основного сировинного ресурсу 2. Нестабільність в сфері непрямого оподаткування (надмірно часта та необгрунтована зміна ставок акцизного збору) 3. Практика фальсифікації популярних торгівельних марок відомих виробників 4. Конкуренція між стратегічними групами вітчизняних виробників та кустарними виробниками алкогольних напоїв	Маркетингова стратегія
1	2	3

1.5. Молочна та маслосироробна промисловість	1. Дефіцит сировинних ресурсів 2. Низька якість сировинних ресурсів 3. Сезонність, притаманна вітчизняному молочному тваринництву 4. Практика фальсифікації популярних торгівельних марок відомих виробників 5. Конкуренція між стратегічними групами великих промислових підприємств, міні-підприємств та фірм-імпортерів (остання група набуває особливого значення при реалізації йогуртів, сичужних сирів і молока тривалого зберігання) 6. Державне регулювання цін на продукцію з незбираного молока	1. Логістична стратегія; субстратегія постачання 2. Маркетингова стратегія
2. Галузі вторинної переробки сільськогосподарської сировини		
2.1. Олійно-жирова промисловість	1. Надлишок пропозиції продуктів переробки олії на внутрішньому ринку після запровадження експортного мита на насіння соняшнику 2. Дефіцит сировинних ресурсів	Маркетингова стратегія; експортний маркетинг
2.2. Хлібопекарна промисловість	1. Дефіцит сировинних ресурсів 2. Державне регулювання цін 3. Незначний період зберігання продукції 4. Конкуренція між стратегічними групами великих промислових підприємств та міні-пекарень	Маркетингова стратегія
2.3. Кондитерська промисловість	1. Використання сировинних ресурсів критичного імпорту (какао-бобів) 2. Нелегальний імпорт дешевої імпортної продукції 3. Висока вартість пакувальних матеріалів	1.Маркетингова стратегія 2.Логістична стратегія; субстратегія постачання
2.4. М'ясна промисловість (вторинна переробка м'яса)	1. Дефіцит сировинних ресурсів 2. Практика фальсифікації популярних торгівельних марок відомих виробників 3. Конкуренція між стратегічними групами великих промислових підприємств, міні-підприємств та фірм-імпортерів	1. Логістична стратегія; субстратегія постачання 2. Маркетингова стратегія
2.5. Лікеро-горілчана промисловість	1. Державна монополія на виробництво основного сировинного ресурсу 2. Нестабільність в сфері непрямого оподаткування (надмірно часта та необгрунтована зміна ставок акцизного збору) 3. Практика фальсифікації популярних торгівельних марок відомих виробників 4. Конкуренція між стратегічними групами вітчизняних виробників та кустарними виробниками алкогольних напоїв	Маркетингова стратегія
1	2	3

2.6. Пиво-безалкогольна промисловість	1. Низька якість вітчизняного хмелю і ячменю, яка зумовлює необхідність їх імпорту 2. Сезонність попиту на продукцію 3. Нестабільність в сфері непрямого оподаткування (надмірно часта та необгрунтована зміна ставок акцизного збору)	Маркетингова стратегія

З табл. 3.3 видно, що перелік критичних параметрів для проаналізованих підгалузей харчової промисловості суттєво відрізняється, хоча спостерігається вплив аналогічних факторів на діяльність підприємств різної галузевої приналежності. Відповідно, базовими функціональними стратегіями, які мають забезпечити мінімізацію цих негативних впливів, є маркетингова (зокрема, експортний маркетинг) та логістична (зокрема, субстратегія постачання) стратегії.

Аналіз також показав, що для всіх проаналізованих підгалузей харчової промисловості має місце конкуренція великих промислових підприємств або з організаціями-давальницями, або з новостворениими міні-підприємствами. Якщо скористатися оригінальною класифікацією російського економіста А.Юданова (який розвинув ідеї російського вченого Л.Раменського та швейцарського вченого Х.Фрізбвінкеля), всі оператори вітчизняного ринку продовольчих товарів можуть бути охарактеризовані як віоленти (великі промислові підприємства, що застосовують стратегію задоволення масового попиту та низьких витрат за рахунок економії від ефекту масштабу), патієнти (вузькоспеціалізовані підприємства, які забезпечують високу якість певного товару (товарної групи) та мають низький рівень витрат на виробництво), експлеренти (венчурні фірми, чиєю конкурентною перевагою є інновації) або комутанти (фірми з гнучкою політикою пристосування до коливань ринкового попиту, які не прив'язані до певної сфери бізнесу).

До класу віолентів у харчовій промисловості України можуть бути віднесені великі промислові підприємства з значними обсягами збуту (типу АТ «Оболонь»). Подібні підприємства, які ще не відновили свою конкурентоспроможність, є потенційними віолентами.

До класу патієнтів належать вузькоспеціалізовані харчові підприємства типу

Черкаської бісквітної фабрики (спеціалізація на борошняних кондитерських виробах). Клас експлерентів є, на жаль, найменшим, і його формують невеликі підприємства, що виробляють унікальні за властивостями продукти харчування за власною технологією (наприклад, львівська фірма «Агро» - виробник біойогуртів з радіопротекторними властивостями [180].

Найбільшим є клас комутантів, вибір сфери діяльності здійснюється за принципом максимізації поточного прибутку. Як правило, вони не є товаровиробниками і, так би мовити, паразитують на існуючих виробничих потужностях промислових підприємств (зокрема, виступаючи у ролі авальців). Вони є найбільш небезпечними конкурентами для підприємств іших класів, оскільки їх ринкова поведінка (і зокрема, цінова субстратегія) є непередбачуваною. Досить часто вони працюють з векселями (казначейськими, енергетичними, залізничними, Пенсійного фонду) як уповноважені структури і реалізують за демпінговими цінами продовольчі товари, одержані від виробників в рахунок погашення боргів [143].

Таким чином, конкуренція між виробниками та фірмами-комутантами на сучасному етапі може бути визначена як ще одна загальногалузева особливість, що має бути врахована при формуванні економічної стратегії підприємств харчової промисловості. Однак, така конкуренція не є ознакою формування розвинутого ринку, оскільки новостворені суб'єкти господарювання (насамперед, комутанти) та "старі" харчові підприємства знаходяться не в рівних початкових умовах, з точки зору оподаткування.

Репресивний характер існуючої системи оподаткування зумовлює прискорений перелив капіталу малих та середніх недержавних підприємств (особливо у невиробничій сфері) з легального до тіньового сектору економіки. Для великих промислових підприємств подібна "тонізація" грошових потоків практично неможлива внаслідок посиленої уваги контролюючих органів до їх діяльності. Отже, закладаючи в ціни на продукцію визначені законодавством обов'язкові платежі та використовуючи більш "прозорі" схеми господарських операцій, ці підприємства програють у конкурентній боротьбі.

Питання зміни структури галузевого ринку на користь некомутантних класів суб'єктів господарювання повинно бути вирішено в процесі реформування податкової системи. Особлива увага має приділятися всебічному стимулюванню інноваційної діяльності шляхом пільгового режиму її оподаткування.

Значні розбіжності у особливостях формування економічної стратегії підприємств різних підгалузей харчової промисловості, виявлені в процесі дослідження, зумовлюють необхідність подальшого звуження об'єкту дослідження.

3.2. Механізми підвищення ефективності функціонування підприємств харчової промисловості.

Важливе методологічне і практичне значення для підвищення ефективності виробництва має якнайповніше використання чинників, що впливають на ефективність виробництва, і науково - обґрунтована їх класифікація Основні чинники підвищення ефективності виробництва в ринковій економіці, на жаль, в нашій країні не отримали детальної розробки, хоча розглянуті в безлічі директивних матеріалів і наукових публікацій.

Зміни, що відбулися в економіці України останніми роками, у тому числі і харчовій промисловості, привели до виникнення нових чинників, викликаних непідготовленістю переходу на ринкові відносини. Для того, щоб ослабити вплив цих чинників або використати їх для забезпечення підвищення ефективності виробництва харчових галузей народного господарства, необхідно здійснити їх класифікацію на базі системного підходу до їх вивчення.

Вивчення економічної літератури, присвяченої дослідженню чинників економічної ефективності виробництва, що опубліковані за останні роки, дозволило виявити численні спроби побудови їх класифікації на базі системного підходу. Важливим моментом при побудові класифікації чинників підвищення ефективності виробництва є вибір ознаки, згідно якої кожний чинник можна віднести в те або інше класифікаційне угрупування. Деякі автори при побудові чинників підвищення ефективності виробництва не указують, по якій ознаці вони відносять чинники в ту або іншу групу. Інші для класифікації використовують досить абстрактні, з нашої точки зору, характеристики чинників.

Найправильнішим підходом з нашої точки зору, до вибору ознак класифікації чинників підвищення ефективності виробництва є такий, в якому як теоретична основа використовується визначення сутності процесу виробництва. Аналізуючи процес виробництва, К. Маркс писав: ”Які б не були суспільні форми виробництва, робочі і засоби виробництва залишаються його чинниками. Але, знаходячись в стані

виділення один від одного, і ті й інші є його чинниками лише в можливості. Для того, щоб взагалі проводити, вони повинні з'єднатися».

Оскільки ефективність - це міра використовування сукупних витрат праці в процесі виробництва, чинниками якого є робітники і засоби виробництва, то останні, роблять вплив також і на величину ефективності. Тобто, ефективність виробництва відображає результативність використовування живої праці упредметненої в засобах і предметах праці. Відповідно до такого підходу правомірно виділити наступні групи чинників підвищення ефективності виробництва: чинники, пов'язані з прогресом засобів праці; чинники, пов'язані з предметами праці; чинники, що обумовлені використанням живої праці; чинники і умови, пов'язані з вдосконаленням основних елементів виробництва; чинники і умови, зв'язані з використанням основних елементів виробництва, і ринкові чинники.

В той же час, виділення таких груп чинників не можна в даний час визнати вичерпним. Виходячи з того, що виробництво можливо лише при з'єднанні робітників із засобами виробництва, ефективність його залежить від якості цього з'єднання, від форм і змісту зв'язків між окремими елементами виробничого процесу. Тому при класифікації чинників підвищення ефективності неохідно враховувати вплив форм і зміст елементів виробничого процесу. Чинники підвищення ефективності виробництва слід шукати не тільки в прогресивній зміні і раціональному використанні засобів праці, предметів праці і самої праці, але і в організаційних формах їх з'єднання, які багато в чому визначаються економічними і соціальними умовами даного способу виробництва. Окрім цього необхідно враховувати чинники, які пов'язані з реалізацією відтворювального процесу з урахуванням впливу на нього (процес) ринкового простору (ринок предметів праці, ринок засобів праці, споживацький, інформаційний, трудовий ринки).

З урахуванням вказаного, всю сукупність чинників підвищення ефективності можна розбити на шість груп по ознаках дії на ефективність через різні елементи виробничого процесу і умови його здійснення;

1 група - соціальні чинники, тобто ті передумови, які створює для підвищення ефективності даний суспільний устрій;

2 група - чинники, що впливають на економію витрат праці, уречевленої в засобах праці;

3 група - чинники, що впливають на економію витрат праці, уречевленої в предметах праці;

4 група - чинники, що впливають на економію живої праці;

5 група - організаційні чинники, що впливають на якість поєднання всіх елементів виробничого процесу.

6 група - ринкові чинники, що впливають на забезпечення безперервності і ритмічності фаз відтворювання і їх узгодження. Аналіз перерахованих груп чинників підвищення ефективності виробництва, дозволяє виділити три напрями.

Перший напрям пов'язаний з тими важливими змінами в нашій країні в області політики і економіки, направленими на пожвавлення економіки на базі зміни відносин власності і переходу підприємств на ринкові умови. Цей напрям пов'язаний з соціальними змінами в області людських відносин, з положенням працівника як господаря суспільної власності. Тобто йдеться про положення працівника у сфері виробництва, можливості підприємництва, ініціативності, активного пошуку ефективних рішень.

Другий напрям - це чинники, обумовлені необхідністю вдосконалення елементів виробництва на базі впровадження досягнень науково - технічного процесу (НТП).

Третій напрям пов'язаний з чинниками, що впливають на ефективне поєднання основних елементів виробничого процесу в різних соціально - економічних умовах. Йдеться про вдосконалення управління об'єктами, про генеральний напрям, без якого неможлива реалізація 1,3,4 груп чинників, на базі прискорення науково - технічного прогресу. Управління науково - технічним прогресом відображає об'єктивну необхідність в сучасних умовах значного прискорення оновлення засобів праці, в якісному перетворенні продуктивних сил, в

забезпеченні темпів розширеного відтворювання. При цьому вдосконалення управління виступає як комплексний процес, що створює умови реалізації всіх груп чинників, що знаходяться у взаємозв'язку і взаємообумовленості.

Вирішальний вплив на підвищення ефективності мають соціальні чинники. Орієнтація управління у бік технократичних підходів ослабило увагу до соціальної сторони виробництва, побуту, дозвілля, що не могло не привести до зниження зацікавленості працівників в результатах праці, ослаблення дисципліни й інших негативних явищ. Дослідження впливу соціальних чинників на ефективність виробництва показали, що тільки підвищення трудової активності до суспільно нормального рівня здатний забезпечити зростання продуктивності праці на 20 - 40 %.

З переходом до ринкової економіки, у міру реалізації Закону "Про власність", у міру роздержавлення і приватизації власності, а також появою конкуренції, вільного ціноутворення особливо зросте вплив управлінських чинників, обґрунтованість ухвалюваних управлінських рішень, що забезпечують безперервність і ритмічність матеріально технічного постачання, виробництва, збуту, споживання і оновлення фондів. Зросте значення наукового обґрунтовування управлінських рішень, реалізація яких вимагає капітальних вкладень. При цьому якщо раніше розміри, напрями і джерела капітальних вкладень (інвестицій) визначалися державою і його управлінськими органами, то зараз ці питання все більше потрапляють в сферу промислових підприємств. І це в умовах великого дефіциту сировини і матеріалів, устаткування, який характерний для нашої країни в даний час.

Для підприємств харчової промисловості потрібні ефективні господарські рішення, які б забезпечили узгодження фаз відтворювального процесу, вибір основних напрямів їх розвитку.

В сучасних умовах розвитку при високому потенціалі продуктивних сил зростає роль організаційних чинників підвищення ефективності виробництва. Зростання ролі організаційних чинників в підвищенні ефективності суспільного

виробництва обумовлено тими кількісними змінами у складі елементів відтворювального процесу, які відбулися за останні роки, а також деякими організаційними перетвореннями, до яких відносяться - зміцнення первинної виробничої ланки і формування системи агропромислового комплексу.

Організаційні чинники, що впливають на підвищення ефективності виробництва через вдосконалення взаємозв'язків між окремими елементами виробничого процесу, є продуктом особливого виду людської діяльності - управління. Система управління, її механізм повинні забезпечити умови реалізації сукупності всіх чинників підвищення ефективності виробництва на всіх ієрархічних рівнях. Дані умови створюються шляхом формування такого механізму управління, який би забезпечив вдосконалення виробничих відносин і привів їх у відповідність з розвитком продуктивних сил.

Вдосконалення системи управління виробництвом необхідно розглядати як найважливіший чинник інтенсифікації, як чинник прискорення. Тому необхідно разом з інтенсифікацією виробництва розглядати проблему інтенсифікації управління. Рішення цієї проблеми повинно базуватися на комплексному розгляді системи управління народного господарства, її ланок і механізмів управління, чинників інтенсифікації в підсистемах виробництва і управління. Рішення проблеми інтенсифікації управління вимагають диференційованого підходу, що враховує особливості і специфіку функціонування кожного об'єкту і суб'єкта управління, специфіку праці зайнятих в них працівників, його результати.

Функціонування в ринковій економіці пред'являє особливі вимоги до систем управління підприємств відповідно до концепції орієнтованої на наступні чинники: послідовна орієнтація на споживацький ринок (на клієнтів); послідовність при здійсненні фаз відтворювання; управління на основі передбачення і системи цінностей; безперервне вдосконалення процесів управління; безперервне вдосконалення засобів і предметів праці. При цьому особливу увагу необхідно звернути на формування механізму управління, адекватного ринковим відносинам.

В харчовій промисловості в останні роки проведені певні заходи щодо

вдосконалення систем управління. Проте впровадження розроблених заходів не дозволило реалізувати сукупність чинників підвищення ефективності виробництва, що і привело до ряду негативних економічних явищ. В першу чергу, це зв'язано з тим, що ухвалювані управлінські рішення не враховувало вимог об'єктивних законів і закономірностей, і, перш за все, основного економічного закону, що націлює виробництво харчових продуктів на задоволення потреб населення в продуктах харчування. По-друге, в процесах управління був відсутній механізм координації, узгодження різноманітних видів праці по управлінню виробництвом, їх спрямованість на реалізацію мети управління. По-третє, не приведені у відповідність організаційні, економічні, соціальні і техніко-технологічні відносини в системах управління підприємств харчової промисловості з урахуванням взаємозв'язків з іншими ланками агропромислового комплексу і торговими організаціями (як представників споживачів). Ухвалені рішення Кабінетом Міністрів України, створення системи Агропрому і вдосконалення управління агропромисловим комплексом не забезпечили підвищення ефективності харчової промисловості.

В даний час практично немає чітко розробленої концепції вдосконалення систем управління підприємств харчової промисловості з урахуванням переходу на ринкові відносини.

У зв'язку з цим потрібне комплексне вирішення проблем підвищення ефективності агропромислового комплексу. До їх числа необхідно віднести наступне:

- формування систем управління підприємствами, орієнтованих на функціонування в умовах ринкових відносин;
- вдосконалення планування, як основної ланки процесу
- узгодження основних фаз відтворення і реалізація мети управління в умовах повної самостійності і відповідальності за господарсько-виробничу діяльність;
- вдосконалення організаційних структур управління об'єднань,

підприємств з врахуванням впливу ринкових чинників і децентралізації управління промисловістю; вдосконалення механізму управління, приведення у відповідність дій управлінських органів на всіх рівнях управління вимогам об'єктивних економічних законів і закономірностей управління;

- вдосконалення економічних, організаційно-розпорядних і соціально-психологічних методів управління з перебудовою матеріально-технічного забезпечення, удосконалення системи ціноутворення, фінансування, нормування і кредитування з підвищенням відповідальності всіх ланок системи в забезпеченні безперервності фаз відтворювального процесу;
- підвищення рівня демократизації управління зі зміцненням ролі трудових колективів і забезпечення умов виховання відчуття справжнього господаря виробництва у кожного працівника; підвищення наукової обгрунтованості ухвалюваних управлінських рішень на підприємствах харчової промисловості за допомогою застосування економіко-математичних методів і сучасної обчислювальної техніки;
- підвищення продуктивності управлінської праці в результаті забезпечення функціонального, організаційно, економічного, техніко-технологічного і соціального узгодження на базі застосування сучасної техніки управління; лібералізація економічної діяльності підприємства в умовах державного регулювання, недостатньо розвинутої інфраструктури та нормативно-правової бази.

Рішення цих проблем забезпечить реалізацію сукупності всіх чинників підвищення ефективності виробництва всіх галузей харчової промисловості на основі функціонального, організаційного, економічного, соціального, техніко-технічного забезпечення виробництва, збуту і споживання продукції.

Дослідження базових передумов формування економічної стратегії фінансово-господарської діяльності підприємств харчової промисловості України показало, що в умовах перехідної економіки об'єктивною вимогою часу є їх структурна перебудова (реструктуризація). Поняття "реструктуризація" ми трактуємо розширено, як комплекс заходів щодо адаптації економічної системи до вимог

зовнішнього середовища.

Реструктуризація харчової промисловості має два аспекти: мезоекономічний (загальногалузевий та підгалузевий) і мікроекономічний. З точки зору макроекономічної стратегії України розвиток харчової промисловості є елементом процесу формування більш ефективної галузевої структури економіки, зорієнтованої на виробництво споживчих товарів і підвищення технічного рівня виробництва. З точки зору стратегії розвитку АПК, мова йде про досягнення балансу між обсягами виробництва сільськогосподарської продукції, потужностями по її переробці та виробничою інфраструктурою, а також між обсягами виробництва продукції АПК і внутрішнім та експортним попитом на неї. За оцінками фахівців, оптимальна питома вага переробної сфери у вартості продукції АПК має становити 45 - 50 %, що може розглядатися як цільовий показник структурної перебудови АПК.

На мезоекономічному рівні реструктуризація харчової промисловості України, на нашу думку, полягає у оптимізації пропорцій розвитку її підгалузей. Зокрема, це стосується досягнення оптимального співвідношення між обсягом виробництва продуктів первинної переробки сільськогосподарської сировини та проміжним попитом, який на них як на сировинний ресурс пред'являють підприємства вторинної переробки. Після, задоволення кінцевого попиту на ці продукти на споживчому ринку надлишковий обсяг їх виробництва (порівняно з сукупним попитом всередині країни) повинен спрямовуватися на експорт. При цьому слід враховувати, що проміжний попит підприємств вторинної переробки є функцією кінцевого попиту (внутрішнього та експортного), який пред'являється на вироблену ними продукцію.

На рівні підгалузей харчової промисловості в процесі реструктуризації необхідно реалізовувати такі стратегічні пріоритети, як впровадження сучасних енерго- та ресурсозберігаючих технологій, збільшення глибини переробки сільськогосподарської сировини та збільшення кількості виробництв із завершеним технологічним циклом, підвищення конкурентоспроможності продукції на внутрішньому ринку і повернення традиційних та завоювання нових зовнішніх

ринків збуту, відхід від неефективної напівфабрикатної структури експорту у підгалузях первинної переробки сільськогосподарської сировини в напрямку збільшення питомої ваги готової продукції (зокрема, дезодорованої соняшникової олії замість нерафінованої), мінімізація частки державного капіталу у статутних фондах підприємств галузі тощо.

Реструктуризація на рівні галузі та підгалузі (мезоекономічному) має здійснюватися цілеспрямовано, у відповідності з науково обґрунтованими довгостроковими державними програмами розвитку, які втілюються в життя шляхом реалізації визначеної регуляторної політики. Однак практичне припинення державою інвестування економіки, надмірна кількість подібних програм та суперечливість їх положень дозволяють поставити під сумнів їх ефективність. Тому на сьогоднішній день реструктуризація харчової промисловості України є функцією реструктуризації конкретних підприємств, тобто результуючим вектором проявів їх економічної ініціативи.

Як було сказано вище, до числа стратегічних напрямів системної трансформації харчової промисловості належить прискорений розвиток інтеграційних та диверсифікаційних процесів, наслідком чого є ускладнення організаційної структури підприємств галузі. Напрями здійснення цих процесів для підприємств основних груп підгалузей харчової промисловості схематично зображені нарис. 3.1.

На рис. 3.1 позначені пріоритетні, з нашої точки зору, шляхи економічного зростання для двох груп харчових підприємств (первинної та вторинної переробки), а саме: вертикальна (пряма та зворотна) та горизонтальна інтеграція; горизонтальна та конгломератна диверсифікація. З розгляду нами виключена концентрична диверсифікація, оскільки з поглибленням сегментації ринку у довгостроковому періоді цей тип стратегічного розвитку є притаманним харчовій промисловості.

Не розглядаються також вертикальні інтеграційні зв'язки, пов'язані з комплексною переробкою сировини, які достатньо повно висвітлені у вітчизняній економічній літературі.

Для підприємств первинної переробки сільськогосподарської сировини пріоритетне значення має зворотна вертикальна інтеграція (у традиційній системі економічних понять агропромислова інтеграція) в напрямку встановлення контролю над джерелами сировинних ресурсів (сільськогосподарськими товаровиробниками).

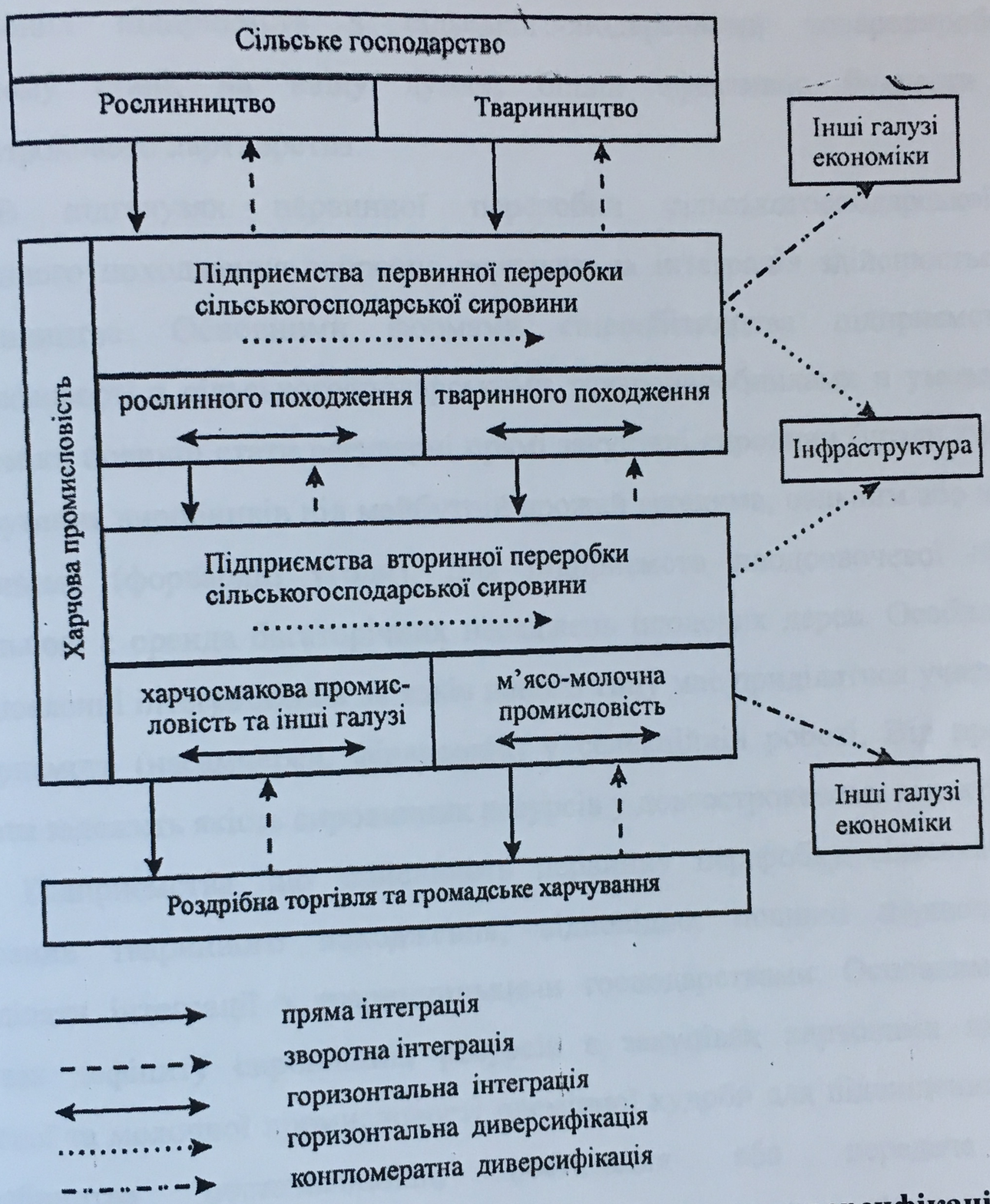


Рис. 3.1. Основні напрями інтеграційних та диверсифікаційних зв'язків підприємств харчової промисловості

Однак в умовах, коли не проведена радикальна земельна реформа, і земля не є товаром (тобто відсутня можливість її купівлі-продажу, використання в якості забезпечення банківських кредитів та відчуження з метою погашення кредиторської

заборгованості), становлення інтеграційного зв'язку цього типу у класичній формі (шляхом організації власного сільськогосподарського виробництва) є недоцільним. Невизначеність у сфері земельного права гальмує процес агропромислової інтеграції, з одного боку, та надає йому специфічних форм, з іншого. Взаємини переробних підприємств з сільськогосподарськими товаровиробниками на сучасному етапі, на нашу думку, більш ефективно будувати у вигляді довгострокового партнерства.

В підгалузях первинної переробки сільськогосподарської сировини рослинного походження зворотна вертикальна інтеграція здійснюється в напрямі рослинництва. Основними формами співробітництва підприємств харчової промисловості з сільськогосподарськими товаровиробниками в умовах перехідної економіки повинні стати регулярні прямі закупівлі сировини (угоди типу "спот") та авансування виробників під майбутній врожай грошима, пальним або мінеральними добривами (форвардні угоди). Для підприємств плодоовочевої промисловості доцільною є оренда багаторічних насаджень плодових дерев. Особлива увага при встановленні інтеграційних зв'язків даного типу має приділятися участі переробних підприємств (насамперед, фінансовій) у селекційній роботі, Від проведення цієї роботи залежить якість сировинних ресурсів у довгостроковому аспекті.

Підприємства, що здійснюють первинну переробку сільськогосподарської сировини тваринного походження, відповідно, повинні першочергову увагу приділяти інтеграції з тваринницькими господарствами. Основними формами в умовах дефіциту сировинних ресурсів є закупівля харчовими підприємствами м'ясної та молочної промисловості племінної худоби для підвищення ефективності виробництва постачальників, постачання або передача в лізинг сільськогосподарським підприємствам холодильного обладнання та його обслуговування спеціальними підрозділами, здійснення з прибутку відрахувань на розвиток сировинної бази тощо. Логічним оформленням.зворотної вертикальної інтеграції в галузях первинної переробки сільськогосподарської сировини може стати створення організаційних структур типу концернів за участю харчових

підприємств та сільськогосподарських товаровиробників.

Пряма вертикальна інтеграція в галузях первинної переробки сільськогосподарської сировини має здійснюватися в напрямі поглиблення переробки сировинних ресурсів. Отже, доцільною є організація виробництв вторинної переробки, її очевидним напрямом для підприємств борошномельної промисловості є хлібопекарне та макаронне виробництва, а також виробництво борошняних кондитерських виробів; для олієекстракційних заводів виробництво маргаринів та майонезів; для спиртової промисловості виробництво лікеро-горілчаних напоїв; для підприємств первинної переробки худоби та птиці виробництво ковбас, копченостей, паштетів, м'ясних консервів; для виробництва незбираного молока - маслосироробна промисловість. Відповідно, двостадійна вертикальна пряма інтеграція передбачає організацію власних торгівельних закладів, які б здійснювали реалізацію виробленої продукції.

Для підприємств вторинної переробки сировини зворотна вертикальна інтеграція має місце в напрямі підприємств первинної переробки за наведеними вище комплексами галузей. Пряму вертикальну інтеграцію доцільно здійснювати шляхом організації мережі фірмової торгівлі та закладів громадського харчування. Але по мірі становлення зрілих ринкових відносин, можна очікувати, що такий тип зростання стане менш поширеним. Для підприємств віолентного типу більш ефективним є формування каналів розповсюдження з залученням посередників. Тому їм доцільно перенести центр уваги з фірмової торгівлі на формування мережі регіональної дистрибуції, що може бути доручено спеціалізованим дочірним компаніям.

В цілому, широке розповсюдження інтеграційних зв'язків вертикального типу є феноменом перехідної економіки, визначальними характеристиками якої є криза неплатежів, розбалансованість ресурсних ринків та застосування складних схем бартерних розрахунків. В умовах розвиненого ринку для підприємств харчової промисловості вертикальна інтеграція доцільна в разі, якщо ними застосовуватиметься галузева стратегія мінімальних витрат.

Горизонтальна інтеграція у харчовій промисловості є доцільною, незалежно від характеристик підгалузі, в межах якої вона здійснюється. Харчові виробництва у переважній більшості належать до числа масових, а, отже, характеризуються наявністю ефекту масштабу. Тому нарощування виробничих потужностей шляхом поглинання конкурентів позитивно впливає на прибутковість господарської діяльності. Однак при проведенні горизонтальної інтеграції необхідно враховувати обмеження, які встановлюються фактичним обсягом платоспроможного попиту на продукцію, що виробляється, а також нормативними актами Антимонопольного комітету України. Якщо продукція є конкурентоспроможною та користується підвищеним попитом на ринку або на певному регіональному ринку відчувається її дефіцит, такий тип економічного зростання є обґрунтованим. Горизонтальну диверсифікація у харчовій промисловості доцільно здійснювати у таких напрямах:

- між підприємствами первинної переробки сільськогосподарської сировини подібного походження (рослинного або тваринного);
- між підприємствами, первинної переробки сільськогосподарської сировини різного походження (рослинного та тваринного);
- між підприємствами вторинної переробки сільськогосподарської сировини;
- між вузькоспеціалізованими підприємствами (або вузькоспеціалізованим та багатоасортиментним підприємством) в межах галузі;
- між підприємствами первинної та вторинної переробки сільськогосподарської сировини, не пов'язаними інтеграційними зв'язками;
- між переробними підприємствами та підприємствами інфраструктури (транспортне, холодильне, складське, ремонтне, енергетичне, таропакувальне господарство тощо).

Зауважимо, що горизонтальна диверсифікація останнього типу є іманентно притаманною харчовим підприємствам, внаслідок їх галузевих особливостей організації виробництва. Найменшого розвитку з галузей інфраструктури набуло виробництво тари та упаковки, що негативно впливає на конкурентоспроможність

вітчизняних продовольчих товарів. Однак останнім часом даний недолік прискорено усувається підприємствами харчової промисловості, хоча більшість витратних матеріалів та пакувального обладнання залишається імпортною. Тому зосередимо увагу на інших моделях диверсифікаційного зростання.

Застосування стратегії горизонтальної диверсифікації підприємствами первинної переробки сільськогосподарської сировини рослинного походження є менш доцільним, оскільки саме в цих підгалузях ефект масштабу проявляється найбільш виразно. Однорідність продукції даних галузей зумовлює ефективність застосування стратегії фокусування. Однак в період міжсезонних простоїв горизонтальна диверсифікація може мати місце у формі переробки інших видів сільськогосподарської сировини (наприклад, в разі організації на цукровому заводі виробництва вин або овочевих консервів). Доцільною також є горизонтальна диверсифікація борошномельного виробництва в напрямку виробництва комбікормів (або навпаки), оскільки ці галузі переробляють однакову основну сировину – зернові культури.

Встановлення горизонтальних диверсифікаційних зв'язків між галузями первинної переробки сільськогосподарської сировини тваринного походження є доцільним стосовно м'ясної та молочної промисловості, оскільки між даними галузями існують дуже значні стратегічні відповідності. До того ж, ми вважаємо, що економічно обґрунтованим є застосування стратегії горизонтальної інтеграції між м'ясною та молочною промисловістю, з одного боку, та комбікормовою промисловістю, з іншого. Наприклад, вироблені комбікорми можуть реалізовуватися певному тваринницькому господарству в обмін на молоко та м'ясо, які переробляються на власних потужностях. Причому відходи виробництва в такому разі слугують сировиною для комбікормового цеху. Тобто утворюється замкнений цикл за типом безвідходної технології.

Диверсифікація згідно з теорією економічної стратегії є обґрунтованою, якщо можливості інтенсивного зростання в межах галузі вичерпані (зокрема, внаслідок дефіциту платоспроможного попиту). Такий підхід є коректним стосовно великих

промислових вітчизняних підприємств харчової промисловості. Для малих та середніх харчових підприємств вторинної переробки сільськогосподарської сировини в умовах сучасного рівня розвитку ринкових відносин, на нашу думку, диверсифікаційне зростання виконує функцію забезпечення стійкого фінансового стану. Яскравим прикладом цього є стратегія розвитку заводів продовольчих товарів, на яких організовані виробництва різних груп продуктів харчування (хлібобулочних, кондитерських виробів, пива, безалкогольних напоїв, харчових концентратів, іншої харчосмакової продукції).

Конгломератна диверсифікація передбачає вихід підприємств харчової, промисловості за межі ринку продовольчих товарів. Такий тип зростання потребує відповідного фінансового забезпечення програми інвестування нової сфери бізнесу, і тому на сьогоднішній день не є характерним для даної галузі. Як правило, він реалізується багатогалузевими структурами типу агропромислового концерну "Рось" і не може бути охарактеризований як чисто конгломератний, оскільки вихід за межі галузі відбувається в інтересах "технологічного ядра" і першою мірою забезпечує його функціонування. Тому, на нашу думку, конгломератна диверсифікація у харчовій промисловості України у найближчій перспективі можлива не як шлях економічного зростання підприємств галузі, а як шлях їх входження до існуючих багатогалузевих структур.

На підставі визначених вище концептуальних засад формування економічної стратегії підприємств харчової промисловості України в умовах перехідної економіки можна зробити висновок, що основу їх стратегічного розвитку повинно складати широке застосування інтеграційних та диверсифікаційних зв'язків. З урахуванням виходу на ринок продовольчих товарів сільськогосподарських та торгівельних підприємств це призведе до реструктуризації задіяного в галузі капіталу та зміни рівня галузевої економічної концентрації.

Реструктуризація на мікроекономічному рівні традиційно розглядається з чотирьох точок зору: як ринкове перетворення старих адміністративних структур управління в країнах з перехідною економікою, як створення нової структури

управління, як комплекс заходів з фінансового оздоровлення суб'єкта господарювання, як розукрупнення великих підприємств. Перелічені вище підходи є обмеженими і не висвітлюють вичерпно її сутність.

На нашу думку, реструктуризацію слід розглядати як особливий антикризовий тип економічної стратегії фінансово-господарської діяльності підприємства, генеральною метою якої є адаптація його ринкової поведінки до стану зовнішнього середовища. Ця мета реалізується, з одного боку, шляхом підтримання функціонування підприємства у короткостроковому аспекті, а, з іншого, шляхом відновлення його конкурентоспроможності на подальшу перспективу. Якщо зосередити увагу на процесуальному боці реструктуризації, можна сказати, що перший шлях реалізується на оперативному рівні, а другий на стратегічному, їх органічне поєднання є запорукою високої ефективності реструктуризації.

Потреба у реструктуризації, як правило, виникає у суб'єктів підприємництва в разі різкого погіршення результатів господарської діяльності підприємства (практично до банкрутства, яке не ініціюється кредиторами лише внаслідок недосконалості вітчизняної правової бази). В цьому розумінні вона набуває форму санації збиткових підприємств. Специфічною рисою реструктуризації в постсоціалістичних країнах є те, що вона супроводжує (або супроводжувала у свій час) процес приватизації державної власності.

Виходячи з базових положень теорії галузевої організації, результати господарської діяльності суб'єкта підприємництва визначаються його поведінкою, яка трансформується у відповідну стратегію і тактику. Отже, їх погіршення, як правило, є наслідком слідування неадекватній економічній стратегії фінансово-господарської діяльності, і тому існує об'єктивна потреба в удосконаленні останньої.

Економічна стратегія фінансово-господарської діяльності, яку реалізує у своїй діяльності більшість підприємств харчової промисловості України (виключаючи галузевих лідерів та новостворені підприємства), може бути охарактеризована як стратегія виживання, оскільки вона має на меті насамперед підтримання їх поточної

ліквідності. Як правило, вона є імпліцитною, а формалізований процес її розроблення або відсутній, або має форму дискретного розроблення бізнес-планів для зовнішніх користувачів.

За своєю сутністю, стратегія виживання є захисною, спрямованою на збереження поточного конкурентного статусу підприємства при пасивному характері підтримання конкурентних переваг. Її визначальними характеристиками для підприємств харчової промисловості України в умовах перехідної економіки є, на нашу думку:

- підтримання існуючого технічного рівня виробництва; збереження ядра трудового колективу;
- входження до складу галузевих структур, створених на базі колишніх органів державного управління, з метою одержання допомоги в сфері матеріально-технічного постачання та збуту продукції;
- широке використання бартерних операцій та надання послуг з переробки давальницької сировини;
- активне лобіювання власних економічних інтересів у органах державної влади з метою забезпечення пільгового режиму оподаткування або кредитування;
- статичність організаційно-правової форми підприємництва (для приватизованих підприємств), яка має на меті недопущення «сторонніх» акціонерів до реального управління.

Неправомірним є ототожнення оперативної реструктуризації і стратегії виживання, оскільки остання характеризується відсутністю системи свідомо встановлених цілей і втілюється шляхом прийняття спонтанних і не завжди обґрунтованих управлінських рішень. В той же час, реструктуризація на оперативному рівні являє собою планомірний процес мобілізації внутрішніх резервів в умовах кризової ситуації, який має на меті поліпшення результатів фінансово-господарської діяльності шляхом здійснення комплексу заходів антикризового характеру:

- матеріальне стимулювання антивитратних раціоналізаторських

пропозицій працівників;

- реалізація нетрадиційних схем зменшення дебіторської заборгованості (зокрема, з широким використанням можливостей оформлення
- заборгованості векселями для подальшого їх обліку в установах комерційних банків);
- скорочення витрат виробництва (насамперед, матеріальних та накладних);
- продаж або передача в оренду майна, потреба в якому не є нагальною;
- реалізація надлишкових запасів товарно-матеріальних цінностей (якщо останні не є дефіцитними);
- інтенсифікація некапіталомісткої діяльності щодо стимулювання збуту;
- оптимізація умов переробки давальницької сировини.

В разі їх реалізації, відновлення ліквідності харчових підприємств цілком можливе. Підприємствами, які є на сьогодні флагманами вітчизняної харчової індустрії (АТ “Оболонь”, ЗАТ “Світоч”, ЗАТ 2Дніпропетровський ОЕЗ”, АТ “Галактон” тощо), цей етап вже пройдений. Зауважимо однак, що на момент початку загальноекономічної рецесії вони вже мали достатньо високий стартовий організаційно-технічний рівень виробництва, а їх продукція була зорієнтована на місткий внутрішній ринок продуктів харчування. Підприємства цієї категорії характеризувалися високим рівнем інвестиційної привабливості, що полегшило їм доступ до фінансових ресурсів для проведення структурної перебудови. Більшість же харчових підприємств знаходиться у менш сприятливому становищі, ніж галузеві лідери, і тому слідування стратегії реструктуризації є для них об’єктивною потребою.

Стратегічні реструктуризаційні заходи, на відміну від оперативних, покликані забезпечити виживання підприємства у довгостроковій перспективі. їх сутність полягає у формуванні за сучасними методиками ефективних галузевих стратегій для кожної сфери бізнесу, створенні зорієнтованої на перспективу корпоративної культури, реформуванні існуючої структури управління, впровадженні або

удосконаленні інформаційних систем тощо. Можливим є виділення зі складу підприємства дочірних підприємств.

3.3. Вдосконалення управління розвитком підприємств харчової промисловості

Головним напрямком підвищення ефективності виробництва в харчовій промисловості є широке впровадження та використання ринкового механізму господарювання, який передбачає формування дієвих важелів та стимулів, що впливають на оптимізацію її розвитку та розміщення в регіоні. Трансформація регіональної економіки в напрямку ствердження ринкових відносин має вирішальним чином вплинути на економічний стан галузі і рівень ефективності розвитку харчової промисловості регіону за рахунок створення умов для широкої свободи дій об'єктивних економічних законів, зокрема закону вартості, балансу попиту і пропозиції, регулювання товарно-грошових відносин, кон'юнктури, конкуренції тощо.

Проте перехід до ринкових умов господарювання за відсутності відповідного досвіду його здійснення і чітких рекомендацій по вибору раціональних форм господарювання для підприємств галузі є складним і суперечливим процесом. Безперервні реформування, перетворення, перехід від одних схем управління до інших, що відбувались протягом останніх років, фактично дезорганізували виробників харчових продуктів і призвели до сучасного кризового стану галузі. В процесі переходу до ринкової економіки підприємства харчової промисловості не зуміли реалізувати свої можливості та наявний виробничій потенціал. Внаслідок тактичних прорахунків, обумовлених відсутністю досвіду роботи в ринкових умовах, втрати ринків збуту, поступового розриву існуючої інтеграції з сільськогосподарським товаровиробником, не обдуманої в багатьох випадках економічно недоцільної приватизації у всіх галузях і підгалузях харчової промисловості відбувся значний спад виробництва в порівнянні з 1990 р.

Все це свідчить про необхідність розробки чітких і злагоджених заходів по формуванню ефективного економічного механізму господарювання в харчовій промисловості України з обов'язковим врахуванням галузевих і регіональних

особливостей її розвитку.

Найважливішими галузевими особливостями, що визначають специфіку формування ринкового механізму господарювання в харчовій промисловості є:

- сезонність виробництва в галузях, які переробляють сільськогосподарську сировину, що визначає сезонність використання значної кількості робочої сили і нерівномірне завантаження основних виробничих фондів протягом року;
- високий рівень матеріаломісткості виробництва продукції, що потребує докорінного підвищення рівня використання сировинних і матеріальних ресурсів, економічного стимулювання підвищення якості сільськогосподарської сировини і кінцевої харчової продукції;
- специфічний характер виробництва в ряді галузей, що виявляється в значних обсягах виробництва продукції, яка швидко псується і вимагає стислих строків її зберігання і реалізації;
- застаріла матеріально-технічна база галузей харчової промисловості, що викликає необхідність насичення її сучасною технікою, обладнанням, прогресивними технологіями як важливу передумову дієвого ринкового механізму господарювання в галузі;
- цільова спрямованість виробництва, значна частина продукції якого розрахована на споживача, виробляється для ринку, що робить харчову промисловість найбільш сприйнятливою до умов ринкової економіки.

У цих умовах головною ланкою системи ефективного ринкового механізму управління розвитком харчової промисловості повинен стати маркетинг. Маркетингу належить провідна роль в організації повноцінного ринкового господарства, оскільки він являє собою систему організації управління виробничою, збутовою та торгівельною діяльністю підприємств і фірм, спрямовану на вирішення проблеми реалізації шляхом вивчення потреб ринку, реальних потреб покупців в товарах і пристосування до них виробництва, а також цілеспрямованого формування попиту в інтересах виробника. В ринкових

умовах рушійною силою виробництва є інтереси численних конкретних споживачів і виробників. Маркетинг, як особливий вид прогнозування ринкової ситуації та планування ринкової діяльності господарських структур, повинен ці інтереси визначити, науково осмислити та творчо використати у виробничо-збутовій діяльності.

Оскільки вихід на ринок означає вступ у конкурентну боротьбу, важливим елементом маркетингових досліджень є аналіз конкуренції на ринку продовольчих товарів, який здійснюється в рамках загальної системи збору і обробки інформації. При цьому слід врахувати, що за умов кількісного насичення ринку продовольства подальше насичення ринку досягатиметься шляхом постійного якісного оновлення товарів, вдосконалення їх асортименту та виведення на ринок нових продуктів харчування. Тому головне завдання маркетингової стратегії, що полягає у визначенні найбільш ефективного методу отримання прибутку, вирішується не стільки конкуренцією цін різних товаровиробників, скільки конкуренцією за продуктом, що полягає в намаганні завоювати позиції на ринку шляхом випуску нових видів продукції, та конкуренцією за умовами продажу, що полягає в застосуванні різних способів залучення потенційних покупців: реклами, організації продажу за каталогами, замовлень телефоном з доставкою додому, застосування різноманітних пільг тощо. При роботі з споживачами виробники мають спрямовувати зусилля на їх утримання та пошук нових сегментів як внутрішнього, так і міжнародного ринків.

Кінцева мета маркетингової стратегії, незалежно від конкретних цілей окремих виробників харчових продуктів - збільшення обсягу прибутку. Одним з провідних напрямів збільшення прибутку є зростання обсягів продажу, що залежать від кількості споживачів цієї продукції. Споживачу потрібні не тільки харчові продукти самі по собі, але й економія часу, зручність у приготуванні, дієтлогічні якості продукту тощо. Тому для виробника є важливим визначити ці потреби споживачів та задовольнити їх, збільшивши за рахунок цього обсяги свого продажу та прибутку.

Значну роль відіграє в цьому упаковка, оскільки для споживача важливо не

тільки задовольнити свої потреби в харчуванні, але й те, яким чином він цю потребу задовольняє. Тому виробник повинен приділити особливу увагу забезпеченню відповідних функціональних властивостей упаковки товару. Крім того, для харчових продуктів важливими є естетичні та інформаційні якості упаковки — яскравий зовнішній вигляд, інформація про склад, споживчі якості, способи приготування тощо.

Орієнтація на споживача, що є одним з найважливіших принципів маркетингу, потребує не тільки врахування основних мотивів придбання товару, але й вияву мотивації конкретних типів споживачів, що здійснюється шляхом сегментації ринку. Ринок також може бути сегментований на основі виділення інших факторів, що можуть здійснити найсуттєвіший вплив на досягнення виробником намічених цілей. Наприклад, для розробки маркетингової стратегії, при здійсненні сегментації ринків продовольчих товарів можуть виділятись географічні, демографічні, психографічні та інші фактори.

Географічна сегментація може бути застосована виробником харчових продуктів, якщо його маркетингова стратегія зорієнтована на обслуговування потреб певного району і враховує його специфіку.

Демографічна сегментація має найбільшу значущість. Бона може здійснюватися за такими факторами, як вік, стать, рівень доходів і місце проживання, рівень освіти, національність, професійна приналежність, релігія, соціальний статус та ін. Наприклад, при виділенні сегментів за рівнем освіти враховується різниця вимог, що висуваються споживачами з різним рівнем освіти до одного й того ж товару. Так, для покупців з більш високим рівнем освіти на мотивацію вибору в придбанні харчових продуктів може здійснити суттєвий вплив інформація, що супроводжує товар: вміст вітамінів, вуглеводів, клітковини, жирів, інформація про відсутність холестерину, нітратів, пестицидів тощо. Для інших споживачів вирішальною може бути просто яскрава упаковка.

Психографічна сегментація ринків здійснюється на основі таких факторів, як спосіб або стиль життя (наприклад, психологічна орієнтація на здоровий спосіб

життя, бажання займатися спортом), тип особливості та інші фактори, що відображають психологічні мотиви поведінки покупців. Особливо важливо враховувати ці фактори при здійсненні реклами продуктів харчування.

Виходячи з конкретної ринкової ситуації, можливо виділити будь-який інший найбільш актуальний фактор, який може дозволити виробнику привернути до себе нових покупців і в результаті збільшити обсяги продажів та частку ринку. Наприклад, важливою може бути сегментація за призначенням продуктів, оскільки продукти харчування можуть призначатися не тільки для домашнього споживання, але і в значній мірі для підприємств громадського харчування, тобто оптових покупців. Договори про постачання підприємствам громадського харчування дозволяють виробникам мати постійний збут і знижувати видатки обігу.

У сучасних умовах важливим чинником є пропозиція товару зниженою ціною для того, щоб споживач знову повернувся до вітчизняних товарів. Такий підхід потребує напруженої роботи маркетингових служб підприємств зі збору та обробки інформації про ціни реалізації продукції в розрізі регіонів та про видатки конкурентів, що дозволяє прогнозувати ту нижню межу ціни, за яку конкуренти не зможуть переступити, і лишити це підприємство наодинці з потенційними покупцями.

Вищою формою маркетингової діяльності є маркетинговий моніторинг. Поняття «моніторингу» і «маркетингового моніторингу» ще недостатньо розроблене і є дискусійним. Сучасний економічний словник визначає моніторинг як «безперервне спостереження за економічними об'єктами, аналіз їх діяльності як складова частина управління» [236, с. 193].Стосовно маркетингового моніторингу це поняття може бути визначене як безперервне спостереження за станом ринку на основі збору, класифікації, аналізу, оцінки і розповсюдження маркетингової інформації з метою її використання при прийнятті управлінських рішень.

Нині у харчовій промисловості України маркетинговий моніторинг

практично відсутній, недостатньо вивчається попит і пропозиція на харчові продукти на всіх рівнях управління: підприємства, регіону, національному. Спостереження за попитом і пропозицією відбувається епізодично, некомплексно, локально і здійснюється тільки після того, як продукція вироблена і не знаходить реалізації, не зв'язується з платоспроможністю населення.

Становлення маркетингового моніторингу в харчовій промисловості повинно бути спрямоване на:

- всебічний розвиток пріоритетних її галузей;
- стимулювання, підтримку і протекціоністський захист тих виробників, які мають реальні можливості зайняти відповідні місця на європейському та світовому ринках;
- розширення асортименту і поліпшення якості продукції;
- забезпечення експортної орієнтації виробництва;
- підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників;
- використання екологічно ефективних імпортозамінників.

Надзвичайна актуальність формування механізмів, що забезпечують функціонування системи моніторингу ринків продовольства, зумовлена трьома головними причинами. По-перше, за умов ліквідації системи державного замовлення, яким визначалися обсяги виробництва і реалізації продукції, директивне встановлювалися закупівельні ціни на сировину, оптові і роздрібні ціни на готові харчові продукти, визначалися конкретні канали розподілу продукції, товаровиробники залишилися практично без орієнтирів щодо вигідних для них каналів маркетингу продукції, реальних цін на неї, що серйозно ускладнило планування їх поточної і перспективної діяльності, а випадкові, часом вимушені комерційні угоди не завжди забезпечують відповідний рівень прибутковості виробництва тієї чи іншої продукції, що може призвести до необгрунтованого скорочення обсягів її виробництва у майбутньому. Тому товаровиробникам потрібна своєчасна, достовірна і повна інформація для прийняття самостійних ефективних господарських рішень

згідно з ситуацією, що склалася на ринку. По-друге, органам державного управління потрібна інформація про виробництво на підприємствах різних форм власності і стан ринків продовольчих товарів по різних регіонах країни для розробки обґрунтованих пропозицій і прийняття виважених рішень при визначенні податкової, кредитної, цінової політики та здійснення державних і регіональних економічних програм. По-третє, всі господарюючі суб'єкти продовольчого комплексу: сільськогосподарські, постачальницькі переробні, торгівельно-збутові підприємства різних форм власності, а також біржові структури потребують об'єктивної та оперативної інформації про стан ринків продовольчих товарів не тільки на місцевому, а й світовому рівнях. Інтеграція економіки України, яка в територіальному поділі праці спеціалізується на виробництві продовольства, у світовий економічний простір потребує як переходу на міжнародні стандарти, так і налагодження зв'язків з вітчизняними і зарубіжними ринковими та інформаційними центрами. Таким чином, система моніторингу ринків продовольчих товарів є важливим інструментом здійснення ринкової трансформації продовольчого комплексу, а ефективність її функціонування залежить від поєднання зусиль виробничих, управлінських структур та економічної науки.

Слід зазначити, що система збору, обробки та розповсюдження статистичної інформації про стан ринків, обсяги реалізації продукції і ціни на неї, що діє сьогодні в Україні, є недосконалою і не відповідає вимогам ринкової економіки. Вона спрямована головним чином на забезпечення потреб державних органів і не відповідає запитам учасників ринку. Крім того, форми статистичної звітності про реалізацію продовольчих товарів складають самі суб'єкти господарювання, що одночасно є учасниками ринку, і з цієї причини дані, які подаються в них, не завжди є коректними. До того ж ці дані, як правило, наводяться на кінець або на 15 число місяця і не мають оперативного характеру. При зведенні статистичних звітів показники в них усереднюються, застарівають і тому не відбивають реальної ситуації на ринку та динаміки цін. До того ж, ці дані не містять прогнозних показників, що також зменшує їх цінність для господарського управління. У той же

час вони є малодоступними для широкого загалу виробничих структур, оскільки зведені дані публікуються щомісячно лише невеликою кількістю примірників.

Нагляд за попитом і пропозицією здійснюється сьогодні тільки в збутовій діяльності і не охоплює власне виробництва, відсутній міжгалузевий обмін маркетингової інформації, і перш за все між виробниками сировини та підприємствами харчової промисловості, тоді як маркетинговий моніторинг повинен мати міжгалузевий характер і сприяти прийняттю рішень та вживанню заходів з усунення суперечностей між виробниками сільськогосподарської продукції і переробними підприємствами харчової промисловості. Актуальною є проблема забезпечення відповідності систем маркетингу з вивчення попиту і пропозиції в галузях сільського господарства і харчової промисловості діючим системам управління виробництвом в цих галузях, узгодження їх інтересів у маркетинговій та інформаційній сфері шляхом уніфікації показників і форм зі збору інформації впродовж всього технологічного циклу: виробник сировини - переробка сировини - випуск кінцевої продукції - реалізація продукції.

Господарювання в сучасних ринкових умовах потребує налагодження постійного моніторингу ринків продовольства, який передбачає: 1) відстеження руху продовольчих товарів на місцевому, регіональному, державному та світовому рівнях, динаміки цін, забезпечуючи цим актуалізацію системи баз даних базового рівня як у часовому, так і в просторовому вимірах; 2) обробку отриманих даних, їх систематизацію і структуризацію, а також оперативне доведення до користувачів; 3) високий науковий рівень аналізів і прогнозів стану та перспектив розвитку ринків продовольчих товарів.

Принцип об'єктивності забезпечується тим, що збір інформації відбувається шляхом безпосереднього спостереження працівників служби та критичної експертизи наданих покупцями і продавцями даних на кожному етапі їх збору та узагальнення.

Принцип конфіденційності забезпечується забороною на законодавчому рівні розголошення джерел одержання інформації, обсягів купівлі-продажу за угодами і учасниками ринку, передчасну передачу даних окремим особам та інших дій, що

порушують комерційну таємницю.

Принцип оперативності полягає у забезпеченні своєчасного збору та публікації ринкової інформації та її широке розповсюдження для практичного використання учасниками ринку в їхній маркетинговій діяльності.

Принцип рівноправності передбачає, що всі учасники ринку, незалежно від їх статусу, мають рівні права без обмежень користуватись інформацією, опублікованою службою моніторингу.

Принцип доступності забезпечується шляхом використання всіх наявних засобів масової інформації, включаючи спеціальні комп'ютерні мережі. У більшості країн ця інформація надається користувачам безкоштовно.

Принцип повноти полягає у тому, що моніторингу підлягають усі сектори продовольчого ринку як за номенклатурою продовольчих товарів, так і за його інфраструктурою.

Принцип стандартизації призначений для гармонізації методів і номенклатури показників стану ринку продовольчих товарів для забезпечення їх порівнянності та однакового розуміння всіма учасниками як внутрішнього, так і зовнішнього ринків.

Принцип комплексності полягає в наданні інформації користувачам як у часовому (оперативна інформація про стан ринків, огляди, прогнози), так і в просторовому (на місцевому, регіональному, державному та світовому рівні) вимірах.

Оскільки маркетинговий моніторинг ринків продовольчих товарів, виходячи з важливості його показників для здійснення господарського управління, доцільно проводити на міждержавному, державному, регіональному, місцевому рівнях та по різних сегментах ринку, його здійснення вимагає створення відповідних організаційних структур. Це підтверджується досвідом країн з розвиненою ринковою економікою, а також інших країн, що знаходяться на етапі трансформації до неї. Так, зокрема в Росії для ведення моніторингу ринків продовольства формується служба цінового моніторингу у складі районних і

обласних (крайових) відділень, а також центральної служби в управлінні цінової політики Мінсільгосппроду

Служба цінового моніторингу, з метою дотримання принципів незалежності, об'єктивності та конфіденційності повинна, як уже зазначалося, знаходитись у державному підпорядкуванні. Підрозділи служби на районному, обласному та державному рівнях, а також спеціалізовані її підрозділи у місцях концентрації товаропотоків повинні формуватися залежно від специфіки зони їхньої діяльності, спеціалізації суб'єктів ринку, наявності структур оптової та біржової торгівлі. Підхід до визначення їхніх функцій, об'єктів спостереження і результатів діяльності має бути диференційованим. Одночасно діяльність служби слід організувати по секторах (групах) продовольчих товарів за єдиними стандартами, що дасть змогу порівнювати результати моніторингу за різними зонами і центрами торгівлі, щоб у найбільшій мірі відповідати запитам суб'єктів ринку на тому чи іншому рівні. У той же час, враховуючи велику і все зростаючу кількість суб'єктів ринку, діяльність служби повинна ґрунтуватися на вибірковому відстеженні закупівельних цін, цін переробки, оптово-відпускних, роздрібних цін різних груп операторів ринку з урахуванням специфіки секторів (груп) продовольчих товарів для запобігання надмірній чисельності та зростанню витрат на утримання.

Система моніторингу ринку продовольчих товарів має забезпечити пошук, збір, класифікацію, обробку, видачу оперативної інформації про надлишок і недостаючі товари, оцінку потреб в товарах в асортименті, оцінку незадоволеного попиту, оцінку ємності ринків нових товарів, прогнози структури (асортименту) товарів, що пропонуються на ринок, попиту населення країни, регіонів та окремих населених пунктів на наступний рік та на перспективу.

Маркетинг та моніторинг ринку продовольчих товарів є необхідною і вкрай важливою складовою ринкового управління харчовою промисловістю по всій його вертикалі виходячи з таких характерних особливостей розвитку харчової промисловості за сучасних умов: 1) виробництво харчових продуктів здійснюється в

умовах конкуренції; 2) загострюються проблеми реалізації харчової продукції; 3) споживач має пріоритетні права на ринку; 4) основним критерієм оптимальності розвитку галузі стає відповідність пропозиції товарів пред'явленому на них попиту.

Таким чином, перехід до ринкового господарського механізму вимагає від підприємств харчової промисловості пошуку нових шляхів ефективного господарювання, збільшення обсягів, розширення асортименту та покращення якості продукції, забезпечення її високої конкурентоспроможності. Найважливішими завданнями управління розвитком харчової промисловості за цих умов є:

- вивчення кон'юнктури і потреб ринку продукції, яку виробляє підприємство;
- прогнозування динаміки попиту і пропозиції на продукцію,о випускається;
- підвищення ролі функцій, що забезпечують інформацію про можливі зміни цін на продукцію, матеріальних, сировинних і паливно-енергетичних ресурсах, засобах виробництва;
- розрахунок витрат виробництва на виготовлення нової продукції, прогнозування можливої ціни її реалізації;
- визначення можливостей використання досягнень науково-технічного прогресу, розрахунок техніко-організаційного рівня виробництва і оцінка резервів підвищення ефективності виробництва.

Водночас, слід зазначити, що за умов теперішнього кризового стану галузям харчової промисловості необхідна суттєва державна підтримка як в фінансовому, так і в організаційному відношенні, яка повинна здійснюватись на демократичних засадах з використанням механізму ринку і полягати в поєднані вільного ринкового ціноутворення з підтримкою вітчизняних товаровиробників та розумним протекціонізмом. Натомість, виробництво продукції харчової і переробної промисловості на сьогодні не стимулюється державою, а навпаки, обтяжлива податкова політика та високі процентні ставки за кредит не сприяють стабілізації та розвитку цієї галузі. Розробка і впровадження економічного

механізму розвитку харчової промисловості в умовах функціонування ринкової економіки, який поєднує механізми вільного ринку з державним регулюванням, дозволить підвищити ефективність функціонування харчової промисловості в регіоні і сприятиме збільшенню виробництва високоякісної кінцевої продовольчої продукції.

Наявні перешкоди у становленні ефективного ринкового механізму в сфері виробництва продовольчих товарів в Україні можуть бути подолані завдяки застосуванню відповідних фінансово-кредитних важелів регулювання виробництва харчових продуктів в країні та вдосконалення податкового стимулювання розвитку харчової промисловості.

Кабінетом Міністрів України, у тому числі Міністерством фінансів розроблені і впроваджуються наступні заходи з фінансової підтримки розвитку галузей агропромислового комплексу, що передбачають не тільки збільшення обсягів державної підтримки виробникам продовольства, але й значно збільшують можливості сільськогосподарських виробників у зміцненні власних грошових доходів:

- незворотне фінансування з державного бюджету окремих програм розвитку в сільському, лісовому, водному та рибному господарствах, у тому числі інвестиційних витрат;
- фінансування витрат, пов'язаних із земельною реформою та створенням нових виробничих відносин у сільськогосподарському виробництві, державних контрактів;
- асигнування на заходи з докорінного поліпшення й охорони земель, боротьби зі шкідниками та хворобами сільськогосподарських рослин, тварин, а також на витрати, пов'язані з роботою освітянських закладів, будинків культури, фельдшерсько - акушерських пунктів та на інші заходи;
- фінансування частини витрат, пов'язаних із вирощуванням сільськогосподарських культур (льон, хміль);
- фінансова підтримка сільськогосподарських товаровиробників

шляхом передачі їм податку на додану вартість від реалізації окремих видів сільськогосподарської продукції та продуктів її переробки;

- надання товарних позичок (насіння, пально-мастильних матеріалів, мінеральних добрив, засобів захисту) з наступними розрахунками зерном та іншими видами сільськогосподарської продукції;
- реструктуризація окремих видів податків та відстрочка сплати боргових зобов'язань, що виникли внаслідок державної підтримки на зворотній основі;
- інші напрямки фінансової підтримки на зворотній основі, у тому числі з резервного фонду Кабінету Міністрів України.

Показники, що характеризують фінансову підтримку розвитку агропромислового виробництва, наведені в табл. 3.4[10, с. 4-5].

Таблиця 3.4

Фінансова підтримка товаровиробників агропромислового комплексу

(млн. грн.)

ЗАХОДИ	2000 рік	2003 рік	Відхилення + збільшення - зменшення
1	2	3	4
Загальний обсяг державної підтримки товаровиробників агропромислового комплексу, у тому числі:	3985,0	6179,9	+2194,9
видатки державного бюджету з них: фінансування капітальних вкладень та відшкодування вартості об'єктів соціальної сфери на селі, споруджених товаровиробниками за власні кошти	1433,8 649,7	1209,6 445,0	-224,2 -224,7
інша державна підтримка у тому числі:	2551,2	4970,3	+2419,1
- списання та пролонгація заборгованості товаровиробників за отримані бюджетні позички, в тому числі матеріально-технічні ресурси та відстрочка платежів до бюджету при поставці їх селу	927,6	1267,3	-339,7
- суми ПДВ ідуть (дотація) за продане молоко та м'ясо, що отримуються сільгосптоваровиробниками	260,0	300,0	+40,0
- суми ПДВ від реалізації сільськогосподарської продукції, що залишаються в розпорядженні товаровиробника	-	700,0	+700,0
- суми Державного лізингового фонду, що використовуються на закупівлю сільгосптехніки, наданої товаровиробникам у розстрочку до 5 років.	63,6	300,0	+236,4
- зниження податкового тиску на сільгосптоваровиробника внаслідок запровадження мораторію на сплату фіксованого сільськогосподарського податку	-	1476,9	+1476,9
-звільнення пільгосптоваровиробників – платників фіксованого податку до сплати до бюджету 10 % амортизаційних відрахувань	-	305,1	+305,1
Сума відстрочки насіннєвим заводам на сплату платежів до держбюджету	-	21,0	+21,0

Суб'єктами ринку продовольчих товарів є численні виробники сільськогосподарської сировини, харчових продуктів, спеціалізованих засобів виробництва, заготівельні, транспортні, торговельні, посередницькі організації, споживачі та інші учасники інтеграційних формувань з їх виробництва і реалізації. Характер і специфіка їх ринкових відносин визначаються, з одного боку - наявністю тісних взаємних виробничо-економічних зв'язків, а з другого боку, важливістю їх продукції і діяльності в суспільному розвитку, забезпеченні соціальної стабільності розвитку країни.

Як свідчить зарубіжний та вітчизняний досвід, підприємства харчової промисловості є інтеграційною основою ефективного розвитку виробництва продовольства, вони виконують основні координуючі функції щодо налагодження сталих, взаємовигідних з економічних позицій, міжгалузевих виробничо-технологічних зв'язків, надання виробникам сільськогосподарської сировини різноманітних послуг, забезпечення раціонального використання природного, науково-технологічного та інших ресурсних потенціалів. Крім того, вони виступають організаторами та інтеграторами координації системи складних міжгалузевих виробничо-технологічних процесів з випуску і задоволення потреб населення в продуктах харчування, формування потужного експортного потенціалу країни, виходу на світові та регіональні ринки продовольчих товарів.

Виконання цих організаційно-інтеграційних функцій підприємствами харчової промисловості зумовлено передусім наявністю вищого рівня переробки сільськогосподарської сировини на них, особливим їх пріоритетом в структурі народногосподарського та агропромислового комплексів країни, більш високим рівнем індустріалізації виробництва харчових продуктів, їх виробничої і соціальної інфраструктури.

Всебічна інтеграція підприємств промисловості, що переробляють сільськогосподарську сировину, і сільськогосподарських підприємств сприяє розвитку ефективних виробничих відносин, збільшенню обсягів виробництва високоякісних конкурентоспроможних продовольчих товарів, дозволяє

отримувати більш високі економічні результати за рахунок використання таких переваг цього процесу. По-перше, відбувається значне скорочення витрат при зберіганні і транспортуванні сільськогосподарської продукції за рахунок зменшення відстані її перевезень та кількості перевалок. По-друге, значна частина вторинної сировини, що отримується в процесі переробки сільськогосподарської продукції, може використовуватися на кормові цілі. По-третє, досягається вибір і впровадження найбільш ефективного типу організації технологічного процесу від початкової стадії вирощування сільськогосподарської сировини до кінцевої стадії реалізації готової продукції, що вироблена з неї. По-четверте, створюються всі умови для формування і становлення єдиної агропромислової системи господарювання. По-п'яте, з'являються умови і можливості для формування і розвитку ефективної ринкової моделі економічного механізму управління міжгалузевими процесами у виробництві продовольчих товарів на основі системного врахування і збалансування взаємних економічних інтересів всіх партнерів інтегрованого агропромислового виробництва.

Постійне зростання частини промислової переробки сільськогосподарської продукції зумовлює не тільки розширення та поглиблення технологічних зв'язків між підприємствами переробного блоку агропромислового комплексу країни та сферами, галузями, підгалузями і окремими його виробничими ділянками, але й створення спеціалізованих продуктових продовольчих формувань. Вони являють собою і відображають поглиблення розвитку інтеграційних процесів з виробництва і реалізації стратегічно важливих продовольчих товарів.

В Україні отримали значний розвиток такі спеціалізовані продуктові продовольчі підкомплекси: зернопродуктовий; буря-коцукровий; картоплепродуктовий; олійнопродуктовий; плодо-овочеконсервний; виноградно-виноробний; м'ясопродуктовий; молокопродуктовий; рибопродуктовий; кормопродуктовий.

Спеціалізовані продуктові підкомплекси інтегрують підприємства, галузі, виробництва та окремі види підприємницької діяльності як сільськогосподарського,

так і промислового виробництва харчових продуктів. Всі вони тісно взаємопов'язані у виробничо-технологічному відношенні - від вирощування вихідної сировини до отримання кінцевої готової продукції.

До факторів, що прискорюють розвиток міжгалузевих інтеграційних процесів у виробництві продовольчих товарів, відносять зростання спеціалізації і концентрації виробництва сільськогосподарської продукції, її промислової переробки, можливості ефективнішого використання новітніх досягнень науково-технічного прогресу, раціональнішого використання природних і виробничих ресурсів, розширення асортименту, збільшення обсягів виробництва і підвищення якості продукції, підвищення її конкурентоспроможності, забезпечення відтворення та збереження навколишнього природного середовища, отримання більш високого рівня ефективності агропромислового виробництва і прибутковості діяльності всіх його ланок.

Досвід розвитку міжгалузевих інтеграційних відносин у виробництві продовольчих товарів в розвинутих країнах свідчить, що вирішальну роль у створенні кінцевої продовольчої продукції відіграють несільськогосподарські підприємства, частка яких у вартості кінцевої продукції досягає 80-85 %. До їх складу входять промислові підприємства, які поставляють засоби виробництва для сільського господарства, захисту рослин і тварин, надають різноманітні послуги сільському господарству, а також підприємства, що переробляють і реалізують сільськогосподарську продукцію і вироблені з неї різні види кінцевої готової продукції [31, с. 327].

Таким чином, побудова господарських зв'язків між харчовими і сільськогосподарськими підприємствами в нових умовах повинна відбуватись на економічній основі, організаційній незалежності і договірних відносинах. Визначення якості, кількості, асортименту сільськогосподарської сировини для харчової промисловості повинно здійснюватись на базі замовлень підприємств харчової промисловості. Необхідно створити умови, які б стимулювали сільськогосподарські підприємства в першу чергу виконувати замовлення

підприємств харчової промисловості.

В умовах ринкових відносин особливе значення в розвитку міжгалузевих інтеграційних процесів у виробництві харчової продукції має наявність розвинутої мережі підприємств оптової та роздрібної торгівлі продовольчими товарами. Сьогодні в нашій країні забезпечення продовольчими товарами в регіонах країни головним чином здійснюється по прямих зв'язках. За цих умов, виробник повинен сам вивчати попит, організовувати рекламу і в наслідок цього збільшувати собівартість та ціну на товари, тоді як в економічно розвинених країнах створені системи крупної оптової торгівлі через оптові продовольчі ринки і оптовий покупець гарантує збут харчової продукції на економічно сприємливих умовах і навіть може бути інвестором виробництва. Все більший відхід виробників продовольчих товарів від виконання ними функцій з реалізації своєї продукції і передача цих функцій посередникам та агентам зумовлений тим, що в умовах збільшення виробництва продовольчих товарів виробнику є вигіднішим вкладати інвестиції у виробництво, ніж займатися реалізацією продукції. У СІЛА, наприклад, функціонує така система каналів руху продовольчих товарів від виробника до споживача [65, с. 465]:

Канали руху товару від виробника до споживача

Канал нульового рівня	**Виробник**				**Покупець**
Одноріневий канал	Виробник		Роздрібний торговець		покупець
Дворівневий канал	Виробник		Оптовий торговець	Роздрібний торговець	покупець
Трорівневий канал	Виробник	Оптовий торговець	Дрібно-оптовий торговець	Роздрібний торговець	покупець

Учасники каналів руху товарів виконують для виробника збір інформації, необхідної для планування діяльності, створюють надійні комунікації в русі товару, налагоджують і підтримують зв'язки з потенційними покупцями,

підлаштовують товар під потреби споживача, проводять переговори, здійснюють транспортування товару тощо.

Наявність розвинутої мережі підприємств оптової і роздрібної торгівлі є запорукою гарантованого забезпечення всебічного вивчення попиту на продукцію, замовлення її виробнику, що сприяє формуванню стабільних інтеграційних процесів у виробництві продовольчих товарів, Створення ефективної системи оптової торгівлі продовольчими товарами, стимулювання розвитку регіональних ринків продовольства дасть змогу зосередити діяльність підприємств харчової промисловості на виконанні виробничих функцій по випуску високоякісних продуктів харчування, а не відволікати їх від них, створить сприятливіші умови для організації торгівлі продовольчими товарами.

Якщо розглядати розвиток міжгалузевих інтеграційних процесів у виробництві продовольчих товарів в Україні, то найбільш поширеними в них є відносини, що базуються на кооперативних принципах визначення власника кінцевого продукту, а саме: асоціації, спілки, кооперативи, господарські товариства. Зокрема, в молочній промисловості функціонує 62 асоціації, а в м'ясній — 30 агропромислових асоціацій з виробництва, переробки та реалізації м'яса і м'ясопродуктів.

Про позитивні наслідки розвитку інтеграційних процесів в молокопереробній промисловості свідчить досвід інтеграції Волновахівського молокозаводу Донецької області з виробниками сировини. До складу асоціації входять 30 господарств - виробників сировини. АТ "Бердичівське" досягло стійкого зростання обсягів закупок молока і продуктів його переробки, випускає більше ста видів молочної продукції, має широку мережу підприємств фірмової торгівлі. Добрі результати від співпраці з сільськогосподарськими виробниками мають Ірклііївський сирзавод Черкаської області, Донецький міськмолзавод № 2, Виноградівський сиркомбінат Закарпатської, Яготинський маслозавод Київської, Ніжинський міськмолзавод Чернігівської області та ін. [3, с. 133-138].

Ефективною організаційно-економічною основою збалансування і розвитку

взаємовигідних виробничо-економічних відносин в інтеграційних агропромислових формуваннях з виробництва і реалізації кінцевої продовольчої продукції є контрактовий договір, що укладається між різними партнерами агропромислового виробництва. В контрактовому договорі між різними сторонами визначаються всі умови здійснення ними виробничих відносин та економічні важелі стимулювання їх використання.

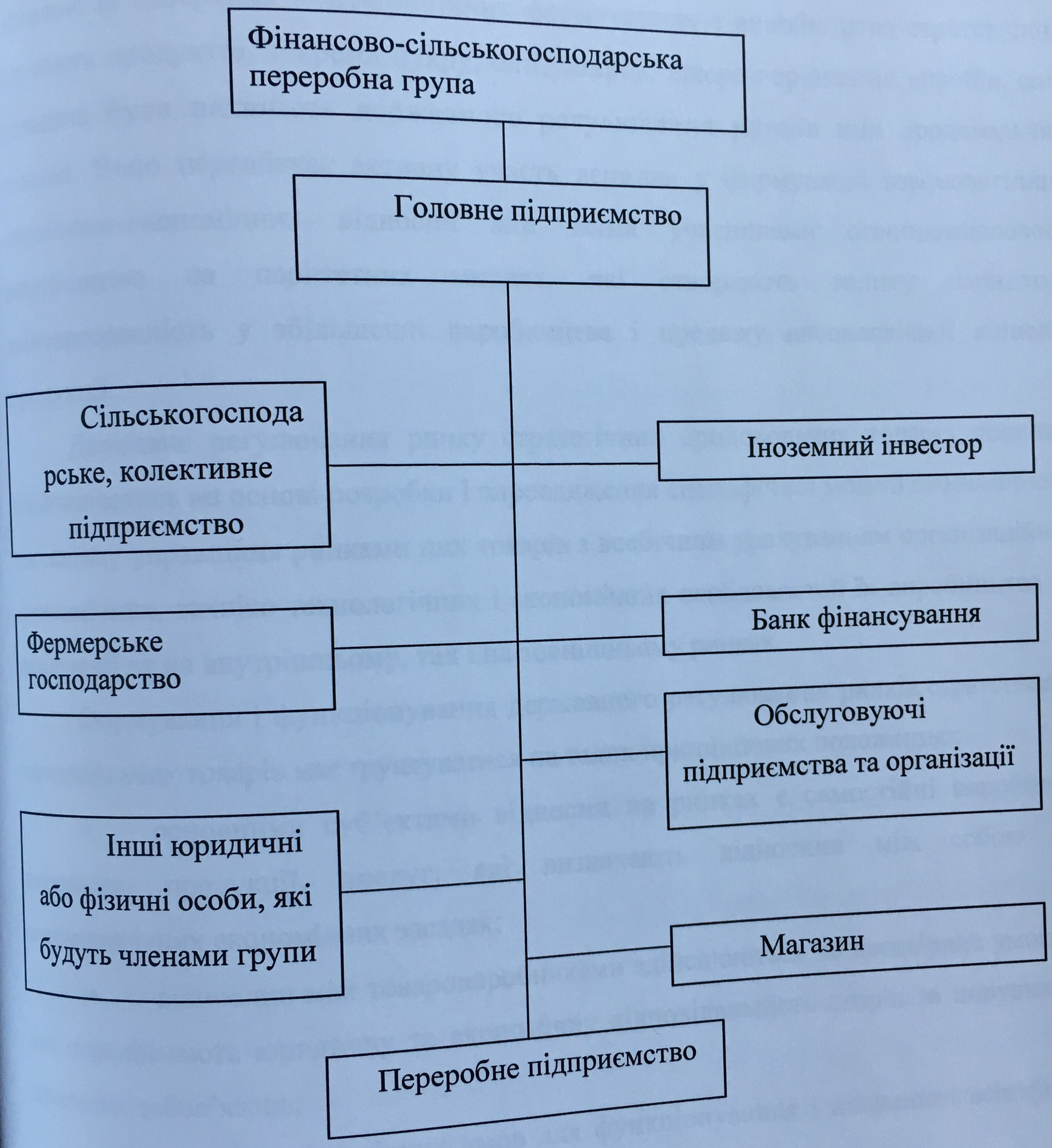
Для прямого фінансування виробництва продовольчих товарів необхідним є залучення коштів банків, промислових підприємств та інших посередників через створення фінансово-промислових груп, концернів, багатогалузевих структур холдингового типу, які б об'єднували на акціонерних засадах матеріально-технічні і фінансові ресурси.

Для створення економічно вигідної інтеграції між основними виробниками сільськогосподарської сировини, переробними, обслуговуючими підприємствами та залучення до інтеграційних формувань банківського або фінансового капіталу М.Бойко пропонує створювати фінансово-сільськогосподарські переробні групи.

Їх передбачається створювати на основі всього комплексу виробничого процесу від вирощування, переробки та реалізації конкретного виду готової продукції із залученням капіталу. У фінансову сільськогосподарську переробну групу можуть війти фермерські господарства, колективні сільськогосподарські підприємства, залучені іноземні юридичні та фізичні особи. До складу цієї групи має ввійти із своїм капіталом і комерційний банк або інший інвестор за домовленістю. До складу фінансової сільськогосподарської переробної групи мають також ввійти обслуговуючі підприємства і розгорнута мережа торгівлі. Структура управління такої фінансової групи відображена на рис. 3.2 [289, с. 35-38].

Процес посилення міжгалузевих інтеграційних зв'язків об'єктивно потребує принципово нового підходу до створення господарського механізму, що органічно повязує інтереси всіх партнерів на основі взаємовигідних економічних відносин і впровадження прогресивних досягнень сучасного менеджменту.

Рис. 3.2 Структура управління фінансово-сільськогосподарської переробної групи



Світовий та вітчизняний досвід формування ефективних міжгалузевих економічних відносин в агропромисловому виробництві свідчить, що базовою основою їх створення в інтеграційних формуваннях з виробництва стратегічних харчових продуктів, зокрема цукру, олії, спирту, лікеро-горілчаних виробів, солі повинна бути наявність державного регулювання ринків цих продовольчих товарів. Воно передбачає активну участь держави у формуванні взаємовигідних виробничо-економічних відносин між всіма учасниками агропромислового виробництва на паритетних засадах, які створюють велику паритетну заінтересованість у збільшенні виробництва і продажу високоякісної кінцевої продукції.

Державне регулювання ринку стратегічних продовольчих товарів повинно здійснюватись на основі розробки і впровадження специфічної моделі економічного механізму управління ринками цих товарів з всебічним урахуванням організаційно-економічних, техніко-технологічних і економічних особливостей їх виробництва та реалізації як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Формування і функціонування державного регулювання ринків стратегічних продовольчих товарів має ґрунтуватися на таких принципових положеннях:

- основними суб'єктами відносин на ринках є самостійні виробники сировини, продукції, послуг, які визначають відносини між собою на взаємовигідних економічних засадах;
- відносини між товаровиробниками здійснюються на договірних умовах, які передбачають юридичну та економічну відповідальність сторін за порушення взаємних зобов'язань;
- забезпечення рівних умов для функціонування і діяльності всіх форм власності та господарювання;
- господарські органи управління формуються на добровільних засадах вільних виробників і в їх інтересах;
- система управління орієнтується на створення сприятливих умов для всіх видів і форм діяльності партнерів.

Вивчення світового та вітчизняного досвіду підтверджує, що формування ринків стратегічних продовольчих товарів повинно здійснюватися з всебічним урахуванням організаційних, технологічних, економічних та інших особливостей інтеграційної взаємодії всіх учасників специфічних агропромислових формувань з виробництва кінцевої їх продукції, зокрема специфічних продуктових підкомплексів з виробництва їх кінцевої продукції.

Одним з найбільш масштабних і складних є бурякоцукровий продуктовий підкомплекс, який являє собою агропромислове формування, що об'єднує підприємства сільського господарства, цукрової промисловості, транспорту, торгівлі, інфраструктурні підрозділи та інші, котрі здійснюють виробництво та реалізацію цукру.

Ефективний розвиток і функціонування цього продуктового підкомплексу в ринкових умовах господарювання досягається на основі розробки і впровадження ринкової моделі управління бурякоцукровим виробництвом, який забезпечує створення і ефективне функціонування регульованого ринку цукру в країні.

Регулювання ринку цукру передбачає здійснення впливу держави виключно за рахунок використання правових та економічних важелів і стимулів, зокрема таких, як квотування, гарантування збуту цукрових буряків і цукру та мінімальних цін на них. Основними правовими інструментами формування ринкової моделі управління бурякоцукровим виробництвом, як складним інтегрованим міжгалузевим продуктовим підкомплексом, повинні бути Закон України «Про ринок цукру», розроблені і затверджені на підставі його положень спеціальні нормативні акти, зокрема Положення про Міжвідомчу комісію з питань регулювання ринку цукру, Фонд регулювання ринку цукру, Змішані комісії /заводські, обласні, національні/, Добровільну організацію бурякосійних господарств, Національну асоціацію цукрових заводів, а також Міжгалузева угода між Добровільною організацією бурякосійних господарств і Національною асоціацією цукрових заводів щодо регламентування і регулювання виробничо-економічних відносин між бурякосійними господарствами і цукровими заводами на всіх рівнях управління

бурякоцукровим виробництвом.

Ринкова модель управління бурякоцукровим виробництвом була розроблена за участю та під керівництвом О.С.Багатеренка, П.П.Борщевського, О.С. Зайця [110, 111, 250].Вона передбачає: формування принципово нових спеціальних ринкових органів управління цим галузевим продуктовим підкомплексом, зокрема Міжвідомчої комісії з питань регулювання ринку цукру, Фонду регулювання ринку цукру, Добровільної організації бурякосійних господарств, Національної асоціації цукрових заводів та ін.; створення специфічного ринкового економічного механізму управління бурякоцукровим виробництвом з використанням таких важелів, як квота на виробництво цукрових буряків і цукру, гарантія збуту цукрових буряків і цукру за гарантованими мінімальними цінами на внутрішньому ринку і за міждержавними угодами, вільний продаж цукру на зовнішньому ринку; формування і використання спеціального механізму погодження тристоронніх партнерських інтересів - бурякосійних господарств, цукрових заводів і держави. Міжвідомча комісія з питань регулювання ринку цукру визначає державну економічну політику щодо розвитку бурякоцукрового виробництва, розглядає і готує проекти законодавчих і нормативних документів, які підлягають затвердженню Верховною Радою України, Президентом України, і Кабінетом Міністрів України, визначає обсяги вирощування цукрових буряків і виробленого з них цукру для поставок на внутрішній ринок і за міждержавними угодами, визначає на кожний виробничий сезон мінімальну ціну на цукрові буряки і цукор, вирішує спірні питання, що виникають між партнерами бурякоцукрового виробництва, якщо вони не вирішені в комісіях нижчих рівнів.

Фонд регулювання ринку цукру займається реалізацією державної політики щодо розвитку бурякоцукрового виробництва в обсязі поставок цукру на внутрішній ринок і за міждержавними угодами, виступає від імені держави гарантом мінімальної ціни та збуту цукру відповідно установленими квотами його виробництва і реалізації, відповідає за запаси цукру, його вивезення та ввезення.

Важливу функцію координації та поєднання виробничо-економічних інтересів

різних партнерів бурякоцукрового виробництва повинні виконувати змішані комісії при цукрових заводах різних рівнів, а також Добровільна організація бурякосійних господарств і Національна асоціація цукрових заводів.

Заводські змішані комісії доцільно створювати на кожному підприємстві, що переробляє цукрові буряки, з трьох уповноважених представників від бурякосійних господарств і трьох уповноважених представників від цукрових заводів з метою узгодження всіх питань щодо розвитку бурякоцукрового виробництва в зоні переробного підприємства, які регулюються укладеними між ними контрактними договорами відповідно до положення Міжгалузевої угоди.

Заводські змішані комісії повинні виконувати контрольні функції щодо виконання положень про пріоритетність вирощування цукрових буряків і виробництва з них цукру для поставки на внутрішній ринок і за міжурядовими угодами, гарантування їх збуту за визначеними цінами, пропорційного обґрунтованого розподілу кінцевих результатів бурякоцукрового виробництва між усіма учасниками та ін.

Обласні /регіональні/ змішані комісії повинні здійснювати контроль за дотриманням сторонами бурякоцукрового виробництва положень Міжгалузевої угоди на обласному рівні, розглядати апеляції заводських змішаних комісій, окремих сторін /партнерів/ бурякоцукрового виробництва, приймати відповідні рішення і обов'язкові для виконання всіма сторонами.

Національна змішана комісія створюється на паритетних засадах з представників Національної добровільної організації бурякосійних господарств, Асоціації фермерських господарств, Національної асоціації цукрових заводів та Фонду регулювання ринку цукру. Головним завданням цієї комісії є узгодження проекту Міжгалузевої угоди між Добровільною організацією бурякосійних господарств і Національною асоціацією цукрових заводів.

Взаємовідносини між бурякосійними господарствами, цукровими заводами та іншими партнерами бурякоцукрового виробництва регламентуються Міжгалузевою угодою, яка укладається між Добровільною організацією

бурякоцукрових господарств і Національною асоціацією цукрових заводів. Міжгалузева угода регулює та регламентує комплекс взаємовідносин між усіма інтегрованими учасниками агропромислового виробництва на всіх рівнях управління. Вона повинна виступати основою для підготовки та укладання контрактів між бурякосійними господарствами, цукровими заводами та іншими учасниками бурякоцукрового виробництва.

Пропонована ринкова модель управління бурякоцукровим виробництвом потребує прийняття пакета законодавчих і нормативних актів, проекти яких розроблені науковцями Ради по вивченню продуктивних сил України НАН України разом з провідними спеціалістами концерну «Укрцукор» Держхарчопрому України.

Таким чином, ринковий економічний механізм управління міжгалузевими інтеграційними процесами в розвитку харчової промисловості має передбачати:

- державне регулювання ринку стратегічних продовольчих товарів, зокрема таких з них, як цукор, олія, спирт, лікеро-горілчані вироби, сіль;
- створення розвинутої мережі підприємств оптової та роздрібної торгівлі продовольчими товарами;
- поступове витіснення вертикальних зв'язків і заміну їх на горизонтальні економічні відносини між партнерами.

Його використання забезпечує досягнення максимальної ефективності виробництва продовольчих товарів за рахунок таких чинників:

- значного скорочення втрат при транспортуванні і зберіганні сільськогосподарської сировини;
- раціональнішого використання вторинної сировини та відходів;
- формування і використання найефективніших наскрізних технологічних процесів від поля до прилавку;
- створення всіх умов для становлення єдиної агропромислової системи господарювання;
- створення єдиної економічної заінтересованості у високих кінцевих

результатах у всіх учасників інтегрованого агропромислового виробництва на основі поглиблення його спеціалізації, кооперування і комбінування.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 3

1. Харчова промисловість України займає важливе місце в народному господарстві, забезпечуючи населення країни продуктами харчування. За останні роки харчова промисловість значно зменшило обсяги виробництва, що пов'язано з її непідготовленістю харчової промисловості до переходу на ринкові відносини, з порушенням зв'язків між сільським господарством і переробними галузями, з відсутністю регулюючих дій з боку держави. Тому в даний час харчова промисловість України в цілому не задовольняє вимоги якнайповнішого задоволення потреб населення в продуктах харчування вітчизняного виробництва, знизилася калорійність споживання населення.

2. Однією з головних проблем харчової промисловості є низька ефективність виробничо-технічної бази, низький рівень конкурентоспроможності продукції. Підприємства галузі мають недостатні темпи оновлення основних фондів, деформовані не тільки галузеві, але і відтворювальні структури інвестицій. Реалізація наявного виробничого потенціалу харчової промисловості України вимагає пріоритетного соціально-економічного розвитку галузей, які б забезпечили підвищення ефективності виробництва з урахуванням специфічних умов функціонування сільського господарства.

3. Ефективність харчової промисловості залежить від двох взаємозв'язаних і взаємозалежних секторів - сільськогосподарських структур і переробних підприємств різних галузей. Тому вирішення виробничих, науково-технічних, економічних і соціальних проблем в харчовій промисловості залежить від рівня управління господарським комплексом в цілому, від ефективності системи управління і адекватного механізму управління.

4. Враховуючи різноманіття підприємств харчової промисловості і специфічні умови їх функціонування (робота підприємств безпосередньо на споживацький ринок; тісний зв'язок з сільським господарством; сезонність виробництва; висока матеріаломісткість; економічні і організаційні відносини з сільським господарством; наявність сировини з обмеженим часом зберігання;

наявність готової продукції з обмеженим часом зберігання) доцільна їх класифікація як об'єктів управління. Використання багатоаспектної класифікації по 12 основним ознаках дозволить здійснити групування підприємств як об'єктів управління і зумовити чинники, що впливають на ефективність їх функціонування в ринкових умовах.

5. Важливе методологічне і практичне значення для підвищення ефективності виробництва на підприємствах харчової промисловості має визначення чинників, які впливають на них, їх науково-обґрунтована класифікація. При цьому важливим моментом при побудові класифікації є вибір ознаки, згідно якої кожний чинник можна віднести в ту або іншу класифікаційну групу. Дослідження підтвердили, що всю сукупність чинників підвищення ефективності виробництва можна розбити на шість груп по ознаках дії на неї через різні елементи виробничого процесу і умов його здійснення:

1-а група - соціальні чинники, тобто ті передумови, які створює для підвищення ефективності даний суспільний устрій;

2-а група чинники, що впливають на економію витрат праці, уречевленої в засобах праці;

3-а група чинники, що впливають на економію витрат праці, уречевленої в предметах праці;

4-а група - чинники, що впливають на економію живої праці;

5-а група – організаційно-управлінські чинники, що впливають на якість з'єднання всіх елементів виробничого процесу;

6-а група ринкові - чинники, що впливають на забезпечення безперервності і ритмічності фаз відтворювання і їх узгодження;

Згруповані за такими ознаками чинники дозволяють визначинити три основні напрями підвищення ефективності виробництва на підприємствах харчової промисловості:

а) пов'язані з соціальними змінами в області людських відносин, із змінами відносин власності;

б) пов'язані з чинниками вдосконаленням елементів виробництва на базі впровадження досягнень науково-технічного прогресу;

в) пов'язані з вдосконаленням управління в нових соціально-економічних умовах.

6. Особливу роль у підвищенні ефективності виробництва в харчовій промисловості займають організаційні чинники, пов'язані із створенням систем управління, що забезпечують функціональне, організаційне, економічне, соціальне узгодження відтворювальних процесів на підприємствах харчової промисловості.

ВИСНОВКИ

Харчова промисловість відіграє важливу роль в задоволенні потреб населення в продуктах харчування і забезпеченні рівня соціально-економічного розвитку регіонів і держави в цілому. Особливо важливе значення у зв'язку з цим має вирішення проблем підвищення ефективності виробництва даної галузі в Тернопільщині, яка відрізняється високим рівнем розвитку агропромислового комплексу і виконує значну роль у формуванні продовольчого фонду.

Незважаючи на винятково сприятливі грунтово-кліматичні умови, населення регіону ще не повністю забезпечене високоякісними продовольчими товарами. Останнім часом Україна, і Тернопільщина зокрема втрачають зовнішні ринки збуту продовольчих товарів, а внутрішній заповнений зарубіжними продуктами (нерідко низької якості), тим часом як для їх виробництва є всі необхідні сировинні ресурси і виробничі потужності.

Загальна економічна криза, значний спад виробництва сільськогосподарської продукції, заборгованість по заробітній платі, бартеризація економічних відносин, нестача фінансових і матеріальних ресурсів, їх постійне подорожчання негативно впливають на результати роботи підприємств харчової промисловості регіону.

На скорочення виробництва харчових продуктів вплинуло звуження внутрішнього ринку продовольства через низьку купівельну спроможність населення, а також втрата зовнішніх ринків. З торгівельної мережі витісняється якісна вітчизняна продукція.

Внаслідок звуження ринків збуту незадовільно використовуються виробничі потужності в деяких галузях харчової промисловості, частину яких довелося консервувати, а деякі взагалі припинили виробництво.

Тому є нагальна потреба у формуванні нової регіональної політики, головним завданням якої є створення таких умов, щоб кожний район міг, з одного боку, найбільш повно реалізувати можливості свого господарства, а з іншого –

мав відносну господарську незалежність, що зумовлює необхідність визначення методологічних засад оцінки економічного і соціального розвитку регіонів в цілому та окремих галузей їх господарських комплексів, провідну роль в яких відіграє харчова промисловість.

Важливим питанням при розробці такої методики є вибір та обґрунтування критерію регіональної ефективності розвитку галузі і відповідної системи показників. До системи показників регіональної ефективності розвитку харчової промисловості входять як узагальнюючі показники ефективності виробництва, так і спеціальні показники ефективності, які враховують особливості галузі.

До узагальнюючих показників економічної ефективності виробництва в харчовій промисловості належать: зростання виробництва продукції у вартісному вираженні; виробництво продукції на одну гривню витрат; відносна економія основних виробничих фондів, нормативних обігових коштів, матеріальних витрат, фонду оплати праці, рентабельність; витрати на одну гривню товарної продукції; виробництво основних видів продукції в натуральному вираженні в розрахунку на один гектар посівних площ відповідних видів сільськогосподарських культур.

Спеціальні показники характеризують економічну ефективність використання праці, основних виробничих фондів на підприємствах харчової промисловості, ефективність використання обігових коштів та капітальних вкладень, матеріальних ресурсів, ефективність науково-технічного прогресу та якість продукції.

В основу визначення критерію регіональної ефективності розвитку виробництва має бути покладена його якісна характеристика. Виходячи з цього, критерій регіональної ефективності відображає результативність функціонування виробництва на певній території, є мірилом раціональності розміщення галузі та використання всіх видів ресурсів, специфіки умов та факторів господарювання в регіоні. Він включає народногосподарський ефект від використання в регіоні природних, трудових та виробничих ресурсів, враховуючи суспільно-необхідні витрати., що складаються в суспільному виробництві країни, а також

результативність розвитку регіону з позицій забезпечення раціональної спеціалізації та комплексності, оптимальної збалансованості виробництва, дієвих міжрегіональних економічних зв'язків, відбиваючи тим самим регіональні економічні інтереси.

Ефективність регіонального розвитку харчової промисловості можна визначити як рівень доцільності і раціональності її розвитку в певних регіонах, який забезпечує повну і досконалу переробку сировинних ресурсів з максимальним виходом високоякісної кінцевої продукції при найменших виробничих видатках і мінімізації навантажень на природно-ресурсний потенціал та навколишнє природне середовище, а також задовольняє потреби населення в основних продуктах харчування місцевого виробництва і міжрегіональний обмін у відповідності до наявних переваг у територіальному розподілі праці.

Вирішальне значення для підвищення регіональної ефективності розвитку харчової промисловості мають виявлення, мобілізація та використання виробництва продукції в розрахунку на одиницю сукупних витрат живої та уречевленої праці.

У відповідності до визначених методологічних підходів щодо структурного формування регіональної ефективності розвитку харчової промисловості резерви збільшення виробництва продукції у питомому вимірі на використані ресурси можна обєднати в такі групи: 1) резерви підвищення ефективності використання сировинних і матеріальних ресурсів; 2) резерви підвищення ефективності використання живої праці; 3) резерви підвищення ефективності використання основних виробничих фондів; 4) резерви підвищення ефективності використання капітальних вкладень; 5) резерви підвищення якості продукції.

Слід зазначити, що всебічний аналіз досягнутого рівня використання природних і виробничих ресурсів у харчовій промисловості Тернопільщини на сучасному етапі дозволяє зробити висновок про те, що на основі оптимізації та організації управління розвитком цієї галузі, раціонального використання наявних можливостей економічна ефективність розвитку харчової промисловості може

зрости на 40-50%, а на окремих підприємствах і в окремих галузях - в 1,5 - 2,5 рази.

Для стабілізації становища в галузях харчової промисловості Тернопільщини необхідно:

- оновити матеріально-технічну базу, модернізувати виробництво, збільшити обсяги випуску конкурентоспроможної продукції й розширити її асортимент, активізувати роботу щодо залучення іноземних інвестицій та кредитів;
- забезпечити пріоритетність розвитку галузей здійсненням державної фінансово-кредитної підтримки підприємств за рахунок розширення видів їх кредитування, а також передбачення в державному бюджеті коштів для кредитування міжсезонних витрат підприємств цукрової, олійно-жирової, плодоовочеконсервної та інших галузей;
- продовжувати протекціоністську політику щодо вітчизняного товаровиробника;
- створити оптові ринки продовольчих товарів, розширити мережу фірмової торгівлі, а отже, зменшити кількість посередників при реалізації продукції, завдяки чому буде знижено ціни й збільшено обсяги її продажу;
- запровадити регулювання ринків зерна, цукру, олії, алкогольних напоїв;
- активізувати роботу щодо створення інтегрованих структур, до складу яких повинні увійти переробні й сільськогосподарські підприємства, фірмові магазини, організації з матеріально-технічного забезпечення й збуту продукції;
- створити і запровадити ринковий механізм управління;
- забезпечити високу мотивацію трудової діяльності, раціонального територіального (регіонального) розподілу праці;
- впроваджувати в харчову промисловість нові досягнення науки, техніки, технології і передового досвіду господарювання;

- забезпечувати гармонічний екологічний розвиток виробничих сил, охорону і раціональне використання робочої сили.

Розвиток харчової промисловості має бути пріоритетним напрямом економічної політики держави. Галузь повинна бути зорієнтована на одержання кінцевого результату діяльності всього АПК, що забезпечить значне підвищення його ефективності, стане надійним джерелом поповнення державного бюджету й значних валютних надходжень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Закон України “Про охорону навколишнього середовища”. К.: Україна. – 29 с.

2. Закон України “Про підприємництво” (№698–XII від 07.02.91 / Закони України. Верховна Рада України, Інститут законодавства, т.1. – С. 191–201.

3. Закон України “Про підприємства” (№887–XII від 27.03.91) // Закони України. Верховна Рада України, Інститут законодавства, т.1. – С.173–180.

4. Закон України “Про оподаткування прибутку підприємств” (№334/94 від 28.12.94) // Закони України. Верховна Рада України, Інститут законодавства, т.7. – С.430–450.

5. Закон України “Про інвестиційну діяльність” (№1560–XII від 18.09.91) // Закони України. Верховна Рада України, Інститут законодавства, т.1. – С.173–180.

6. Закон України “Про Генеральну схему планування території України” (№3059–111 від 07.02.02) // Урядовий кур’єр. 2002. – №21. – С.11–15.

7. Закон України “Про державне регулювання імпорту сільськогосподарської продукції” // Галицькі контракти. – 1997. – № 45. – С. 129–137.

8. Закон України “Про внесення змін до Закону України “Про державне регулювання імпорту сільськогосподарської продукції” // Галицькі контракти. – 1998. –№ 10. – С. 146–147.

9. Закон України “Про особливості приватизації майна в агропромисловому комплексі” // Урядовий кур’єр. – 1996.–№ 152–153.–С. 7–12.

10. Постанова Кабінету Міністрів України “Про встановлення строків дії сезонного ввізного (імпортного) мита на сільськогосподарську продукцію у 1998 році” // Галицькі контракти. – 1998. – № 29. – С. 78–79.

11. Постанова Кабінету Міністрів України “Про перелік товарів (продукції, робіт, послуг), експорт яких забороняється за бартерними

(товарообмінними) операціями" // Галицькі контракти. – 1998. – № 25. – С. 81–82.

12. Указ Президента України "Про затвердження Основних напрямів розвитку агропромислового комплексу України на 1998–2000 роки" // Урядовий кур'єр. –№84.–1998.–С. 9.

13. Указ Президента України "Про заходи щодо регулювання вивезення з України насіння соняшнику" // Урядовий кур'єр. – 1998. – № 133. – С. 10.

14. Указ Президента України "Про механізм регулювання імпортних поставок окремих видів олії в 1999 році" // Галицькі контракти. – 1999. – № 37. – С. 16.

15. Указ Президента України "Про порядок ввезення в Україну окремих видів олії рослинної у 1998 році" // Галицькі контракти. – 1998. – № 24. – С. 85–86.

16. Указ Президента України "Про заходи щодо прискорення розвитку аграрного ринку" (№694/2002 від 08.08.02) // Урядовий кур'єр. – 2002. – №147. – С.10.

17. Указ Президента України "Про заходи щодо розвитку іпотечного ринку в Україні" (№695/2002 від 08.08.02) // Урядовий кур'єр. – 2002. – №147. – С.10.

18. Абалкин Л.И. Производственные отношения и хозяйственные механизмы // ЭГ, 1986, – №46, – с.3-4.

19. Абалкин Л.И. Система экономических законов социализма // Общественные науки, 1982.- №3.

20. Аверьянов А.Н. Система: философская категория и реальность. - М.: Мысль, 1976. - 190 с.

21. Аганбелян А. Г. Основные методологические положения оптимизации развития и размещения производства. – М.: Экономика. – 1978 г. 272 с.

22. Агафонов В.А. Анализ стратегий и разработка комплексных программ. - К.: Наукова думка, 1990. - 216 с.

23. Агропродовольчий ринок: 36. наук. пр. - К.: ІЕ НАНУ, 1995. - 97 с.

24. Агропромышленный комплекс Одесской области: проблемы и перспективы развития. - Одесса, Маяк, 1990.- 420с.

25. Акбердин P.S. Экономическая эффективность восстановления оборудования и резервы ее повышения. - М.: Машиностроение, 1980. - 184с.

26. Алаев Б. Глобальные проблемы современности: региональные аспекты. – М.: Сб. тр. ВНИИ системных исследований, вып.5, 1983. – 175 с.

27. Алаев Э.Б. Эффективность комплексного развития экономического района. – М.: Наука, 1965. – 173 с.

28. Александров Г.А. Павлов А.С. Обновление основных производственных фондов: интенсификация, эффективность, стимулирование. - М.: Экономика, 1984.-179с.

29. Амоша А.М., Збаразская Л.А. Реструктуризация промышленного производства: региональные проблемы и приоритеты // Економіка промисловості. - 1999. – №3(5). – С.39–47.

30. Анализ и моделирование личного потребления (Вопросы теории и методологии). Вильнюс: 1973. - 205с.

31. Анализ и прогнозирование развития экономики региона. – К.: Наукова думка, 1991. – 228 с.

32. Ансоф И. Новая корпоративная стратегия. СПб. – 1999. –241 с.

33. Афанасьев В.Г. Научное управление обществом. - М.: Политиздат, 1973. -216с.

34. Афанасьев В.Г. Системность и общество. М.: Политиздат, 1980. – 368 с.

35. Бабич А. О. Світові земельні продовольчі і кормові ресурси. – К.: Аграрна наука, 1996. – 570 с.

36. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. – М.: Финансы и статистика. – 1994. – 285 с.

37. Беренс В., Хавранек П.Н. Руководство по оценке эффективности

инвестиций: Пер. с англ. М.: АОЗТ "Интерекспорт", ИНФРА–М, 1995. – 528 с.

38. Биттер А. Функционирование агропродовольственного рынка в условиях низкой платежеспособности населения // Экономика Украины, № 2, 1998.-с.60-66.

39. Білорус О.Г. Глобалізація і національна стратегія України. – К: ВО "Батьківщина", 2001. – 300 с.

40. Блауберг И.В., Юдин Э.Г. Становление и сущность системного подхода. – М.: Наука, 1973. – 270 с.

41. Бок М. Сущность и принципы хозяйственного механизма // Экономические науки, 1979. - № 9, с.25-28.

42. Бондарь И.К., Чинчикеев В.И. Реструктуризация предприятий: сущность и технология // Акционер. – №2. – К.: 2001. – С.10–14. 22.

43. Боризевский П. П. Интенсификация производства в пищевой промышленности. – К.: Урожай, 1989 г. – 136 с.

44. Борщевский П. П. Эффективность свеклосахарного производства. – К.: Техника, 1977 г. – 184 с.

45. Борщевский П.П., Прейгер Д.К., Иванух Р.А. Региональная специализация сельскохозяйственного производства. К: Урожай, 1989. – 200 с.

46. Борщевський П.П., Дейнеко Л.В. Ринкова модель управління розвитком інтеграційних процесів в агропромисловому виробництві // Сучасна аграрна політика України: проблеми становлення. – К., 1996. – С.150–325.

47. Борщевський П.П., Чернюк Л.Г., Шмаглій О.Б. Підвищення ефективності розвитку і розміщення харчової промисловості. – К.: Наукова думка, 1994. – 160 с.

48. Будзан Б. Менеджмент в Україні: сучасність і перспективи. – К.: "Основи", 2001. – 349 с.

49. Бунич П.Г. Новые условия хозяйствования: достижения проблемы, перспективы // ЭКО, 1986, № 5. - с.3-20.

50. Бунич П.Г. Хозяйственный механизм развитого социализма:

проблемы, противоречия. - М.: Наука, 1980. - 351с.

51. Бутко М. Реформи і регіон. Чернігів: Сіверянська думка, 1999. – 52 с.

52. Вайсман Арнольд. Стратегия маркетинга: 10 шагов к успеху. Стратегия менеджмента: 5 факторов успеха. Пер. с нем. - М.: АО Интер-эксперт, Экономика, 1995. - 344с.

53. Вальтух К.К. Целевая функция потребления: анализ и практическое использование, - Новосибирск: Наука, 1980. 384с.

54. Васьков С.Т. Территориальное управление в новых хозяйственных условиях. – М.: Экономика, 1990. – 191 с.

55. Верба В.А., Загородніх О.А. Проектний аналіз. – К.: 2000. – 322 с.

56. Взаимодействие экономики, политики и управления. - М.: Мысль, 1985. -294с.

57. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент. – М.: Высшая школа, 1994. – 224 с.

58. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент. Учебник для экономических спец. Вузов. - М.: Высшая школа, 1994. - 224с.

59. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент. Учебник, 3-е изд. - М.: Гардарика, 1998. - 528с.

60. Вольдман Л.Р. Методические проблемы выбора механизма координации// Сб. трудов ВНИИ системных исследований, 1986, №15, с. 32-41.

61. Воронов К. Коммерческая оценка инвестиционных проектов: Основные положения и методики. М.: “Альт”, 1994. 256с.

62. Гайдуцкий П. Юрчишин В. Опыт реформирования сельского хозяйства в восточной Германии и возможности его использования в Украине // Экономика Украины, № 12, 1994, с.42.

63. Гарасимчук В.Г. Стратегічне управління підприємством. Графічне моделювання. – КНЕУ, К., 2000. – 360 с.

64. Гладій М.В. Використання виробничо–ресурсного потенціалу агропромислового сектора економіки України (питання теорії, методології і

практики). – Львів: ІРД НАН України, 1998. 294 с.

65. Гликман Н. Эконометрический анализ региональных систем. (Перевод с англ.) – М.: Прогресс, 1980 г. – 277 с.

66. Гончаров В.Д., Теунаев Д.М. Продовольственный комплекс региона. – М.: АгроНИИТЭИПП, 1998. – 125 с.

67. Готовский Л.М. Экономическая сторона ускорения научно-технического прогресса/ГВопросы экономики, 1986, № 6. - с.3-13.

68. Гребельник О.П. Митно–тарифна політика за умов трансформації економічної системи., КНТЕУ. – 2001. – 488 с.

69. Грейсон Дж. К., О'Делл К. Американский менеджмент на пороге XXI века: Пер. с англ./ Предисл. Б.З. Мильнера. М.: Экономика, 1991. – 319 с.

70. Гродский С. Г. Концентрация и эффективность производства в территориально-производственных комплексах (Вопросы методологии). – М.: Экономика, 1980 г. – 120 с.

71. Гродский С.Г. Концентрация и эффективность производства в территориально–производственных комплексах (вопросы методологии). – М.: Экономика, 1980. – 120 с.

72. Дейнека Л. В. Розвиток харчової промисловості України в умовах ринкових перетворень. К.: Знання, 1999 р. – 331 с.

73. Дейнека Л. В. Розвиток харчової промисловості України в умовах ринкових перетворень. К.: Знання, 1999 р. 331 с.

74. Дейнеко Л.В. Розміщення харчової промисловості України та шляхи його подальшого удосконалення // Регіональні проблеми розвитку продуктивних сил АПК. К.: РВПС НАНУ, 1998. – 205 с.

75. Демьяненко С. К концепции национальной аграрной политики // Экономика Украины, № 1, 1998.-С.22-30.

76. Доклад о социально-экономическом положении Одесской области ра 1996 год // Минстат Украины, Одесское областное управление статистики, - Одесса, 1997 -160с.

77. Доклад о социально-экономическом положении Одесской области за 1995 год // Минстат Украины, Одесское областное управление статистики, - Одесса, 1996.-150с.

78. Долішній М.І. Ринкова інфраструктура і зовнішньоекономічна діяльність регіонів. Соціально–економічні дослідження в перехідний період/ НАН України, Інститут регіональних досліджень. Вип. 5. – Львів, 1998. – 288 с.

79. Дорогунцов С.І., Лисецький А.С. Сільське господарство і ринок продовольства: проблеми розвитку і розміщення. – К., 1997. –98с.

80. Дорогунцов С.І., Чернюк Л.Г., Бор шевський П.П., Данилишин Б.М., Фащевський М.І.Соціально-економічні системи продуктивних сил регіонів України. К.: Нічлава,2002. - 690 с.

81. Дункан Джек У. Основополагающие идеи в менеджменте. Уроки основоположников менеджмента и управленческой практики. Пер. с англ. -М.: Дело, 1996.-272с.

82. Евстегнеев В. П. Эффективность размещения общественного производства. – М.: Экономика. – 1985 г. с. 58.

83. Економіка підприємства.: Видавництво “Хвиля – Прес”, Донецьк, 1995 р. – 250 с.

84. Експортний потенціал України на російському векторі: стан і прогноз / За ред. Пирожкова С.1., Сухорукова А.І. К.: НПУРВ, 1988. – 168 с.

85. Ерина А. М. Математико-статистические методы изучения экономической эффективности производства. – М.: Финансы и статистика, 1983 г. - 191 с.

86. Ерохина Т.В., Кузанашвили Р.К., Проблемы и противоречия в управлении предприятиями вино-коньячной отрасли./Труды Одесского политехнического университета. Вып.4(10), 2000.- Одесса.”ТЭС”, с.278-283

87. Ефремов В.С. Стратегии бизнеса. Концепция и методы планирования. М.: Финпресс, 1998.-187 с.

88. Заикина Е. Пути совершенствования управления продовольственным

комплексом крупного города // Экономика Украины, № 3, 1998.- с.56-62.

89. Заставний Ф.Д. Географія України. – Львів: Світ, 1990. –360с. 43. Игнатенко Н.Г., Руденко В.П. Природно–ресурсный потенциал территории. Экономико–географический анализ и синтез. –Львов, 1986. – 178 с.

90. Збарский М. Интересы - движущая сила общественного прогресса Економика Украины №7, 1999.-с.58-66

91. Зверева Л.Ф. и др. Проектирование хлебопекарных предприятий. - М.: Пищевая промышленность, 1971. - 148с.

92. Изагд У. Методы регионального анализа: введение в науку о регионах (перевод с англ) – М.: Прогресс, 1966 г. 660 с.

93. Изард У. Методы регионального анализа: введение в науку о регионах (пер. с англ.). – М.: Прогресс, 1966. – 659 с.

94. Иохансон Л. Очерки макроэкономического планирования. Пер. с англ. Том 1. - М.: Прогресс, 1982. - 397с.

95. Ичитовкин Б.Н. Малые формы хозяйствования. - М.: Экономика, 1991.- 197с

96. Іванух Р.А., Данилишин Б.М. Природно–ресурсний потенціал України і шляхи підвищення ефективності його використання // Економіка України. – 1995. – №11. – С. 16.

97. Іщук С.І. Територіально–виробничі комплекси і економічне районуванн (методика, теорія). К.: Українсько–фінський інститут менеджменту і бізнесу, 1996. – 224 с.

98. Казунашвили Р.К. Концепция реструктуризации предприятий по производству виноградных вин и коньяка // Сборник научных статей “Пути повышения эффективности хранения и переработки сельскохозяйственной продукции”. - Одесса, 1999. - с.89-94.

99. Казунашвили Р.К., Демидова О.В. Внутриотраслевая кооперация и стратегия предприятий по производству коньяка // Сборник научных статей “Пути повышения эффективности хранения и переработки сельскохозяйственной

продукции". - Одесса, 1999. - с.96-100.

100. Кинг У., Клиланд Д. Стратегическое планирование в хозяйственной практике. Пер. с англ. - М.: Прогресс, 1982. - 399с.

101. Киселев В.И. О синтезе планирования и экономических методах управления в агропромышленном комплексе// Экономика и математические методы, 1983, том XXX, вып. 2, с. 13-27.

102. Кистанов В.В. Территориальная организация производства (отраслевой, районный и народнохозяйственный аспекты). — М.: Экономика, 1981. – 232 с.

103. Кистапов В. В.Территориальная организация производства (отраслевой, районный и народохозяйственный аспекты). М.: Экономика, 1981 г, 233 с.

104. Китов А.И. Психология хозяйственного управления. - М.: Профтехиздат, 1984.-248с.

105. Клиланд Д., Кинг В. Системный анализ и целевое управление. Пер. с англ. -М.: «Сов. Радио», 1974, - 280с.

106. Козлов М.В., Тульская Н.С. Планирование маркетинга в системе управления пищевого предприятия // Пищевая промышленность, №2, 1998. - с.2-5.

107. Козлов М.В., Тульская Н.С. Функции системы маркетинга и их реализация на пищевом предприятии // Пищевая промышленность, № 4, 1998. - с.34-35.

108. Коломейцев В.Э. Восстановление и структурная трансформация промышленного комплекса Украины. К.: Молодь, 1988. – 384 с.

109. Комарницкий Ю., Михеев Ю., Фролов А. Социально-экономические проблемы автоматизации управления производством в народнохозяйственном масштабе// Экономические науки, 1981, №7, с.39-46.

110. Комаров В.И., Данилкова Т.П., Масленникова Е.В. Государственное регулирование деятельности перерабатывающих отраслей АПК основа

продовольственной безопасности страны // Пищевая промышленность. – 1996. – №11. – С. 6–10.

111. Корнай Я. Дефицит. – М.: Наука, 1990. – 607 с.

112. Корнай Я. Путь к свободной экономике: страстное слово в защиту экономических преобразований. Пер. с англ. - М.: Экономика, 1990. - 147с.

113. Краткий словарь по философии. Под ред. И.В. Блауберга, И.К.Понтина. 4-ое изд. - М.: Политиздат, 1982. - 431с.

114. Кредисов А., Дерев'яненко О. Конкурентоспроможність країни та стратегія просування її експорту на світовому ринку // Економіка України. – 1997. - №5. – С.8–9.

115. Крисанов Д.Ф. Переробна сфера АПК в умовах ринкової трансформації національної економіки // Формування і реструктуризація аграрного ресурсного потенціалу України: Зб. наук, праць / НАН України, Ін–т економіки: Редкол.: А.Е.Юзефович (відп. ред.) та ін. – К., 1998. – 128 с.

116. Крисоватий А.І. Державна податкова політика і система податків // Фінанси України. – 1998. – №1. – С.64–68.

117. Крутик А.Б., Пименова А.Л. Введение в предпринимательство: Учеб. пособие для вузов. СПБ: Политехника, 1995. – 584 с.

118. Кудинова Л. Оценка эффективности инвестиционных проектов в условиях экономики переходного периода // Економіка, фінанси, право, № 6, 7, 1998,-с.3.

119. Кузанашвили Р.К. Принципы реструктуризации производства и управления вино-коньячными предприятиями. // Труды Одесского политехнического университета. Вып. 2(8), 1999.- Одесса, «ТЭС», 1999, с. 292-297.

120. Кузанашвили Р.К. Реструктуризация как основное направление разрешения противоречий в АПК Украины // Перспективные направления развития экологии, экономики:, энергетики. Сб.научных статей, ОЦНТЭИ, Одесса, 1998. -с.68-73.

121. Кузанашвили Р.К., Демидова О.В. Проблемы функционального и организационного согласования в системах управления предприятий вторичного виноделия // Сб. научных трудов научно-практической конференции "Перспективные направления развития экологии, экономики, энергетики": Одесса, ОЦНТЭИ, 1998,- с. 74-80

122. Кузанашвили Р.К., Карпинская А.В. Модель разработки программы реструктуризации предприятий пищевой промышленности. // Труды Одесского политехнического университета. Вып. 3(9), 1999.- Одесса, "ТЭС", 1999, с. 273-277.

123. Кунц Г., С.О.Доннел. Управление: системный и ситуационный анализ управленческих функций. Том 1 и 2. - М.: Прогресс, 1981.

124. Лапуста М.Г., Старостин Ю.Л. Малое предпринимательство. – М.: ИНФРА–М, 1997. – 320 с.

125. Лейбкинд А.Р., Рудник Б.Л., Чухнов А.И. Модели формирования организационных структур (обзор) // Экономика и математические методы, 1980, том XVI, вып.1, с.39-59.

126. Леонтьев В. Экономические эссе. Теории, исследования, факты и политика: Пер. с англ. – М.: Политиздат, 1990. – 320 с.

127. Линдерт П. Х. Экономика мирохозяйственных связей. М.: 1992 г. – с. 34.

128. Лозовский Л., Райзберг Б. Словарь–справочник предпринимателя. – М.: Ось – 89, 1997. — 288 с.

129. Лондар С. Определение параметров кривой Лаффера для украинской экономики // Бизнес Информ. 1998. – №13–14. С. 22–23.

130. Мазаракі А.А., Лігоненко Л.О., Ушакова Н.М. Економіка торговельного підприємства. – К., "Хрещатик", 1999. – 798 с.

131. Макаренко П. О собственности и аграрном предпринимательстве в условиях переходной экономики // Экономика Украины, № 6, 1998, - с.65-71.

132. Макаренко П. О собственности и аграрном предпринимательстве в

условиях переходной экономики // Экономика Украины, №6,1998,0.65-71.

133. Маконелл К. Р., Бро С. Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. Т. 1. – М.: Республика, 1992 г. – 399 с.

134. Максименко LA. Процеси реструктуризацій економіки в контексті їх державного регулювання // Український географічний журнал. – 1997. – №4. – С.11–14.

135. Мале підприємництво України: процес розвитку. К., Інститут Конкурентного суспільства, 2001. – 254 с.

136. Мардаровский Ф.З., Дорош А.П. Автоматизированные системы управления в пищевой промышленности. -М.: Пищевая промышленность, 1975. - 88с.

137. Мардаровский Ф.З., Ерохина Т.В. Категория «согласование» в управлении социалистическим производством. Одесский техн. Институт пищевой промышленности. Одесса - 1989. Рук. Деп. АгроНИИТЭИ пищепром, 06.09.89, № 2029.

138. Мардаровский Ф.З., Ерохина Т.В. Четкий ритм производства и сбыта готовой продукции - одно из условий повышения эффективности производства// Киев, ж. Пищевая промышленность, 1982, № 4, - с. 19-21.

139. Мардаровский Ф.З., Киселева М.Г. Целевое управление объединениями, предприятиями пищевой промышленности. - Одесса, ОТИПП, 1987, Деп. В УкрНЦИНТИ, 06.01.88, № 130, ук 88.

140. Мардаровский Ф.З., Кузанашвили Р.К. Основные факторы повышения эффективности винодельческой отрасли в современный период //Сб. научных статей научно-практической конференции “Перспективные направоения развития экологии, экономики, энергетики”, Одесса, ОЦНТЭИ, 1998.-С.102-109

141. Мардаровский Ф.З., Кузанашвили Р.К. Целевое управление социально-экономическими объектами как основа научного управления / Научные труды Украинской академии экономической кибернетики. Одесса, ОПУ, 1999, Вып. 1,4-1, с.71-79

142. Мардаровский Ф.З., Федченко В.С. Совершенствование структуры управления в Одесском объединении пивобезалкогольной промышленности // ИНИИТЭИ Пищепром, научно-техн. Сборник №10. - М.: 1981.

143. Мардаровськiй Ф.З., Ерохіна Т.В. Обгрунтування нової управлінської парадигми // Наукові праці Одеської державної академії харчових технологій. Одеса, 1997.

144. Марк Грей. Економіка перехідного періоду. TACIS, 1995. – С.8–36.

145. Маркс К., Энгельс Ф. Немецкая идеология. - Соч., 2-ое изд., том 3. - с. 7-544.

146. Маркс.К., Энгельс Ф. Из рукописного наследия К. Маркса. Введение. Соч., 2-ое изд., том 12. - с. 203-284.

147. Медведев П.А. Экономико-математические методы в прикладных исследованиях и хозяйственный механизм. - М.: Изд.-во МГУ, 1982.- 112с.

148. Мелокян М. Роздуми про долю виноградно-виноробної галузі // Виноград. Вино. №1,1998. -с.9-11.

149. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. – М.: Дело, 1992. – 520 с.

150. Методика определения экономической эффективности капитальных вложений // Экономическая газета. – 1981. – С. 12–13. 66. Мікловда В.П. Ринкова трансформація економіки регіону. – Ужгород: Карпати, 2000. – С.14.

151. Мильнер Б.З. Методы анализа и формирования организационных структур управления: опыт системного исследования // Системные исследования. Методологические проблемы. -М.: 1981, с.109-134.

152. Мильнер Б.З. Теория организации. - М.: ИНФРА - М, 1998. - 336с.

153. Мінін Л.В., Науменко В.І., Якубовський М.М., Антоненко А.І. Структурна перебудова економіки України. Основні напрями і пріоритети. – К.:НДЕІ Мінекономіки України. –1994. – 109 с.

154. Модин. А.А. Совершенствование организационных структур управления // Вопросы экономики, 1986, т. № 9, 15-25 с..

155. Моррисей Дж. Целевое управление организацией. Пер. с англ. // Под ред. И.М.Верещагина. - М.: Советское радио, 1979. – 144 с.

156. Московкин В. Рост национального капитала и кривая Лаффера // Бизнес Информ. – 1998. – №13–14. –25–26 с.

157. Національна програма виходу з економічної кризи та економічного відродження України (проект).- К.: НАН України, УАЕК, 1989.- 74 с.

158. Нашкин А. И. Вопросы эффективности и интенсификации общественного производства. – М.: Наука, 1986 г. – 434 с.

159. Новожилов В. В. Проблемы измерения затрат и результатов при оптимальном планировании. – М.: Наука, 1972 г. 434 с.

160. Новожилов В.В. Проблемы измерения затрат и результатов при оптимальном планировании. М.: Наука, 1972. 434 с.

161. Одинцова Г.С. Комплексное управление развитием производственных объединений. - Киев: Наукова думка, 1980. – 191 с.

162. Ожегов С.И. Словарь русского языка. Изд. 20-ое, - М.: Гос. Изд-во иностранных и национальных словарей, 1998. – 750 с.

163. Опацький Л.В. Размещение пищевой промышленности СССР. – М.: Госполитиздат, 1957. – 536 с.

164. Осипов Ю.М. Основы теории хозяйственного механизма. – М.: Изд–во Московского ун–та, 1994. – 367 с.

165. Основи економічної теорії / С.В.Мочерний, С.А.Єрохін, Л.О.Каніщенко та ін. / За ред. С.В.Мочерного. – К.: Академія, 1997. –463 с.

166. Основи економічної теорії: політекономічний аспект: Підручник/ Г.Н.Клименко, В.П. Нестеренко та ін. – 2–ге вид. пер. і доп. – Вища школа – Знання, 1997. – 743 с.

167. Основы предпринимательской деятельности (экономическая теория. Маркетинг. Финансовый менеджмент): Учеб. Пособие / Под ред. В.М. Власовой. М.: Финансы и статистика, 1977. – 528 с.

168. Особенности и факторы размещения отраслей народного хозяйства

СССР/Под ред. Я.Г.Фейгина. – М.: Изд–во Академии наук СССР, 1960. – 696 с.

169. Оценка экономической эффективности производства (Гладун В. И., Ермакова С. Г., Лысова Н. А. и др.). – Владивосток. – 1991 г. 14 с.

170. Оценка экономической эффективности производства / Гладун В.И., Ермакова С.Г., Лысова Н.А. и др. – Владивосток, 1991. – С. 14. 77. Паламарчук М.М., Паламарчук А.М. Агропромышленные комплексы: географические аспекты. – М., 1988. —48 с.

171. Павловський М. Як подолати економічну кризу // Голос України, 5 вересня 1997 року, №166 (1666).

172. Павлюченко В.И. Совершенствование хозяйственного механизма и проблемы укрепления согласованности интересов // Сб. трудов ВНИИ системных Исследований, 1980, № 11. - 32-43 с.

173. Палига Є. Теорія і практика проведення реструктуризації промислових підприємств // Соціально–економічні дослідження в перехідний період. (Щорічник наукових праць). Випуск II. – Львів: ІРД НАН України, 1997. – 18–19 с.

174. Пила В.І., Чмир О.С. Спеціальні (вільні) економічні зони: теорія і практика: Навч. посіб. – К., 1997. – 328 с.

175. Пилеев С., Цновребов Э.Возмножности устойчивого развития // Экономист, 2001. – №4. –23 с.

176. Підприємництво в Україні: проблеми становлення і розвитку / М.І.Долішній, М.А.Козоріз, В.П. Мікловда, А.С. Даниленко. – Ужгород, Карпати, 1997. – 363 с.

177. Пік В.О. Механізм залучення зарубіжних інвестицій в агропромисловий комплекс // Фінанси України. 1998. – №5. 67–71 с.

178. Плодово-выгодная, перспективная и обаятельная винодельческая отрасль готова отдаться солидному производителю // Бизнес, № 39, 24.09.1997.

179. Податкова система України: Підручник/ В.М. Федосов, В.М.Опарін, Г.О. П'ятаченко та ін. За ред. В.М. Федосова. К.: Либідь, 1994. – 464 с.

180. Покропивний С. Ф. Економіка підприємства. – К.: 1995. – 280 с.

181. Поповкин В., Власюк К., Раснюк Б. Украинская экономика в 1995 году: попытка анализа и прогноза // Экономика Украины, № 8, 1996, 4-14 с.

182. Портер М. Международная конкуренция. Конкурентивы преимущества стран. – М. – 1993. – 896 с.

183. Портер М. Международная конференция. Конкурентные преимущества стран. – М., 1993. – 896 с.

184. Прейгер Д.К. Интенсификация воспроизводственного процесса в сельском хозяйстве. – К., 1987. – 198 с.

185. Пригожий А.И. Организация: системы и люди. Эффективность трудовых организаций. -М.: Политиздат, 1983. – 176 с.

186. Пригожий А.И. Организация: Системы и люди. Эффективность трудовых организаций. - М.: Политиздат, 1983. – 176 с.

187. Проблемы методологии системного исследования. Ред. Коллегия И.В. Блауберг и др. - М.: Мысль, 1970. – 455 с.

188. Проблемы экономической эффективности размещения социалистического производства в СССР / Отв. ред. Я.Г.Фейгин. М.: Наука, 1968. – 392 с.

189. Проблемы экономической эффективности размещения социалистического производства в СССР/Отв. ред. Фейгин Я.Г. М.: Наука, 1968, С.24–25.

190. Пробст А.Е. Размещение социалистической промышленности. – М.: Экономиздат, 1962. – 495 с.

191. Пробст А.Е. Эффективность территориальной организации производства (методологические очерки). – М.: Мысль, 1965. – 208 с.

192. Промышленность в хозяйственном комплексе экономических районов СССР / Виленский М.А., Корнеев А.М., Опацкий Л.В. и др. – М.: Наука, 1964. – 567 с.

193. Противоречия социалистической экономики на современном этапе //

Вопросы экономики, 1987, № 5. - 13-39 с.

194. Радаев В.В. Потребности - как экономическая категория социализма. - М.: Мысль, 1970.-224 с.

195. Радченко В. Структурные уровни абстракции в политико-экономическом знаниит // Экономические науки, 1983, № 1. - 3-7 с.

196. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – М.: ИНФРА М, 1996. –496 с.

197. Региональный мясопродуктовый подкомплекс АПК: формирование, развитие, повышение эффективности. Под. ред. И. Б. Шкребко. – Саратов, 1986 г. - 160 с.

198. Регіональні агропромислові комплекси України (теорія та практика розвитку) / П.П.Борщевський, В.О.Ушкаренко, Л.Г.Чернюк, Л.О.Мармуль. – К.: Наукова думка, 1996. – 263 с.

199. Рикардо Д. Начало политической экономики и налогообложения. Соч. в 3-ьох томах. Т. 1. – М.: 1995 г.

200. Ринкова адаптація продовольчого комплексу України / Б.Й.Пасхавер, О.М.Онищенко, О.В.Молдован та ін. К.: Інститут економіки НАН України, 1998. - 273 с.

201. Розенфельд Б.А. О моделировании формирования целей в социально-экономической системе // Экономика и математические методы, том XIII, вып. 1, 1977.- 152-164 с.

202. Рынок. Микроэкономическая модель. Пер. с англ. В.Лукашевича и др.// Под общ. ред. Лисовика В., Лукашевича В.: Спб., 1992. – 392 с.

203. Саблук П.Т. Аграрні перетворення в Україні на сучасному стані // Економіка АПК,№3, 1998.- 3-16 с.

204. Савицкая Г. Анализ хозяйственной деятельности предприятий. — Мн.: ИП “Экоперспектива”, 1998. — 498 с.

205. Савченко В.Е. Феномен предпринимательства // Российский экономический журнал, № 1, 1996. - 40-46 с.

206. Савченко В.Ф. Держава і регіон: регулювання соціально–економічного розвитку. У трьох книгах. К.: "Знання", 1999. 1014 с.

207. Сакс Дж., Пивоварський О. Економіка перехідного періоду: Уроки для України (пер. з англ.). К.: Основи, 1996. 345 с.

208. Самуэльсон П. Экономика, том 1.- М.: МГП «Алгон», ВНИИСИ, 1992.- 345 с.

209. Сизоненко В.О. Підприємництво. К.: Вікар, 1999. 488 с. 99. Система методов оценки эффективности размещения производства. Сб.научн.раб. – М.: СОПС, 1989. – 133 с.

210. Система методов оценки эффективности размещения производства. Сб. научн роботы. – М.: СОПС, 1989 г. – 133 с.

211. Совершенствование межотраслевой структуры регионального АПК / А.А.Афиногенова, М.В.Кольцова, В.Л.Гусева и др. – М.: Наука, 1988. – 144 с.

212. Советский энциклопедический словарь. - М.: Советская энциклопедия, 1984. – 1600 с.

213. Соколенко С.И. Современные мировые ринки и Украина. – К: Демос, 1995. – 354 с.

214. Социальная психология. История, теория, эмпирические исследования. Под ред. Е.С. Кузьмина, В.Е. Семенова. - Л.: Изд-во ЛГУ, 1979. – 288 с.

215. Стан та основні проблеми галузей переробної промисловості України. – Київ, Україна. – 1998; Copyright© АРАИ. –38–41 с.

216. Статистичний щорічник України за 1999 рік: Держкомстат України, К.: "Техніка", 2000. –152, 192 с.

217. Статистичний щорічник України за 2000 рік: Держкомстат України, К.: "Техніка", 2001. – 136 с.

218. Статистичний щорічник України за 2001 рік: Держкомстат України, К.: "Техніка", 2002. – с.151.

219. Стеченко Д.М. Державне регулювання економіки: Навч. посібник. –

К.: МАУП, 2000. – 176 с.

220. Стеченко Д.М. Інноваційні форми регіонального розвитку. – К.: Вища школа, 2002. – 254 с.

221. Стеченко Д.М. Розміщення продуктивних сил і регіоналістика. 2–ге видання, виправлене і доповнене. Київ, "Вікар", 2002. – 374 с.

222. Стеченко Д.М. Управління регіональним розвитком: Навч. посібник. – К.: Вища школа, 2000. – 223 с.

223. Стеченко Д.Н. Комплексное территориальное планирование народного хозяйства (экономико–географические аспекты). — К.: Вища школа. Головное изд–во, 1988. – 200 с.

224. Струмилин С.Г. Статистика и экономика. М.: Наука, 1979. – 490 с.

112. Теличук П.П., Паламарчук В.О. Нариси з економічної теорії. – К.: ІСДО, 1994. – 172 с.

225. Тамбовцев В.Л. Анализ целей управления общественным производством. -М.: Экономика, 1982. – 136 с.

226. Территориальные и отраслевые факторы ускорения экономического развития / Под общ. ред. Т.С.Хачатурова. Л.: Наука, 1988. – 224 с.

227. Территориальные и отраслевые факторы ускорения экономического развития (Под общ. ред. Хачатурова Т. С.) – Л.: Наука. – 1988 г. – 224 с.

228. Тимофеев В., Тодоров П. Кризис производства: основные причины // Экономика Украины, № 2, 1998. - 20-26 с.

229. Ткаченко А.М., Хмельнюк В.Я., Ангелов Г.В., Мардаровский Ф.З. Культура управления: теория и практика- / Под общ. ред. Г.В. Ангелова, Ф.З. Мардаровского - Одесса, Аспект, 1998,' 262 с.

230. Туган–Барановский М.И. Основы политической экономики. – СПб.: Автокомп, 1994. – 262 с.

231. Уемов А.И. Системный подход и общая теория систем. –М.: Мысль, 1978. – 272 с.

232. Україна у цифрах у 2000 році. Корот. стат. довід. / За ред.

О.Г.Осауленка. – Держкомстат України, К.: «Техніка», 2001. с.89, 92, 98, 101–105.

233. Управление - это наука и искусство: А.Файоль, Г.Эмерсон, Ф.Тейлор, Г.Форд. - М.: Республика, 1992. - 357с.

234. Управление организацией. Учебник. // Под ред. А.Г.Поршнева, З.П. Румянцевой, Н.А.Саломатина, 2-ое изд. перер. и доп. - М.: ИНФР. - М, 1998. - 669с.

235. Управління проектами / Під ред. С.О.Москвіна, К.: 2002. – 625 с.

236. Фащевський М., Чернюк Л. Геоекономічний потенціал розвитку продуктивних сил України // Економіка України. – 2002. –№7. –32–36 с.

237. Федоровский В. Аналитическая экономика современного предприятия. – Николаев: ЭОЛИС, 1996. – 104 с.

238. Феофанов В.П. Экономические отношения и экономическое сознание. -Новосибирск: Наука, 1979. - 179с.

239. Хаггет П. География: синтез современных знаний. М.: Прогресс. 1979. – 684 с.

240. Хачатуров Т.С. Эффективность капитальных вложений. –М.: Экономика, 1979. – 215 с.

241. Хейне П. Экономический образ мышления: перевод с англ. – М.: Новости, 1991 г. – 702 с.

242. Хозяйственный механизм и его совершенствование на современном этапе. Под общ. Ред. Чл. Корр. АН УССР А.А.Чухно. - К.: Вища школа, 1979. - 303с.

243. Хозяйственный механизм согласования интересов: опыт зарубежных социалистических стран СЭВ // Г.В.Аристов, Л.С.Васильева и др. - М.: Наука, 1988.-208с.

244. Хорват И. Теория индустриальных систем. М.: Прогресс, 1976. – 254 с.

245. Цыгичко А., Инновационное взаимодействие малого, среднего и крупного предпринимательства. – М.: “Экономист”, 2001, №11. –12–18 с.

246. Чепелев И.Д. Прогнозирование покупательского спроса и торговая коньюктура. - К.: Вища школа, 1983. – 32 с.

247. Чижова В. Региональные особенности смены формы собственности в Украине // Экономика Украины №7. 1999.- 36-42 с.

248. Чумаченко Н.Г. Направления инвестиционной политики в промышленности // Экономика Украины №11, 1999 г.- 12-19 с.

249. Чумаченко Н.Г., Савченко А.П., Корнев В.Г. и др. Проектирование организационных структур управления производством. - К.: Наукова думка, 1979.-259 с.

250. Швиданенко Г.О., Оголь О.В., Заїкіна В.В. Обґрунтування інвестиційних проектів у процесі трансформації форм власності: Навч. посібник. – К: КНЕУ, 1998. – 205 с.

251. Шеремет А.Д., Сейфулин Р.С. Методика финансового анализа. – М.: ИНФРА – М, 1996. – 176 с.

252. Шершнев Б.С., Ларионов В.Г., Левина Н.З. Бюджетное субсидирование сельского хозяйства США, его цели, механизм и масштабы // Пищевая промышленность, № 1, 1998.- 24-26 с.

253. Шершнева З.Е., Обнорська С.В. Стратегічне управління. – К.: КНЕУ, 1999. – 198 с.

254. Экономика: Учебник / Под ред. А.С.Булатова. М.: Издательство БЕК, 1997. – 816 с.

255. Экономическая эффективность производства на предприятиях вторичного виноделия (методика определения и анализ эффективности производства). -М.: Пищевая промышленность, 1980. –200 с.

256. Яновский А.М. Искусство активной продажи продукции // Пищевая промышленность, № 2, № 3, № 4, 1998г.

257. Haberter G /A/ A Survej of international Trade Theori. Princton. Pg 78 – 80. Agriculture Economics, Vol. 65, № 5, December 1983.

258. Hagen J.T. Make certain. - «Jnf. Conf. Quol. Contr. Proc.»; Tokyo, 1979.

259. Tween I. Economies Instability in Agriculture. The contribute of Prices, Governmental Programs and Export // American Journal of